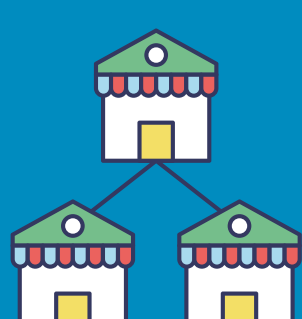


O QUE É UMA FRANQUIA?

O setor de Franquias vem crescendo consideravelmente no Brasil. Com a criação da Associação Brasileira de Franchising – ABF e publicação da lei nº 8.955/1994, que dispõe sobre a regulamentação do contrato de franchising e outros processos relacionados a atividade, o setor amadureceu e ganhou mais espaço no mercado. Para entender melhor como funciona e quais são as principais características de uma Franquia ou Franchising, é importante conhecer alguns conceitos:



Franquia

É o estabelecimento do negócio operado e gerido pelo franqueado, de acordo com os padrões e processos da atividade fornecidos e definidos no contrato com o franqueador.



Franqueadora

É a empresa que concede a terceiros o direito de uso da sua marca, experiência e outras competências desenvolvidas ao longo de sua atividade.



Franqueado ou Franqueada

É a empresa que irá representar uma franquia. Adquire o direito de uso de marca, experiência e os seus processos e padrões de funcionamento.

As Franquias podem ser apresentadas em algumas modalidades:

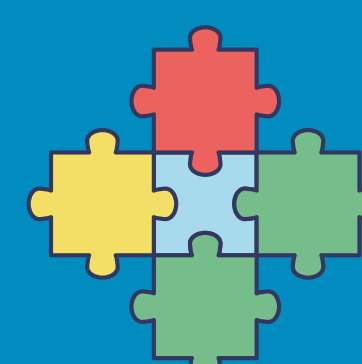
Franquia individual

Esta é a modalidade mais encontrada no Brasil. Nela, para cada unidade franqueada temos um contrato de franquia. O mesmo franqueado pode ter várias unidades franqueadas, sendo que cada uma terá seu contrato de franquia específico. Nela não é permitido dividir o espaço com outras marcas, no mesmo ponto comercial.



Shop-in-shop ou minifranquia

Nesta modalidade é permitido ao franqueado instalar no interior de sua loja uma minifranquia, com área reduzida, e que tenha uma atividade relacionada com o negócio principal. Por exemplo, uma pequena unidade para comércio de cosméticos, dentro de uma loja de equipamentos para clínica estética.



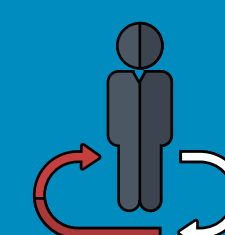
c) Microfranquias

Este modelo consiste em negócios com investimento inferior aos outros modelos de franquia, indicados para quem não tem muito capital para investir. Na microfranquia o fato do investimento ser menor, não implica em redução no comprometimento e responsabilidade entre franqueador e franqueado.



d) Franquia de conversão

Modalidade na qual um negócio independente do mesmo ramo, ingressa no sistema de franquia, aderindo a seus padrões, processos de operação e modelo de gestão.



Antes de tomar a decisão de empreender neste setor é importante observar sobre o formato e regras deste tipo de negócio:



Licenciamento de marca ou uso da marca e sua identidade visual

A marca ou identidade visual é como a empresa se apresenta no mercado. É importante obter informações sobre as normas e especificações técnicas sobre o seu uso. Algumas franquias, por exemplo, não permitem que sejam realizadas alterações ou uso em meios de propagandas, sem prévia autorização.



Estimativa de resultados curto, médio e longo prazo

Antes de investir em uma franquia é importante ficar a tento com o retorno deste investimento. O franqueado deve verificar se o tempo e o retorno do valor investido estão compatíveis com a sua previsão e expectativa. Por outro lado, o franqueador deve manter atualizada estas informações através de pesquisas, relatórios anuais e outras análises que apresentam a rentabilidade do negócio.



Assistência inicial e permanente

Este é um ponto importante para um modelo de franquia. Alguns modelos de franquia oferecem para seus franqueado, suporte para escolha do local da nova unidade, apoio jurídico, assistência inicial à operação da franquia, treinamento, manuais de implantação, administração e marketing, assessoria de imprensa, consultoria permanente, dentre outras atividades de suporte.



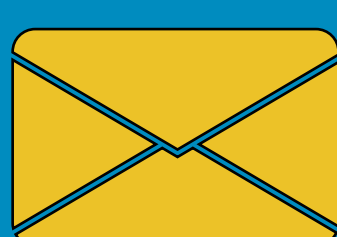
Taxas iniciais e contínuas

Algumas taxas são comuns neste tipo de negócio, como a Taxa de royalties (valor pago pelo uso mensal da marca), Taxa de franquia (valor pago no ato do contrato com a franquia, referente a cessão de direito e acesso aos serviços prestados pela franqueadora) e Taxa de publicidade (valor que remunera os serviços prestados pela franqueadora com marketing e comunicação).



Contrato de formalização do negócio.

Este é o documento que regulamenta os direitos e deveres entre franqueadora e franqueada.



Circular de oferta da franquia

Documento que serve como orientações sobre o modelo do negócio. Nele, o candidato a ser franqueado, terá acesso as informações fundamentais sobre a franquia desejada e seu modelo de negócio. Conforme determina a Lei 8.955/94, esse documento deve ser disponibilizado com o mínimo de 10 dias antes da assinatura do contrato de adesão.

Agora é com você!!!

SEBRAE

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

SebraeBahia