



# VALE A PENA INVESTIR EM FRANQUIAS?

Hélio Craveiro  
Advogado especialista em Franquias  
OAB/GO 15.190

Tayná Novaes  
Advogada especializada em Franchising  
OAB/GO 58.460



**CRAVEIRO**  
ADVOCACIA & CONSULTORIA

# Introdução

## Empreender com estratégia é o primeiro passo para o sucesso.

Investir em uma franquia é, para muitos empreendedores, a realização de um sonho.

Ter o próprio negócio.  
Construir algo sólido.  
Gerar renda, autonomia e propósito.

O sistema de franquias surge justamente como uma alternativa estruturada para quem deseja empreender com mais direcionamento.

### Diferente de começar do zero, a franquia oferece:



Uma marca já posicionada no mercado



Um modelo de negócio testado



Treinamento e suporte



Padrões operacionais definidos

Não é por acaso que o **mercado brasileiro de franquias movimentava centenas de bilhões de reais por ano** e reúne milhares de unidades espalhadas pelo país. O franchising se consolidou como um dos modelos mais relevantes do empreendedorismo moderno.

Mas, como todo investimento importante, ele merece reflexão estratégica.

Muitos franqueados enfrentam dificuldades não porque o modelo de franquia seja ruim, mas porque não realizaram uma análise prévia adequada. A pressa, o entusiasmo e a confiança excessiva nas promessas comerciais costumam substituir a reflexão estratégica.

É comum que o futuro franqueado se encante com projeções de faturamento, relatos de sucesso, crescimento acelerado da rede e promessa de suporte constante.

### ***Este guia foi criado exatamente para isso:***

Ajudar você a compreender como o sistema de franquias funciona, quais são suas vantagens, quais pontos precisam de atenção e, principalmente, como avaliar se esse modelo está alinhado ao seu perfil e momento.

Porque franquias podem ser excelentes oportunidades, quando escolhidas com consciência.

Ao final desta leitura, você estará mais preparado para responder à pergunta mais importante de todas:



**PARA MIM, NESTE MOMENTO, VALE A PENA INVESTIR EM FRANQUIA?**



Vamos construir essa resposta juntos.

# O QUE É FRANCHISING?

Entendendo, de forma simples, como funciona uma franquia:

Antes de decidir investir, é essencial entender como o sistema de franquias realmente funciona.

## O que é uma franquia?

Franquia é um modelo de negócio no qual uma empresa (franqueadora) concede a outra empresa (franqueado) o direito de utilizar:



A marca



O modelo de operação



Os produtos ou serviços



O know-how



O padrão de funcionamento

Em troca, o franqueado paga determinadas taxas e se compromete a seguir regras previamente estabelecidas.

Em termos simples: você não cria o negócio do zero, você passa a operar um modelo que já foi estruturado e testado por outra empresa.

## Como funciona a relação entre franqueador e franqueado?

É importante entender que **franquia não é sociedade**.

O franqueador continua sendo dono da marca e do modelo de negócio, enquanto o franqueado é um empresário independente que opera sua própria unidade, seguindo as regras e o padrão da rede.

***Nessa relação o franqueador oferece:** uso da marca, treinamento inicial, suporte operacional, orientação de marketing, e padronização de processos.*

Já o franqueado assume, o investimento inicial para montagem da unidade, a gestão da unidade, a contratação de equipe, o cumprimento das regras da rede.

É uma relação contratual de longo prazo, regulada pela Lei de Franquias (Lei nº 13.966/2019), que estabelece direitos e deveres para ambas as partes.

## O que é a COF (Circular de Oferta de Franquia)?

A COF é um dos documentos mais importantes do sistema de franquias. Ela deve ser entregue ao candidato com antecedência mínima de 10 (dez) dias antes da assinatura do contrato ou pré-contrato de franquia.

A COF contém informações essenciais, como:



histórico da empresa



balanços financeiros



descrição do negócio



estimativa de investimentos



taxas cobradas



lista de franqueados atuais e desligados



ações judiciais relevantes

Elas existem para que o candidato tenha transparência e possa analisar o investimento com base em informações oficiais. Importante conferir se a COF atende a todas as exigências legais.

## Quais são as taxas envolvidas?

Ao investir em uma franquia, o franqueado normalmente paga:



### Taxa de franquia

Valor pago no início para ingressar na rede e ter direito ao uso da marca.



### Royalties

Percentual pago periodicamente (geralmente mensal) sobre o faturamento ou valor fixo, como remuneração pelo uso contínuo da marca e do sistema.



### Taxa de propaganda ou marketing

Contribuição destinada às campanhas de marketing da rede.

Além dessas, podem existir outras taxas previstas em contrato, o que reforça a necessidade de análise prévia.

Entender essa estrutura é o primeiro passo para avaliar se esse formato de negócio combina com seu perfil e seus objetivos.

Na próxima página, vamos analisar as vantagens reais e os pontos que merecem atenção antes de investir.

# AS VANTAGENS REAIS

## Por que tantas pessoas escolhem investir em franquias?

Vamos entender os principais benefícios.

### **Marca conhecida**

Uma das maiores vantagens da franquia é iniciar o negócio com uma marca já posicionada no mercado. Construir credibilidade do zero pode levar anos. Em uma franquia, o reconhecimento da marca já abre portas. O cliente já conhece o produto ou serviço, e isso reduz a barreira de entrada.

### **Modelo testado e validado**

Ao investir em uma franquia, você adota um modelo de negócio que já passou por testes e ajustes. Processos operacionais, fornecedores, precificação, estratégias de atendimento e gestão já foram estruturados pela franqueadora. Isso reduz erros comuns de quem empreende sozinho. Não significa garantia automática de sucesso, mas significa que você parte de uma base estruturada.

### **Suporte operacional**

Outra vantagem importante é o suporte oferecido pela franqueadora. Em regra, o franqueado recebe treinamento inicial, manuais operacionais, orientação na implantação, apoio na escolha do ponto comercial e acompanhamento inicial das operações. Esse acompanhamento pode ser especialmente valioso para quem está empreendendo pela primeira vez.

### **Marketing estruturado e alcance nacional**

Em franquias mais consolidadas, existe investimento em marketing institucional. Campanhas nacionais, ações digitais, presença em mídias sociais e estratégias de branding fortalecem a marca como um todo, beneficiando todas as unidades.

### **Redução da curva de aprendizado**

Empreender sozinho costuma envolver tentativa e erro. Na franquia, parte desse aprendizado já foi absorvido pela franqueadora ao longo do tempo. Em outras palavras: o franqueado aprende mais rápido porque já existe um caminho estruturado.

Para muitos empreendedores, esse conjunto de benefícios isso representa uma forma mais organizada e estratégica de iniciar um negócio. Na próxima página, vamos analisar os pontos que também merecem atenção, porque toda decisão consciente deve considerar tanto as oportunidades quanto os compromissos envolvidos.

# OS RISCOS QUE POUCO SE FALA

Entender os compromissos é tão importante quanto enxergar as oportunidades. Franquias oferecem estrutura e marca consolidada. Mas também envolvem obrigações contratuais que precisam ser analisadas com atenção.

Veja os principais aspectos que merecem atenção:

## Multa rescisória elevada

Os contratos costumam ter prazo longo. Se o franqueado quiser encerrar antes, pode haver multa significativa. É essencial se atentar ao custo de saída antes de assinar.

## Não concorrência

Após o término do contrato, pode haver restrição para atuar no mesmo segmento por determinado período ou região.

## Exclusividade de fornecedores

O franqueado pode ser obrigado a comprar de fornecedores homologados, o que pode impactar custos e margem de lucro.

## Royalties e Taxa de propaganda

É comum o pagamento mensal de royalties e fundo de marketing da rede. É importante verificar como funciona a prestação de contas.

## Dependência da rede

É necessário se atentar à necessidade de padronização e ausência de liberdade criativa, e ao fato de que desempenho da unidade também depende da gestão e da reputação da franqueadora.

Portanto, quanto mais você compreender esses pontos antes da assinatura, mais consciente será sua decisão.

Na próxima página, vamos analisar algo fundamental:

Franquia combina com o seu perfil e momento atual?

# PERFIL DO INVESTIDOR

## Franquia é para você?

Franquia não é apenas um investimento financeiro. É um modelo de trabalho, gestão e relacionamento.

Antes de decidir, vale refletir sobre seu perfil.



### Franquia pode ser adequada para você se:

- Está disposto a seguir padrões e diretrizes
- Tem capital de investimento e reserva para capital de giro
- Busca previsibilidade e redução da curva de aprendizado
- Aceita trabalhar dentro de regras previamente definidas



### Pode não ser o modelo ideal se:

- Você deseja total liberdade criativa
- Não se sente confortável em seguir padrões rígidos
- Não tolera interferência externa na gestão
- Está investindo todo o seu patrimônio sem margem de segurança
- Busca retorno imediato sem planejamento

Franquia pode ser uma excelente oportunidade, desde que combine com seu perfil e haja uma análise prévia do negócio.

Antes de investir valores relevantes e assumir obrigações de longo prazo, é muito importante avaliar com critério técnico se a estrutura contratual e financeira está realmente alinhada ao seu perfil e ao seu planejamento.

# CONCLUSÃO

Decidir bem é tão importante quanto empreender

Franquia pode ser uma excelente oportunidade. Pode representar crescimento estruturado, marca consolidada, suporte e redução da curva de aprendizado. Mas também pode se tornar uma experiência frustrante quando o investimento é feito sem análise adequada.

O que diferencia uma trajetória de sucesso de uma decisão precipitada não é sorte, é preparação.

Trata-se de compreender o alcance do contrato, o nível de compromisso assumido, a exposição patrimonial envolvida, a sustentabilidade financeira projetada, e o alinhamento com seu perfil e momento de vida.

E essa análise não deve ser superficial, ela precisa ser técnica, criteriosa e orientada. Antes de assumir um compromisso contratual de longo prazo e alto investimento, é recomendável realizar um diagnóstico para averiguar a viabilidade da franquia desejada.

Decidir com clareza é o que transforma um investimento em um projeto sustentável. A escolha é sua. Mas que ela seja feita com consciência.

**Se, após a leitura, você identificar pontos que mereçam aprofundamento na sua situação específica, é recomendável realizar avaliação técnica individualizada.**



Hélio Craveiro  
Advogado especialista em Franquias  
OAB/GO 15.190



Tainá Novaes  
Advogada especializada em Franchising  
OAB/GO 58.460