

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>.