



Kaspars_gRINVALDS_CANVA

NEGÓCIOS FORMATADOS



DEZ DÚVIDAS QUE VOCÊ PRECISA ESCLARECER ANTES COMPRAR UMA FRANQUIA

Thais Kurita, advogada especializada em franchising, responde aos principais questionamentos de quem procura um negócio próprio

Quem pensa em investir em uma franquia tem muitas dúvidas, afinal, se tornar um franqueado é ser dono do próprio negócio, mas seguindo padrões e regras. Franquias são negócios formatados, nos quais o franqueador concede ao franqueado o direito de uso de sua marca mediante pagamento de uma taxa de franquia e royalties, sempre com a transferência de know-how.

Os parceiros comerciais seguem a lei 13.966/19, que rege o sistema de franquias no Brasil, e não têm vínculo empregatício. "Mas esse é só um resumo de uma relação bem complexa", diz Thais Kurita, advogada especializada em franchising, que atua no setor há mais de 20 anos e é sócia do escritório Novoa Prado Maciel Pinheiro Advogados (NPMP Advogados).

Para esclarecer melhor o assunto, Thais Kurita respondeu às principais dúvidas de candidatos a uma franquia:



A stockphoto_CANVA

1 Posso participar de mais de um processo de seleção em uma franqueadora? – Sim! Quando o candidato a uma franquia busca por uma franqueadora, pode se interessar por mais de uma marca. Então, antes de pagar qualquer taxa, ele pode participar do processo de seleção de duas franqueadoras, por exemplo, para entender as diferenças entre elas.

Apenas depois do processo de seleção é que o franqueado recebe a Circular de Oferta de Franquia (COF), documento que explica detalhadamente o negócio. O franqueador deve seguir rigorosamente a Lei de Franquias (13.966/19), que exige a entrega da Circular de Oferta de Franquia (COF) ao futuro franqueado com pelo menos dez dias de antecedência da assinatura do contrato de franquia. Esse período é necessário para que o investidor estude o documento e pense se, realmente, quer fazer parte do negócio.

2 Se eu comprar uma franquia, receberei suporte operacional? – A lei de franquias não exige que a franqueadora ofereça suporte operacional ao franqueado, mas sim, que a franqueadora deixe claro, no contrato de franquia, se prestará suporte e como ele será feito. De qualquer forma, é altamente recomendável que o franqueador esteja preparado para apoiar a rede franqueada em questões operacionais, comerciais e financeiras, pois esses aspectos têm um impacto significativo na saúde da franquia.



6 A franqueadora poderá implantar outras unidades franqueadas perto da minha? – A lei de franquias não obriga a franqueadora a conceder exclusividade territorial, mas exige que essa questão fique clara no contrato de franquia, ou seja, o franqueado precisa entender claramente onde poderá atuar, se há preferência em um território, se ele é exclusivo ou se não há nem exclusividade, nem preferência.

7 Todas as franqueadoras cobram taxas mensais de seus franqueados? – Depende da marca. As taxas mensais cobradas dos franqueados são chamadas de royalties e correspondem ao direito de uso de marca. Elas são necessárias para que a franqueadora se mantenha. Os royalties podem ser cobrados sobre o faturamento bruto da unidade franqueada (o que é mais comum) ou ser embutido na aquisição de produtos. Existem outras taxas cobradas dos franqueados, como a taxa de fundo de propaganda, que não é receita da franqueadora, mas um valor que é utilizado em prol da publicidade da rede franqueada. Todas as taxas cobradas devem constar no contrato de franquia.

8 Eu poderei ter sócios na minha unidade franqueada? – A maioria das franqueadoras permite que o franqueado tenha sócios, sempre deixando claro, no contrato, quem compõe a sociedade. Em alguns modelos de negócios, inclusive, é quase impossível não se ter sócios, devido ao alto valor a ser investido.

9 Existe financiamento para franquias? – Eventualmente, alguns bancos lançam linhas de crédito para franquias, mas as taxas de juros praticadas costumam inviabilizar os negócios. Pela experiência do mercado, aconselha-se que o empreendedor invista apenas o que tem, sem depender de empréstimos, pensando em negócios de valor abaixo de seu capital total disponível, já que precisará de capital de giro para compor o negócio e não fará retiradas até que a franquia atinja seu equilíbrio e comece a dar lucro.

10 O que acontece se a unidade franqueada não tiver sucesso? – O sucesso da unidade franqueada dependerá de diversos fatores, como o ponto comercial escolhido, o perfil do franqueado, a dedicação dele ao negócio, a estrutura e o suporte oferecidos pela franqueadora, os produtos e serviços comercializados, os investimentos em marketing, a capacidade de inovação e enfrentamento da concorrência e o bom relacionamento entre o franqueador e o franqueado. São muitas variáveis e, sim, pode acontecer de uma unidade franqueada não performar adequadamente. Nesse caso, há várias soluções para a questão, como alterações na gestão e retreinamento da equipe e do próprio franqueado; mudança de ponto comercial; repasse da unidade para um novo franqueado ou, em último caso, encerramento das atividades.

Vale lembrar que franquia é um investimento e, como tal, traz riscos. Não existe garantia de sucesso, ainda que você escolha uma marca renomada. O que aconselhamos é que não se pule nenhuma etapa do processo de seleção, tanto pela franqueadora quanto pelo franqueado. Da parte da franqueadora, é preciso entender exatamente quais são as expectativas do franqueado e agir com transparência, deixando claro o que será oferecido a ele e o que ocorrerá por sua conta. Da parte do franqueado, é preciso esclarecer todas as dúvidas e apresentar a Circular de Oferta de Franquia, que traz a minuta de contrato, a um advogado especializado em franquias, para análise detalhada. Entender que franquia exige muito trabalho é, também, um passo importante antes da aquisição.