

e-book

# Como montar uma central de compras em uma rede de franquias

**SEBRAE**



## O Conceito da Central de Compras no *Franchising*

Uma central de compras, também conhecida como central de compras coletivas, em um sistema de franquias, é organizada e representa um grupo de compradores – nesse caso, os franqueados da rede. O objetivo principal de uma central de compras é obter melhores condições de comercialização por meio da negociação coletiva.

Essa negociação coletiva permite que os membros da central de compras aproveitem economias de escala, obtendo preços mais baixos e condições mais favoráveis de fornecedores ou fabricantes. Ao agrupar o poder de compra de diversos integrantes, a central de compras consegue obter melhores des-



contos, prazos de pagamento mais vantajosos, condições de entrega preferenciais e até mesmo acesso a produtos ou a serviços exclusivos, e tudo isso tem muito a ver com o conceito associativo e colaborativo da rede de franquias.

A compra coletiva pode trazer benefícios tanto para os membros da central de compras quanto para os fornecedores, pois permite uma negociação mais eficiente e vantajosa para ambas as partes.

Uma central de negociação deve ser preferencialmente capitaneada pelo franqueador por meio de uma plataforma que facilita a negociação entre os elos dessa cadeia e atua como um intermediário entre os franqueados (compradores) e vendedores, propiciando um ambiente seguro e eficiente para a realização de transações. Com isso, a franqueadora opera em diferentes mercados estabelecendo as regras, sistemas e infraestrutura necessários para que os participantes possam negociar de forma justa e transparente.



### **As centrais de negociação têm como principais funções:**

- Facilitar a correspondência de ordens de compra e venda entre os participantes do mercado;
- Estabelecer regras e regulamentos para garantir a integridade e transparência das transações;
- Fornecer infraestrutura tecnológica para o registro das operações;
- Disseminar informações sobre preços, volumes e outras relevantes do mercado;
- Monitorar e supervisionar as atividades dos participantes para detectar comportamentos inadequados.

Montar uma **central de compra** e negociação no *franchising* envolve alguns passos importantes. Aqui está um **guia básico** que pode ajudá-lo nesse processo:

**Pesquisa de mercado:** realize uma pesquisa abrangente do mercado onde sua marca atua para identificar as oportunidades e necessidades para suprir a rede de franqueados.

**Estrutura jurídica:** consulte um advogado especializado em *franchising* para ajudá-lo a estabelecer a estrutura jurídica adequada para a sua central de compra e negociação. Isso pode incluir a constituição de uma empresa, elaboração de contratos, termos e condições, entre outros documentos legais necessários.

**Definição dos serviços:** determine quais serviços sua central de compra e negociação oferecerá aos franqueados. Isso pode incluir negociação de preços com fornecedores, gestão de estoque, padronização de produtos, desenvolvimento de estratégias de compras conjuntas, entre outros serviços relevantes para os franqueados.

**Desenvolvimento de parcerias:** estabeleça parcerias com fornecedores-chave que ofereçam produtos e serviços relevantes para as necessidades dos franqueados. Negocie acordos vantajosos que garantam preços competitivos e condições favoráveis de compra.

**Tecnologia e infraestrutura:** invista em tecnologia e infraestrutura adequadas para a gestão eficiente da central de com-



pra e negociação. Isso pode incluir sistemas de gerenciamento de estoque, plataformas de comunicação e negociação on-line, ferramentas de análise de dados, entre outros recursos necessários para operar a central de forma eficaz.

**Divulgação e adesão:** promova sua central de compra e negociação para os franqueados existentes e em potencial. Destaque os benefícios e vantagens de fazer parte da central, como economia de custos, acesso a melhores fornecedores, aumento do poder de negociação, entre outros. Certifique-se de oferecer um processo simples e claro de adesão à central.

**Gestão e suporte contínuo:** estabeleça uma equipe dedicada para gerenciar a central de compra e negociação, garantindo um suporte adequado aos franqueados. Monitore constantemente as necessidades e demandas dos franqueados; faça negociações eficientes com fornecedores e esteja sempre em busca de oportunidades de melhoria e expansão.

Vale ressaltar que montar uma central de compra e negociação no *franchising* requer um planejamento detalhado, conhecimento do setor e uma abordagem estratégica. É recomendável contar com o suporte de especialistas em *franchising*, consultores ou associações do setor para obter orientação e *insights* adicionais durante o processo.

A central de compras funciona como um departamento ou uma entidade dentro da franqueadora e é responsável por negociar com os fornecedores, adquirir os produtos ou serviços necessários e distribuí-los para os franqueados.

Dessa forma, a central de compras busca obter economias de escala, negociar preços e condições mais vantajosas com os fornecedores em nome de todos os franqueados. Isso ajuda a padronizar os produtos e a garantir que os franqueados tenham acesso a suprimentos de qualidade a preços competitivos.



A central de compras também desempenha um papel importante na manutenção da consistência e uniformidade da marca, pois garante que os produtos e materiais fornecidos aos franqueados estejam em conformidade com os padrões estabelecidos pela franqueadora.

Portanto, a gestão da central de compras é uma responsabilidade da franqueadora, que se encarrega de gerenciar as atividades de compras em benefício de toda a rede de franquias.

Quando o franqueador também é um produtor na cadeia de fornecimento, a gestão da central de compras pode ser um pouco diferente. Neste caso, é importante garantir transparência, equidade e evitar conflitos de interesse na negociação e fornecimento dos produtos.

## Aqui estão algumas abordagens que podem ser adotadas para lidar com essa situação:

**Separação de funções:** é recomendável separar claramente as funções de produtor e de gestão da central de compras dentro da franqueadora. Isso significa que diferentes equipes ou departamentos devem ser responsáveis por essas atividades, com autonomia e independência de cada um para garantir uma negociação justa e imparcial.



**Transparência na negociação:** as negociações entre o produtor (franqueador) e a central de compras devem ser transparentes, com base em critérios claros e objetivos. É importante estabelecer regras e procedimentos que garantam a igualdade de tratamento para todos os fornecedores, incluindo o franqueador.

**Concorrência saudável:** a central de compras pode buscar parcerias com outros fornecedores que ofereçam produtos similares aos do franqueador. Isso permite criar uma concorrência saudável e garantir que os franqueados tenham opções de compra e acesso a preços e condições competitivas.

**Auditoria e monitoramento:** é essencial realizar auditorias e monitorar regularmente as atividades da central de compras para garantir que não haja favorecimento indevido ao produ-



tor/franqueador. Isso pode ser feito por meio de revisões internas, auditorias externas ou por uma comissão de supervisão formada por representantes dos franqueados.

**Feedback dos franqueados:** estabeleça um canal de comunicação aberto e transparente com os franqueados para que eles possam fornecer *feedback* sobre as práticas da central de compras. Isso permite que eles expressem suas preocupações, sugestões ou denunciem possíveis conflitos de interesse.

É fundamental ter em mente que a transparência, a imparcialidade e a busca da melhor oferta para os franqueados são elementos-chave na gestão da central de compras quando o franqueador também é um produtor. O objetivo é garantir que todos os franqueados tenham igualdade de condições e acesso aos produtos necessários para suas operações.

Ter uma central de compras no *franchising* oferece uma série de benefícios tanto para a franqueadora quanto para os franqueados. Aqui estão alguns dos principais benefícios:

**Economia de escala:** ao reunir o poder de compra de todos os franqueados, a central de compras pode obter melhores condições de compra, preços mais competitivos e descontos junto aos fornecedores. Isso permite que os franqueados tenham acesso a produtos e serviços a preços mais vantajosos, o que contribui para a redução de custos e aumento da lucratividade.

**Negociação centralizada:** a central de compras assume a responsabilidade de negociar com fornecedores em nome de todos os franqueados. Isso libera os franqueados da tarefa individual de buscar e negociar com os fornecedores, permitindo que eles se concentrem em suas operações principais. Além disso, a negociação centralizada aumenta o poder de barganha da rede de franquias como um todo, resultando em melhores condições comerciais.



**Padronização de produtos e qualidade:** a central de compras garante que todos os franqueados tenham acesso a produtos e materiais padronizados e de qualidade, de acordo com as diretrizes da franqueadora. Isso contribui para a consistência da marca em toda a rede de franquias, fortalecendo a identidade e imagem da marca perante os clientes.

**Agilidade e eficiência:** com uma central de compras, os processos de aquisição de produtos e serviços são simplificados e otimizados. A centralização das compras permite uma gestão mais eficiente do estoque, previsão de demanda mais precisa e prazos de entrega mais rápidos. Isso resulta em uma operação mais ágil e eficiente para os franqueados.

**Suporte e expertise:** a central de compras pode fornecer suporte e expertise aos franqueados em relação a questões de suprimentos, estoque, tendências de mercado e estratégias de compras. Isso ajuda a melhorar as operações dos franqueados, proporcionando-lhes orientação e *insights* valiosos para otimizar as atividades comerciais.

**Redução de riscos:** a central de compras pode ajudar a mitigar riscos relacionados à aquisição de produtos e serviços. Ela realiza uma seleção cuidadosa de fornecedores confiáveis, verifica a qualidade dos produtos e serviços fornecidos e oferece garantias e suporte em caso de problemas relacionados a compras.



## Conclusão

Uma central de compras no *franchising* traz benefícios significativos, como redução de custos, padronização de produtos, aumento do poder de negociação, suporte especializado e melhoria da eficiência operacional. Isso fortalece a rede de franquias como um todo, permitindo que os franqueados tenham vantagens competitivas e prosperem em seus negócios.

