SEBRAE

PRINCIPAIS ERROS DE QUEM QUER TORNAR-SE FRANQUEADO OU FRANQUEADOR

SUMÁRIO

Introdução > 3

1. O que é ser um franqueado e um franqueador? > 5

2. Análise Geral do Negócio > 7

3. Recursos Financeiros > 12

4. Requisitos Legais > 14

5. Dicas gerais > 17

Sobre o SEBRAE Bahia > 20

INTRODUÇÃO

As franquias vêm crescendo gradativamente no Brasil. Após a década de 1950, quando ocorreu uma explosão nos EUA com o surgimento de franquias, como pode observar na tabela:

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’	Eleito 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 do 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.

O QUE É SER UM FRANQUEADO E UM FRANQUEADOR?

SEBRAE - BA- Principais erros de quem quer tornar-se franqueado ou franqueador

Atualmente, existem muitas franquias espalhadas pelo país, a maioria no segmento de alimentação e beleza. Redes de fast food são muito comuns, principalmente nos shopping centers onde há grande fluxo de pessoas em espaço delimitado. Se você quer se tornar um franqueado, é preciso analisar muitos aspectos antes de fechar negócio. Muitas pessoas se confundem com a diferença entre franquia, concessão, permissão e licença. Por isso, observe a tabela para compreender as semelhanças e diferenças entre os termos.

Para ilustrar a diferença entre ser um franqueado e ser um franqueador, observe a tabela abaixo para maiores esclarecimentos:

FRANQUEADO	FRANQUEADOR
É o interessado na marca	É marca propriamente dita
Responsável pelo pagamento de taxas	Deve saber gerenciar situações conflituosas
Entrega de relatórios acerca das despesas e faturamento	Confecção do Circular de Oferta da Franquia de forma clara e objetiva
Deve respeitar as regras	Supervisionar e monitorar as franquias
Gerir de forma responsável a franquia	Proporcionar momentos de integração e interação entre as franquias e franqueados
Arcar com os custos	Dar apoio aos franqueados

ANÁLISE GERAL DO NEGÓCIO

É preciso fazer o cálculo da capacidade de investimento, tendo em vista o investimento inicial, responsável pelo tempo para atingir o equilíbrio e o capital de giro[1]. Assim, será fácil analisar a lucratividade[2], a rentabilidade[3] e o tempo de retorno do investimento[4]. A análise geral do negócio também deve considerar a experiência do franqueador, o tempo da marca no mercado e o suporte que oferecido aos franqueados.

2.1 Quais os passos para se tornar um franqueado?

Existem **10 passos** para se tornar um franqueado. Confira aqui:

1. Cadastrar pela internet no site da marca que deseja abrir uma franquia. O seu cadastro é avaliado e fazem uma análise rigorosa do seu perfil para concluir se é compatível com a marca ou não.

[1] Capital de giro significa capital de trabalho, ou seja, o capital necessário para financiar a continuidade das operações da empresa, está relacionado com todas as contas financeiras que giram ou movimentam o dia a dia da empresa. (SEBRAE, 2016)

[2] Lucratividade é um percentual que indica qual é o ganho que a empresa consegue gerar (lucro) sobre o trabalho que desenvolve (receita de vendas). (SEBRAE, 2014)

[3] Rentabilidade avalia o retorno sobre o investimento. Diferente da lucratividade (que avalia o lucro sobre a venda), a rentabilidade, avalia o retorno do investimento na empresa. (SEBRAE, 2008)

[4] O Tempo de Retorno do Investimento indica quanto tempo depois do início das atividades o empresário terá recuperado, sob a forma de lucro, tudo o que gastou no empreendimento. (SEBRAE, 2016)

2. A empresa, então, convidará você a um encontro físico para lhe entregar o COF (Circular de Oferta de Franquia), uma documento explicativo sobre a franquia, e o contrato para você ler antes de fechar o negócio. O prazo é de 10 dias para assinar ou não. Nesse momento que você deverá tirar todas as suas dúvidas, tais como: tempo de treinamento, estrutura, manual de operações, e sobre os períodos em que há mais procura e mais venda.

3. O terceiro passo consiste em você ir até as franquias da mesma marca e observar o processo de atendimento, operação e logística.

4. O quarto passo é conversar com os franqueados e perguntar sobre a operação da marca e o relacionamento para com o franqueador. Assim, você poderá verificar os prós e contras. Mas, não adianta apenas ir em uma franquia. Visite no mínimo três.

5. Geralmente, o contrato dura em torno de 5 anos. Você deve lê-lo minuciosamente. Após assina-lo, é preciso pagar uma taxa de franquia ao franqueador.

6. Você receberá um cronograma, obrigatoriamente, com um prazo de 90 a 120 dias para abrir e começar a operar a franquia.

7. O sétimo passo envolve escolher um ponto para construir ou alugar um imóvel para abrir a franquia. É recomendado que você converse com o franqueador acerca do ponto e também com possíveis donos de imóveis com o objetivo de conseguir um preço menor de aluguel, uma vez que você fará uma reforma permanente. É comum que as franquias possuam um layout pré-determinado para as instalações físicas e que isso irá requerer adaptação de pontos comerciais, havendo definições sobre o layout ao procurar o lugar você já deverá considerar as especificações.

8. Você terá de ir ao cartório, antes da inauguração, para cumprir as obrigações fiscais e trabalhistas.

9. O penúltimo passo consiste em participar do treinamento, tanto você quanto seus funcionários, para aprender sobre a manutenção e operação do estabelecimento.

10. Chegou a hora da inauguração. O último passo é fazer sucesso e garantir a rentabilidade da franquia. É a partir desse momento em que você poderá realizar parcerias e terá de realizar pagamentos de royalties, que é a quantia paga pelo uso da imagem e da publicidade. Lembrando que você deverá vender apenas os produtos e serviços da empresa franqueada e a publicidade deverá ser padrão, não fugindo dos valores morais e éticos da franquia original. Caso contrário, poderá ser multado.

Quais cuidados devem ser tomados ao abrir uma franquia?

O pensamento de abrir uma franquia pode ser muito instigante, levando a pensar apenas nos aspectos positivos. Mesmo que o otimismo possa ser uma característica essencial na realização de projetos, deve-se verificar e admitir a existência de riscos quando se abre uma franquia, principalmente se não escolher um ponto bom ou ter uma relação ruim com o franqueador.

O franqueado deve ser racional e saber lidar bem com situações que podem desestabilizar todo o investimento. O franqueador permite ao franqueado cuidar de uma franquia, só que deve tornar a franquia um negócio lucrativo e rentável para que a aquisição valha a pena de certa forma. Existirá uma fase em que o franqueado passará por momentos difíceis até a total estabilidade da franquia no ponto e no mercado competitivo, então deve-se ter muita paciência, uma vez que você fará diversos questionamentos acerca da franquia. Por isso a necessidade de ler atentamente para o COF (Circular de Oferta da Franquia), uma vez que é explicitado os principais dados da franquia e de franqueados, além de tabelas contendo o fluxo de caixa e total de investimento. Mais um motivo é o prazo que as empresas dão para fechar o contrato. Em 10 dias você deve analisar a situação e pesar os aspectos negativos dos aspectos positivos.

Ter uma franquia requer recursos financeiros altos para cuidar da manutenção, contratação, construção e funcionamento. É comum demorar para atingir um fluxo de caixa que padronize as operações e garanta rentabilidade no futuro.

RECURSOS FINANCEIROS

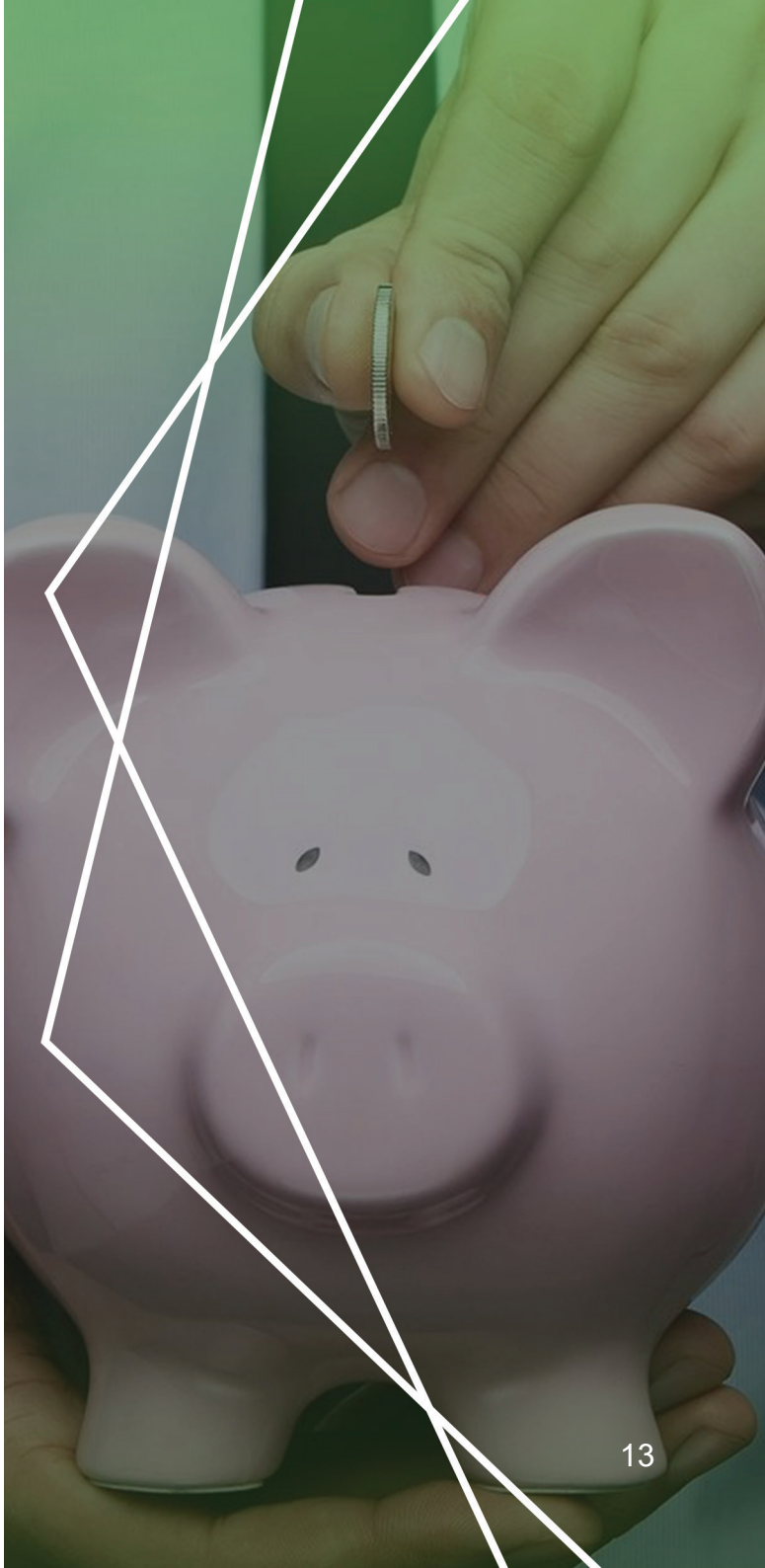
Os recursos financeiros que deverão estar disponíveis para o investimento inicial e a longo prazo é um dos principais passos para se tornar um franqueado. Antes de assinar algum contrato com franqueador, verifique a disponibilidade financeira, uma vez que para atingir a estabilidade da franquia leva em torno de 2 anos (para mais ou para menos).

Qual a quantia mínima para se tornar um franqueado?

Para se tornar um franqueado, a quantia mínima é muito relativa, porque depende do setor e da marca que você quer uma franquia. Existem muitas franquias que são extremamente caras como é o caso do Outback (cerca de R$ 1 milhão). Então, depende do seu bolso e no quanto você pretende investir. Segue abaixo algumas franquias e seus investimentos iniciais:

Boticário: R$ 250 mil
Cacau Show: R$ 150 mil
Fisk: R$ 78 mil
Dia: R$ 495 mil
CCAA: R$ 184 mil
Wizard: R$ 106 mil
Subway: R$ 329 mil
CVC: R$ 100 mil
Óticas Carol: R$ 260 mil
Hering: R$ 560 mil
Gigatron (empresa de software): R$ 5 mil
Web4br (marketing digital): R$ 8 mil
Pão Natureza (publicidade em embalagem): R$ 9,5 mil
Studying (programas de intercâmbio): R$ 9,5 mil

Assim, você deverá analisar todo o processo e transição, conversando com outros franqueados e lendo com bastante cuidado a COF.



REQUISITOS LEGAIS

Existem alguns requisitos e normas que devem ser cumpridas a fim de que o relacionamento entre o franqueado e o franqueador seja harmônico. Tantos os aspectos legais, como não ter restrições de crédito e zelar pela empresa, quanto os contratuais, como a importância do COF para o franqueado, são aspectos que devem ser obedecidos prontamente. A comunicação é um item primordial para que ambas as partes possam estabelecer um vínculo de confiança e responsabilidade com a marca. Logo, é importante que o franqueado forneça feedback sobre a operação, sobre comportamentos do cliente e da concorrência para o franqueador de modo que a marca possa se aprimorar no mercado competitivo.

Quais questões legais e contratuais devem ser obedecidas?

O contrato de permissão para adquirir a franquia deve vir com uma linguagem clara para que o futuro franqueado não se sinta usado ou manipulado. Todas as regras expostas no contrato devem ser obedecidas para não conflitar possíveis processos jurídicos de penalidades e rescisão de contrato antes do tempo determinado. Por isso, a necessidade de ler o contrato com muita atenção, com ajuda de um advogado para que suas dúvidas sejam respondidas. É interessante conversar com o franqueador para você compreender como é a operação e a visão de dentro da empresa. Recomenda-se, portanto, pesquisar sobre a marca e analisar estabelecimentos que fazem atendimento ao consumidor de excelente qualidade e que são elogiados e outros que estão perdidos com a franquia.

Para o franqueado, um objetivo que deve ter em mente é o zelo em volta da franquia, isto é, devem ser obedecidas as regras para não diminuir o valor da empresa no mercado como um todo ou até mesmo a rescisão de contrato por parte do franqueador em virtude da falta de responsabilidade e de cuidado para com a marca.

Já para o franqueador, a Circular de Oferta da Franquia deve ser, obrigatoriamente, entregue ao futuro franqueado, e deve conter os balanços financeiros, investimento inicial, suporte oferecido pela franquia, valores de taxas, dados de outras franquias, layout e a publicidade (o que pode ou o que não pode). Caso essas informações não estejam listadas, o franqueado não deve assinar o contrato, porque o COF é um item obrigatório na Lei das Franquias. Outro aspecto legal é o registro da marca no cartório. Deve estar registrada para poder passar a permissão de utilizar outras franquias.

DICAS GERAIS

Encontrar uma franquia que lhe dará prazer em geri-la;

Pesquisar sobre a marca é uma dica importante para você ficar mais próximo com a empresa, indo aos estabelecimentos e realizando perguntas em torno das franquias;

Se o seu objetivo é ter uma franquia, necessita-se pensar no investimento que será feito;

É preciso pensar no ponto e na localização em que a sua franquia estará. Seja em shoppings ou estabelecimentos alugados, é recomendado conversar com o franqueador e verificar a sua opinião por conta dos custos acerca da locação e da reforma;

Se a marca já tem um layout e publicidade já padronizados, você não deve muda-los ou transforma-los em nenhuma hipótese, apenas com a autorização da franquia;

Além dessas dicas, observar atentamente aos itens abaixo pode facilitar toda a sua gestão ao ser um franqueado de sucesso:

Analisar a concorrência;

Observar o benchmarking (aprimoramento da empresa);

Participar do treinamento;

Aliar-se com a tecnologia, sendo ativo nas redes sociais, chamando o público.

Descobrir acerca do suporte de campo da franquia;

Ler atentamente o COF;

Pesquisar sobre os royalties da franquia;

Prestar atenção nas publicidades já produzidas;

Verificar como acontece a aquisição dos produtos para o estoque;

Observar a territorialidade;

Como renovar o contrato;

Como rescindir um contrato;

Analisar minuciosamente os números apresentados;

É muita responsabilidade adquirir uma franquia e cuidar dela de forma eficiente, uma vez que o mercado é instável. Assim, deve-se pensar e pesquisar acerca da marca e do período que estamos passando, devido à crise econômica.

Para saber mais sobre empreendedorismo e profissionalização de empresas, acesse o blog da Sebrae BA. É no Sebrae que você soluciona suas dúvidas e recebe maiores informações nos diversos canais de atendimento! Ligue para nossa central de atendimento, 0800 570 0800. Aproveite e faça o download da Série Ebooks: Sebrae sem sair do seu negócio.

SEBRAE

O Serviço de Apoio às Micro e Pequenas Empresas (Sebrae) é um entidade privada sem fins lucrativos, que conta com uma rede de quase 700 pontos de atendimento presencial em todo o Brasil, sendo 31 somente na Bahia. Com o apoio e a orientação do Sebrae, as micro e pequenas empresas se fortalecem e geram mais empregos e renda para todo o Brasil.

O Sebrae na Bahia foi concebido para apoiar e fomentar a criação, a expansão e a modernização das micro e pequenas empresas do Estado, capacitando-as para cumprir, eficazmente, o seu papel no processo de desenvolvimento econômico e social. Para facilitar o atendimento em diversas regiões do estado, foram inauguradas diversas unidades de atendimento.

Desta forma, o Sebrae na Bahia fica ainda mais próximo de seus clientes, oferecendo soluções em educação, consultoria, acesso ao crédito e ao mercado, além de incentivar a abertura de novos pequenos negócios e a qualificação das empresas já existentes.

Tudo para fomentar o progresso econômico e social do povo.

0800 570 0800
www.ba.sebrae.com.br