



FRANQUIAS BRASIL



FRANCHISING
NA PRÁTICA

Guia de bolso para quem estuda
investir em uma franquia:

MERCADO, MODELO DE NEGÓCIO, SELEÇÃO,
ASPECTOS JURÍDICOS E GESTÃO DE RISCOS.

UMA PARCERIA:



ABF

ASSOCIAÇÃO
BRASILEIRA DE
FRANCHISING

&



EBOOK DE APOIO AO CURSO PRESENCIAL · FRANQUIASBRASIL.COM.BR

O que você vai encontrar neste ebook

Seis módulos, na mesma ordem do curso presencial, condensados em conteúdo direto para consulta rápida antes, durante ou depois do treinamento.

01

Mercado do Franchising – números e tendências

O tamanho do setor no Brasil, os segmentos que mais cresceram e para onde o mercado está caminhando em 2026.

02

Principais características do modelo de franquia

O que a Lei 13.966/19 define como franquia, o papel de franqueador e de franqueado, e os termos que sustentam o sistema.

03

Etapas envolvidas na escolha do franqueado

Como funciona o funil de seleção e por que a autoanálise de perfil é o primeiro filtro de risco.

04

Orientações úteis para analisar uma franquia

Um roteiro de 10 pontos para avaliar uma marca antes de investir — e os sinais de alerta que não devem ser ignorados.

05

Questões jurídicas do sistema de franquias

Lei 13.966/19, Circular de Oferta de Franquia (COF), pré-contrato e contrato de franquia.

06

Formas de resolução de conflitos e gestão de riscos

Negociação, mediação, arbitragem e Judiciário — e sete práticas para reduzir o risco da operação.

COMO USAR ESTE MATERIAL

Este ebook acompanha o curso presencial "Franchising na Prática". Ao final do encontro, reúna-se em grupo para aplicar o quiz e discutir os temas apresentados — é o melhor jeito de fixar o conteúdo.

O setor em 2025

R\$ 301,7 biFaturamento
+10,5%**202.444**Unidades em operação
+4.735 saldo líquido**3.297**Marcas / redes
Estável**1,76 mi**Empregos diretos
+2,5%

Segmentos que mais cresceram

Limpeza e conservação — destaque do ano

Saúde, beleza e bem-estar +14,6%

Alimentação, comércio e distribuição +12,9%

Alimentação — food service +10,8%

Tendências para 2026

01**Capilaridade regional**

Expansão forte para cidades menores e para o interior, evitando a saturação das grandes metrópoles.

02**Maturidade sobre quantidade**

O número de redes se manteve estável: o mercado se consolida, com marcas mais fortes e eficientes.

03**Foco em produtividade**

O faturamento cresceu mais (+10,5%) do que o número de unidades (+2,4%): maior eficiência operacional.

Franchising: ontem vs. hoje

Como era	Como é agora
Expansão: foco no número de lojas abertas	Expansão: foco na saúde de cada unidade
Perfil: operador "mão na massa"	Perfil: gestor orientado por indicadores (KPIs)
Suporte: reativo, ajuda quando há problema	Suporte: preditivo, usa dados para antecipar crises
Sucesso: ter o ponto bem localizado	Sucesso: ter a operação mais eficiente

O jogo mudou: gestão, dados e eficiência

01**Menos permissivo**

Barreiras de entrada mais altas e maior rigor na seleção de franqueados.

02**Escalabilidade real**

O volume de unidades é consequência de um modelo saudável, não o objetivo principal.

03**Gestão como diferencial**

Em mercados saturados, a vitória está nos detalhes: CMV, turnover e experiência do consumidor.

O que a Lei 13.966/19 define como franquia

01

Cessão estruturada da marca

Uma solução que combina força de marca com operação autônoma.

02

Modelo de negócios

Estrutura testada e replicável, não apenas o uso de um nome comercial.

03

Suporte contínuo

Para operação independente, dentro de um sistema padronizado.

É franquia quando... / Não é franquia quando...

É franquia quando	Não é franquia quando
Há transferência real de know-how, não apenas o uso da marca.	Existe cessão de marca sem transferência de know-how.
Existem padronização e suporte contínuo, com pagamento de taxas.	Um negócio simplesmente tem várias unidades, sem um sistema replicável.
O franqueado é juridicamente independente e não possui vínculo trabalhista.	Não há método, suporte nem controle por trás da marca.

Papel das partes: a simbiose da eficiência

Franqueador — a estratégia	Franqueado — a execução
Guardião da marca: protege o posicionamento de mercado.	Embaixador local: consolida a marca em seu território.
P&D e inovação: tecnologia, produtos e metodologias.	Foco na operação: garante a experiência do cliente final.
Suporte inteligente: assessoria com dados de rede.	Gestão de performance: paga royalties, cuida da saúde financeira.

Por que se paga para usar o sistema

Taxa de franquia

"Ingresso" no sistema: setup do negócio, ponto, projeto e treinamento de base.

Royalties

Manutenção da performance: suporte contínuo, inovação e atualização de sistemas.

Taxa de propaganda (FP)

Campanhas e presença digital que o lojista isolado não bancaria sozinho.

Marca

Ativo de reputação, posicionamento e confiança — não apenas de identidade visual.

"No franchising, você empreende para si mesmo, mas não por si mesmo."

A seleção do franqueado é um filtro estratégico: reduz turnover, preserva a rede e evita o fechamento prematuro de unidades por falta de afinidade com o modelo.

O funil de seleção

- | | |
|--|--|
| <p>1 Triagem inicial
Dados pessoais, perfil financeiro e região de interesse.</p> | <p>2 Discovery
Apresentação do modelo de negócio e viabilidade financeira.</p> |
| <p>3 Testes de perfil
Testes comportamentais (DISC ou similares) para avaliar a resiliência e o foco em processos.</p> | <p>4 Entrevista pessoal
Foco em comportamento, personalidade e alinhamento de expectativas.</p> |
| <p>5 Entrega da COF
Período mínimo de 10 dias de análise jurídica, conforme a Lei 13.966/19.</p> | <p>6 Formalização
Tomada de decisão e assinatura do pré-contrato ou do contrato de franquia.</p> |

Análise de perfil: franqueado vs. empregado

Franqueado	Empregado
Autonomia: gere o próprio negócio de acordo com os padrões da marca.	Subordinação: segue as regras e orientações da empregadora.
Risco financeiro: assume investimento e possíveis prejuízos.	Baixo risco financeiro: não há investimento de capital próprio.
Lucro variável: os ganhos dependem do desempenho do negócio.	Salário fixo: remuneração previsível, com possíveis bônus.

O diagnóstico de aptidão (self-due diligence)

Capacidade de subordinação

Disponibilidade: operador ou investidor?

Reserva de contingência

ATENÇÃO

Se você tem necessidade visceral de inventar regras, o franchising será uma prisão, não uma solução.

Da autoanálise à validação

1. Autoanálise de perfil

2. Pesquisa de mercado

3. Recursos necessários

4. Validação operacional

5. Estudo de viabilidade

POR QUE ISSO IMPORTA

É um mecanismo de due diligence humana: avaliação financeira, operacional e comportamental do candidato, para proteger o branding e reduzir a taxa de mortalidade das unidades franqueadas.

Roteiro de avaliação em 10 pontos

- 01 **Autodiagnóstico** — antes de olhar franquias, entenda seu próprio perfil, capital disponível e tolerância ao risco.
- 02 **Pesquisa inicial da marca** — tempo de mercado, crescimento da rede, reputação e clareza da proposta de valor.
- 03 **Transparência inicial** — a marca responde às dúvidas com clareza ou "enrola" nos números?
- 04 **Perfil do franqueado ideal** — a marca deixa claro quem busca, com quais características e dedicação.
- 05 **Complexidade da operação** — depende de uma equipe grande, habilidade técnica ou da presença constante do operador?
- 06 **Viabilidade financeira** — faturamento médio (não o melhor caso), margem líquida real e prazo de retorno.
- 07 **Conversa com franqueados** — o passo mais ignorado e mais valioso, principalmente com ex-franqueados.
- 08 **Teste de campo** — visitar unidades, observar a operação e falar com os funcionários.
- 09 **Análise da COF** — o coração da decisão: direitos, obrigações, taxas e histórico dos franqueados.
- 10 **Avaliação jurídica** — revisão do contrato, cláusulas de saída, multas e território, com advogado especializado.

Sinais de alerta

Promessa de retorno rápido demais

Crescimento acelerado sem estrutura

Falta de transparência

Dependência excessiva do franqueador

Muitos franqueados insatisfeitos

NÃO ENTRE POR ESSES MOTIVOS

Para ganhar dinheiro rápido, para trabalhar pouco, pelo status da marca, por gostar só do produto, por ser barata ou por amizade com o franqueador — a franquia exige operação, não vitrine.

"A maioria das pessoas avalia a franquia olhando para a marca e o faturamento. Esse é o pior caminho."

O triângulo de sustentação

01

O Direito — a moldura

A segurança jurídica e a norma vigente: a Lei 13.966/19 e o sistema que garante que o franqueado não é empregado.

02

O Contrato — o instrumento

É a "lei entre as partes" levada ao extremo: padrões de operação, limites geográficos e taxas.

03

A Ética — o alicerce

Boa-fé objetiva e transparência pré-contratual, garantidas pela obrigatoriedade da COF.

O que a Lei 13.966/19 diz nas entrelinhas

Natureza híbrida

Marca + know-how + serviço: um pacote indissociável, não apenas uma licença de uso de marca.

Sem vínculo empregatício

Independência jurídica e financeira total entre as partes. O franqueado é empresário autônomo.

Liberdade contratual

Muita liberdade na redação das regras — mas, uma vez assinadas, o Judiciário exige rigor no cumprimento.

Transparência via COF

Entrega obrigatória 10 dias antes da assinatura ou do pagamento, sob pena de anulação e indenização.

Pré-contrato e contrato de franquia

Pré-contrato de franquia	Contrato de franquia
Não é obrigatório por lei; formaliza a fase pré-operacional.	Formaliza a relação de franquia em forma definitiva.
Firmado no mínimo 10 dias após a entrega da COF.	Confere direito de uso de marca, know-how e suporte.
Trata de ponto comercial, treinamento e taxa inicial.	Define o território, o prazo, a remuneração e a rescisão.

O que a Lei 13.966/19 impõe

Entrega da COF 10 dias antes de qualquer assinatura

Contrato de franquia obrigatoriamente por escrito

Penalidades por descumprimento das informações

Anexos: franqueados atuais, balanços, pré-contrato e contrato padrão

ART. 1º — LEI 13.966/19

Disciplina o sistema de franquia empresarial: o franqueador autoriza, por contrato, o uso de marcas e know-how, mediante remuneração, sem caracterizar relação de consumo ou vínculo empregatício com o franqueado ou seus empregados.

Documento jurídico exigido pelo art. 2º da Lei 13.966/19. Deve ser entregue no mínimo 10 dias antes de qualquer assinatura ou pagamento — nunca deve ser usado como material comercial.

O que a COF precisa trazer

Histórico e qualificação

Histórico resumido e qualificação completa do franqueador, com balanços e demonstrações financeiras.

Pendências judiciais

Indicação precisa de processos que questionem o sistema de franquia.

Perfil do franqueado ideal

Descrição detalhada da franquia e dos requisitos de envolvimento direto na operação.

Investimento e taxas

Investimento inicial total, taxa de franquia, royalties, publicidade e seguro mínimo.

Franqueados atuais e ex-franqueados

Relação completa dos últimos 24 meses, com nomes, endereços e telefones.

Território

Exclusividade (ou não), regras de concorrência entre unidades próprias e franqueadas.

Suporte oferecido

Supervisão de rede, treinamento, manuais, tecnologia e auxílio na escolha do ponto.

Situação pós-contrato

Know-how, propriedade intelectual e regras sobre atividade concorrente após o término.

Modelo de contrato

Contrato padrão e pré-contrato, com anexos, prazos, penalidades e regras de renovação.

Conselho de franqueados

Existência de conselho ou associação e regras de concorrência entre as partes durante o contrato.

DICA

Use a COF para conferir se as informações recebidas durante a seleção estão de fato incluídas na documentação jurídica — é o momento de validar promessas com o papel.

Quatro institutos jurídicos do contrato de franquia

Licença de uso de marca

Transferência de tecnologia e know-how

Abastecimento de produtos

Assistência técnica e suporte

Fluxograma de seleção do franqueado

1

Processo de seleção

Investigação e conexão entre o franqueador e o candidato.

2

Entrega da COF

No mínimo 10 dias antes de qualquer assinatura ou pagamento.

3

Pré-contrato (se houver) e pagamento da taxa inicial

Cumprimento das obrigações recíprocas para implantação da franquia.

4

Assinatura do contrato de franquia

Formalização definitiva da relação entre as partes.

5

Inauguração e início das operações

A franquia entra oficialmente em funcionamento.

Quatro caminhos para resolver um conflito

1. Negociação direta

Primeira abordagem entre franqueador e franqueado. Solução rápida, de baixo custo, preserva a relação.

2. Mediação empresarial

O terceiro imparcial facilita o diálogo sem impor decisão (Lei nº 13.140/2015).

3. Arbitragem

Processo célere e confidencial, com decisão de árbitro especializado — sem possibilidade de recurso (Lei nº 9.307/1996).

4. Poder Judiciário

Processo público e moroso, com decisão vinculante de juiz generalista e custas processuais mais altas.

Sete práticas de gestão de risco

- 01 Entender profundamente o papel do franqueado e do franqueador na relação.
- 02 Controlar rigorosamente as finanças: fluxo de caixa atualizado e reserva financeira.
- 03 Seguir os padrões da marca — o risco diminui quando se respeita o know-how do franqueador.
- 04 Analisar constantemente o mercado local: concorrência, clientes e mudanças na procura.
- 05 Envolver-se ativamente na operação — sua presença é a maior segurança do negócio.
- 06 Desenvolver boas competências de comunicação com a equipe, o franqueador e os clientes.
- 07 Assumir a franquia como negócio próprio: a franquia não elimina risco, ela reduz o erro.

"Franquias de sucesso não crescem rápido. Elas crescem certo."

Base legal de cada método

Mediação — Lei nº 13.140/2015

Arbitragem — Lei nº 9.307/1996

Judiciário — Lei 13.966/19, CPC/15 e Código Civil

RESUMO

Franquia não elimina risco — ela reduz erro. O resultado depende do esforço diário do franqueado: o franqueador dá suporte, mas não gere o negócio por você.



FRANCHISING **NA PRÁTICA**

Franchising é educação, execução e autorresponsabilidade

Poucos fazem bem - os melhores fazem sempre.
O que gera lucro real é o seu capital intelectual e
a sua capacidade de execução.

Muito obrigado pela sua presença!

UMA PARCERIA:



ABF

ASSOCIAÇÃO
BRASILEIRA DE
FRANCHISING

&

SEBRAE

Todos os direitos reservados ao convênio Franquias Brasil. Proibida
a reprodução total ou parcial deste material sem autorização prévia.