

Em termos de estrutura de gastos mensais, também não se pode esquecer que, nas franquias, como a marca não lhe pertence, é preciso pagar uma taxa mensal sobre o faturamento a título de royalties, ou direito de exploração da marca. Como era de se esperar, quanto mais conhecida for a marca, maior é esta taxa e mais comprometida fica a margem do franqueado.

Além disso, existe necessidade constante de investimento em propaganda e publicidade, o que é feito através do direcionamento de uma parcela fixa do faturamento da unidade franqueada. Portanto, além de menos liberdade de gestão para decidir estratégia, você também enfrenta uma situação em que uma parte, muitas vezes significativa, do seu faturamento, está comprometida.

Atenção na negociação do contrato

Como o retorno do seu negócio está diretamente relacionado com a sua estrutura de custos, é recomendável que você verifique como ela funciona na franquia em que está interessado. Abaixo listamos algumas das precauções a serem tomadas neste sentido:

Investimento: Verifique quanto você irá gastar para montar o negócio. Inclua nos cálculos a taxa de franquia cobrada, o treinamento, a montagem e padronização da loja, o estoque e o capital de giro.

Concorrência: Quais são os concorrentes da marca? O preço cobrado pelo franqueador é semelhante ao dos demais concorrentes? Questione quais as vantagens da marca oferecida pelo franqueador.

Royalties: Como será feita a cobrança dos royalties? Eles estão embutidos nos produtos e nas compras? Cuidado, porque se estes produtos ficarem parados no estoque, você terá que pagar por um produto que ainda não vendeu.

Publicidade: A cobrança é rateada proporcionalmente entre os demais? Quais são os meios de divulgação do produto? Lembre-se que nem sempre aquilo que você investe em publicidade retorna como vendas obtidas.

Com relação ao retorno do negócio, é importante lembrar que o franqueado precisa reportar, ao franqueador, o desempenho da loja durante o ano. Se o franqueador achar que o franqueado é um mau administrador, ele pode pedir o cancelamento do contrato de concessão. Portanto, é fundamental que você tenha em mente quais as expectativas do franqueador neste sentido.

Também é importante verificar o que ocorre, caso você desista do negócio. Muitas vezes não é dado direito ao reembolso do capital investido e, mesmo que haja alguém interessado na compra do seu negócio, é preciso antes ter autorização da empresa franqueadora.