

## **Franchising: Um investimento seguro?**

O franchising ou franquia empresarial tornou-se uma das áreas do Direito que há tempos vem sendo estudada cada vez mais por advogados e empresários de grande e pequeno porte. Parte do empresariado brasileiro ainda desconhece essa poderosa "ferramenta" que, se bem aplicada por profissionais capazes, pode transformar um investimento empresarial em um grande empreendimento.

### **UM POUCO DA HISTÓRIA DO FRANCHISING**

O franchising é considerado, ainda, uma forma de investimento relativamente nova, mas o que poucos sabem é que este negócio teve início nos Estados Unidos em 1850, quando a Singer Sewing Machine Company (fabricante de máquinas de costura), sediada na Nova Inglaterra, resolveu outorgar umas tantas franquias a comerciantes independentes, interessados em revender seus produtos em cidades de todos os portes e situadas nos mais diversos estados da federação norte-americana. Esses comerciantes teriam o direito de utilizar a marca Singer nas fachadas de suas lojas como também vender todos os produtos pertencentes a esta marca.

### **O FRANCHISING NO BRASIL**

Por isso, são pertinentes as dúvidas e incertezas dos investidores. Antes da Lei da Franquia Empresarial entrar em vigor no Brasil, em meados da década de 80 houve o chamado "*boom* de expansão" do franchising, iniciado pelas empresas estrangeiras que pretendiam ampliar suas redes em outros países. Ocorre que tal movimento foi realizado de forma desorganizada e sem planejamento, concomitante a uma das maiores crises da economia brasileira, com a inflação descontrolada, planos econômicos, mudança da moeda, entre outros.

### **ABF – ASSOCIAÇÃO BRASILEIRA DE FRANCHISING**

A lei da franquia empresarial, em vigor desde 1994, é uma conquista para os profissionais que já atuavam nesse negócio. Somente a título de curiosidade, em 1987 foi fundada a Associação Brasileira de Franchising – ABF, entidade sem fins lucrativos que tem como finalidade principal a realização de variadas atividades, sempre visando beneficiar associados, promovendo conferências, simpósios, seminários, palestras, cursos, além de encontros de formação técnica sobre o franchising.

### **DEFINIÇÕES**

Mas o que é exatamente o franchising? Como funciona esse tipo de contrato? Quais são as vantagens neste negócio? Como qualquer outro ramo de atividade ou investimento, essas perguntas são cabíveis e precisam ser esclarecidas. No mundo inteiro existem conceitos sobre o franchising, em algumas definições encontramos algumas omissões e em outras, parâmetros, quando comparadas com a doutrina brasileira. Mas vamos focar no Direito

brasileiro, o que nos interessa. O contrato de franchising é firmado entre o proprietário (ou o detentor dos direitos) da marca e do *know-how* do negócio, definido nesta relação como franqueador, e o interessado em explorar a marca e os serviços/produtos a serem oferecidos ao consumidor, chamado de franqueado.

## **VANTAGENS**

### **DO FRANQUEADOR**

Tanto o franqueador como o franqueado são beneficiados quando investem seu capital neste tipo de negócio. Para o franqueador, torna-se real a oportunidade de expansão de seu mercado e de divulgação de sua marca em outras localidades, e, o mais interessante, é que todos os procedimentos, logístico ou de oferta são mantidos. A finalidade na padronização é garantir ao consumidor que aquele produto consumido na franquias A também será oferecido da mesma forma na franquias B.

### **DO FRANQUEADO**

Ao se tornar franqueado, o investidor terá a oportunidade de iniciar suas atividades em um negócio que já tem público certo e fiel, com certeza, a conquista mais recompensada no mercado atualmente. Outro ponto que vislumbro ser de vantajoso para o franqueado é o fato da assessoria que receberá. Em muitos casos, o franqueado é um investidor que não possui experiência naquele ramo e o suporte disponibilizado pelo franqueador será de grande valia para o desenvolvimento e amadurecimento da franquias.

## **PARCERIA PARA UMA FRANQUIA BEM SUCEDIDA**

Para que o sucesso seja certo, a franquias empresarial precisa ser bem assessorada desde os seus primeiros contratos. Para tanto, o franqueador precisa, nesta fase inicial, contar com especialistas que dominem o assunto, prestando suporte necessário ao franqueado, para esclarecimento e solução de dúvidas que vierem a surgir. Contudo, a excelência de uma franquias empresarial não se perpetua em razão de um início bem planejado e promissor. Após a formatação, elaboração de manuais e assinatura de contratos da franquias empresarial, começa outra etapa de extrema importância: o contato com o público alvo. Para o franqueado será necessário que o franqueador cumpra e forneça os padrões prometidos e vendidos, e através de um planejamento bem elaborado pelo franqueador e, claro, seguido assiduamente pelo franqueado, onde ambos necessitarão de equipes bem geridas que exerçam suas tarefas com empenho e comprometimento que o caminho da diferença será traçado.

## **RESUMINDO**

Mencionei que o franchising pode ser considerada uma moderna forma de investimento, mas, desde já, se torna maduro e cada vez mais seguro e confiável. Um negócio que cresceu, expandiu e mostrou que mesmo

atravessando diversas e constantes crises na economia brasileira, pesadelo para qualquer tipo de investidor, se solidificou como um dos investimentos mais procurados no país.

### **Julio Mochelin Monteiro Dias**

#### **Sócio do escritório Monteiro . Batracke . Pinheiro Advogados e Consultores**

Sobre o Artigo:

recebido para publicação em 17 mar. 2008 e disponibilizado em formato eletrônico em 17 mar. 2008)

NBR 6023/2002 da Associação Brasileira de Normas Técnicas (ABNT)

Formato para citação deste texto:

DIAS, Julio Mochelin Monteiro. Franchising: um investimento seguro? Soleis, Rio de Janeiro, 17 mar. 2008.

Disponível em: <[http://soleis.com.br/artigos\\_franchising.htm](http://soleis.com.br/artigos_franchising.htm)>.