

FRANQUIAS: SETOR DEVE CRESCER 14% E FATURAR R\$ 117 BI

Mercado de Franquias gerou 285 mil novas vagas de emprego em 2013

O setor de franquias vem crescendo a passos largos no Brasil. Dados indicam que em 2013 foram abertas 13.699 franquias no País. Isso equivale a 38 negócios por dia. Informações financeiras revelam que o faturamento do *franchising* teve grande crescimento: transpôs de R\$ 304 bilhões em 2012 para R\$ 325 bilhões em 2013, representando 8,69% do PIB nacional, quase um décimo de toda a riqueza gerada no País. Esse resultado positivo acerca das receitas das franquias é atribuído ao forte crescimento do consumo, com a ascensão de novas classes sociais ao mercado. Certo é que o crescimento vigoroso do setor de franquias deve continuar em 2014.

Estima-se que o faturamento do setor deve crescer 14% no exercício 2014, segundo dados da Associação Brasileira de Franchising (ABF). Embora pesquisas de mercado apontem que o crescimento geral será contido, já as franquias continuarão se expandindo acima do ritmo geral da economia.

Alguns mercados estão altamente aquecidos, dentre eles, destaque para o setores de alimentação e vestuário. Para outros, a paralisação ocorre devido à falta de profissionalização. Há mercados promissores, podendo mencionar oportunidades em turismo e hotelaria, beleza e estética, e ainda o crescimento de microfranquias. Outro fator de mercado relevante é a adesão de franquias que estão sendo instaladas em novos *shoppings*, o que oportuniza a abertura de novos negócios.

Com efeito, todo empreendimento possui regras. No caso das franquias, há normas que determinam que o empreendimento seja capaz de representar um negócio de sucesso, sendo importante a análise de sua essência econômica e financeira, capaz de caracterizar o negócio como rentável, sendo gerador de emprego e renda. Para isso, o futuro franqueado deverá dedicar-se a exploração da Circular de Oferta de Franquias - COF. Não sendo capaz de decifrar todo conteúdo técnico e jurídico, aconselha-se que procure orientação profissional.

A COF é tão importante que a lei de Franquias, Lei 8.955/94, determina que se dê destaque a todas as informações que devem ser inseridas nele de forma a assegurar ao interessado o prazo mínimo de dez dias para analisá-la.

É na COF que estão as informações que formarão o conhecimento do interessado, inclusive descrição detalhada da franquia, com a visão geral do negócio e

das atividades que serão desempenhadas pelo franqueado. Importante, também, verificar o perfil do franqueado ideal e os requisitos quanto ao envolvimento direto do franqueado na operação.

Há ainda outras especificações essenciais, como o valor estimado do investimento. Deve a COF indicar também o valor da taxa de franquia e o valor estimado das instalações, equipamentos, estoque inicial e suas condições de pagamento. A COF deve trazer informações claras quanto às taxas periódicas a serem pagas pelo franqueado, detalhando os *royalties* aplicados no sistema.

Transparência é a palavra de ordem dentro do negócio: a COF deve conter relação completa de todos os franqueados da rede (inclusive ex-franqueados), com formas de contato. Em relação ao território, o documento deve ser objetivo, indicando se é garantido ao franqueado exclusividade ou preferência sobre determinado território.

Por fim, a COF traz um modelo do contrato-padrão e, se for o caso, também do pré-contrato de franquia. Com essas informações, o empreendedor poderá investir em determinado negócio, sendo um franqueado de sucesso.

Autoria de **LOPES CANÇADO ADVOCACIA E CONSULTORIA JURÍDICA**