

Getnet[®]

Mês do cliente: guia da franquia e do licenciamento. Conheça as vantagens e desvantagens

Getnet destaca pontos essenciais para escolher a melhor estratégia de negócio



Com os mercados de franquias e licenciamentos aquecidos, empreendedores buscam cada vez mais entender qual opção é mais adequada para seu negócio e como aplicá-la de maneira efetiva. Segundo pesquisa realizada pela Associação Brasileira de Franchising (ABF) em 2022, o **faturamento do mercado brasileiro de franquias saltou de R\$47 bilhões no terceiro trimestre de 2021 para R\$56 bilhões no terceiro trimestre de 2022.**

Na indústria de licenciamento, conforme dados da Licensing International, principal associação comercial da indústria mundial de licenciamento de marcas, **as vendas globais de mercadorias e serviços licenciados atingiram US\$340,8 bilhões em 2022, enquanto as vendas gerais do setor de licenciamento continuam aumentando 8% em relação a 2021.**

Considerando as altas cifras movimentadas por estes setores e o otimismo em relação à economia, é importante compreender as distinções entre estes dois modelos, mesmo que você já tenha sua própria marca.

Para esclarecer melhor as diferenças entre franquia e licenciamento neste Mês do Cliente, a **Getnet Brasil, empresa de tecnologia e soluções de pagamento do grupo global PagoNxt, do Santander**, elaborou um guia para apresentar os conceitos envolvidos para não haver dúvidas no momento de definição das estratégias que permitem a expansão de uma marca ou empresa por meio da abertura de novas unidades em diferentes regiões.

O que é licenciamento?

O licenciamento é o direito contratual, por tempo limitado, de usar uma marca que pertence ou que é controlada por terceiros, seja em um produto ou serviço. O licenciado obtém uma remuneração ou percentual de lucro que o estabelecimento produz e deve aplicar a marca de

acordo com as diretrizes da licenciadora, que define, rigorosamente, como, quando e onde a marca pode ser usada.

Neste caso, o licenciado se torna responsável pela operação desta marca e deve gerenciá-la de acordo com seus próprios recursos e estratégias, sem o auxílio financeiro da licenciadora, o que faz com que o licenciamento exija um certo nível de prática e gestão.

● **Vantagens do licenciamento**

- Marca reconhecida: Ao licenciar uma marca conhecida, o estabelecimento pode se beneficiar de uma maior visibilidade no mercado, o que atrai mais clientes para a sua loja;
- Economia de tempo e recursos: Ao optar pelo licenciamento, você pode economizar tempo e recursos no desenvolvimento de sua própria marca, imagem e estratégia de negócios. O licenciador já estabeleceu uma imagem de marca que pode ser usada por você, permitindo que, assim, o licenciado se concentre em outras áreas.

● **Desvantagens do licenciamento**

- Restrições: A marca licenciadora pode impor restrições à sua loja, incluindo requisitos de layout, produtos a serem vendidos e preços a serem cobrados. Isso pode limitar sua capacidade de personalizar o local ou adaptar às necessidades do mercado local;
- Custo de licenciamento: Você terá que pagar um custo de licenciamento ao licenciador, além de uma taxa contínua. Isso pode ser significativo, especialmente se a loja ainda não estiver gerando receita suficiente;
- Dependência do licenciador: A loja licenciada pode se tornar dependente do licenciador para o sucesso do negócio. Se o licenciador não fornecer suporte adequado, como treinamento e orientação, ou não investir em publicidade e marketing, a loja pode não ser tão rentável;
- Competição: Lojas licenciadas geralmente competem entre si pelo mesmo mercado, o que pode levar a uma concorrência acirrada entre elas. Isso pode ser particularmente difícil se houver muitas lojas licenciadas em uma área limitada, como um bairro pequeno, por exemplo.

O que é franquia?

Já no sistema de franquias, ao investir, o franqueado adquire o direito de usar a marca da franqueadora, porém, isso vem associado somente ao direito de distribuição exclusiva e à responsabilidade da marca de prestar suporte à sua implementação e manutenção das operações, sem criar vínculo empregatício com o franqueado ou seus colaboradores.

A relação entre o empreendedor e a marca, no caso de franquia, é de interdependência: a franqueadora oferece acompanhamento contínuo para facilitar o sucesso da franquia desde o início, com treinamentos, assistência técnica, publicidade e outros recursos, e em troca, o franqueado cumpre suas responsabilidades de padronização e uso correto da marca.

Antes de efetuar a compra, o empreendedor recebe a Circular de Oferta de Franquia (COF), um documento obrigatório que apresenta todas as informações econômicas, jurídicas e

operacionais da franqueadora. Isso inclui detalhes sobre a taxa de franquia, royalties e fundo de marketing.

● **Vantagens da franquia**

- Marca estabelecida: como franqueado, você também tem a vantagem de trabalhar com uma marca já estabelecida e reconhecida no mercado, o que pode ajudar a atrair clientes e criar confiança em sua marca;
- Suporte e treinamento: os franqueadores fornecem treinamento completo sobre como gerenciar e operar o negócio, incluindo operações diárias, marketing, vendas e suporte de software. Além disso, os franqueados também podem receber suporte contínuo, como orientação e treinamentos adicionais;
- Modelo de negócios testado: uma franquia é um modelo de negócios testado, o que significa que as operações foram aperfeiçoadas pelo franqueador. Isso pode reduzir o risco de fracasso do negócio;
- Acesso a recursos: muitos franqueadores têm acordos com fornecedores e provedores de serviços, o que pode permitir que os franqueados obtenham produtos e serviços a preços mais competitivos.

● **Desvantagens da franquia**

- Custos iniciais elevados: as taxas iniciais para comprar uma franquia podem ser bastante elevadas, e os franqueados também precisam pagar taxas contínuas, taxas de publicidade e outras despesas;
- Restrições na tomada de decisão: os franqueados precisam seguir rigorosamente as regras e regulamentos estabelecidos pelo franqueador, o que pode limitar sua capacidade de tomar decisões independentes e criativas em relação ao negócio;
- Dependência do franqueador: o sucesso do negócio do franqueado pode depender em grande parte da qualidade do suporte oferecido pela marca.

Qual a melhor opção, franquia ou licenciamento?

Tanto a franquia quanto o licenciamento são modelos de negócios populares que oferecem oportunidades para os empreendedores que desejam iniciar um negócio bem-sucedido. Mas qual é a melhor opção no final das contas?

É muito importante considerar o perfil de investidor como fator primordial para tal escolha. Ambos os modelos possuem potencial para o sucesso, porém é essencial estar ciente das vantagens e desvantagens que cada um oferece.

Além disso, vale analisar a experiência do empreendedor em gestão de negócios e quais os riscos de assumir o controle de uma marca já existente.

O licenciamento concede o direito de utilizar uma marca, mas não garante a reprodução do modelo de gestão bem-sucedido. A liberdade de gestão que esse modelo oferece pode ser vantajosa para investidores experientes e arrojados, especialmente em vendas.

No entanto, a flexibilidade que atrai alguns investidores pode apresentar riscos que podem desencorajar outros. Isso se deve ao fato de que o licenciado tem total responsabilidade pelo sucesso ou fracasso do negócio.

As franquias podem ser as melhores opções para quem está no início da vida empreendedora, pois possuem um modelo de negócio estabelecido e testado, o que encurta significativamente o caminho para quem deseja aumentar as chances de sucesso.

Sobre a Getnet Brasil

A Getnet é uma empresa de tecnologia para soluções de pagamentos e faz parte da PagoNxt, hub global de meios de pagamentos do grupo Santander. Com mais de 20 anos de atuação, a Getnet Brasil é a terceira maior adquirente do País e oferece um completo ecossistema de soluções para empreendedores, desde pequenas e médias empresas até grandes companhias. Também é reconhecida como uma das melhores empresas para se trabalhar no Brasil, pelo Great Place to Work (GPTW).

Mais informações em <https://getnet.com.br/>.

Contatos para a imprensa

Claudia Hercog

claudia@hercogcomunicacao.com.br

Olivia Moderno

olivia@hercogcomunicacao.com.br