

Passo-a-Passo na aquisição de uma Franquia

A decisão por uma franquia exige do franqueador e do franqueado bastante conhecimento empresarial e certas garantias entre as partes.

É preciso uma grande disposição de negociação, até se concluir pela assinatura do contrato definitivo.

O novo paradigma de negociações centra-se no ideal do " ganha-a-ganha" para ambas as partes, dentro de padrões éticos, voltados para maiores benefícios ao cliente final. Estes benefícios se revertem em lucros empresariais.

Para escolha de uma franquia devem ser avaliados em conjunto, todos os aspectos técnicos do Plano de Negócio, a maturidade e força da marca, a ética e respeito de padronização da rede, o potencial do negócio frente ao mercado; a adaptação à cultura local e regional; o nível de rentabilidade comparativo, e, principalmente, a confiabilidade entre as partes.

Veja a seguir, passo-a-passo, as etapas para uma franquia:

Passo1

Auto-análise do Perfil Empresarial

A capacidade para empreender exige algumas aptidões básicas, um perfil adequado para o êxito nos negócios.

Antes de se iniciar no mundo empresarial é importante que o empreendedor realize uma auto - avaliação, refletindo honestamente e objetivamente, sobre aspectos fundamentais de sua personalidade.

Estes aspectos se constituem em aptidões pessoais ou empresariais que vão influenciar nas futuras decisões, no sucesso das iniciativas.

Veja a seguir, as qualidades de um empreendedor, e como diagnosticar estas qualidades.

Inteligência Emocional

- Você se relaciona bem com outras pessoas?
- Tem muitos amigos? Está sempre fazendo novas amizades?
- Consegue manter suas amizades?

- Tem força psicológica para suportar decepções?
- Gosta das pessoas, independente de suas opiniões pessoais?

Passo 2

Optando entre a Franquia e o Negócio Independente

Antes de entrar no sistema de franquia, é importante que o novo empreendedor compare as vantagens e desvantagens, entre um negócio independente e uma franquia.

Franquia?

No caso de franquia, o negócio já nasce completo, envolvendo a concessão e distribuição e/ou transferência de:

- marca, nome
- tecnologia
- consultoria operacional
- produtos ou serviços.

Há exigências de padrão da rede, o que significa para o empresário:

- menor liberdade de ação
- menor margem de riscos

Negócio Independente?

No caso de negócio independente, existe necessidade de obter:

- marca, nome
- tecnologia
- consultoria operacional
- produtos ou serviços.

Não há exigência de padrão de rede, o que significa para o empresário:

- maior liberdade para o empresário
- maior grau de risco, em caso de inexperiência de mercado.

Em ambos os casos, há necessidade de se avaliar os detalhes básicos, de cada componente de uma empresa. Analise os seguintes aspectos, em conformidade com o Plano de negócios:

- Produto ou Serviço
- Localização
- Mercado
- Tecnologia/Metodologia
- Administração de Pessoal
- Suprimento, Máquinas e Equipamentos

Passo 3

Identificando Expectativas

É importante que franqueado e franqueador coloquem suas aspirações e expectativas na negociação da franquia, identificando o papel de cada um, na relação de negócios.

Franqueador e franqueado devem buscar em conjunto:

- a identificação de perfis,
- a definição de uma concepção diferenciada do empreendimento,
- a solução e prevenção de eventuais e futuros problemas na relação comercial,
- avaliação de situações não estabelecidas em contrato.

Veja, a seguir, as expectativas de franqueadores e franqueados.

Franqueador

- Exige liderança nos rumos do negócio.
- Espera que o franqueado seja seu distribuidor, ou multiplicador, numa filosofia ética de terceirização de serviços.
- Deseja multiplicar a rede franqueada, reproduzir junto ao mercado os conceitos e padrões obtidos pela experiência.

- Espera que o franqueado seja um vendedor, ativo, constante, assíduo, comprometido com o sucesso, no dia-a-dia da sua empresa.

Franqueado

- Espera ser bem sucedido, com todas as possibilidades de expansão do mercado.
- Confia no estágio e ciclo de vida do negócio.
- Crê na força da marca registrada.
- Deseja um bom nível de operacionalização, comercialização da rede.
- Confia no potencial do empreendimento, na originalidade, tecnologia qualidade e segurança dos produtos/serviços.
- Espera bom atendimento, consultoria, ética na relação comercial.
- Espera rentabilidade de acordo com seu investimento.

Passo 4

Conhecendo as Vantagens e Riscos das Franquias

O fato de optar por uma franquia não significa que o negócio terá sucesso total.

Existem diferentes tipos de franquias, de franqueadores e de franqueados.

Na realidade, cada franquia exige um perfil diferenciado, como diz o velho ditado: "Existe uma franquia certa para o franqueado correto".

Há vantagens e riscos, como em qualquer negócio.

Ao optar pelas franquias, tenha sempre em mente, os riscos comuns de determinadas franquias.

Para conhecê-los siga as seguintes recomendações:

Busque referências.

- Visite, consulte e analise os demais franqueados da rede, e, sobretudo de outras redes, as diversas modalidades de franquias, as vantagens e desvantagens.

- Troque idéias com os demais franqueados, com seus amigos, verificando a aceitação do negócio, nestes universos de pesquisa.
- Busque informações bancárias.

Passo 5

Pesquisando as Melhores Franquias

A marca é de fundamental importância na escolha de uma franquia. Dela depende a reputação dos produtos ou serviços, junto ao Mercado.

O franqueado deverá inicialmente, escolher um negócio com o qual se identifica, analisar as melhores marcas existentes no mercado, seu estágio de aceitação, de ascensão, maturidade ou declínio, antes de optar pela franquia.

Posteriormente, recomenda-se realizar a pesquisa propriamente dita, para conhecer os demais componentes da Franquia - tecnologia adotada, consultoria operacional oferecida, os produtos e/ou serviços. Veja como pesquisar:

Listando as melhores franquias:

- Selecione as franquias que mais se identificam com você.
- Não escolha apenas pelo produto, ou Serviço, mas pelo composto geral da Franquia - marca, tecnologia, consultoria operacional.

Onde procurar: SEBRAE, Instituto Franchising, Associação Brasileira de Franchising, Cursos e Literatura Específica.

Entrando em contato com os franqueadores:

- Escreva ou telefone para os franqueadores selecionados
- Verifique seu nível de atendimento. Não se esqueça: Você também está sendo avaliado.
Marque uma reunião
- Solicite informações detalhadas e envio de material.
- Prefira falar direto com o franqueador, ou responsável e cuidado com intermediários ou corretores

Pré-seleção de franquias:

- Analise criteriosamente o material enviado.
- Selecione os 3 melhores negócios.
- Liste suas dúvidas
- Marque novas entrevistas com os selecionados.
- Procure conhecer in loco, a organização do franqueador e veja suas referências.
- Dê preferência em realizar as entrevistas na sede da organização.

Passo 6

Analisando os Tipos de Franquias

Após receber o material das franquias, comece sua classificação e avaliação sobre o estágio da Franquia.

Para classificar o tipo de franquia, consulte: Tipos de Franquia.

A avaliação do tipo ou estágio da franquia envolve os seguintes aspectos:

Como Faça uma ficha para cada Franquia, anotando suas características, a seguir:

Tipo de Concessão:

- Marca?
- Produto ou Serviço?
- Revenda ou Distribuição Exclusiva?
- Operação Comercial do Negócio?
- Liberdade de ação para o franqueado?
- Há Contrato?
- Investimentos do Franqueador:
- Tipo de Assistência/Consultoria:

Experiências Piloto:

- Pilotos:
- Atuais:
- Desistentes:

Avaliação

- Nível de Profissionalização:
- Tendência de Mercado:
- Grau de Risco:

Verifique a Geração da Franquia:

- Primeira, Segunda, Terceira, Quarta ou Quinta ?

Importante: Busque referências da franquia, junto aos: Franqueados Pilotos (iniciantes ou modelos da franquia) Franqueados atuais, franqueados desistentes da franquia.

Passo 7

Analisando as Modalidades de Franquias

Uma análise das Modalidades das Franquias envolve os seguintes aspectos:

- Modalidades de Negócio, Modalidades de Atuação Geográfica, Modalidades de Remuneração.

Veja as classificações de cada modalidade e analise as franquias pré-selecionadas.

Analisando a modalidade do negócio

- Faça uma ficha para cada franquia
- Classifique cada franquia pela modalidade de negócio adotada:
 - Franquia Individual, Franquia de Conversão, Franquia combinada, Franquia Shop in Shop ou Franquia de Mini-unidades?

Analisando a modalidade geográfica

- Faça uma ficha para cada franquia.

- Classifique cada franquia pela modalidade de atuação geográfica adotada:
- Franquia Individual, Franquia Múltipla, Franquia Regional, Franquia de Desenvolvimento de Área, Franquia Master ou Franquia de Representação?

Analisando a remuneração da franquia

- Faça uma ficha para cada franquia.
- Classifique cada franquia pela modalidade de atuação geográfica adotada:
- Franquia de Distribuição, Franquia Pura ou Franquia Mista?

Passo 8

Analisando as taxas de franquia

A análise das taxas das franquias envolve os seguintes aspectos:

- Taxa de Franquia
- Taxa de Royalties
- Taxa de Propaganda e Promoção

Veja os tipos de taxa e analise as franquias pré-selecionadas.

Analisando a taxa de franquia

- Faça uma ficha para cada franquia
- Classifique cada franquia pela taxa inicial adotada.
- A taxa inicial remunera o direito de uso da marca.
- Veja a potência e maturidade da marca e compare com outras franquias.

Analisando a taxa de royalties

Classifique cada franquia pela taxa de Royalties adotada.

Esta taxa remunera:

- Tecnologia dos produtos/ou serviços

- Estudos de mercado, à curto, médio e longo prazos
- Cursos de aprendizagem na área do negócio
- Apoio na negociação e formalização do ponto comercial
- Projeto arquitetônico e padronização visual,
- Projeto de inauguração e de promoções utilizados pela rede
- Manuais de operação de negócios
- Faça a projeção do faturamento bruto e compare.

Analizando a taxa de publicidade e promoção

Classifique cada franquia pela taxa de Publicidade e Promoções. Esta taxa remunera:

- Custo de Campanhas
- Custo de Criação ,Custo de Produção ,Custo de Veiculação (opcional)
- Periodicidade das Campanhas
- Participação na escolha de mídias
- Taxa de rateio

Veja o Percentual de Participação e compare com campanha de negócio independente e das outras franquias.

Passo 9

Decidindo pela melhoria da franquia

Uma decisão pela melhor franquia envolve uma série de fatores básicos, que podem ser aglutinados na fórmula do 5WH. Esta fórmula, famosa em todo o mundo racionaliza as questões para toda e qualquer decisão, empresarial ou pessoal.

O 5WH - WHAT? HOW? WHEN? WHERE? HOW MUCH? - O QUÊ? COMO? QUANDO? ONDE?QUANTO?- podem ser aplicados, facilitando um resumo comparativo entre as franquias, para facilitar a decisão.

O Que - Tipo de franquia

Como - Modalidade, Negócio, Geográfica e Remuneração

Onde - Área(s) Específica(s), Área A, Área B ou Área C

Quando - Vigência da Franquia, Tempo no Mercado, Vigência do Pré-contrato ou Vigência do Contrato

Quanto - Taxa Franquia, Royalties, Propaganda

As informações acima são as mais importantes. São compactas. reserve um local para detalhes específicos, observações e notas importantes. Adote pontuação para todos os itens, observando sempre valores que mais se aproximam de suas expectativas.

Passo 10

Avaliando a documentação

No Brasil, tornou-se obrigatória a circular de oferta de franquia, a partir da lei 8.955, de 14/12/94, que permite:

- ao franqueado, conhecer a empresa franqueadora e seus sócios
- ao franqueador, conhecer suas referências.

Para o franqueador, todas as informações serão avaliadas, através de pesquisas, junto ao universo do franqueado. Pode ser exigido um termo de confidencialidade, para evitar o vazamento de dados aos concorrentes.

O franqueado deve considerar o que o franqueador vai lhe oferecer e verificar a garantia deste apoio.

O franqueador deve considerar o mesmo, em termos da identificação de expectativas e de responsabilidades contratuais entre as partes.

Para o franqueado e franqueador, haverá uma relação de negócios. O que vale, perante as leis, é fundamentalmente o que está escrito em contrato.

É importante:

- reunir toda a documentação possível, à nível profissional e pessoal

- incluir a documentação de seus sócios, na empresa franqueada
- as de sua família, não omitindo informações.
- as referências pessoais, financeiras.

OBS: O franqueador pode descobrir informações incorretas, comprometendo os passos futuros do franqueado em todas as redes de franquias.

Passo 11

Avaliando a documentação

Todo e qualquer negócio deve ter um contrato comercial.

Os contratos, independente do tempo de vigência, devem ser:

- analisados em todas as minúcias e detalhes
- de preferência com assistência e orientação jurídica, de forma a descobrir pontos com dúvida interpretação, ou não evidenciados.

No caso de franquia é aconselhável o pré-contrato, ou Carta de Intenção. Características do Pré-Contrato:

- 2 ou 3 páginas no máximo.

Define as condições básicas do negócio, para uma fase experimental, incluindo:

- treinamento,
- garantia da localização,
- assistência técnica ao franqueado, na escolha do ponto comercial,
- decoração.

Obs: É usual um depósito bancário (não restituível) de 20%, do valor da taxa de ingresso, por conta dos serviços prestados.

Passo 12

Assinando o Contrato Definitivo

Este é um passo decisório, para o empresário, após analisar todos os aspectos, que envolvem os passos anteriores.

Inclui, sobretudo, a decisão de não assumir a franquia.

O contrato definitivo inclui:

- todas as cláusulas e condições operacionais e suas especificidades,
- as partes críticas,
- auditorias,
- prestação de contas.

A experiência ocorrida no pré-contrato é fundamental para o contrato definitivo.

De acordo com a experiência e determinações legais, o contrato deve ser:

- escrito por ambas as partes interessadas
- assinado na presença de 2 testemunhas
- registrado em cartório, para maior força de compromisso entre as partes.

O novo empreendedor deverá analisar sua disposição e respeito aos compromissos éticos e financeiros, os riscos do negócio, consciente que deverá pagar um preço final.