



GESTÃO FINANCEIRA

**Sustentabilidade,
crescimento e perenidade:**
os pilares financeiros que garantem uma
expansão estruturada.

UMA PARCERIA:



&



O que você vai encontrar neste ebook

Falar sobre finanças no franchising é falar sobre o alicerce que sustenta toda a rede — saudável tanto para a franqueadora quanto para o franqueado.

01**Os dois corações do negócio**

Caixa da unidade e caixa da franqueadora: o equilíbrio que sustenta o crescimento.

02**Onde o capital investido é aplicado**

Taxa de franquia, capital de giro, implantação e o recurso vital para sobreviver aos primeiros meses.

03**Indicadores de lucratividade e DRE**

Payback, VPL, TIR e o acompanhamento mensal que revela a margem real.

04**Ponto de equilíbrio e a curva de rampagem**

De 6 a 18 meses de maturação — e por que negligenciá-la é o erro mais caro.

05**Economia de escala e armadilhas a evitar**

Como a rede reduz custos — e os erros mais comuns na gestão financeira da unidade.

SOBRE ESTE MÓDULO

Quarto módulo do curso Franquias Brasil. Gestão financeira vai muito além de números: é uma visão de longo prazo.

O crescimento saudável depende do equilíbrio exato entre dois fluxos de caixa distintos — e cada um tem sua própria lógica de sobrevivência.

Dois fluxos, um sistema

Caixa da unidade

Precisa de rentabilidade local para operar, pagar taxas e remunerar o investidor.

Caixa da franqueadora

Recursos para suporte, P&D, expansão e manutenção da infraestrutura de rede.

Receitas da franqueadora

01

Taxa de franquia

Cobre os custos de expansão, seleção e implantação da nova unidade.

02

Royalties

Remunera o suporte contínuo, a inovação e a transferência de know-how.

03

Suprimentos

Eventual margem na homologação de fornecedores em larga escala.

O DILEMA DOS ROYALTIES

Se fixados acima da capacidade, tornam a unidade inviável nos meses de baixa sazonalidade. Se fixados abaixo, privam a franqueadora de recursos para consultoria e tecnologia.

Taxa de franquia

Direito de adesão ao sistema e à marca.

Capital de giro

O "oxigênio" operacional da unidade nos primeiros meses.

Marketing de inauguração

Atração inicial de tráfego para a nova unidade.

Equipamentos

Máquinas e mobiliário técnico conforme o padrão.

Estoque inicial

Insumos necessários para o primeiro mês de operação.

Custos de implantação

Obras, arquitetura e padrões visuais da marca.

ATENÇÃO

Desvios no padrão de implantação podem gerar multas contratuais e perda da identidade da rede.

Capital de giro: o recurso vital

Recurso necessário para cobrir despesas fixas — aluguel, pessoal, impostos — enquanto a unidade não atinge o faturamento mínimo para se pagar. O abandono precoce de muitas franquias ocorre por subestimar essa necessidade.

Três indicadores essenciais

01**Payback**

Tempo necessário para recuperar o investimento inicial a partir dos lucros.

02**VPL**

Valor Presente Líquido: transforma os fluxos futuros para o valor atual.

03**TIR**

Taxa Interna de Retorno: a rentabilidade "real" do projeto em relação ao mercado.

DRE: componentes financeiros-chave

Componente	Ponto de atenção
Royalties — uso da marca e know-how	Verifique se incide sobre valor bruto ou líquido
CMV — custo da mercadoria vendida	Impacta diretamente a margem de contribuição
Fundo de propaganda — marketing unificado	Exija transparência na prestação de contas
Markup — índice de definição de preço	Deve ser competitivo com o mercado local

10% a 20%

Lucro líquido esperado (referência de mercado)

O ponto de equilíbrio (break-even)

O ponto em que as receitas igualam as despesas totais — o marco fundamental às planejar a reserva de capital de giro necessária para a sobrevivência do negócio.

O fenômeno da rampagem (ramping-up)

6 a 18

Meses de duração média

100%

Consumo do capital de giro previsto na COF

É a curva de aprendizado operacional e de maturação da marca na praça local. Durante este ciclo, o faturamento cresce de forma escalonada — não atinge o potencial máximo imediatamente. É justamente na rampagem que o capital de giro estimado na COF é consumido para cobrir os déficits operacionais temporários.

ATENÇÃO

Negligenciar a curva de rampagem é o principal gatilho do fechamento precoce de uma unidade franqueada.

Economia de escala e CMV

01

Barganha

Insumos e softwares negociados globalmente pela franqueadora.

02

Redução de custos

A economia de escala deve neutralizar o peso das taxas de royalties.

03

Blindagem

Menores custos fixos e variáveis por unidade franqueada.

Responsabilidade dos dois lados

Franqueador

Deve prover suporte, inovação e escala para manter a competitividade da unidade.

Franqueado

Deve operar com disciplina, manter o controle de custos e seguir os padrões de rede.

Cuidado com as armadilhas

Subestimar o capital de giro

Esperar lucro máximo no mês 1

Não acompanhar o DRE mensalmente

"Uma marca promissora pode ser comprometida pela falta de controle. Fortaleça sua operação com dados."



Números com visão de longo prazo.

Você já possui uma visão estruturada dos pilares financeiros de uma franquia de alta performance.

***Parabéns por chegar até aqui!
Nos vemos no Módulo 05.***

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.