

## Imprimir

Notícias / franquias

# Como escolher uma franquia

## Advogada especializada no setor alerta para seis erros comuns cometidos por quem pretende comprar uma franquia

Da redação

O setor de **franquias** cresce a passos largos. São 1.460 redes no país, que somam mais de 80 mil unidades. Em 2009, essas empresas faturaram R\$ 63 bilhões, segundo a Associação Brasileira de Franchising (ABF). A procura para ingressar no setor é grande. Só o site da ABF recebe a visita de mais de 90 mil pessoas por mês interessadas em **abrir uma franquia**. Só que a compra de uma unidade não é simples e há erros recorrentes. A consultora jurídica Melitha Nova Prado, especializada em franquias e redes varejistas, alerta para os principais erros na hora de comprar uma franquia.

### 1 – Comprar uma franquia que você gosta para outra pessoa administrá-la

É bem comum esposas, maridos e filhos ganharem “de presente” uma franquia. Quem presenteia tem as melhores intenções, mas nem sempre avalia o perfil do presenteado e, em muitos casos, nem sequer observa se aquela pessoa terá condições de tocar um negócio próprio. “O resultado, em alguns casos, é desastroso”, alerta Melitha. Para evitar problemas e perda de dinheiro, Melitha aconselha redobrar a atenção às necessidades do presenteado. “Ter conversas esclarecedoras, não forçar o outro a aceitar o trabalho e pedir ajuda a um profissional para traçar o perfil de quem vai tocar a franquia podem ser medidas eficientes”, afirma.

### 2 – Ter pressa ao analisar a Circular de Oferta de Franquia (COF)

O candidato a franqueado possui 20 dias para analisar a Circular de Oferta de Franquia (COF), que é entregue pelo franqueador. Trata-se de um documento importante, que contém a lista dos franqueados e ex-franqueados da rede, modo como a franqueadora opera seu negócio e minuta do contrato. Esse documento mostra, na maioria das vezes, quais são as atribuições do franqueador e do franqueado. Por isso, é importante ler com atenção e até submeter a Circular a um advogado, para que ele aponte pontos obscuros, caso eles existam.

### 3 – Não conversar com franqueados atuais e que já saíram da rede

A COF traz uma lista de ex-franqueados da rede. Procure alguns deles para saber quais foram os pontos negativos da franqueadora que fizeram com que a operação não fosse adiante. Isso é tão imprescindível quanto consultar os franqueados atuais, que poderão esclarecer dúvidas em relação ao cotidiano do negócio.

### 4 – Não avaliar os números fornecidos pela franqueadora

Saiba avaliar os números da empresa, pois eles dizem muito sobre ela. Observe, por exemplo, se o faturamento médio de cada unidade é compatível com o investimento inicial previsto e procure se informar sobre a situação financeira da franqueadora. Você também pode levantar processos cíveis, de franqueados e fornecedores contra a franqueadora. Questione a cobrança de taxas, como royalties e publicidade, e informe-se como elas são aplicadas.

### 5 – Firmar acordos verbais

Legalmente, só vale o que consta em contrato. Então, não adianta apelar para a Justiça se os acordos foram apenas verbais e não estão assinados pelas duas partes. Fique atento e exija no contrato tudo o que foi combinado no processo de seleção.

### 6 – Tentar mudar padrões da rede sem consultar a franqueadora

É comum algumas pessoas aceitarem as normas da franqueadora no começo pensando que poderão implementar mudanças por conta própria depois, como variar “um pouquinho” o mix de produtos e chamar um parente que é arquiteto para mudar o layout da loja. “Quem pensa assim está começando errado e, certamente, terá muitos problemas”, afirma Melitha. Essas atitudes podem gerar quebra de contrato e perda da bandeira. “Por isso, se você não concorda com as regras e elas servem para toda a rede, talvez a franquía não seja uma opção adequada para você.”

Imprimir

Fechar