

**Anexo do capítulo 3**

Ser empreendedor: Pensar, criar e moldar a nova empresa, Ed. Silabo.

# Franchising (franquia)

## Hoje

1. Explicar o que é o franchising e como o franchising difere de outras formas de propriedade de empresas
2. Perceber os diferentes tipos de franchising
3. Identificar alguns aspectos para determinar se o franchise é um bom modo para o crescimento da empresa
4. Identificar os custos associados com a compra de um franchise
5. Discutir as vantagens e desvantagens de comprar um franchise
6. Identificar alguns perigos no franchising e cuidados a ter





## Bibliografia



- Anexo do cap. 3 – Ser empreendedor: Pensar, criar e moldar a nova empresa, Manuel Ferreira, João Santos e Fernando Serra, Ed. Sílabo, 2008.



## O que é o franchising?



- O *Franchising* é uma forma de organização em que a empresa que já tem um produto/serviço bem sucedido (franchisador) licencia a sua marca e forma de fazer negócio a outras empresas ou indivíduos, em troca de uma *franchise fee* e do pagamento de *royalties*
- Alguns franchisadores são empresas bem estabelecidas (ex: McDonald's), enquanto outros são empresas novas lançadas por empreendedores

## Alguns exemplos de franchising em Portugal



www.infofranchising.pt


## Entidades/Empresas (com site) que promovem o franchising em Portugal

- [Instituto de Informação em Franchising](#)
- [Associação Portuguesa de Franchise](#)
- [Franchising.pt](#)
- [ptfranchising.com](#)
- [tormo.com](#)

Ser Empreendedor: Pensar, criar e moldar a nova empresa

## Quando franchisar?


- Quando é que o franchising é mais apropriado?
  - Quando a empresa tem uma marca forte (ou potencialmente forte), um método de negócio bem organizado e um desejo de crescer
  - Um sistema de franchise falhará se a marca do franchise não adicionar valor para os clientes e/ou se o seu modelo de negócio tiver falhas ou estiver fracamente desenvolvido



## Comprar um franchise

Responder às questões seguintes ajudará a determinar se o franchising é um bom sistema para si.

- Está disposta a receber ordens? Os franchisadores são bastante controladores da forma como os estabelecimentos são operados.
- Está disposta a fazer parte de um “sistema” de franchising em vez de um negócio independente?
- Como vai reagir se fizer uma sugestão ao franchisador e ele a rejeitar?
- O que procura num negócio? Quer trabalhar muito?
- Quão disponível está para arriscar o seu dinheiro?
- Como é que se vai sentir se o seu negócio estiver a gerar prejuízo mas você tiver de pagar royalties sobre os resultados operacionais?





## CUIDADO!! Alguns erros frequentes sobre o franchising



- O franchising é um investimento seguro
- Uma indústria forte garante o sucesso do franchise
- O franchising é um sistema de negócio “com provas dadas”
- Não é preciso contratar um advogado especialista em franchising nem um contabilista
- Os melhores sistemas crescem rapidamente e é melhor fazer parte de um sistema em rápido crescimento
- Consigo operar o meu estabelecimento de franchising com um custo mais baixo que o indicado pelo franchisador
- O franchisador é uma boa pessoa – ajudar-me-á se for necessário