

## Franquias, Franqueados e Franqueadores

### O Que é Franchising? Como São as Relações Entre Franqueados e Franqueadores? Quais as Potencialidades de Uma Franquia?

Franchising é um arranjo para melhor distribuir produtos e/ou serviços que, juridicamente, se implementa através de um contrato pelo qual o detentor de uma determinada marca – ou algum método de comercialização – outorga a alguém licença para explorar essa marca ou tecnologia. Nesse cenário o Franchising estabelece duas presenças:

- **Franqueador:** É aquele que detém a marca e o *know-how* da comercialização de certo bem ou serviço. Os direitos de revenda e uso são cedidos pelo contrato.
- **Franqueado:** É aquele que adquire contratualmente o direito de comercializar o bem ou serviço. Geralmente esse uso se restringe a certa área geográfica e vem acompanhado do benefício da marca e de apoio para o gerenciamento do negócio.

No sistema Franchising o *franqueador* (detentor da marca) estabelece o modo pelo qual o *franqueado* (interessado pela concessão) deverá instalar e operar seu próprio negócio e desempenhar suas atividades, as quais serão desenvolvidas sempre sob o comando e orientação do *franqueador*.

Um dos grandes atrativos do sistema é que ele permite a formação de uma rede de distribuição formada por empresários, os quais investem e apóiam o sucesso do *franqueador*. A remuneração será prevista em contrato e variará de negócio para negócio. Outros atrativos do sistema Franchising:

- O franqueado pode fornecer informações permanentes ao franqueador a respeito das tendências do mercado e o comportamento dos consumidores.
- O franqueado é um parceiro na marca franqueada e atua com iniciativa e responsabilidade próprias.
- O franqueado procura trabalhar com mais eficiência, servindo melhor aos consumidores do que se fosse um funcionário, pois ele é um empresário e seu desempenho econômico dependerá de como ele atende seus clientes.
- O franqueado conhece melhor seu mercado do que o franqueador, podendo fazer adaptações no negócio exigidas pelas características da sua região.

### Tipos de Franchising

No decorrer dos últimos anos o sistema de franquias vem se desenvolvendo e assumindo novas relações entre franqueados e franqueadores. Mas, em princípio, pode-se apresentar três (3) tipos de relação:

- Franchising no Varejo Patrocinada Pelo Fabricante: Trata-se do franchising de produtos e marcas. Ou seja, o tradicional. É a concessão da exploração comercial de uma determinada marca, associada à revenda de produtos ou à prestação de serviços, os quais são fornecidos pelo franqueador ao franqueado. Nesse tipo de franquia não existe muita supervisão ou apoio do franqueador e os principais exemplos são os postos de combustíveis e as revendas de automóveis.
- Franchising no Atacado Patrocinada Pelo Fabricante: Em relação ao tipo anterior, inclui-se a exclusividade no fornecimento do produto (ou serviço), existindo mais supervisão do franqueador. O caso clássico são as indústrias de refrigerantes, onde o fabricante concede licença aos engarrafadores que compram seus concentrados, industrializam e vendem o produto aos varejistas.
- Franchising no Varejo Patrocinada Por Prestadora de Serviços: É um formato de negócio que inclui a transferência de tecnologia do franqueador ao franqueado. Esse *know-how* se refere ao planejamento, a implementação e ao gerenciamento da unidade franqueada e os melhores exemplos são as redes de *fast-food*.

No início de suas atividades muitas dessas redes não cobravam taxas abusivas ao novo franqueado e, além disso, não “vendiam” áreas geográficas para atuação exclusiva do franqueado. Elas visualizavam ótimas potencialidades nesse segmento e compreendiam que o sucesso dos franqueados levaria – necessariamente – ao sucesso da rede.

Sendo assim, pode-se afirmar que as potencialidades do sistema Franchising são praticamente inesgotáveis e, por ser muito flexível, pode apresentar formas bastante diversificadas e adaptáveis à dinâmica de cada negócio.