

LUCAS M. COSTA

mc ESCRITÓRIO
DE FRANQUIA
MEIRA COSTA ADVOCACIA



COMPRANDO UMA FRANQUIA

Passo a passo para comprar certo!

Sumário

Comprando uma franquia.	2
Passo a passo para você comprar a franquia certa.	2
1- Sobre o Autor	2
2 – Entendendo o que é uma franquia e o SEU trabalho.	3
3 – A busca pelo negócio perfeito e a Circular de Oferta de Franquia.....	5
4 – Recebi Circular de Oferta, e agora, o que faço?.....	7
5 – Você está lidando com vendedores, exija tudo por escrito..	8
6 – Identificando as franquias boas	9

Comprando uma franquia.

Passo a passo para você comprar a franquia certa.

Entenda o objetivo deste pocket book: clarear sua mente para que você evite comprar franquias que tomarão todo o seu dinheiro e te deixarão pobre.

Ao longo dos meus 20 anos de advocacia, dos quais os últimos 13 (treze) foram dedicados a franquias, são incontáveis os clientes que perderam todo o seu dinheiro porque compraram uma franquia mal formatada, ruim, sem propósitos empresariais claros.

Nas próximas páginas, vou te ensinar a como evitar o que eu chamo de “golpe das franquias”, em apenas 12 páginas simples e de fácil leitura.

1- Sobre o Autor

Sou consultor de franquias e advogado. Já formatei dezenas de franquias e participei de centenas de negociações entre franqueados e seus franqueadores, além de inúmeros processos judiciais.

Minha experiência vem tanto da advocacia como do fato que eu *sou um franqueado.*

Lucas Meira Costa é advogado e consultor de franquias.

Atende todo o território brasileiro.

WhatsApp: (11) 91647 2340

e-Book registrado no Inpi. Reprodução ou comercialização proibidas.

Isso mesmo, entendo exatamente o que um franqueado passa, eu vivo isso na pele dia após dia.

Graças a Deus, já tinha bastante experiência quando comprei a minha franquia, então soube separar o joio do trigo.

E é isso que quero te ensinar, a separar as franquias boas das ruins (o joio do trigo).

Afinal, nos últimos 13 anos, atendi **mais de mil** franqueados com problemas com seus contratos, alguns apenas tristes com a decisão tomada, e outros **tristes e pobres**. Empobrecidos pela negligência e omissão de uma franqueadora que só queria enriquecer a qualquer custo.

2 – Entendendo o que é uma franquia e o SEU trabalho.

Se você pensa que ter uma franquia é sinônimo de menos trabalho, saiba que você está errado.

Mas esse é um pensamento comum das pessoas, acreditando que uma rede irá *trabalhar* por você, *vender* por você.

Não é nada disso.

Quando você compra uma franquia você recebe um *know-how*, que nada mais é do que o *conhecimento* sobre um determinado negócio.

A *boa* franqueadora irá escolher o ponto comercial com você, te orientará sobre os investimentos iniciais e o capital de giro necessário para manter o negócio funcionando, te ajudará durante os altos e baixos de toda empresa e etc.

Mas quem terá que colocar tudo em prática é **VOCÊ!**

Claro que é muito mais fácil gerir empresa com todos os processos e procedimentos pré-estabelecidos. Por isso franquia é muito melhor do que abrir um negócio “*bandeira branca*”, como são chamadas as marcas que não pertencem a qualquer rede.

Mas é **você** que implementará todos esses processos.

Então, primeiro passo, **se você busca menos trabalho**, saiba que franquia também precisará do seu trabalho, do seu esforço, do seu suor.

Agora, é crucial que você entre na rede certa, que detenha esse *know-how* e que realmente te transfira todo esse conhecimento.

Caso contrário, você terá mais problemas do que soluções.

3 – A busca pelo negócio perfeito e a Circular de Oferta de Franquia

Encontrar a franquia ideal faz parte do seu trabalho inicial.

Em 2022, eram mais de 3.000 marcas de franquia, então você tem um universo bem grande para explorar.

E são franquias de vários ramos: alimentação, vendas, cursos, etc. Então não se “*apaixone*” pela primeira franquia que você analisar. Lembre-se que existem milhares de peixes nesse oceano.

O quanto você irá investir não significa maior ou menor segurança. Existem péssimas franquias cobrando muito caro, e ótimas franquias cobrando bem barato.

Quando iniciar sua busca, *exija* a Circular de Oferta de Franquia de cada uma delas. O nome desse documento é geralmente abreviado por C.O.F. Trata-se de uma *exigência legal*. Portanto exija-a como condição de fechamento do negócio.

Como o próprio nome diz, esse documento é uma “OFERTA” e tem a mesma função que o panfleto de ofertas do supermercado.

A COF demonstrará o investimento necessário; o prédio ou o espaço necessário; o valor da taxa de ingresso (taxa de franquia), e o que você deverá pagar por mês à franqueadora (royalties, marketing, software etc.)

Obs.: Royalties são os valores pagos mensalmente à franqueadora. Geralmente, são um percentual sobre o faturamento bruto da sua empresa, e servem como contraprestação mensal pela utilização da marca e pelos serviços que a franqueadora presta a seus franqueados.

Outra informação importantíssima da COF é a lista de franqueados e Ex-franqueados da rede. Além de seus nomes, deverá constar o telefone e o endereço de cada um deles.

Além disso, a COF também tem que trazer um DRE da empresa franqueadora. Esse demonstrativo deve trazer o faturamento da franqueadora nos últimos 24 meses.

CUIDADO**, DRE é um documento assinado pelo contador e onde consta o faturamento anual. **Não é uma planilha de Excel.

A lei 13.966/2019 determina tudo o que precisa estar contido na COF.

O **motivo**: informações com *transparência*.

Somente através de informações transparentes você poderá *conhecer* a empresa franqueadora e decidir-se sobre a aquisição.

Por isso, **exija a COF com antecedência!**

Não compre uma franquia antes de lê-la com atenção.

Voltando ao seu momento (*escolhendo uma franquia*), a essas alturas você deve já ter recebido uma dezena de COFs.

Ótimo. Agora vamos ao que fazer com cada uma delas.

4 – Recebi Circular de Oferta, e agora, o que faço?

Agora é o momento de reservar algumas horas da sua semana, sentar-se em um local tranquilo com a COF em uma mão, telefone na outra e um computador.

Você precisará:

- a) Ligar para franqueados ativos na rede e fazer perguntas como:

*O INVESTIMENTO FOI DE “X”, IGUAL ESTÁ NA COF ?
VOCÊ ESTÁ TENDO LUCRO ESPERADO?*

Lucas Meira Costa é advogado e consultor de franquias.
Atende todo o território brasileiro.

WhatsApp: (11) 91647 2340

e-Book registrado no Inpi. Reprodução ou comercialização proibidas.

*A FRANQUEADORA ESTÁ TE DANDO O SUPORTE DESCRITO NA COF?
O SEU ROI FOI DENTRO DO ESPERADO ?*

Use sua criatividade e descubra se as informações da COF são verdadeiras.

b) Ligue para alguns dos Ex-franqueados e pergunte:

*POR QUE VOCÊ SAIU ?
VOCÊ TEVE O LUCRO ESPERADO ?*

Novamente, seja criativo e pergunte tudo o que quiser.

c) Envie o DRE para um contador de confiança. Peça para ele analisá-lo e também calcular a receita média de cada unidade franqueada (*utilizando a alíquota de royalties, faturamento da franqueadora e quantidade de unidades*).

d) Peça para seu advogado consultar o nome da empresa franqueadora, das empresas coligadas e de todos os sócios, buscando processos judiciais.

e) Pesquise a marca no site do Inpi.

Listei *apenas* 5 tarefas porque esse e-book é para ser objetivo. Elas devem ser suficientes para evitar que você caia em uma mentira.

Agora, se quiser uma análise completa da empresa franqueadora, sugiro que busque auxílio de um advogado ou consultor.

5 – Você está lidando com vendedores, exija tudo por escrito.

Vendedores tentam acionar gatilhos mentais:

“VOCÊ VAI GANHAR DINHEIRO”, “O FATURAMENTO MÉDIO É DE R\$60.000,00, MAS O TEM FRANQUEADO FATURANDO 3 VEZES MAIS QUE ISSO”, “COLOCAR 50 MIL NO BOLSO TODO MÊS, TÁ BOM PARA VOCÊ?”, “ESSA LOJA ESTAVA RUIM POR FALTA DE GESTÃO, ALGUÉM DEDICADO COMO VOCÊ VAI MUDAR ESSA SITUAÇÃO”; “IMAGINE SEU ESTABELECIMENTO COM MIL PACIENTES PAGANDO TODO MÊS”; ETC.

Em resumo, lembre-se que você está lidando com um vendedor (ou vendedora) comissionado. Isso mesmo, ele(a) ganha se você comprar.

Por isso, *exija* todas as promessas por escrito.

Claro, seja educado. Quando o vendedor te “*garantir*” que você vai faturar alto, peça educadamente para ele te enviar essas informações por WhatsApp ou e-mail, para você apresentar para seu esposo ou sua esposa.

Eu duvido que eles formalizarão qualquer informação. Mas isso vai te ajudar a entender que pode ser apenas “*conversa de vendedor*”.

Infelizmente, isso ainda acontece.

6 – Identificando as franquias boas

As boas franquias falam a verdade.

Lucas Meira Costa é advogado e consultor de franquias.

Atende todo o território brasileiro.

WhatsApp: (11) 91647 2340

e-Book registrado no Inpi. Reprodução ou comercialização proibidas.

“O SUCESSO DO SEU NEGÓCIO DEPENDERÁ MAIS DE VOCÊ”; “CLARO QUE TEMOS FRANQUEADOS COM DIFICULDADES, MAS ESTAMOS AO LADO DELES NOS MOMENTOS DE DIFICULDADE” “O INVESTIMENTO INICIAL É X, NÃO ESPERE MENOS DO QUE ISSO”.

Uma rede boa irá te incentivar a analisar a COF com calma, inclusive te aconselhará a buscar a ajuda de um advogado.

A boa franquia também permite que você fale com qualquer de seus franqueados, sem qualquer intervenção da sede.

Diferente das franquias que só querem vender a qualquer custo, as boas são exigentes quanto à comprovação dos valores necessários à implantação. Geralmente pedem extratos bancários, certidões etc.

Tem um critério precioso para identificar uma franquia boa: o binômio “tempo e sucesso”.

Quanto mais velha for a rede, mais experiência ela deve ter.

Já o sucesso, preciso que você avalie o *sucesso do franqueado*, e não o *poder de expansão da rede*.

Vamos ver exemplos:

- a) *Rede com 50 anos de idade e líder de mercado.* Excelente escolha. O tempo, nesse caso, é sinal de acúmulo de expertise. Como ela é líder de mercado, isso demonstra que a rede se atualiza.

- b) *Rede com 70 anos e perdendo mercado.* Cuidado, a rede provavelmente se desatualizou. Fuja dessa marca a não ser que a renovação seja algo visível.

c) *Rede com 2 anos de vida e 200 unidades vendidas. **MUITO CUIDADO.** O fator tempo é muito pequeno, e uma expansão agressiva não indica sucesso. Essa expansão apenas demonstra que o franqueador é bom de vendas.*

Nesse caso, fale com mais franqueados e identifique o fator sucesso de cada um deles.

d) *Rede com 3 anos de vida, 35 franqueados muito felizes. Pode ser uma **excelente** oportunidade. O fator tempo é pequeno, mas o sucesso apurado dentre os franqueados é grande, a marca pode ser uma promessa.*

Muito cuidado e atenção durante a escolha.

Espero ter ajudado a compreender um pouco mais sobre o seu processo de decisão.

Boas compras e bons negócios!