

Abrir uma franquia: como e quais as vantagens?

O Brasil fechou 2017 com 2.845 marcas franqueadas, uma queda de 6,4% em relação ao ano anterior. Mesmo assim, abrir uma franquia continua sendo um jeito popular de começar um negócio.

O levantamento foi divulgado pela [Associação Brasileira de Franchising \(ABF\)](#), com outro dado interessante. Apesar da queda no número de redes de franquias, o número de unidades franqueadas cresceu no mesmo período.

Trocando em miúdos, isso significa que hoje existem mais lojas de franquias no país, porém, concentradas em um número menor de [marcas](#).

Se você está cogitando abrir uma franquia, o primeiro passo é entender o que é esse modelo de negócio e como funciona, com todas as suas vantagens e desvantagens.

O que é uma franquia



Franquia é um negócio em que o empreendedor (franqueado) adquire um tipo de licença para vender um produto ou serviço de uma marca já estabelecida (franqueador).

Ao abrir uma franquia, o franqueado recebe o direito de uso da marca registrada e de acessar todo o know how e processos dessa marca, em troca de uma taxa de licenciamento.

Geralmente, os contratos de franquia são complexos e variam de um caso para outro. Eles são temporários, no estilo arrendamento ou aluguel de um negócio. Assim, adquirir uma franquia não significa comprar a propriedade do franqueador.

Um sucesso de longo tempo

No século 19, [Isaac Singer](#) já aplicava o conceito de franquias para ampliar e distribuir as suas máquinas de costura. [A GE](#) também adotou o franchising para aumentar sua rede de revenda de carros, em 1898, e a Coca-Cola, um ano depois, no engarrafamento e distribuição da bebida.

Ou seja, franchising não é uma modelo novo de negócio. No entanto, continua em alta. Os Estados Unidos lideram nessa

modalidade em todo o mundo e os americanos são especialistas em abrir uma franquia.

Uma vantagem significativa das franquias é o acesso a marcas estabelecidas. Desta forma, o empreendedor franqueado economiza recursos na divulgação do produto junto aos consumidores.

Mas franchising tem outras vantagens, que veremos mais adiante.

Franqueador e franqueado – entendendo a diferença

Antes de relacionarmos quais as vantagens de se abrir uma franquia, é preciso certificarmos de que você entendeu corretamente a diferença entre franqueador e franqueado.

O franqueador é a marca original, já estabelecida, que vende o direito de uso do seu nome, ideia e processos. Ex.: a marca Cacau Show.

O franqueado é a pessoa que compra o direito de uso dessa marca, podendo assim vender os produtos ou serviços do franqueador, obedecendo o modelo comercial existente. Ex.: o empreendedor que decide abrir uma loja da Cacau Show.

O lado bom de abrir uma franquia

Existem muitas vantagens para quem pensa em abrir uma franquia. Nós selecionamos algumas para você:



Negócio pronto

O franqueado compra mais que o direito de uso da marca reconhecida e que já vem dando resultado. Ele adquire uma operação de negócio completa, incluindo processos, produtos ou serviços; uniformes etc. Dependendo do caso, recebe suporte de planejamento e treinamento, focado em manter a qualidade dos produto, o prestígio da marca e a [fidelidade dos clientes](#).

Marketing especializado

Ao abrir uma franquia, você conta com um marketing profissional e especializado para o seu negócio. Isso permite-lhe direcionar as suas energias para outras atividades também essenciais para crescer a sua empresa.

Baixo risco

As chances do empreendimento dar errado são pequenas, uma vez que os planos de negócios de uma marca franqueada são bem estruturados e testados no mercado. O processo para abrir uma

franquia geralmente inclui apoio de gestão especializada.

Estratégia financeira

Como o franqueado recebe sempre informações sobre os aspectos positivos e negativos do mercado em que está atuando, ele consegue enxergar melhor o cenário financeiro da sua empresa e, assim, tomar decisões mais assertivas.

Facilidade de financiamento

As marcas franqueadas estão consolidadas e apresentam bons resultados. Isso abre as portas para a aquisição de bons financiamentos e de forma segura.

As vantagens de abrir a sua marca para os franqueadores



Se o franchising é bom para o franqueado, é bom também para a marca franqueadora. Veja alguns exemplos:

- Gestão motivada, uma vez que, nas unidades franqueadas, o gestor é o próprio dono, alguém que investiu no negócio e quer vê-lo prosperar.
- Organização enxuta, porque os franqueados assumem muitas responsabilidades.
- Rentabilidade maior, uma vez que, como uma organização enxuta, pode ser mais lucrativa.
- Risco reduzido em função da própria natureza do negócio. Geralmente, ao abrir uma franquia, o franqueado assume a responsabilidade pelo investimento na operação e por qualquer capital de giro necessário para estabelecer o negócio.

Existem muitas outras vantagens dos dois lados. Independentemente de ser um franqueado ou franqueador, é bom se informar detalhadamente.

0 outro lado da moeda



Nem tudo são flores. Como em todo negócio, abrir uma franquia tem também as suas desvantagens. As principais são:

- Dependência: os franqueados, por força de contrato, devem operar de acordo com as normas e limitações definidas pela marca. Por exemplo, o franqueador define quais os produtos podem ser vendidos, preços, abrangência geográfica, criatividade nas ações etc.
- Além da taxa de franquia inicial, é preciso pagar o [royalties](#). Para algumas pessoas, a taxa de publicidade também é um problema.
- Em alguns casos, o custo inicial para alavancar o negócio é muito pesado. O McDonald, por exemplo, exige de R\$ 1,6 milhões e R\$ 2,6 milhões.

Como abrir uma franquia

- Escolha a marca: faça uma pesquisa e identifique aquela que lhe dará melhor retorno, dentro do segmento de negócio que você pretende atuar (alimentação, vestuário, turismo, hotelaria etc).
- Cadastre-se – pode ser pela internet mesmo. A marca vai avaliar o seu perfil e buscar por mais informações, se acharem necessário.
- Se o seu perfil passar no teste, você será convidado para um encontro e receberá uma Circular de Oferta de Franquia (COF), com as informações relevantes sobre o negócio. Leia e certifique-se de que entendeu tudo direitinho.. Se necessário, leia e leia de novo.
- Visite uma ou algumas unidades franqueadas, como se fosse um cliente, e observe o atendimento e a reação dos consumidores. Depois, converse com os franqueados. Pergunte tudo. Essa ação pode ser feita mesmo antes de iniciar o cadastro.
- Assine o contrato, claro, depois de uma leitura detalhada e com a certeza de que entendeu tudo.
- Mãos à obra para abrir a sua franquia e ter sucesso.

7 franquias queridinhas dos brasileiros

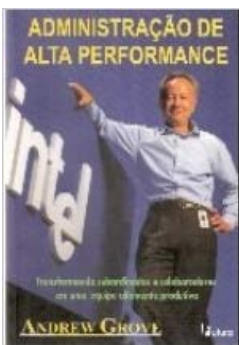
Veja a lista, em ordem alfabética, e o investimento inicial necessário em cada um delas.

1. AM PM Mini Market: R\$ 116 mil a R\$ 245 mil
2. Bob's: R\$ 250 mil a R\$ 1,3 milhão
3. Cacau Show: R\$ 90 mil a R\$ 120 mil
4. Hering: R\$ 561 mil a R\$ 765 mil
5. McDonald's: R\$ 1,6 milhão a R\$ 2,6 milhões
6. O Boticário: a partir de R\$ 250 mil
7. Pizza Hut: R\$ 850 mil a R\$ 1,15 milhão

Se você que acompanhar as tendências do mundo dos negócios, assine a [12MIN](#). A plataforma disponibiliza resumos das obras mais valiosas para todos os empreendedores.

Agora, anote aí a nossa dica de leitura para hoje:

[Administração de Alta Performance](#) – Andy Grove



Em uma empresa, seu resultado pessoal é equivalente ao resultado de todas as equipes e departamentos sob a sua supervisão ou influência. Seu time somente atingirá alta performance de verdade se cada membro tiver um entendimento do seu output necessário e clareza de qual é o seu papel na empresa.

Curtiu esse post? Deixe o seu comentário!