|  |  |
| --- | --- |
| |  | | --- | | **Uma breve Introdução ao Franchising**  Para o ajudar a compreender um pouco melhor este conceito, reunimos algumas das ideias fundamentais sobre franchising. | |

|  |  |
| --- | --- |
| |  | | --- | |  |   O franchising é uma modalidade de negócio em plena expansão, não só em Portugal, como em todo o mundo. Permitindo concretizar uma ambição comum a muitos profissionais, este modelo facilita a introdução no mercado “por conta própria”, com uma taxa potencial de sucesso garantida e, consequentemente, menos riscos associados.  Para o ajudar a compreender um pouco melhor este conceito, reunimos algumas das ideias fundamentais sobre franchising.   O franchising é um modelo de negócio em parceria, através do qual uma empresa de sucesso – franchisador - transfere o seu know-how, incluindo o direito a explorar todos os produtos, serviços e marca, para um franchisado, em troca de uma determinada quantia monetária.  Para além dos conceitos de Franchisador e Franchisado, é frequente serem abordados os conceitos de “direitos de entrada” e de “royalties”. O primeiro, diz respeito ao valor pago inicialmente, geralmente na data de assinatura do contrato que celebra a adesão à rede de franchising. O segundo, diz respeito ao valor pago mensalmente, proporcional à facturação, para garantir a utilização da marca e dos serviços de apoio prestados pelo franchisador.  Este modelo de negócio apresenta como principais vantagens: a exploração de uma marca já conhecida dos consumidores, a possibilidade de conhecer e utilizar o know-how de uma empresa bem sucedida, e ainda a possibilidade de contar com o apoio do franchisador de forma continuada (incluindo formação).  Antes de “embarcar” numa investida desta dimensão, é importante assegurar-se de que está preparado para ser empresário. Para além de investir muito do seu tempo e dinheiro, não terá uma retribuição fixa e poderá criar alguma instabilidade no seio familiar, pelos riscos envolvidos.   Tal como qualquer outro negócio, o franchising não está imune a riscos, e apresenta desvantagens, como o pagamento de royalties e da taxa de publicidade. Por outro lado, o conceito de “negócio próprio” fica um pouco restringido aos limites impostos pelo Franchisador.   Para mais informações sobre este tema, sugerimos que consulte:  Info Franchising  http://www.infofranchising.pt/  Franchising.pt http://www.franchising.pt/  Portal Português do Franchising http://www.ptfranchising.com/ |