

Franqueados e franqueadores em risco

PATRÍCIA BARRETO GAVRONSKI

SÓCIA DO GRUPO MACHADO, CONSULTORIA JURÍDICA ESPECIALIZADA EM FRANQUIAS

O mercado de franchising oferece aos potenciais investidores um significativo número de novas redes de franquia a cada ano. E esse número tem se tornado cada vez maior face à situação econômica do País e ao desejo dos empresários brasileiros de maximizar seus negócios. Acredito que, em poucos anos, esse mercado venha a crescer ainda mais rapidamente e, como potenciais investidores, possivelmente virão aqueles que atualmente apostam nos mercados de renda fixa e

variável, visto que apenas um nicho muito pequeno conseguirá viver apenas de renda.

Entre outros possíveis investidores que já circulam no mercado de franchising, estão aqueles que possuem capital disponível e o interesse em ter seu próprio negócio, ou ainda aqueles que buscam simplesmente o crescimento de seus rendimentos.

O que acontece é que, em alguns casos, franqueadores são alvos de especulação, ou seja, alguns candi-

datos a franquia que participam de todo o processo de seleção e, posteriormente, entram no negócio, mascaradamente, já possuem um objetivo diferente e pré-determinado: absorver toda a idéia e expertise do negócio e depois construir sua própria rede.

Podem parecer absurdo, mas empresários que possuem uma boa marca e potencial para crescimento muitas vezes são atropelados por investidores gananciosos. Para isso, o mais importante, antes da tão desejada expansão, é a franquia concentrar esforços na sua formatação, ou seja, prevenir-se juridicamente, utilizando uma assessoria especializada e incluindo em sua documentação cláusulas de proteção, sigilo, confidencialidade e outras que venham a assegurar a preservação de seu know-how.

Por outro lado, existem também os franqueadores aventureiros, que possuem, por exemplo, apenas uma unidade, sem estrutura e sem nenhum conhecimento da lei e das obrigações do sistema, que se dis-

ponibilizam a vender franquias. Infelizmente — por incapacidade de seleção, falta de conhecimento e assessoria especializada nesse mercado —, alguns investidores, ingenuamente encantados com o sonho do negócio próprio, acabam sendo ví-

O estudo de um negócio, baseado em uma análise aprofundada e profissional, no momento da escolha da franquia, será refletido no sucesso de seu desempenho futuro."

timas dessa falta de experiência.

As oportunidades no sistema de franquias são vastas, tanto para franqueados como para franqueadores. Entretanto, a seleção natural do sucesso mostrará para o mercado quais redes permanecerão, as-

sim como comprovará para os futuros franqueados que o estudo de um negócio, baseado em uma análise aprofundada e profissional, no momento da escolha da franquia, será refletido no sucesso de seu desempenho futuro.

Se você tem espírito empreendedor e não tem perfil para seguir regras, faça por você mesmo, ou então seja um franqueado com espírito de rede, ajudando sua marca com idéias e sugestões. Já no caso de ser ou se tornar um franqueador, prepare-se, seja consciente e responsável pelos investimentos que terceiros realizam em seus negócios. No franchising, o sucesso de todos depende do bom desempenho de cada um.

Riscos existem em todos os negócios, mas eles poderão ser sempre minimizados por ações previamente realizadas, com uma orientação profissional competente, nas fases de planejamento e análise da melhor franquia para investir, e principalmente na formatação de uma nova marca a ser franqueada.