

Curso

Como escolher uma Franquia e não cair em armadilhas

O **mercado de franquias brasileiro** é um dos poucos mercados que continuam a crescer em nosso país, mesmo em períodos de crise. Nos anos mais recentes, que foram de queda vertiginosa de todos os índices econômicos, a Associação Brasileira de Franchising (ABF) divulgou números atraentes e de crescimento.

Não é para menos: muitos encontraram no empreendedorismo uma forma de gerar renda antes que os recursos da rescisão e as economias de uma vida toda se esvaísse em poucos meses, o que estimulou o setor. Por outro lado, as franquias são procuradas também por aqueles que pretendem ter seu primeiro negócio.

Outro fator bastante importante nessa confiança do mercado é que ao entrar em uma **rede de franquias**, entende-se que o empreendedor já sai com muito mais estrutura e apoio do que se começasse uma operação do zero. Isto é uma verdade absoluta? Nem sempre.

O empreendedor deve ter em mente que a aquisição de uma franquia é um investimento que traz consigo todos os riscos empresariais de qualquer novo negócio, mesmo que conte com diferenciais muito interessantes.

O modelo de **franchising** pressupõe o que gosto de chamar de “entregas da franqueadora” – uma série de “itens” que devem ser entregues ao **franqueado**, em diferentes momentos, que justificam as taxas pagas nesse sistema. De forma simples e resumida, além do custo de instalação, o **franqueado** desembolsa a **taxa de franquia** quando entra no negócio e paga continuamente as taxas de royalties e publicidade.

Esses custos, iniciais e contínuos, devem ser justificados não apenas pelo direito de uso de marca e exploração do modelo de negócio, mas também por serviços de suporte que devem ser prestados ao **franqueado**. E é aí que entra a experiência prática que, nem sempre e infelizmente, muitas vezes, acontece bem diferente da ideia que é inicialmente “vendida” pelo franqueador.

Se você está pensando em investir nesse mercado e se tornar um franqueado, é inicialmente muito interessante fazer uma auto avaliação, cujo foco tem três pontos principais:

- **Perfil** - Faça uma análise do seu perfil empreendedor;
- **Afinidade** - Verifique qual é o seu grau de identificação com a marca;
- **Competência** - Você precisa avaliar se possui as competências que são necessárias para o entendimento e gerenciamento do negócio, e caso não as tiver, onde poderá desenvolvê-las. Existem cursos disponíveis? O franqueador oferece algum tipo de treinamento?

Em seguida é imprescindível que você tenha clareza do quando pode investir nesse negócio, lembrando que como todo investimento, há riscos e sim, o negócio pode não prosperar e você perder todos os recursos investidos.



Desta forma, aliada à sua competência e sua afinidade com a marca é fundamental mensurar a sua **capacidade de investimento e seu nível de aversão à riscos**. Logo a escolha do segmento é o próximo passo natural.

As redes de franquias mais assertivas indicam ser necessário experiência no segmento como requisito para o sucesso do empreendedor. Contudo, também se encontra franqueadores mais otimistas, ou mais descuidados, que pregam que para prosperar em suas redes o investidor não precisa ter experiência alguma.

Independentemente da linha adotada pelo franqueador, é razoável cautela quando se estiver seduzido a embarcar num negócio em que não tenha nenhuma afinidade ou experiência.

Lembre-se que nenhuma **franqueadora** séria vende a promessa de um negócio que vai dar certo, e sim o direito de explorar (sob regras específicas) uma marca e uma operação (modelo de negócio) que já deu certo em outros lugares. Se alguém te prometer certeza de sucesso, fique atento pois isso já demonstra uma conduta inadequada por parte da empresa.

A maioria das marcas vão te falar que fornecem “suporte ao franqueado”, que é a prestação de serviços contínua que justificará seus pagamentos mensais de royalties. Faça com que te expliquem detalhadamente, e de forma prática, o que é esse “suporte”, que pode variar de acordo com o que cada rede considera necessário e tem estrutura para oferecer.

A seguir algumas considerações sobre as entregas obrigatórias e indispensáveis de qualquer franqueadora estruturada:

- Estudo geodemográfico que justifique os critérios de expansão e auxilie na escolha e validação do ponto comercial;
- Estrutura de atendimento administrativo para suporte imediato na resolução de problemas e dúvidas;
- Treinamentos presenciais e a distância;
- Manuais;
- Consultoria de campo;
- Desenvolvimento de novos produtos e serviços;
- Gestão transparente do FPP – Fundo de Publicidade e Propaganda;
- Convenções anuais.
- Muitas outras entregas podem existir. O importante é que elas não sejam explicadas de forma subjetiva e possam gerar expectativas erradas.



O empreendedor não deve ser pego pela ilusão do ganho rápido, em razão do sucesso empresarial requerer dedicação e foco. Sugere que, antes de tudo, se explore quais serão os principais desafios que o empreendedor terá pela frente no negócio escolhido e o nível de suporte que a franqueadora dará. O retorno médio do investimento em uma franquia varia entre 18 e 36 meses.

Na hora de analisar as diversas opções de franquias, verifique todos os custos envolvidos, como as taxas envolvidas na franquia, custos de locação do imóvel, instalações, capital de giro. Além destes gastos, reserve uma parte do capital disponível para despesas inesperadas.

Um dos principais riscos de uma franquia está na perda do fôlego financeiro nos primeiros meses de existência do negócio. Portanto, certifique-se de que você possui os recursos necessários ou que pode busca-los através, por exemplo, de uma linha de financiamento para franquias.

Ciente do quanto pode investir, analise com cuidado o modelo de negócio que lhe for apresentado, e considere não apenas os custos iniciais de investimento, mas também capital de giro para pelo menos seis meses de operação, provisões e reserva de emergência.

Solicite sempre um DRE – Demonstrativo de Resultados do Exercício para entender de forma detalhada todas as linhas de custos da operação, e use esta ferramenta como simulador financeiro – preencha-o com 12 meses operação, simulando sazonalidade de venda e variações de custos.

Resumidamente, nesta fase, citamos a seguir os principais pontos que você deve analisar:

- **Taxas Cobradas** – Existem uma série de taxas envolvidas em um contrato de franquia, como a própria *Taxa de Franquia*, *Royalties*, *Taxa de Publicidade* e outras, dependendo da empresa. Analise muito bem seus valores, periodicidade e termos contratuais para não ser pego de surpresa mais adiante.
- **Transferência de Know how** – Um contrato de franquia pressupõe a transferência de know how. Portanto, busque franquias que já tenham uma experiência mínima de dois ou três anos no mercado, caso contrário você não estará adquirindo uma franquia, mas sim uma startup, o que é outro negócio completamente diferente. O franqueador deve deixar bem claro que tipo de tecnologia será transferida.
- **Treinamentos Oferecidos** – Além da transferência de know how a franquia também deve dispor de treinamentos específicos para gestores e de preferência também para os colaboradores do negócio.
- **Circular de Oferta de Franquia** – A Lei de Franquias impõe que o franqueador deva entregar ao candidato a franqueado uma circular de oferta com o mínimo de 10 dias de antecedência da assinatura de qualquer contrato ou pagamento de qualquer taxa. Esse é considerado o documento mais importante da constituição de uma franquia e por isso preste toda atenção. Se você realmente deseja saber como escolher uma franquia, saiba que este é um dos pontos cruciais. Faça uma análise criteriosa da *Circular de Oferta de Franquia*, preferencialmente com o suporte de um advogado ou uma consultoria de franquias. Junto com a circular de oferta



também deverão ser entregues o pré-contrato e o contrato de franquia, dois documentos que também merecerão minuciosa análise.

- **Tempo de Contrato** – Todo contrato de franquia possui um prazo, no fim do qual o franqueador pode ou não fazer a renovação. Por isso, é de suma importância que este prazo seja adequado ao fluxo de caixa do negócio, ou seja, tenha um prazo superior ao tempo que será necessário para que você tenha o retorno do investimento, caso contrário, você estará exposto.

Franchising é uma estratégia empresarial que consiste em replicar um modelo de negócio pré-existente e bem-sucedido, portanto, analisar e ter referências na própria rede é fundamental. A lei também ampara o candidato a franqueado no que se refere às referências da rede. Segundo ela dispõe, a circular de oferta deve trazer a relação completa de todos os franqueados, subfranqueados e subfranqueadores da rede, bem como dos que se desligaram nos últimos doze meses, com nome, endereço e telefone.

Peça informações em marcas concorrentes, participe de todos os processos seletivos e tenha informações que te permitam avaliar o modelo em questão em relação a outras operações do mercado.

Um contrato só serve para regular as coisas que não dão certo, dizem os advogados. Assim, o bom senso nos aconselha a antever tudo o que pode dar errado: se haverá arrependimento; se o dinheiro acabará sem que se tenha quitado o valor da franquia; se determinada penalidade prevista é muito danosa; se o suporte da franqueadora está aquém do prometido; se o produto ou o serviço encontrou rejeição do mercado sem que o franqueado tenha culpa; se a publicidade está medíocre; se a franqueadora permitiu a abertura de uma nova unidade numa localidade muito próxima da que se escolheu; se trata sobre a restituição do investimento em alguma hipótese, etc.

É improvável que a circular de oferta, o pré-contrato e o contrato prevejam preponderantemente a defesa dos interesses do franqueado. Pelo contrário, nesses documentos o empreendedor encontrará principalmente cláusulas contendo garantia de direitos ao franqueador. O empreendedor também deve fazer sua lição de casa e se tudo não der certo é imprescindível se prever um plano alternativo.

Fontes:

<https://www.abf.com.br/>

<http://www.blunumbers.com.br/2019/07/05/5-dicas-para-nao-cair-em-armadilhas-ao-comprar-uma-franquia/>

<https://www.infomoney.com.br/negocios/noticias-corporativas/noticia/7625893/os-principais-cuidados-ao-se-escolher-uma-franquia>



Objetivos

O intuito do curso é mostrar ao participante o que é uma franquia, quais são as etapas de um processo de seleção e todas as possíveis armadilhas nas quais ele pode cair se não seguir alguns passos importantes em sua escolha.

Público alvo

Todos aqueles que querem empreender a partir da aquisição de uma franquia.

Benefícios

O aluno entenderá o que é uma franquia e conseguirá, a partir do curso, participar de um processo de seleção, em uma franqueadora, muito mais bem preparado.

Metodologia de ensino

Ação educacional com fortes atividades práticas para exemplificação, com experimentação das técnicas em exercícios e em casos reais. Avaliação de trabalhos e de quiz para fixação da aprendizagem.

Níveis de Avaliação

Reação: nível de satisfação dos participantes em relação à ação educacional aplicada logo após o seu término.

Formas de Avaliação da Aprendizagem

Avaliação do tipo Formativa com função de orientar, corrigir, informar sobre a aprendizagem do participante da ação através de feedbacks.



Pré requisitos

Não há pré requisitos específico mas conhecimentos de estrutura e processos de gerenciamento é bem-vindo.

Material Didático

- Apostila contendo os slides;
- Apostila resumo dos tópicos;
- Pesquisas na internet sobre o foco da capacitação;
- Quiz;
- Estudos de caso;
- Uso de flip-chart.

Conteúdo Programático

- O que é uma franquia
- Breve panorama do Franchising no Brasil
- Os números do Franchising
- Os segmentos do Franchising
- A importância da auto avaliação: será que posso ser um bom franqueado?
- A importância de saber avaliar o franqueador
- Como encontrar uma franqueadora e iniciar o processo de seleção
- Como determinar o quanto investir
- Por que participar de mais de um processo de seleção?
- Como avaliar números oferecidos pela franqueadora?
- Documentos: por que eles são tão importantes?
- Por que eu devo conhecer os franqueados e ex-franqueados da rede?
- Eu posso pedir um test drive antes de assinar o contrato?
- É legal comprar uma franquia em operação?
- A escolha do ponto comercial
- O treinamento e a escolha da equipe
- A implantação da unidade franqueada
- Os primeiros meses: eu terei apoio?
- Particularidades de alguns segmentos
- Todo franqueado precisa ser um bom vendedor
- Atividades das quais você não poderá fugir
- O ganho em escala: por que é bom ter mais de uma unidade franqueada



Material desenvolvido para o treinamento em parceria com o GrupoTreinar. É proibida a cópia deste conteúdo, no todo ou em parte, sem autorização prévia.
