

COMO ADQUIRIR UMA FRANQUIA

- **Objetivo**

Esclarecer dúvidas, opiniões e conceitos existentes no mercado sobre o sistema de franquias.

- **Público-Alvo**

Pessoa física que deseja constituir um negócio próprio ou participar de uma rede de franquias como franqueado, com ou sem sócio, que possui um determinado capital e com ou sem experiência anterior na gestão de negócios.

- Pesquisando a história, encontram-se exemplos de práticas comerciais que se assemelham ao sistema de franquias desde o século XII, em Londres.
- De forma geral, considera-se que o sistema começou nos EUA após a guerra civil, quando a empresa de máquinas de costura Singer estabeleceu uma rede de revendedores.
- O sistema desenvolveu-se a partir de soluções encontradas por empresários em resposta aos problemas que enfrentavam nos seus negócios, e que vêm servindo de modelo para outros negócios.
- A evolução, portanto, vem acontecendo de forma natural, paralelamente à globalização dos negócios.

- **Primeira Geração**

Detém apenas a licença de uso da marca e distribuição do produto, com ou sem exclusividade. Tem pouco ou quase nenhum suporte operacional e mercadológico.

- **Segunda Geração**

Além da licença de uso da marca e distribuição de produtos com ou sem exclusividade, os franqueados recebem um pouco mais de suporte para a operação do negócio. Franqueados normalmente têm que comprar a mercadoria do franqueador, único fornecedor, e os royalties podem já vir embutidos no preço do produto.

Acreditava-se que o sucesso do negócio residia no sucesso do produto.

- **Terceira Geração**

É concedida a licença de uso da marca, a distribuição de produtos ou serviços próprios ou de terceiros, com exclusividade, agregada a um sistema de gestão e operação do negócio. A transferência de know-how é contínua.

- **Quarta Geração**

Franqueado e franqueador participam e contribuem para o desenvolvimento do sistema. O franqueador é um facilitador do processo, permitindo e criando um ambiente participativo e criativo. Ambos, franqueador e franqueado, sabem que o sucesso da rede depende do sucesso de cada um.

O nível de profissionalização é alto. Há uma grande assistência na operação do negócio, na tecnologia e nos planos estratégicos de marketing para a manutenção da competitividade do negócio no mercado.

Evolução do Sistema

Década	Acontecimentos
50	Surgiram as redes McDonald's, Burger King, KFC, Dunkin Donuts e outras. Grande explosão nos EUA.
60	Conflitos e leis. Algum movimento no Brasil (Yázigi, CCAA e poucas outras)
70	Internacionalização - dos EUA para fora. Mais movimento no Brasil (Ellus, Água de Cheiro, O Boticário...)
80	Globalização. Surge a ABF. Franchising "explode" no Brasil.
90	Efeito da globalização cada vez mais forte no mundo dos negócios. As franquias de serviços começam a se destacar no Brasil. Franqueados mais exigentes, buscando por mais informações e por conhecer melhor o franqueador. O efeito da internet nos negócios e no relacionamento entre franqueado e franqueador cada vez maior. Ascensão e crise no sistema de franquias no Brasil. Aprovação no congresso da Lei 8955.
2000 em diante	Mais consistência, franqueados e franqueadores melhor preparados. Tendência: crescimento mais lento e mais saudável. Maior profissionalização do sistema.

De acordo com a Lei 8.955/94:

Franquia empresarial é o sistema pelo qual um franqueador cede ou franqueado o direito de uso da 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 a remuneração direta ou indireta, sem que, no entanto, fique caracterizado vínculo empregatício.

Franquia x outros sistemas

Permissão	Concessão	Franquias	Licenciamento
Delegação a título precário, mediante licitação, de prestação de serviços públicos, feita pelo poder concedente à pessoa física ou jurídica que demonstre capacidade para seu desempenho, por sua conta e risco (lei 8987/95).	Delegação de serviço público, feita pelo poder concedente, mediante licitação, na modalidade de concorrência, à pessoa jurídica ou consórcio de empresa que demonstre capacidade para seu desempenho, por sua conta e risco e por prazo determinado (lei 8987/95).	Sistema pelo qual um franqueador autoriza por meio de contrato, um franqueado a usar marcas e outros objetos de propriedade intelectual, sempre associados ao direito de produção ou distribuição exclusiva ou semi-exclusiva de produtos ou serviços, e também ao direito de uso de métodos e sistemas de implantação e administração de negócio ou sistema operacional desenvolvidos ou detidos pelo franqueador, mediante remuneração direta ou indireta, sem que, no entanto, se caracterize relação de consumo, formação de um mesmo grupo econômico ou vínculo empregatício, seja em relação ao franqueado ou seus empregados, ainda que durante o período de treinamento (lei 8955/94).	É o contrato que se destina a autorizar o uso por Terceiros de marca ou outros direitos de propriedade intelectual nos termos da lei (lei 9279/96).

Franquia x outros sistemas

	Permissão	Concessão	Franquias	Licença
Precariedade	Precário	Não é precário	Não é precário	Não é precário
Prazo	Determinado	Determinado (longo prazo)	Variável porém determinado	Variável porém determinado
Contratação	Exige licitação	Exige licitação	Negociação entre as partes	Negociação entre as partes
Disponibilidade a terceiros	Processo de habilitação eventualmente aberto por períodos pré-determinados	Processo de habilitação eventualmente aberto por períodos pré-determinados	Processo de habilitação sempre disponível a critério do franqueador	Processo de habilitação sempre disponível a critério do licenciador
Seleção dos candidatos	Critérios objetivos de escolha pré-definidos	Critérios objetivos de escolha pré-definidos	Critérios de escolha pré-definidos	Critérios de escolha pré-definidos
Personalidade	Pessoa física e jurídica	Pessoa jurídica	Pessoa física e jurídica	Pessoa física e jurídica
Divulgação das informações	Publicidade plena das regras do negócio prévia ao processo seletivo	Publicidade plena das regras do negócio prévia ao processo seletivo	Publicidade restrita das regras do negócio prévia ao processo seletivo	Negociação entre as partes
Restrições	Quando o objeto de delegação é monopólio de serviço público, não é objeto de franqueamento	Quando o objeto de delegação é monopólio de serviço público, não é objeto de franqueamento	Quando o objeto de delegação não é monopólio de serviço público, é objeto de franqueamento	Negociação entre as partes
Fundamentação	Delegação temporária de prestação de serviços públicos	Delegação temporária de prestação de serviços públicos	Autorização temporária do uso a terceiros de know how e marca e produtos/ serviços	Autorização temporária de direito de uso a terceiros de marca e/ou produtos/ serviços

- **Conhecimento do sistema de franquias**

- O candidato deve procurar conhecer as principais particularidades do sistema de franquias, podendo obter informações através de sites e revistas especializadas.
- É importante começar a entender um pouco mais sobre as vantagens e desvantagens dessa forma de fazer negócio.

- **Auto-avaliação**

- Após análise de todas as vantagens e desvantagens do sistema, é preciso fazer uma auto-análise; primeiro para definir se você tem ou não o perfil para ser um franqueado, e depois para definir o melhor tipo de franquia para seu investimento.
- Pontos a serem considerados: características pessoais; capacidade de investimento; habilidades e conhecimentos; objetivos de vida a curto, médio e longo prazo; disponibilidade e vontade de aprender; dedicação ao negócio e vontade de ganhar dinheiro (ambição); persistência, determinação e visão de médio e longo prazo; lastro financeiro para investir e resistir.

• Avaliação do Negócio

- Identifique os negócios nos segmentos que mais se identificam com seu perfil;
- Defina em que região, cidade ou município pretende instalar o negócio;
- Selecione alguns dos negócios e inicie a busca de informações, conhecendo as empresas franqueadoras, a estrutura dessas empresas, quantos anos de mercado, a imagem e o conceito da marca e as franquias instaladas;
- Peça informações sobre investimentos necessários e detalhes do sistema de franquia de cada franqueadora selecionada;
- Conheça quais as taxas a serem pagas e os serviços oferecidos;
- Conheça com profundidade os números do negócio. Peça ajuda e faça as suas simulações de resultados - investimentos, prazo de retorno, lucratividade média, capital de giro necessário, etc.
- Tente conhecer alguns franqueados e ex-franqueados e pergunte sobre o negócio;
- Analise com o apoio de um advogado especializado no sistema de franquias a COF e o Contrato de Franquia;
- Envolver a família no processo de decisão.

Perguntas ao Franqueador

- Quais os principais desafios do negócio?
- Quantas unidades existem em funcionamento?
- Quantas unidades fecharam? Por que?
- Qual a estrutura da Franqueadora?
- Qual a projeção de crescimento/expansão?
- Qual o raio mínimo de atuação de uma franquía para colocar outra unidade próxima?
- Qual o perfil de franqueado que se busca?
- Qual o nível de autonomia?
- Quais os tipos de assistência e suporte?
- Qual o suporte para inauguração?
- Como é aplicado o fundo de propaganda?
- Qual a projeção de faturamento mensal médio
- Qual o pró-labore estimado?

Geralmente o processo é acionado a partir do primeiro contato do candidato com a empresa, que procede da seguinte forma:

- Envia material com informações básicas sobre o sistema e solicita cadastro ao candidato;
- Analisa o cadastro do candidato;
- Solicita referências;
- Realiza entrevista pessoal;
- Apresenta o negócio de forma mais detalhada e tira dúvidas;
- Analisa o perfil;
- Realiza novas entrevistas do candidato com diferentes profissionais na empresa;
- Aprova ou não o candidato;
- Se aprovado, entrega a Circular de Oferta de Franquias e minuta do contrato;
- Aguarda decisão do candidato;
- Assina contrato de franquia.

- Participa de uma marca consolidada e de prestígio;
- Conta com a experiência do Franqueado: minimiza os riscos;
- Possibilidade maior de troca de experiência;
- Inicia a operação com métodos profissionais de gestão e com acompanhamento;
- Economia de escala;
- Orientações permanentes sobre a operação da unidade - treinamentos e manuais;
- Foco nos resultados.

- Único responsável pelos resultados da franquia;
- Investir e reinvestir no negócio;
- Assegurar a gestão com pessoal qualificado e com perfil adequado;
- Remunerar o franqueador pelo uso do sistema - pagamento de royalties;
- Seguir e preservar as regras do sistema;
- Contribuir para o aperfeiçoamento do sistema fornecendo feedback para o franqueador.

- Em relação ao negócio:
 - Possuir um negócio com rentabilidade comprovada através de unidades próprias e compatível com a operação franqueada;
 - Possuir marca própria;
 - Possuir experiência na operação e gestão do negócio a ser franqueado;
 - Inovar sempre, de forma a manter a competitividade de seus produtos e negócio no mercado;
 - Desenvolver novas tecnologias e metodologias;
 - Realizar pesquisas constantes para analisar mudanças, tendências, etc.;
 - Desenvolver novos produtos e forneced

- Em relação ao franqueado:
 - Transferir o know-how adquirido ao longo dos anos de operação para os futuros parceiros/franqueados;
 - Autorizar o direito de uso da marca e sistema de franquia conforme regras pré-definidas;
 - Estruturar uma área de suporte e apoio ao franqueado com profissionais capacitados para garantir a operação das unidades de acordo com a necessidade de seu projeto de franquia;
 - Gerar, sempre que possível, ganhos de economia de compras em escala;
 - Monitorar os padrões de qualidade de todos os processos e franquias.

Sucesso a todos!