

COMO COMPRAR UMA FRANQUIA?



Série: O que o empreendedor quer saber



© 2016, SEBRAE/RS

Serviço de Apoio às Micro e Pequenas Empresas do Rio Grande do Sul

É proibida a duplicação ou a reprodução deste volume, total ou parcialmente, por quaisquer meios, sem a autorização expressa do SEBRAE/RS.

Informações e contato:

SEBRAE/RS – Serviço de Apoio às Micro e Pequenas Empresas do Rio Grande do Sul

Rua Sete de Setembro, 555 – Bairro Centro – CEP 90010-190 – Porto Alegre – RS

Telefone: 0800 570 0800 - Site: www.sebrae-rs.com.br – E-mail: info@sebrae-rs.com.br

Entidades Integrantes do Conselho Deliberativo do SEBRAE/RS:

Badesul Desenvolvimento S/A – Agência de Fomento/RS

Banco do Brasil S/A

Banco do Estado do Rio Grande do Sul S/A – BANRISUL

Caixa Econômica Federal

Centro das Indústrias do Estado do Rio Grande do Sul – CIERGS

Federação da Agricultura do Estado do Rio Grande do Sul – FARSUL

Federação das Associações Comerciais e de Serviços do Rio Grande do Sul – FEDERASUL

Federação das Câmaras de Dirigentes Lojistas do Rio Grande do Sul – FCDL-RS

Federação das Indústrias do Estado do Rio Grande do Sul – FIERGS

Fundação de Amparo à Pesquisa do Rio Grande do Sul – FAPERGS

Federação do Comércio de Bens e de Serviços do Estado do Rio Grande do Sul – FECOMÉRCIO

Secretaria de Desenvolvimento Econômico, Ciência e Tecnologia – SDECT

Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas – SEBRAE

Serviço Nacional de Aprendizagem Industrial – SENAI-RS

Serviço Nacional de Aprendizagem Rural – SENAR-RS

Presidente do Conselho Deliberativo do SEBRAE/RS:

Carlos Rivaci Sperotto

Diretoria Executiva:

Diretor-Superintendente – Derly Cunha Fialho

Diretor Técnico – Ayrton Pinto Ramos

Diretor de Administração e Finanças – Carlos Alberto Schütz

Equipe Técnica:

Ana Cláudia Monticelli - Gerência de Soluções

Carolina Lopes da Silva - Gerência de Soluções

Ivandro Rosa de Moraes - Gerência de Soluções

Janaina Duarte - Gerência de Soluções

Kelly Duarte Carvalho - Gerência de Soluções

Marcia Ferran de Souza - Gerência de Soluções

Marie Christine Julie Mascarenhas Fabre - Gerência de Soluções

Desenvolvimento da Solução:

Renata Xavier Lopes Zugno

Viviane da Silva Almada

Projeto Gráfico e Diagramação:

Evandro Ripka

Elvis Landarim

Raquel Millani

Revisão Ortográfica:

Rosangela Ribeiro

SUMÁRIO

| | |
|-----------------------------------------------------------------|----|
| Introdução | 5 |
| O que é Franquia? | 7 |
| O que é melhor: comprar uma franquia ou ter um negócio próprio? | 9 |
| Qual é o cenário do Franchising no Brasil? | 10 |
| Como é o mercado de franquias no Rio Grande do Sul? | 17 |
| Qual o papel da Associação Brasileira de Franchising? | 18 |
| Qual o perfil ideal de Franqueado? | 20 |

SUMÁRIO

| | |
|----------------------------------------------------------------------------------------------------|----|
| Quais as vantagens para o franqueado ao optar pelo sistema de franquias? | 23 |
| Quais são as responsabilidades das partes envolvidas na franquia? | 25 |
| Quais são as Taxas pagas pelo Franqueado? | 31 |
| Quais são os maiores desafios do Franqueado no sistema de franquias? | 32 |
| Quais são os documentos legais que o Franqueado deve estar atento na hora de comprar uma franquia? | 34 |

SUMÁRIO

| | |
|-------------------------------------------------------------------------------------------|----|
| O que o Franqueado deve investigar para comprar uma franquia? | 38 |
| Em quais situações ser um franqueado não é um bom negócio? | 40 |
| Quais os principais pontos que devemos considerar ao decidir pela compra de uma franquia? | 42 |
| Qual o passo a passo para comprar uma franquia? | 44 |

INTRODUÇÃO

Comprar uma franquia tem se tornado o negócio mais falado do momento, e por isso tem atraído muitas pessoas a conhecer o assunto e decidir entre abrir um negócio próprio ou investir na compra de uma franquia.

Quando você pensa em abrir uma franquia, um dos primeiros questionamentos que se faz é: “Qual a melhor franquia? Quanto custa? Quanto vou ganhar? Será que receberei suporte?”

O objetivo do presente e-book é esclarecer o conceito de franquia e informar os passos que você deve dar na compra deste novo negócio.



O QUE É FRANQUIA?

Segundo o artigo 2º da Lei de Franquias (Lei nº 8.955/94), franquia empresarial é o sistema pelo qual um franqueador cede ao franqueado o direito de uso de marca ou patente, associado ao direito de distribuição exclusiva ou semi-exclusiva de produtos ou serviços e, eventualmente, também ao direito de uso de tecnologia de implantação e administração de negócio ou sistema operacional desenvolvidos ou detidos pelo franqueador, mediante remuneração direta ou indireta, sem que, no entanto, fique caracterizado vínculo empregatício.

Trata-se de um canal de distribuição exclusivo e direto, e de uma estratégia de crescimento rápida, com recursos financeiros e humanos de terceiros, administração descentralizada e oportunidade de ingressar em regiões desconhecidas operacionalmente pelo franqueador, proporcionando maior penetração de mercado e acelerada expansão.



FRANCHISING = FRANQUIA

É um modelo de negócio que permite a expansão

das marcas em todos os setores de atividade

O franchising é um sistema pelo qual a Franqueadora autoriza um terceiro, chamado Franqueado, a:



A

Explorar os direitos de uso da marca



B

Explorar os direitos de distribuição de produtos ou serviços em um mercado definido



C

Utilizar um sistema de operação e gestão de um negócio formatado

A franquia é a união de interesses de dois parceiros que

trabalham sob um único sistema, buscando o sucesso e lucro mútuo.



O QUE É MELHOR: COMPRAR UMA FRANQUIA OU TER UM NEGÓCIO PRÓPRIO?

Todas as estatísticas comprovam: o risco em abrir um negócio novo, próprio ou do “zero” é muito maior do que o risco em abrir uma franquia. Isso porque ao adquirir uma franquia você também está comprando experiência e conhecimento. Você compra junto um pacote completo dos caminhos bem sucedidos daquela Franqueadora.

Ao abrir um negócio próprio você acaba passando por todos os “erros e problemas” até chegar aos acertos e ao caminho de sucesso (se tudo der certo). Já ao adquirir uma franquia você já chega aos acertos com maior velocidade, o caminho é encurtado, pois muitos erros já foram cometidos pela Franqueadora que vai orientar você para o caminho mais rápido do sucesso. Por isso a importância de um perfil de Franqueado que saiba seguir as regras estabelecidas pela Franqueadora.

A grande vantagem da compra de uma franquia é encurtar o caminho do sucesso de seu negócio!

Por outro lado, é importante mencionar que ao comprar uma franquia você também tem riscos. Os riscos são inerentes a qualquer negócio, seja por uma crise econômica ou de algum segmento específico no mercado; seja em função de uma má gestão do Franqueado, uma falta de alinhamento de expectativas ou da falta de capital para investimento no negócio.

São inúmeros os fatores que podem contribuir para o insucesso de uma franquia. Por isso a importância em atentar para os próximos tópicos que vão explicar, detalhadamente, o que é preciso para o:

SUCESSO DE UM FRANQUEADO!

QUAL É O CENÁRIO DO FRANCHISING NO BRASIL?

A opção pelo ingresso no sistema de franquias é cada vez maior, e o Brasil conta com grande número de empresas e indústrias adotando o canal de franquia como forma de expansão, devido a baixa taxa de mortalidade destes negócios no mercado.

| TAXA DE MORTALIDADE DE NEGÓCIOS | | | |
|--------------------------------------|--------|--------|---------|
| % de mortalidade até o final do ano: | 1º ANO | 5º ANO | 10º ANO |
| NEGÓCIO DE VAREJO | 26% | 75% | 83% |
| PEQUENOS NEGÓCIOS | 23% | 71% | 80% |
| FRANQUIAS | 3% | 8% | 9% |

RIZZO FRANCHISE, DUN & BRADSTREET, IFA

FRANQUIAS = FRANCHISING

O grande diferencial do franchising é o índice de mortalidade da pequena empresa, pois mais de 70% não completa o 5º ano de operação. Enquanto que mais de 90% das empresas ligadas ao sistema de franchising, ultrapassam os três primeiros anos de sobrevivência, conforme dados do quadro acima.

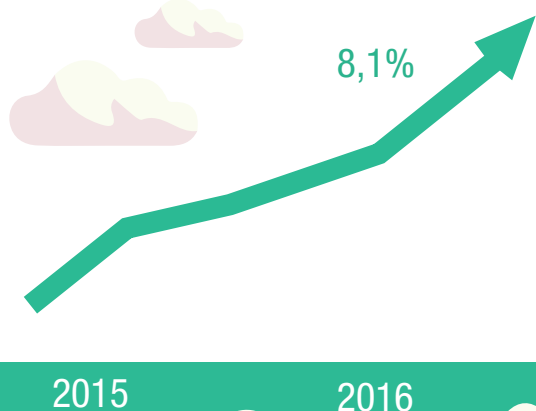
Independentemente do momento econômico do país, o mercado de franquias no Brasil está superando expectativas positivas. Apesar da crise dos últimos anos, o crescimento acelerado do segmento tem superado o Produto Interno Bruto (PIB) dos últimos tempos.

Segundo dados divulgados pela ABF (Associação Brasileira de Franchising), em 2015 o segmento de franquias cresceu 8,3% em comparação ao ano de 2014. Em contrapartida, o PIB brasileiro do mesmo período apresentou uma queda de 3,8%.

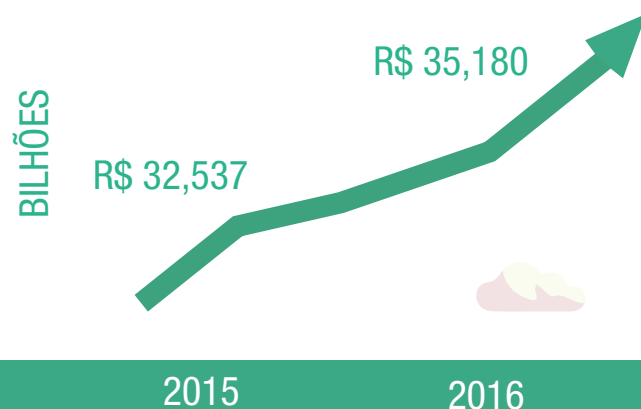
Para 2016, o crescimento do franchising ficou em torno de 9,5%. Percebe-se que o franchising está, há mais de 10 anos, crescendo em ritmo acelerado na economia e isso deverá continuar nos próximos anos, apesar dos momentos de crise no país.

FRANQUIAS

Mesmo em um ano economicamente retraído, o setor registrou em 2016 um crescimento médio de 8,1% na receita.

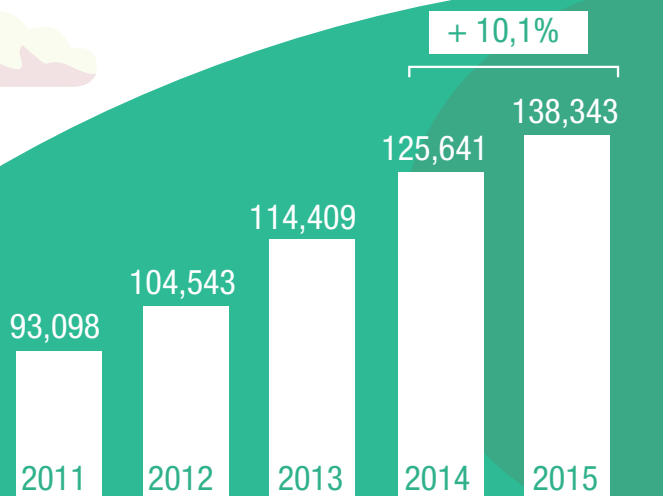


O faturamento de R\$ 32,537 bilhões subiu para R\$ 35,180 bilhões, comparado ao mesmo período de 2015, segundo pesquisa realizada pela ABF.



Os números do franchising mostram os principais indicadores da evolução do setor de franquias brasileiro. O Relatório de Desempenho do Franchising em 2015, elaborado pela ABF, demonstra a evolução do faturamento, número de redes, total de unidades franqueadas e empregos diretos gerados pelo franchising brasileiro, conforme abaixo:

UNIDADES



Fonte: ABF

EMPREGOS DIRETOS

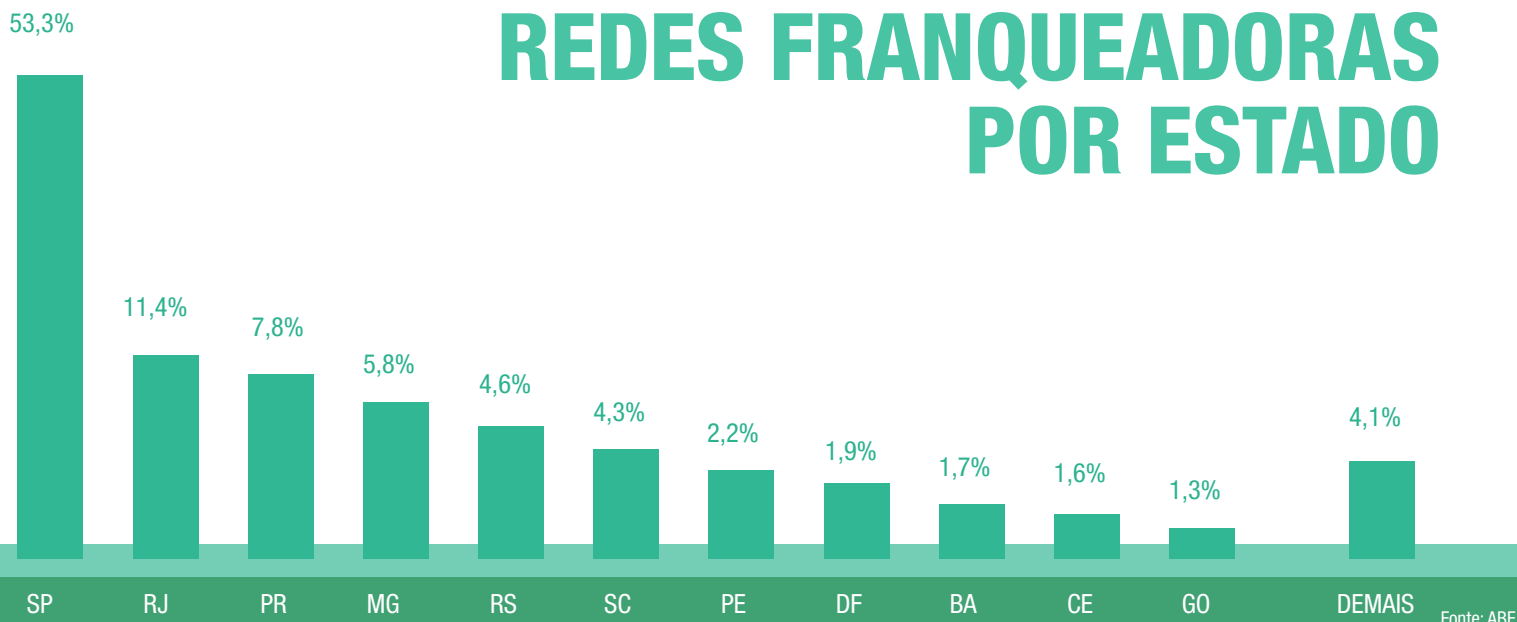


Fonte: ABF

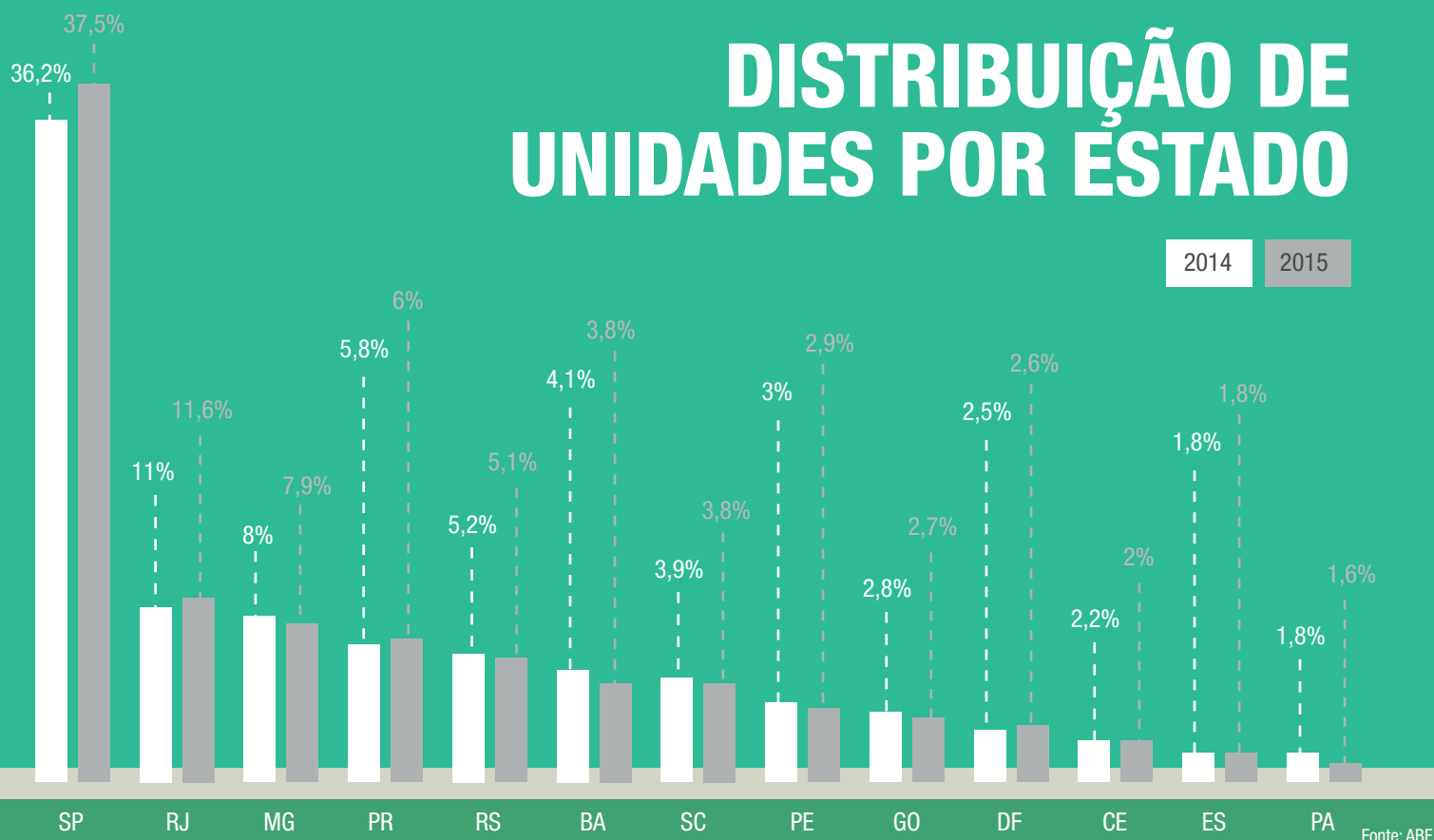
Em 2015 o Setor de Franchising criou mais de 90.000 postos de trabalho no país

Além disso, podemos perceber, com os números que seguem, a grande capilaridade que o franchising nacional tem no Brasil e no mundo:

REDES FRANQUEADORAS POR ESTADO



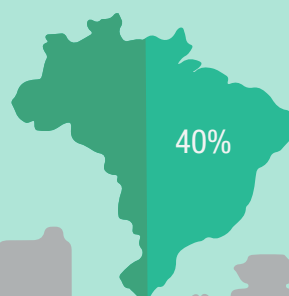
DISTRIBUIÇÃO DE UNIDADES POR ESTADO



DISTRIBUIÇÃO DAS UNIDADES POR MUNICÍPIO

Total de Municípios
5.570

Municípios com Franquias
2.243



Fonte IBJE



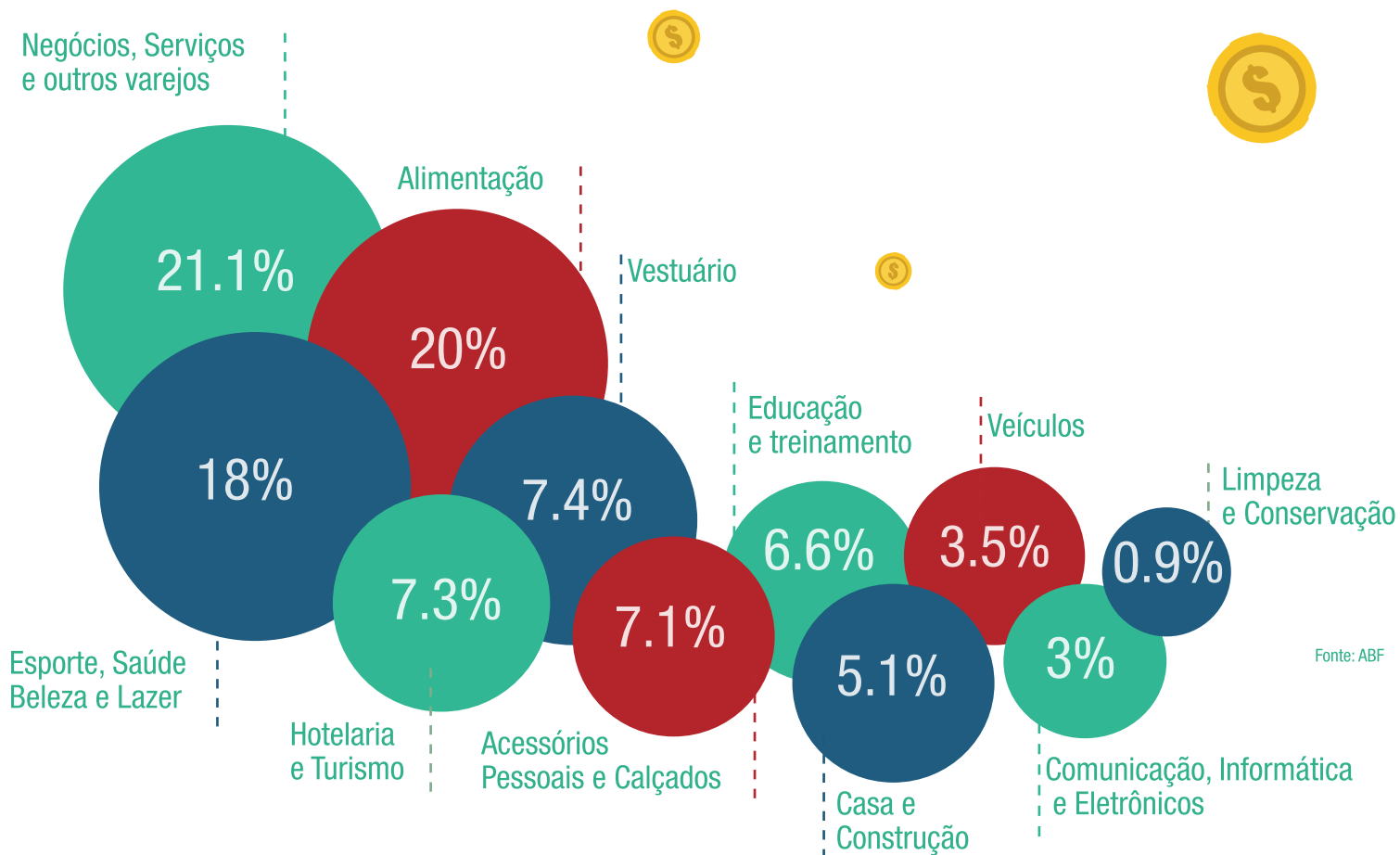
AS MARCAS NACIONAIS JÁ ESTÃO PRESENTES EM 60 PAÍSES

SÃO 134 REDES COM PRESENÇA NO EXTERIOR (110 com unidades e 24 exportadoras), em 2014 eram 106 marcas (96 com unidades e 10 com exportações)

PARTICIPAÇÃO DOS SEGMENTOS

COMPOSIÇÃO DE FATURAMENTO

Composição de faturamento conforme a participação dos segmentos delineados pela ABF:



Fonte: ABF

VARIAÇÃO DO FATURAMENTO

COMPARATIVO 2014 X 2015

| SEGMENTOS | 2014 | | 2015 | |
|----------------------------------------|------|--------|------|--------|
| | POS. | CRESC. | POS. | CRESC. |
| Acessórios Pessoais e Calçados | 2 | 19% | 1 | 12,0% |
| Negócios, Serviços e Outros Varejos | 8 | 6% | 2 | 10,2% |
| Hotelaria e Turismo | 11 | 0,3% | 3 | 9,0% |
| Alimentação | 7 | 7% | 4 | 8,9% |
| Veículos | 5 | 9% | 5 | 8,8% |
| Educação e Treinamento | 4 | 12% | 6 | 8,7% |
| Esporte, Saúde, Beleza e Lazer | 9 | 5% | 7 | 8,1% |
| Vestuário | 10 | 3% | 8 | 6,9% |
| Comunicação, Informática e Eletrônicos | 1 | 27% | 9 | 6,6% |
| Limpeza e Conservação | 6 | 8% | 10 | 3,8% |
| Casa e Construção | 3 | 17% | 11 | -2,3% |

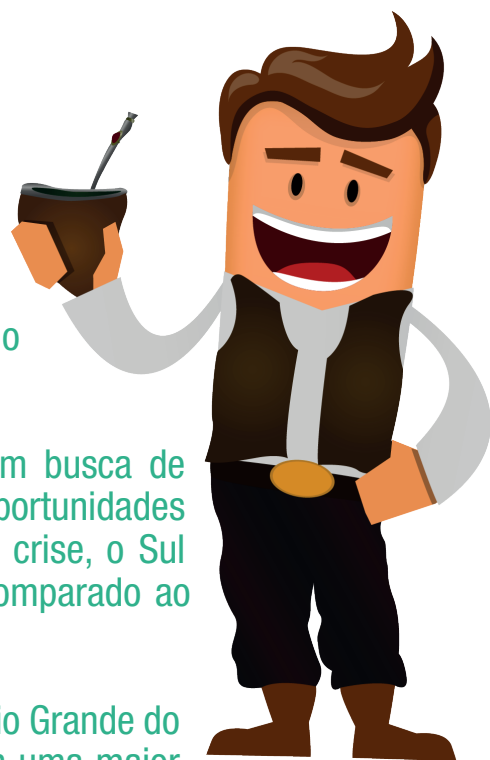
Fonte: ABF

COMO É O MERCADO DE FRANQUIAS NO RIO GRANDE DO SUL?

De acordo com recente levantamento da ABF, com base nas franquias associadas na entidade, o Sul é responsável por 16,8% das redes franqueadoras no Brasil, sendo 45,4% no Paraná, 26,8%, em Santa Catarina e 27,8%, no Rio Grande do Sul. Em faturamento, o Sul representa 17,1% de todo território brasileiro.

As franquias da região sul focam no mercado regional em busca de crescimento. Os números ganham destaque, apontando boas oportunidades para progredir. Segundo a entidade, mesmo com o momento de crise, o Sul aumentou o número de unidades franqueadas (por região), se comparado ao mesmo período do ano anterior.

Diante deste cenário, redes de franquias que nasceram no Rio Grande do Sul planejam aumentar sua expansão regional, pois acreditam em uma maior chance de crescimento e consolidação da marca em função da proximidade entre Franqueador (dono da marca) e Franqueados (donos das franquias).



QUAL O PAPEL DA ASSOCIAÇÃO BRASILEIRA DE FRANCHISING?

O órgão responsável por regulamentar o sistema de franquias no Brasil é a ABF – Associação Brasileira de Franchising, entidade sem fins lucrativos, criada em julho de 1987. A ABF possui mais de 1500 associados, divididos entre franqueadores, franqueados e colaboradores que, nos últimos anos, vêm organizando e participando de diversas ações para o desenvolvimento do sistema no Brasil.

A missão da ABF é divulgar, defender e promover o desenvolvimento técnico e institucional deste moderno sistema de negócios. Para isso, congrega todas as partes envolvidas no franchising (franqueadores, franqueados, consultores e prestadores de serviços) em torno de um ideal comum:

O FRANCHISING FORTE, PRÓSPERO E ÉTICO



Diante de diversos objetivos da ABF, os mais importantes são:

A

Promover a defesa do sistema de Franchising junto às autoridades constituídas, órgãos públicos, entidades e associações de classe.

B

Incentivar o aprimoramento das técnicas de atuação de seus associados, através de permanente intercâmbio de informações, dados, ideias, experiências, bem como a elaboração e divulgação de pesquisas, cursos, palestras, seminários, eventos e feiras. Atua, também, publicando e divulgando, constantemente, assuntos atualizados da área, e prestando serviços aos associados.

C

Estabelecer padrões para a prática de Franchising no Brasil, de modo a moralizar o mercado e garantir a seriedade do sistema.

D

Manter o intercâmbio constante com entidades congêneres situadas no exterior, inclusive promovendo e participando de congressos, seminários, debates, e qualquer evento desta ordem, desde que seja de interesse dos associados.

QUAL O PERFIL IDEAL DE UM FRANQUEADO?



Atualmente existem diversos estudos para definir o melhor perfil de um franqueado ideal para uma Rede de franquias. Porém, não há como definir um perfil engessado de franqueado, pois isso depende de diversos fatores, como: tipo de negócio, tempo de dedicação na franquia, região de atuação, reconhecimento da marca no mercado, entre outros. Portanto, não há uma característica única que descreva esse perfil, o que existe são atributos comuns encontrados em franqueados de diferentes Redes de franquias.

O franqueado bem-sucedido possui atributos, virtudes e características que potencializam seu trabalho e justificam seu sucesso. Entre eles, podemos citar a paixão por sua atividade, o bom relacionamento com o franqueador, a conduta em seguir as regras da franquia e a capacidade de selecionar, treinar, motivar e gerir sua equipe de trabalho.

Via de regra, o perfil do franqueado ideal deve ser mais de um gestor da operação, do que de um investidor. Isso porque a maioria das franquias depende de alguém a frente da operação para o sucesso do negócio. Embora uma franquia já tenha marca e produtos ou serviços definidos e um modelo de operação comprovado, ela é um negócio como outro qualquer, e precisa ser bem gerido.

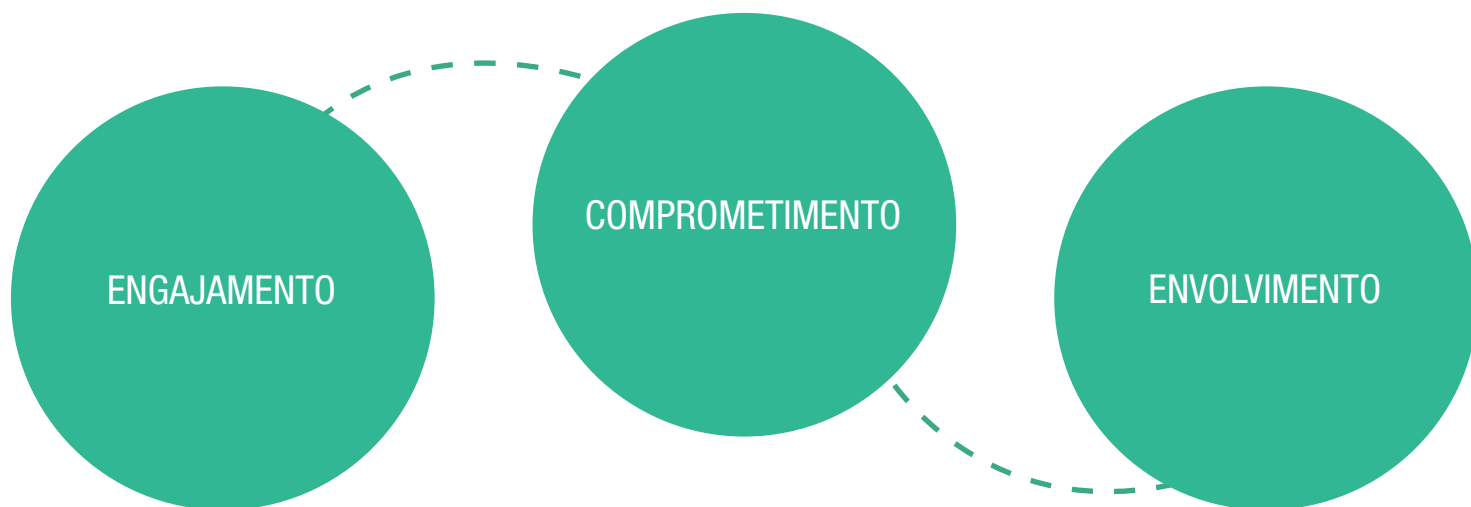
**O sucesso da franquia depende da capacidade de
gestão do Franqueado.**

O franqueado também deve ter conhecimento em administração, saber controlar suas receitas e custos da unidade franqueada e ter capacidade de expandir seu negócio sem comprometer o fluxo de caixa da operação. Além disso, deve ser disciplinado, saber seguir as regras da franqueadora e estar aberto a novos programas de incentivo e inovações da rede. Mas acima de tudo, deve ter a consciência que o sucesso do negócio depende muito de seu empenho, dedicação e gestão da franquia.

Enganam-se aqueles que acreditam que terão uma vida mais tranquila ao comprar uma franquia. Existem pessoas que deixam bons cargos para ter o próprio negócio e abrem uma franquia. É preciso entender que neste caso, a vida passará por uma profunda transformação. Se antes trabalhavam oito horas por dia, na franquia provavelmente passarão a ter uma jornada de 10 a 14 horas diárias, até conquistar uma posição segura e confortável com seu novo negócio.

O sucesso é provável, mas o trabalho certamente será muito árduo até alcançar o topo do sucesso.

Para o sucesso da Franquia, o franqueado deve ter:



7 pontos essenciais que identificam se você possui o perfil ideal de Franqueado:



1

Ter capital próprio de investimento na franquia. É importante possuir não somente o montante necessário para a abertura da franquia, mas também o capital de giro para a manutenção do negócio e de novos investimentos que se fizerem necessários ao longo da operação (sugerimos que o franqueado tenha, além do total de investimento, mais 20% do valor do investimento para capital de giro).

Exemplo: A franquia custa R\$ 100mil + R\$ 20mil de capital de giro =
Total R\$ 120mil de investimento.

2

Identificar-se com o segmento da franquia: “Não basta gostar de sapato, é preciso gostar de vender sapato”.

3

Ter conhecimento em gestão empresarial (estratégia, finanças, marketing, vendas, operação, gestão de pessoas). Não basta focar no resultado e esquecer a gestão da franquia.

4

Estar disposto a trabalhar duro para o sucesso do seu negócio

5

Ter foco e dedicação no que faz

6

Saber seguir regras: “O franqueado não pode sentir-se desmotivado porque alguma ideia sua não foi acatada pelo franqueador”

7

Ter ou buscar uma boa rede de contatos na região que pretende atuar

QUAIS AS VANTAGENS PARA O FRANQUEADO AO OPTAR PELO SISTEMA DE FRANQUIAS?

- ✓ Associar-se a uma marca consolidada, conhecida e de prestígio;
- ✓ Participar de um conceito já testado;
- ✓ Ter maior chance de sucesso na franquia, uma vez que você adquire um modelo de negócio já testado e aprovado, métodos e processos bem definidos, experiência e marca consolidada;



- ✓ Reduzir o tempo de implantação da unidade franqueada;
- ✓ Ganhar muito em economia de escala, pois os produtos e serviços adquiridos serão comprados por todos os franqueados da rede;
- ✓ Saber que há um núcleo da franqueadora sempre pensando em mecanismos para aumentar faturamento das unidades franqueadas, trazer novos produtos e/ou serviços, buscar inovações para a rede, entre outras ações.

OUTRAS VANTAGENS PARA O FRANQUEADO AO OPTAR PELO SISTEMA DE FRANQUIAS:

- ✓ Receber suporte, auxílio e acompanhamento de pessoal capacitado para atuar com as demandas, problemas e necessidades.
- ✓ Ter a possibilidade de atuar com um marketing de rede: com mais recursos e muito mais profissionalismo.
- ✓ Ter acesso a todo o know-how do negócio (que é o conhecimento e a experiência do franqueador).

- ✓ Trocar experiências e buscar melhorias contínuas para as franquias através do relacionamento entre os franqueados da mesma rede e o franqueador.
- ✓ Concentrar-se em vender. Diferentemente de um negócio próprio que você deverá pensar em inovações, produtos e diferenciais no mercado competitivo, na franquia quem deve pensar estrategicamente nestas questões é o franqueador.



QUAIS SÃO AS RESPONSABILIDADES DAS PARTES ENVOLVIDAS NA FRANQUIA?

O Sistema de Franquias é composto basicamente por duas partes:



O Franqueador, aquele que é a dono da marca e do know-how (conhecimento).



Franqueado, aquele que compra a Franquia e realiza toda a operacionalização da mesma, de acordo com as diretrizes transmitidas pela franqueador.

O franqueador, assim como o franqueado, possuem diferentes responsabilidades que devem ser rigorosamente cumpridas por ambos os lados, a fim de resultar no sucesso do negócio e conseqüentemente da rede de franquias.

QUAIS SÃO AS RESPONSABILIDADES DO FRANQUEADOR?



O objetivo principal das responsabilidades do Franqueador é garantir a preservação do status da marca e fiel multiplicação do negócio, buscando um crescimento consolidado de toda a rede.

1

Desenvolver um bom modelo de negócio como franquia. Uma franquia rentável e sustentável financeiramente para todas as partes

2

Selecionar e aprovar o perfil do franqueado que tenha passado pelo processo seletivo da Franquia

3

Prestar apoio na seleção do ponto comercial onde será instalada a unidade franqueada

4

Estabelecer as “regras do jogo”: os procedimentos padrões, as normas e as políticas de rede, desde a implantação da unidade, operação e gestão da franquia

5

Promover a capacitação ao franqueado (podendo ser apenas dele ou de toda a equipe da franquia), de forma a transferir conhecimento em todas as esferas da franquia possibilitando ao franqueado uma imersão no negócio. Essa capacitação poderá ser através de treinamentos teóricos e práticos (podendo ocorrer na unidade franqueada ou à distância através de vídeos)

DEMAIS RESPONSABILIDADES DO FRANQUEADOR:

6

Orientar e dar suporte aos franqueados ao longo de toda a relação contratual, tanto na gestão, quanto na operação do negócio

Difundir o conhecimento na rede de maneira integrada, fornecendo ações, ideias e inovações que possam agregar para todos os franqueados

11

7

Implementar Planos de Ações junto aos franqueados, de forma a potencializar o negócio

Promover encontros periódicos, convenção, reuniões com os franqueados para exposição de ideias, críticas e sugestões sobre a rede

8

Supervisionar a rede de franquias garantindo a padronização e a uniformidade da rede

9

Monitorar a operacionalização das franquias para garantir o cumprimento dos padrões

10



E QUAIS SÃO AS RESPONSABILIDADES DO FRANQUEADO?



- Adquirir a Franquia após uma exaustiva avaliação de todos os aspectos operacionais, financeiros e jurídicos da empresa franqueadora.

- Manter os padrões de qualidade da franquia garantindo uma boa imagem da marca e do negócio.

- Explorar um determinado mercado (que poderá ser uma cidade ou região acordada com o franqueador) e atuar dentro do limite territorial previamente acertado.

- Pagar ao franqueador todos os valores e taxas anteriormente ajustadas. Geralmente, as taxas a serem pagas em um sistema de franquias são:

- a. Taxa de Franquia - paga uma única vez, na assinatura do Contrato de Franquia;

- b. Royalties - valor pago mensalmente.

- c. Fundo de Propaganda - valor pago mensalmente podendo haver a cobrança de outros valores, desde que anteriormente acordado entre as partes.



E O QUE MAIS É DE RESPONSABILIDADE DO FRANQUEADO?



Utilizar somente os produtos, serviços e fornecedores homologados (obrigatórios) pelo franqueador. No caso do franqueado ter interesse em qualquer alteração destes homologados, deverá solicitar ao franqueador (que poderá aprovar ou não o seu pedido de modificação).

Cumprir com todos os pagamentos e despesas da franquia: aluguel, condomínio, luz, água, folha de pagamento, impostos, custos administrativos, despesas com produtos, manutenção da franquia e etc.

Cuidar do dia a dia da franquia, motivando, orientando e corrigindo a equipe sempre que necessário.

Atuar na área de marketing de acordo com as orientações da franqueadora, buscando preservar a imagem e o posicionamento da marca. Sempre, mediante a autorização.

Agir de forma próxima e atenciosa com os clientes necessário.

Difundir, promover e proteger a marca e o Sistema de Franquias que faz parte como franqueado necessário.

RESUMO

O Franqueado precisa estar envolvido em toda a atmosfera da franquia. É essencial essa dedicação e empenho para o sucesso da sua operação. Por isso, a importância do franqueado entender o seu papel na relação e estar com as expectativas alinhadas com o franqueador. Desta forma, a chance de sucesso do seu negócio se multiplica!!!



CURIOSIDADE:

“Franqueado barriga no balcão” é um termo muito utilizado pelos franqueadores, pois significa que o franqueado realmente faz o negócio acontecer e está à frente da operação, controlando e gerindo sua franquia com dedicação e muito empenho.

Para que o franqueado possa cobrar do franqueador seus deveres e obrigações é importante que ele esteja com todas as suas responsabilidades em dia (e vice-versa) = SEMPRE!

QUAIS SÃO AS TAXAS PAGAS PELO FRANQUEADO?

1) TAXA INICIAL DE FRANQUIA QUE SERVE PARA O FRANQUEADO:

Ter acesso inicial à experiência, conhecimento e tecnologia do franqueador

Receber o treinamento inicial do franqueador

Receber os manuais da franquia

Esta taxa é paga uma única vez na assinatura do Contrato de Franquia.

2) TAXA MENSAL DE FRANQUIA (ROYALTIES) QUE O FRANQUEADO DEVE PAGAR PARA:

Remunerar a utilização contínua da marca, o uso do Sistema de Franquias e o suporte disponibilizado pelo franqueador.

Esta taxa é paga mensalmente pelo franqueado, podendo ser fixa ou variável.

3) TAXA MENSAL DE PUBLICIDADE E PROPAGANDA QUE O FRANQUEADO DEVE PAGAR PARA:

Contribuir para a manutenção do Fundo de Propaganda da rede

Utilizar as estratégias de marketing e divulgação da marca

Esta taxa é paga mensalmente pelo franqueado ao Fundo de Publicidade, podendo ser fixa ou variável. Devendo o franqueador prestar contas anualmente, aos franqueados da Rede, sobre a sua utilização.

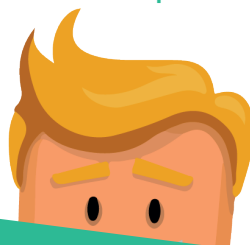
4) OUTRAS TAXAS:

São outros tipos de taxas, tais como, manutenção do sistema, programas de reciclagem, assistência contábil. Podendo ser cobrada pelo franqueador, desde que estipulado no Contrato de Franquia.

QUAIS SÃO OS MAIORES DESAFIOS DO FRANQUEADO NO SISTEMA DE FRANQUIAS?

Tratando-se de uma Rede de Franquias devidamente estruturada, juntamente com uma série de vantagens para o franqueado, vem também grandes desafios para serem ultrapassados. Por isso é importante entendê-los para que lá na frente, ao longo da relação contratual, não ocorram conflitos entre as partes.

Então, vamos falar um pouco sobre alguns dos maiores desafios para o Franqueado:



O primeiro desafio do franqueado, e o mais importante de todos eles, é: estar preparado para participar de um negócio com normas e regras preestabelecidas pela franqueadora. O franqueado não contará com a flexibilidade da franqueadora, pois as “regras do jogo” são claras e rígidas, e foram exaustivamente esclarecidas durante todo o processo de venda da franquia.

O franqueado precisa entender que sempre existirão riscos inerentes à todos os negócios, inclusive associados ao desempenho da franqueadora e da rede de franquia (outros franqueados), pois ao adquirir uma franquia, você passa a fazer parte de um grupo;

Então, vamos falar um pouco sobre alguns dos maiores desafios para o Franqueado:

QUAIS SÃO OS MAIORES DESAFIOS DO FRANQUEADO NO SISTEMA DE FRANQUIAS?

O franqueado deve ter ciência de todas as suas restrições no momento de ingressar na rede. Existem muitas cláusulas restritivas no Contrato de Franquia e após a assinatura, as regras do Contrato são as que valem.

No caso de interesse do franqueado em repassar sua operação para um terceiro, ele poderá sofrer restrições por parte do franqueador. Pois é comum o franqueador impor certas restrições para a venda da franquia (repasso de franquia) ou transferências do negócio, uma vez que, obrigatoriamente, o franqueador deve aprovar o perfil do novo franqueado (aquele que compra a franquia de repasse).

Pagamento de Taxas de Franquias (Taxa Inicial de Franquia / Taxa de Royalties / Taxa de Fundo de Propaganda / outras). Este pagamento pode se tornar um grande desafio se o franqueado não perceber o benefício de estar pagando estas taxas ao franqueador. Por isso a importância do franqueador prestar todo o suporte e auxílio que se propôs ao assinar o Contrato de Franquia.

O franqueado deve estar consciente que podem existir dificuldades de relacionamento com a franqueadora. Pois eles passarão a ter um contato próximo e de interdependência, o que pode acarretar divergência de ideias e ações. Por isso, a importância em alinhar muito bem as responsabilidades de cada um, as regras e as expectativas das partes.



QUAIS SÃO OS DOCUMENTOS LEGAIS QUE O FRANQUEADO DEVE ESTAR ATENTO NA HORA DE COMPRAR UMA FRANQUIA?

É importante que o franqueado saiba que o Sistema de Franquias no Brasil é regido pela Lei nº 8.955 de 15 de dezembro de 1994, que busca garantir ao franqueado o direito de acesso a muitas informações sobre a franquia. De modo que você possa realizar todas as suas análises e avaliações para tomar a sua decisão sobre a aquisição ou não da franquia.

Importante ressaltar que a Lei de Franquias vale somente até a assinatura do Contrato de Franquia. Após a compra da franquia e assinatura do documento legal, é o próprio Contrato de Franquia que vai reger essa relação contratual entre franqueado e franqueador.

O Artigo 3º da Lei de Franquias, instituiu a Circular de Oferta de Franquia (COF). Este documento foi criado para conter informações detalhadas sobre a franqueadora, tais como: histórico da empresa, registro da marca, como a empresa está financeiramente, situação legal, taxas de pagamentos, responsabilidades das partes, etc. A COF é um documento muito extenso, com detalhes da operação da franquia e informações da franqueadora e franqueados da rede, a fim de possibilitar uma correta avaliação do negócio pelo candidato.



E O QUE MAIS É PRECISO ESTAR ATENTO?

A Lei de Franquias exige que qualquer documento contratual entre franqueado e franqueador, somente poderá ser assinado após 10 dias (corridos) do recebimento da COF. Esta é a forma prevista na lei para garantir ao franqueado um período para avaliação e esclarecimentos de dúvidas do negócio.

DICA IMPORTANTE:

Apesar da Circular de Oferta de Franquia (COF) ser um documento extenso, é muito importante que seja lido do início ao fim. E que seja estudado.

É direito do candidato receber a COF durante o processo de seleção da franquia.

Neste momento, você ainda não se torna franqueado da marca, mas um simples candidato interessado em conhecer mais sobre a rede.

A tomada de decisão para adquirir uma franquia deve ser feita com muita calma, transparência e segurança. Por isso a importância da leitura completa deste documento, com o esclarecimento de todas as dúvidas.



Após 10 dias (no mínimo) da entrega da COF é que o franqueado poderá assinar o Contrato de Franquia. O Contrato de Franquia formaliza os direitos e deveres das partes e disciplina toda a relação contratual entre ambos.

A assinatura do Contrato de Franquia caracteriza a sua entrada como franqueado na rede. Ou seja, de candidato à franquia, você passa a ser o franqueado da marca. A partir de então, inicia a transferência de know-how (conhecimento da franquia) e informações mais específicas do negócio.

Todas as informações mais relevantes da Circular de Oferta de Franquia (COF) também devem estar presentes no Contrato de Franquia, uma vez que é ele quem vai passar a regular a relação do franqueado e do franqueador.

Dica:

É importante buscar a orientação de um advogado (especializado em franquias e de sua confiança) para auxiliar na análise dos documentos: Circular de Oferta de Franquia e Contrato de Franquia. Dessa forma, ele vai dar os direcionamentos corretos para que você tenha ainda mais segurança na decisão de compra da franquia.

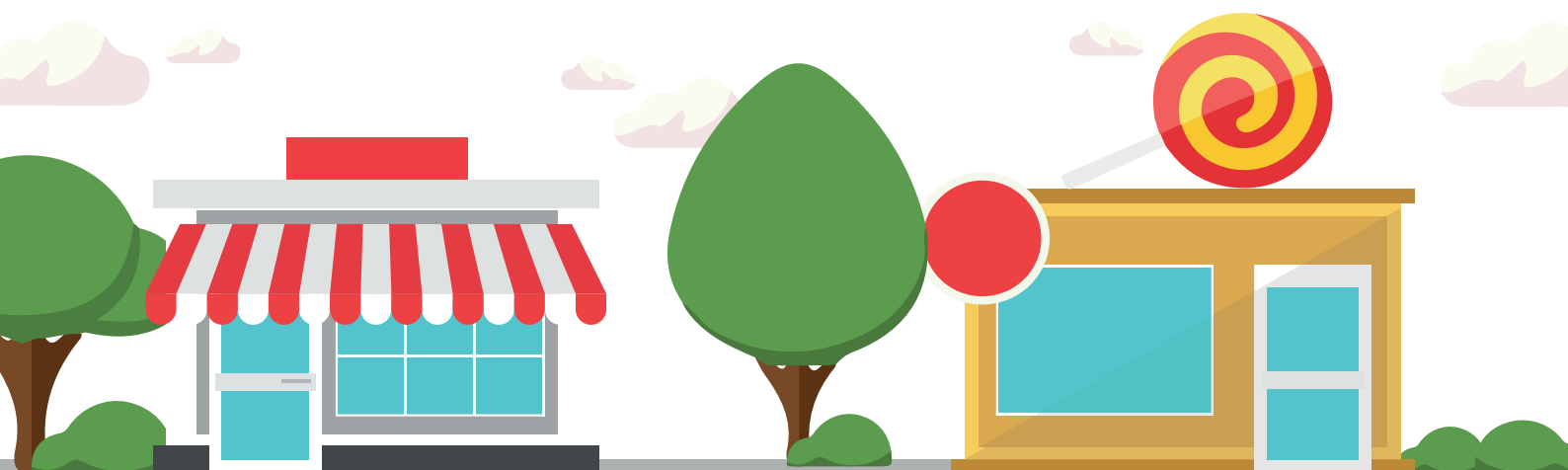


CIRCULAR DE OFERTA DA FRANQUIA

- 1) Deve ser entregue ao candidato após a conclusão do processo de seleção da franquia
- 2) Você é candidato à franquia da rede
- 3) Elaborada conforme os requisitos legais do art. 3º da Lei 8.955/94
- 4) Vedada a omissão ou falsificação de informações e dados numéricos
- 5) Deve informar o conteúdo real do que o franqueador oferece ou não oferece ao futuro franqueado
- 6) Deve prevalecer a transparência e clareza das informações, dos dados numéricos e dos documentos legais

CONTRATO DE FRANQUIA

- 1) Assinado após 10 dias da entrega da COF
- 2) Você se torna franqueado da rede
- 3) Formaliza e estabelece os parâmetros da relação de franquia
- 4) Estipula os direitos e obrigações do franqueado e do franqueador
- 5) Engloba os seguintes institutos jurídicos:
 - Licença de uso de marca
 - Transferência de tecnologia e know-how
 - Fornecimento de produtos/serviços
 - Assessoria e suporte permanente



O QUE O FRANQUEADO DEVE INVESTIGAR PARA COMPRAR UMA FRANQUIA?



O primeiro passo, antes mesmo de se tornar um franqueado da rede, é estudar a fundo o histórico e informações da franqueadora. Isso quer dizer: para iniciar uma jornada como um franqueado de sucesso, você deverá pesquisar, investigar, realizar entrevistas com os franqueados da marca, visitar as franquias e fazer quantas reuniões forem necessárias para esclarecer as dúvidas com a franqueadora.

O importante é que todas as dúvidas sejam debatidas exaustivamente e de forma transparente para se iniciar uma boa relação entre franqueado e franqueador.

Seguindo essa linha de investigação da franquia, cabe ao franqueado conhecer a estrutura e organização que mantém a franqueadora. Assim como os recursos financeiros que a mesma

Dispõe, afim de que possa garantir tudo aquilo que está propondo para a sua Rede de Franquias. Todas estas informações devem ser levantadas na Circular de Oferta de Franquia (COF).

Ao escolher uma franquia, o franqueado deve analisar algumas variáveis para tomar sua decisão de compra. Isso quer dizer, você não deve comprar uma franquia somente porque ela é barata ou porque o franqueador afirma que ela dá lucro. Você deve comprar uma franquia porque se identificou com o negócio, porque investigou tudo sobre a franqueadora e porque conversou com alguns franqueados da rede e analisou com cautela o negócio que estava iniciando.

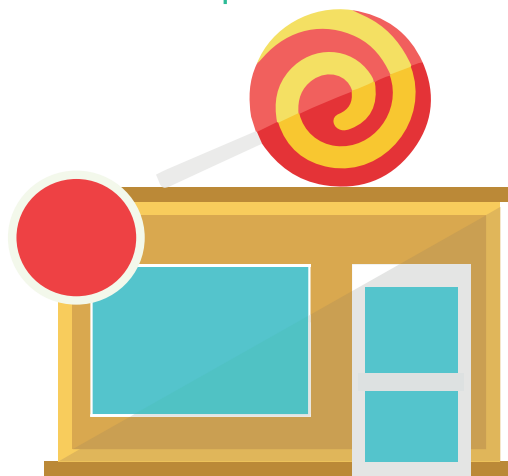
OUTROS PONTOS IMPORTANTES QUE DEVEM SER INVESTIGADOS

Além disso, você deve analisar o suporte, a consultoria e o apoio ao franqueado da rede, conversando e visitando unidades franqueadas. Todo suporte, consultoria e apoio, frise-se mais uma vez, devem estar previstos na Circular de Oferta de Franquia (COF) da marca. Bem como, a relação de franqueados e ex-franqueados da rede (incluindo nome, telefone e endereço das franquias). Os critérios básicos de análise são:

- O Apoio à Implantação da Franquia
- Os Programas de Treinamento ao Franqueado e à sua Equipe
- A Forma de Comunicação
- Os Manuais da Franquia
- A Consultoria de Campo
- O Marketing da Rede
- A Rentabilidade da Franquia



Para o sucesso da franquia é preciso que você tenha uma identificação com o negócio, dedicação e boa gestão. Obviamente que a lucratividade é muito importante ao avaliar um negócio, mas não deve ser um fator isolado na decisão de compra de uma franquia.

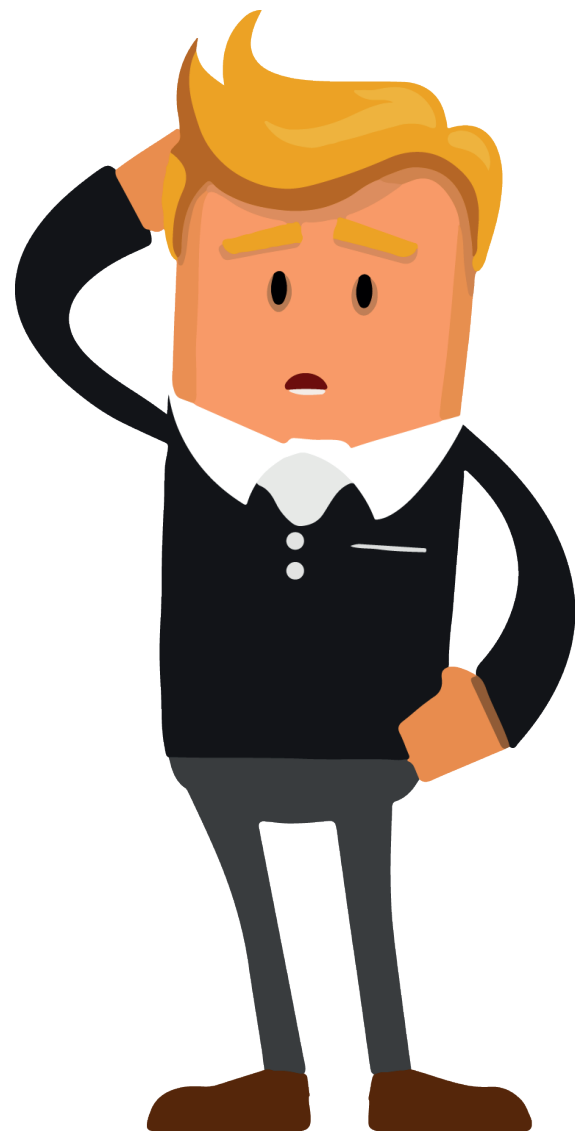




EM QUAIS SITUAÇÕES SER UM FRANQUEADO NÃO É UM BOM NEGÓCIO?

Considerando que você seja aquele tipo de pessoa que a todo instante tem uma ideia nova ou um jeito novo de fazer as coisas, neste caso, a franquia não foi feita para você. Para uma franquia dar certo é preciso que sejam seguidas as normas, regras e padrões já definidos e testados anteriormente, ou seja, não há margem para desenvolver ideias novas que não forem aprovadas anteriormente pelo franqueador.

A insuficiência de capital para o investimento total da franquia, também é um item que você deve ter muita atenção. Muitas franqueadoras, com o objetivo de expandir rapidamente a sua Rede de Franquias, acabam aprovando franqueados que não tenham a disponibilidade total do capital para o investimento no negócio. Isso pode acarretar a falência de muitas franquias, pela falta da saúde financeira ao longo da operação da unidade franqueada.



Além disso, a ABF destaca alguns pontos importantes que informam quando você não deve ser um Franqueado:

- Para ficar rico rápido
- Para trabalhar menos
- Pelo status que a marca vai dar
- Apenas para investir
- Para um parente “tocar”
- Porque quer uma franquia de qualquer jeito.



- Porque escolheu uma franquia “barata”
- Porque é amigo ou parente do franqueador
- Por gostar apenas do produto, e não do negócio em si.



QUAIS OS PRINCIPAIS PONTOS QUE DEVEMOS CONSIDERAR AO DECIDIR PELA COMPRA DE UMA FRANQUIA?



1

Investigar a fundo informações sobre a franqueadora (buscar todas as informações na COF – Circular de Oferta da Franquia);

Estar capitalizado para fazer o investimento na franquia (ter todo o valor de investimento + 20% de capital de giro);

2

3

Ter passado por um processo seletivo completo da franquia;

Conhecer a estrutura física do franqueador;

4

5

Conversar com o franqueador, esclarecer informações e sanar todas as dúvidas da marca;

6

Visitar a unidade piloto da franqueadora (unidade própria do franqueador, onde são realizados os treinamentos, testes, adaptações, etc);

Visitar unidades franqueadas e conversar com alguns franqueados da rede;

7

8

Solicitar e analisar o Plano de Negócio Financeiro de uma franquia padrão;

10

Pesquisar o nível de satisfação dos consumidores com a marca;

Ter certeza que você possui o perfil adequado para ser franqueado;

11

12

Procurar apoio técnico para buscar soluções que podem auxiliar você, tanto na busca da compra da melhor franquia, quanto na implantação e na gestão de sua unidade franqueada.



QUAL O PASSO A PASSO PARA COMPRAR UMA FRANQUIA?

Fazer uma auto análise do seu perfil

Definir o segmento que deseja atuar

Eleger e contratar as Marcas de interesse

Receber a COF e realizar a leitura do documento

Participar do processo de seleção das Marcas que tem interesse

Definir a região onde deve operar a Franquia

Contratar um advogado especializado para fazer a revisão das informações

Contatar os Franqueados e visitar as franquias

Visitar a Franqueadora e conhecer a estrutura de apoio

Assinar o contrato de Franquia

Pedir auxílio na escolha do ponto comercial

Avaliar os Recursos Financeiros e o capital de investimento

**Jamais tome uma decisão
“por impulso”!**

**Dedique-se ao máximo e terá
sucesso na sua franquia!!!**





*Serviço de Apoio às
Micro e Pequenas Empresas
Rio Grande do Sul*

0800 570 0800 | SEBRAE-RS.COM.BR

