Decidir bem antes de investir

Guia prático para avaliar uma franquia no Brasil

Um roteiro para comparar o modelo, ler a Circular de Oferta de Franquia, conversar com a rede e testar as contas antes de assumir um compromisso.

Grupo Lamadre · Material educativo · Consulta às fontes oficiais em 9 de outubro de 2026

> **Aviso educativo:** este material organiza perguntas e cálculos para apoiar uma análise inicial. Não é promessa de resultado nem avalia uma rede ou situação individual. Leia a COF e o contrato e confira as regras da cidade, do estado e da atividade.

Como usar este guia

Uma franquia pode oferecer marca, método, treinamento e apoio. Ela também exige capital, trabalho de gestão, cumprimento de padrões e dependência de um contrato. A marca conhecida, por si só, não garante demanda na sua região nem lucro para uma unidade específica.

Use o guia como uma sequência de investigação, não como uma nota que decide automaticamente por você. Compare mais de uma alternativa quando isso fizer sentido. Registre o que veio de documento, o que foi dito em conversa e o que ainda é hipótese. Quando uma resposta for importante para a decisão, peça a confirmação por escrito.

A Lei nº 13.966/2019 disciplina o sistema de franquia empresarial e define informações que devem constar na Circular de Oferta de Franquia (COF). Neste guia, explicações sobre a lei são sínteses educativas, com referência à fonte oficial. Os detalhes de um caso dependem dos documentos e dos fatos concretos. [1]

Seu ponto de partida

Antes de visitar uma rede, escreva em uma página:

- Quanto capital próprio está realmente disponível, sem comprometer despesas pessoais essenciais?
- Quanto de dívida caberia no seu fluxo de caixa mesmo se a abertura atrasar ou as vendas crescerem devagar?
- Quantas horas por semana você pode dedicar à operação e por quanto tempo?
- Que atividades você sabe executar e quais terá de aprender ou contratar?
- Em qual território pretende operar? Há pessoas, licenças ou estrutura que limitam essa escolha?
- Que condição faria você interromper a análise?

Essas respostas são seus limites de pesquisa. Não as adapte para caber em uma apresentação comercial.

1. O que é franquia — e o que não é

Pela lei brasileira, a franquia envolve autorização contratual para usar marcas e outros direitos de propriedade intelectual, associada a produtos ou serviços e ao uso de métodos e sistemas de implantação, administração ou operação desenvolvidos ou detidos pelo franqueador, mediante remuneração direta ou indireta. A lei também afirma que o contrato de franquia não caracteriza, por si, relação de consumo ou vínculo empregatício entre franqueador e franqueado ou empregados deste. A análise de situações concretas continua sendo própria de profissionais habilitados. [1]

O essencial para o candidato é perceber que não compra apenas um nome. Entra em uma relação continuada: segue padrões, paga as obrigações pactuadas, administra a empresa e depende do suporte e da evolução do sistema. O franqueador, por sua vez, precisa explicar o modelo, as taxas, a operação, os direitos de marca e as condições de suporte de forma compatível com a COF e o contrato.

Comparação de modelos

Modelo	O que costuma ser autorizado	O que não se deve presumir	Pergunta de controle
Negócio independente	Você cria e opera seu próprio método, marca e processos, respeitando leis e direitos de terceiros.	Autonomia não significa ausência de custo, risco ou necessidade de aprender.	Tenho capacidade e recursos para desenhar processos, conquistar clientes e corrigir erros sem um sistema de rede?
Licença de uso	Permissão para usar um direito específico, como marca, imagem ou tecnologia, nos limites do contrato.	A licença, sozinha, não significa transferência de um sistema operacional completo, treinamento ou suporte.	Quais direitos estão licenciados e quais serviços foram realmente contratados?
Franquia	Uso de marca e de um modelo de negócio com métodos ou sistemas, em troca de remuneração e conforme contrato.	A rede não elimina a necessidade de gestão nem garante vendas ou retorno.	O modelo foi demonstrado com dados verificáveis e o suporte corresponde ao que a unidade precisa?

Os nomes comerciais de uma oferta não resolvem sua natureza jurídica. O que importa são os direitos, obrigações e atividades efetivamente contratados. A Lei de Franquia e as orientações do INPI descrevem elementos do sistema e dos contratos de franquia. [1][2]

Franquia não é aplicação financeira

A unidade é uma operação empresarial. O resultado depende de vendas, margens, custos, equipe, localização, concorrência, qualidade da execução, sazonalidade, capital disponível e outras variáveis. O prazo de retorno divulgado por uma rede é uma estimativa que deve ser examinada: peça premissas, base de comparação, período observado e diferenças entre unidades.

Não compare um “payback” anunciado com o preço de entrada sem incluir capital de giro, remuneração pelo seu trabalho, dívidas, tributos, reposições, custos de encerramento e meses de rampa. Faça o seu cenário e mantenha uma reserva pessoal fora do caixa da empresa.

2. Quem decide, quem opera e quem assume o risco

O contrato distribui direitos e deveres. Esta tabela é um mapa de perguntas; o documento assinado prevalece para a relação específica, sujeito às normas aplicáveis.

Parte	Contribuições esperadas no modelo	O que verificar antes de aderir
Franqueador	Autoriza o uso dos direitos definidos; apresenta o modelo; indica padrões, treinamento, manuais, apoio, supervisão e serviços nos termos da oferta e do contrato.	Capacidade real de implantar e atender a rede; estrutura da equipe de suporte; atualização de manuais; situação dos direitos de marca; clareza das cobranças.
Franqueado	Constitui e administra a unidade; investe; contrata e lidera a equipe; atende clientes; segue os padrões assumidos; controla caixa, impostos, documentos e licenças.	Tempo de dedicação, capital suficiente, experiência ou plano de capacitação, autonomia efetiva e contingência para períodos de baixa venda.
Rede e fornecedores	Em alguns modelos, fornecem produtos, tecnologia, logística, sistema ou serviços especializados.	Dependência de fornecedor exclusivo, preço, prazo, alternativa em falta, qualidade, suporte e impacto no custo total.

A COF deve indicar o que é oferecido em suporte, supervisão, serviços, treinamento, manuais, ajuda na escolha do ponto e padrões físicos, além das condições e custos correspondentes. Use essa lista legal como pauta de verificação e compare a promessa verbal com o texto escrito. [1]

Perguntas para separar padrão de promessa

- Qual parte do suporte é obrigatória, opcional ou cobrada à parte?
- Quem responde a uma dúvida operacional? Por qual canal e em quanto tempo, segundo o contrato ou manual?
- Que dados a franqueadora fornece à unidade e com que frequência?
- O treinamento ocorre antes da abertura? Quem paga viagens, hospedagem, reposição e reciclagens?
- Que mudanças de tecnologia, fornecedor ou layout podem gerar novas despesas?
- Existe comitê ou associação de franqueados? Como participa e que decisões pode influenciar?
- Quais situações exigem autorização prévia e quais ficam sob sua gestão?

3. COF: o documento para investigar antes de assinar

A Circular de Oferta de Franquia deve ser escrita em português, com conteúdo objetivo e acessível, e apresentada pelo franqueador antes da implantação da franquia. A lei determina que ela contenha informações sobre a empresa, o sistema, os custos, a rede, o território, o suporte, os direitos de propriedade intelectual, as regras contratuais e a saída, entre outros itens. [1]

A COF não é uma peça promocional nem substitui a análise dos anexos. Leia o arquivo completo, anote dúvidas e confronte números com o contrato, a apresentação de investimento, as projeções e o que os franqueados contam.

O prazo mínimo de 10 dias

A COF precisa ser entregue ao candidato **no mínimo 10 dias antes** da assinatura do contrato ou pré-contrato de franquia ou do pagamento de qualquer tipo de taxa ao franqueador, a empresa ou pessoa ligada a ele. A lei prevê tratamento próprio para licitação ou pré-qualificação promovida por órgão ou entidade pública. [1]

O prazo não é uma recomendação para ler correndo no décimo dia, não é uma promessa de aprovação, não prova que a oferta é boa e não substitui verificação independente. A lei diz "10 dias"; este guia não presume se são dias úteis ou corridos para uma situação concreta. Guarde a versão recebida e a evidência da data de entrega. Se houver dúvida sobre contagem, forma de entrega ou consequência, consulte a fonte oficial atual e, se a dúvida afetar sua decisão, considere orientação profissional.

Linha de segurança: não assine nem pague antes de receber a COF e transcorrer o prazo legal aplicável. Não trate taxa de reserva, sinal ou pagamento a terceiro indicado como exceção automática: a redação legal inclui qualquer taxa paga ao franqueador ou pessoa/empresa ligada a ele. [1]

Roteiro de leitura da COF

Leia em blocos e marque cada resposta como **documentada**, **precisa de confirmação** ou **ausente/inconsistente**.

Bloco	O que localizar	O que perguntar
Quem oferece	Identificação do franqueador, empresas ligadas e histórico resumido.	Quem assina? Quem controla a marca e quem recebe cada valor?
Situação e riscos	Demonstrações dos dois últimos exercícios e ações judiciais indicadas na lei.	Houve mudança societária, interrupção, reestruturação ou dependência de um fornecedor-chave?
Modelo e rotina	Atividades, perfil esperado do franqueado e exigência de participação direta na unidade.	O que você fará todos os dias? Que experiência é indispensável?
Investimento e cobranças	Investimento total estimado, taxa	O que ficou fora da estimativa? Quais

Bloco	O que localizar	O que perguntar
	inicial, instalações, equipamentos, estoque, taxas periódicas, bases de cálculo, terceiros, seguro mínimo.	cobranças variam com vendas, compras, área, unidade ou atualização?
Rede	Lista da rede e de quem se desligou nos últimos 24 meses.	Há contatos suficientes e recentes para comparar experiências diferentes?
Território	Exclusividade/preferência, vendas fora da área e concorrência com unidades próprias e franqueadas.	O território tem mapa, regras digitais e proteção contra sobreposição?
Insumos e suporte	Fornecedores exigidos; suporte, supervisão, serviços, treinamento e custos.	Há fornecedor único? Como são reajustes, qualidade e contingência?
Marca e tecnologia	Situação no INPI e outros direitos, com pedidos/registros e autorização indicada.	A empresa ofertante é titular, requerente ou autorizada? O direito cobre o uso e o território?
Contrato e encerramento	Prazo, renovação, transferência, multas, concorrência, confidencialidade e condições após o fim.	Quanto custa sair? O que continua valendo depois do contrato?

A tabela resume temas para leitura e não reproduz todos os incisos legais. Para uma conferência completa, consulte o Art. 2º da Lei nº 13.966/2019. [1]

4. Use a rede como fonte de diligência

A lei determina que a COF traga a relação dos franqueados e subfranqueados e também daqueles que se desligaram nos últimos 24 meses, com dados de contato. Use a relação para conversar com pessoas em situações diferentes; a conversa é uma recomendação de diligência, não um substituto para a análise dos documentos. [1]

Fale com unidades atuais

Procure unidades com tempos de operação e perfis distintos. Peça uma conversa breve, individual e sem a presença do vendedor da franquia. Pergunte se a pessoa autoriza que você anote a experiência, e não solicite dados de clientes, funcionários ou segredos comerciais.

1. O investimento total ficou próximo da estimativa da COF? Quais itens aumentaram ou ficaram de fora?
2. Quanto tempo levou entre o primeiro gasto e a abertura? O ponto, a obra ou as licenças atrasaram?
3. Quais cobranças mensais apareceram na prática e qual é a base de cada uma?
4. Como foi o treinamento? O que precisou aprender sem apoio?
5. Qual é o tempo de resposta do suporte quando o problema afeta venda ou operação?
6. O território, vendas online, leads ou unidades próprias geram conflito? Como se resolve?
7. Quais despesas ou tarefas ocupam mais tempo do que imaginava?
8. O caixa precisou de reforço? Em que momento e por qual motivo?
9. Que mudança recente na rede ajudou ou dificultou a unidade?
10. Se pudesse voltar ao início, o que confirmaria por escrito antes de assinar?

Fale com quem saiu

Quem encerrou a relação pode explicar atritos que uma unidade ativa evita ou ainda não encontrou. A saída também pode ter causas pessoais ou econômicas específicas; não presuma que um caso descreva toda a rede.

- O que levou ao encerramento: desempenho, mudança de cidade, sociedade, saúde, suporte ou conflito contratual?
- O fechamento ocorreu antes ou depois de recuperação do investimento? Como essa pessoa calculou?
- Que obrigações permaneceram depois do fim do contrato?
- Houve venda, transferência ou dificuldade para transferir a unidade? Quais custos e autorizações foram exigidos?

- O que a pessoa teria pedido para incluir no contrato ou na COF?

Registre a evidência

Em cada conversa, registre somente nome, unidade, período de operação, data da conversa, afirmações verificáveis e documento que confirme. Separe opinião de número. Peça autorização antes de guardar ou compartilhar contato e respeite a privacidade de quem falou.

Se a rede impedir conversas, fornecer uma lista incompleta ou insistir em contatos escolhidos por ela, peça esclarecimento por escrito. Compare a resposta com a COF e avalie essa lacuna como parte do risco.

5. Entenda cada real: taxas, custos e bases

A taxa de franquia costuma ser uma cobrança inicial pela adesão ao sistema; royalties são remunerações recorrentes relacionadas ao uso do sistema, marca ou serviços; o fundo de propaganda pode financiar ações coletivas. Os formatos e bases variam. O INPI lista taxa de franquia, royalties e publicidade entre as remunerações usuais em contratos e a Lei exige que taxas periódicas e outros valores sejam descritos com suas bases e destinações. [1][2]

Não use percentuais “médios de mercado” como se fossem regra para a oferta que você analisa. Peça o texto exato da cobrança e calcule com o seu modelo de receita.

Cobrança	Pode ser calculada sobre	Confirme no documento
Taxa inicial	Valor fixo, às vezes com parcelas.	Momento do pagamento, itens incluídos, possibilidade de restituição e taxa de renovação.
Royalties	Percentual de vendas, compras, valor fixo ou combinação.	Base bruta/líquida definida, descontos, cancelamentos, periodicidade, mínimo e reajuste.
Fundo de propaganda	Percentual, valor fixo ou regra comum à rede.	Destinação, governança, demonstração de uso, campanhas locais e participação de unidades próprias.
Sistemas e serviços	Licença, usuário, transação ou unidade.	Instalação, suporte, integração, atualização e custo para exportar dados ao sair.
Fornecedor indicado	Preço unitário, volume mínimo ou frete.	Política de preço, alternativas, indisponibilidade, prazo, devolução e margem da rede.
Seguro, aluguel e outros	Valor fixo ou variável.	Quem contrata, coberturas, reajustes, garantias e vínculo com empresas relacionadas.

Investimento inicial é mais do que a taxa

Some implantação e operação inicial: taxa de franquia, projeto, obras, equipamentos, tecnologia, estoque, contratação, treinamento, comunicação de abertura, licenças, taxas

profissionais, caução, frete e imprevistos. Confirme se os itens estão incluídos no número total informado na COF ou se são apenas estimativas. [1]

Peça ao franqueador a lista que compõe a estimativa e orçamentos comparáveis. Verifique o ponto comercial antes de firmar compromisso de longo prazo. O custo de ponto, reforma e licença pode depender da cidade, do imóvel e da atividade.

Faça a pergunta da base

Para cada cobrança, complete: **quem recebe? quanto? qual base? quando vence? o que remunera? muda com qual índice? tem valor mínimo? aparece também em outra linha?** Se a resposta aparecer apenas em uma apresentação, peça que a COF ou o contrato indique onde ela está prevista.

6. Teste o caixa sem prometer retorno

A simulação abaixo foi criada para ensinar o cálculo. **Todos os valores são hipotéticos**, não representam uma franquia específica nem uma faixa de mercado. Troque as premissas por documentos, cotações e dados locais da oportunidade que estiver avaliando.

Exemplo hipotético de implantação

Item	Valor ilustrativo
Taxa inicial	R$ 60.000
Projeto, obra e instalação	R$ 65.000
Equipamentos e tecnologia	R$ 30.000
Estoque inicial	R$ 18.000
Licenças, formalização e pré-operação	R$ 8.000
Caução e depósitos	R$ 12.000
Divulgação de abertura	R$ 7.000
Capital de giro estimado para o exercício	R$ 85.000
Reserva de contingência	R$ 20.000
Necessidade total ilustrativa	**R$ 305.000**

A soma é: 60.000 + 65.000 + 30.000 + 18.000 + 8.000 + 12.000 + 7.000 + 85.000 + 20.000 = **R$ 305.000**. A necessidade real depende dos prazos de recebimento e pagamento, estoque, custos de abertura, dívidas e velocidade das vendas. Capital de giro não é sobra disponível para retirar da empresa.

Ponto de equilíbrio operacional simplificado

Fórmula ilustrativa: **ponto de equilíbrio mensal = custos fixos mensais ÷ margem de contribuição percentual**.

A margem de contribuição simplificada é 1 menos os custos e despesas que variam com a receita considerada. Use uma base coerente e documente-a. Tributos, royalties e taxas podem usar bases diferentes; o modelo simples não substitui apuração contábil.

Premissa hipotética	Cenário base	Cenário de pressão
Custos fixos mensais	R$ 34.000	R$ 40.000
Custos variáveis de produtos/serviços	32%	35%
Tributos variáveis (hipótese)	8%	9%
Royalties (hipótese)	6%	6%
Fundo de propaganda (hipótese)	2%	2%
Meios de pagamento e outros variáveis	2%	2%
Variáveis somados	50%	54%
Margem de contribuição estimada	50%	46%
Receita mensal para o ponto de equilíbrio	**R$ 68.000**	**R$ 86.957**

Cálculos: R$ 34.000 ÷ (1 − 0,50) = R$ 68.000. Para o cenário de pressão, R$ 40.000 ÷ (1 − 0,54) = R$ 86.956,52, arredondados para R$ 86.957. O cenário não mostra lucro, payback ou retorno sobre investimento: apenas a receita que cobre os custos incluídos naquela fórmula.

Não esconda o que ficou fora

O modelo simplificado pode deixar de fora sazonalidade, inadimplência, descontos, perdas, devoluções, comissões, pró-labore, amortização e juros da dívida, reposição de equipamentos, reformas, impostos com valor mínimo, defasagem entre venda e recebimento e custos extraordinários. Acrescente linhas ao seu orçamento e, se necessário, considere revisão contábil antes de decidir.

Capital de giro: projete os meses ruins

O menor saldo de caixa projetado mostra até onde o caixa cai nas premissas preenchidas. Se houver saldo negativo, o módulo do menor saldo é uma medida da necessidade de cobertura do período; isso não garante que a reserva seja suficiente.

Teste uma abertura atrasada, vendas menores que o plano, custo de obra maior e recebimento mais lento. Mantenha sua reserva pessoal separada. O material do Sebrae sobre como escolher uma franquia orienta a comparar perfil, capacidade de investimento, capital de giro e condições da rede; adapte a análise às premissas documentadas da unidade. [3]

7. Compare o contrato com a operação real

A COF descreve informações da oferta. O contrato define a relação assumida pelas partes. Leia os documentos como um conjunto: proposta, anexos, manuais mencionados, aditivos, locação, garantias e termos de sistemas. Quando dois documentos divergem, não escolha o trecho mais favorável sem esclarecimento formal.

Território e canais

Peça um mapa ou descrição que seja possível verificar. Descubra se a exclusividade é plena, condicionada, preferencial ou inexistente; se o franqueador pode abrir unidades próprias; como funcionam vendas digitais, entrega, leads e clientes que se deslocam; quem atende clientes fora da área; e como a rede resolve conflitos entre unidades.

A COF deve detalhar a política de atuação territorial, incluindo exclusividade ou preferência, vendas fora do território e concorrência entre unidades próprias e franqueadas. [1] Pergunte também como a regra muda se o sistema adotar canal novo durante o contrato.

Prazo, renovação e transferência

Confirme o prazo inicial e a data em que começa. Leia as condições para renovar, custos, exigências de atualização de ponto e equipamento, critérios de desempenho, prazo para manifestar interesse e o que ocorre se a renovação não for oferecida.

Para vender ou transferir a unidade, procure requisitos de aprovação, taxa, qualificação do comprador e prazo de resposta. Verifique se existe obrigação de recompra, opção preferencial da rede ou proibição de transferência. Não presuma que o valor investido será recuperado na venda.

Encerramento e obrigações posteriores

Identifique motivos de rescisão, prazo para corrigir descumprimento, multas, garantias executáveis, estoque remanescente e destinação de equipamentos, dados e materiais com a marca. Examine confidencialidade, não concorrência, restrições territoriais, uso de know-how e devolução/destruição de documentos depois do término. A Lei prevê que a COF informe a situação após a expiração, inclusive quanto a know-how, informações confidenciais e eventual atividade concorrente. [1]

Se houver ponto comercial

Entenda quem assina a locação, o prazo, a garantia, reajustes, obras, autorização para placas, licenças e responsabilidades de manutenção. Se a franqueadora sublocar o ponto, a lei traz condições específicas sobre sublocação e renovação. Leia COF, contrato de franquia e locação em conjunto com profissional habilitado. [1]

8. Marca, propriedade intelectual e formalização

A Lei de Franquia prevê que o franqueador seja titular ou requerente dos direitos de propriedade intelectual negociados ou esteja expressamente autorizado pelo titular. A COF deve identificar a situação da marca e dos outros direitos relacionados, incluindo números de pedido ou registro e classe, conforme o caso. [1]

Consulte as bases oficiais do INPI para conferir o pedido ou registro citado, titularidade, classe, andamento e sinais semelhantes. Uma busca ajuda a encontrar informação pública, mas não substitui parecer sobre risco de confusão, disponibilidade ou estratégia de marca. O INPI mantém guias para marcas e contratos e atualizou a seção de contratos de tecnologia e franquia; verifique a regra vigente no momento da consulta. [2][4]

O portal do INPI descreve modalidades de contratos de franquia e informa sobre apresentação da COF ou declaração de recebimento no contexto do registro contratual. Não transforme essa informação em conclusão automática sobre obrigação de registro para todo caso. Confira o rito aplicável nas normas atuais do INPI e na legislação; se a aplicação ao seu caso não estiver clara, considere orientação profissional. [2][4]

Antes de abrir, confira também o procedimento de registro da empresa e de licenciamento para o estado, município e atividade. A Redesim informa que o licenciamento verifica requisitos como segurança sanitária, controle ambiental e prevenção contra incêndios, além das exigências específicas locais. A localização e o CNAE podem alterar as autorizações necessárias. [5]

9. Sinais de alerta e perguntas que interrompem a decisão

Um sinal não prova, sozinho, irregularidade. Ele indica o que precisa de evidência antes de avançar. Se a resposta depende de promessa verbal ou não chega por escrito, registre a lacuna como risco.

Sinal	Próxima pergunta ou evidência
Pressa para pagar ou assinar antes de completar o prazo da COF	Qual documento comprova a data da entrega e o prazo mínimo? Há cobrança a terceiro ligado?
“Retorno garantido”, lucro certo ou projeção sem premissas	Qual é a amostra, período, critério, unidade comparável e composição dos custos? Quem preparou os dados?
Investimento total que exclui custos inevitáveis	Quais itens foram excluídos? Peça orçamento, responsável pelo pagamento e contingência.
Taxas com base indefinida ou duplicada	Qual receita ou compra forma a base? A cobrança aparece em outro item? Como se reajusta?
Lista de contatos da rede que não permite verificar desligamentos	O material inclui pessoas que se desligaram nos últimos 24 meses, como prevê a lei?
Recusa de contato independente com franqueados	O que limita o contato? Peça resposta formal e avalie o impacto da informação ausente.
Suporte descrito apenas como “completo” ou “contínuo”	Quais serviços, canal, responsável, horários, prazos e custo estão contratados?
Território dito “exclusivo” sem mapa ou exceções	O que significa exclusividade? Inclui unidades próprias, vendas online e entrega?
Direitos de marca sem número, titular ou autorização	Qual o pedido/registro e quem pode licenciar? Confirme nos sistemas oficiais.
Penalidades assimétricas ou saída pouco clara	Qual o custo de encerramento e quais deveres continuam depois?
Projeção que depende de vendas crescentes sem validação local	Quais dados locais sustentam volume, preço, margem e sazonalidade?

Pausa imediata

Pause se a conta depende de dinheiro que você não tem, se precisa omitir uma dívida, se os números não fecham, se não entende a obrigação contratual ou se existe uma licença essencial ainda sem caminho de obtenção. Pausar é uma decisão de gestão do risco, não uma conclusão sobre a rede.

10. Uma diligência em etapas

Etapa 1 — Perfil e limite de capital

Descreva papel desejado, disponibilidade de tempo, competência, cidade/território, capital próprio e limite de dívida. Separe dinheiro pessoal, caixa de implantação e capital de giro. Se o modelo exige dedicação que sua rotina não comporta, descarte cedo.

Etapa 2 — Triagem documental

Peça a COF completa e os anexos. Registre data de entrega. Confira os principais blocos da tabela de leitura; marque ausências e divergências. Não pague taxas nem assine durante o prazo legal mínimo. [1]

Etapa 3 — Conversas independentes

Entre em contato com unidades ativas e pessoas que saíram, usando a lista da COF. Compare o que foi anunciado com o investimento e a operação reais. Anote afirmações que demandam prova.

Etapa 4 — Território, ponto e demanda

Pesquise população atendível, concorrentes, fluxo, aluguel, acessibilidade, entrega e calendário sazonal. Faça observação em horários distintos. Teste um cenário em que a demanda local seja inferior à projeção da rede. Para a abertura legal, verifique o licenciamento aplicável na Redesim e nos órgãos locais. [5]

Etapa 5 — Modelo financeiro

Preencha a planilha que acompanha este guia. Use dados de COF, contrato e orçamentos cotados. Analise cenário base e cenário de pressão. Faça o ponto de equilíbrio e a necessidade de caixa mês a mês. Se houver dúvidas sobre bases tributárias, obrigações ou cláusulas, considere consultar profissionais habilitados.

Etapa 6 — Decisão documentada

Escreva: o que sei; o que confirmei; o que ainda é hipótese; o pior cenário plausível; qual capital posso perder sem comprometer necessidades essenciais; qual dado me faria desistir. A pontuação da planilha organiza a comparação, mas não substitui julgamento nem neutraliza um impedimento sério.

11. Checklists para imprimir

Antes de avançar com a rede

- [ ] Defini perfil, horas disponíveis, território e limite de capital.
- [ ] Recebi a COF e registrei a data, versão e pessoa que enviou.
- [ ] Li a COF completa e todos os anexos relevantes.
- [ ] Respeitei o prazo mínimo legal antes de contrato/pré-contrato e qualquer pagamento de taxa. [1]
- [ ] Conferi investimento total, taxa inicial, instalações, equipamentos e estoque.
- [ ] Identifiquei cada taxa periódica, base, destinatário, reajuste e finalidade.
- [ ] Comparei lista atual e desligamentos dos últimos 24 meses com conversas independentes.
- [ ] Verifiquei marca e direitos nos sistemas oficiais do INPI. [4]
- [ ] Entendi território, concorrência, canal digital e fornecedor exigido.
- [ ] Pedi por escrito a comprovação para cada afirmação relevante de desempenho.

Antes de comprometer o ponto

- [ ] Confirmei viabilidade de endereço e atividade antes de assinar compromisso longo.
- [ ] Consultei licenciamento local, zoneamento, segurança e exigências sanitárias/ambientais. [5]
- [ ] Li locação, sublocação, caução, obras, garantias, reajustes e prazo junto ao contrato de franquia.
- [ ] Tenho orçamentos de obra, equipamentos, frete e estoque.
- [ ] Tenho caixa separado para implantação, operação e imprevistos.

Antes de assinar

- [ ] Prazo da COF está atendido e as dúvidas críticas foram respondidas por escrito.
- [ ] Contrato, COF e anexos não divergem sem explicação satisfatória.
- [ ] Entendi renovação, transferência, rescisão, multa, concorrência e deveres posteriores.
- [ ] Conferi as autorizações, garantias pessoais, sociedade e responsabilidades de cada parte.
- [ ] Avaliei se preciso de revisão independente para cláusulas ou para o cenário financeiro/tributário.
- [ ] Consigo explicar por que a decisão faz sentido mesmo sem promessa de retorno.

Conversa com unidade ativa

Unidade / cidade: _____ Tempo em operação: _____

Data e forma de contato: _____ Anotações autorizadas: _____

Investimento real e itens inesperados: _____

Suporte e treinamento: exemplo recente: _____

Taxas e custos variáveis na prática: _____

Conflito de território/canais ou fornecedores: _____

O que faria diferente: _____

Conversa com pessoa desligada

Unidade / cidade: _____ Período de operação: _____

Data e forma de contato: _____ Motivo do encerramento informado: _____

Custo e dificuldade de saída: _____

Obrigações mantidas após o encerramento: _____

O que teria confirmado antes de assinar: _____

12. Planilha preenchível de decisão

O arquivo **Planilha-de-avaliacao-de-franquia.xlsx** acompanha este guia. Ele inclui campos para orçamento, cenários mensais, capital de giro e comparação qualitativa. As células de entrada estão vazias de propósito; as fórmulas calculam totais e ponto de equilíbrio quando há premissas suficientes.

Use dados da COF, contrato, cotações, conversas e estimativas locais. Marque a fonte e a data de cada entrada. A pontuação permite organizar alternativas com os mesmos critérios, mas não representa certificação de qualidade nem "aprovação" automática.

Minha decisão em uma página

Rede/unidade analisada: _____

Território e tipo de operação: _____

Data da versão da COF: _____ **Data da entrega:** _____

Maior necessidade total de capital estimada: R$ _____

Ponto de equilíbrio estimado: R$ _____ **Base do cálculo:** _____

Menor saldo de caixa projetado e mês: R$ _____ Mês: _____

Três fatos confirmados:

1. _____
2. _____
3. _____

Três dúvidas ainda abertas:

1. _____
2. _____
3. _____

Riscos que não aceito: _____

Próximo passo e responsável: _____

Critério para pausar ou desistir: _____

Fontes oficiais e método

Consulta feita em **9 de outubro de 2026**. As fontes abaixo fundamentam explicações gerais e perguntas de diligência; não constituem validação de uma rede específica. Links devem ser conferidos novamente antes de uma decisão, pois páginas e regras podem ser atualizadas.

1. **Presidência da República — Lei nº 13.966, de 26 de dezembro de 2019.** Texto oficial da Lei de Franquia, especialmente Arts. 1º, 2º, 3º, 4º, 5º e 7º. Ler a lei no Planalto.
2. **Instituto Nacional da Propriedade Industrial (INPI) — Modalidades de contratos e informações, Franquia (FRA).** Definição, direitos de propriedade industrial, COF, modalidades de remuneração e escopo do contrato. Consultar o INPI.
3. **Sebrae — Franqueado, Como escolher a franquia certa.** Material de orientação sobre perfil, capacidade de investimento, capital de giro, comparação e análise de rede. Publicação em PDF consultada como apoio metodológico; não usamos números históricos do material como referência atual de mercado. Ler o material do Sebrae.
4. **INPI — Marcas e contratos de tecnologia e franquia.** Guias, bases de consulta e normas vigentes para direitos de marca e contratos. Guia Básico de contratos · Serviço de marcas.
5. **Governo Federal — Redesim, Licenciamento.** Orientação geral sobre licenças estaduais e municipais e requisitos de funcionamento; confira as regras específicas da localidade e da atividade. Consultar a Redesim.

Fórmulas usadas no exercício ilustrativo

- Necessidade total de implantação = soma dos desembolsos pré-abertura + capital de giro projetado + contingência definida.
- Margem de contribuição simplificada = 1 − custos variáveis percentuais sobre a base adotada.
- Ponto de equilíbrio simplificado = custos fixos mensais ÷ margem de contribuição.
- Saldo de caixa projetado = saldo inicial + soma dos fluxos líquidos mensais projetados.
- Necessidade de cobertura = módulo do menor saldo projetado, se ele for negativo; se nenhum saldo projetado for negativo, essa fórmula não indica déficit.

São aproximações didáticas. Ajuste bases, impostos, prazos de recebimento e pagamento, parcelamentos, sazonalidade e serviço da dívida às premissas da operação; quando necessário, considere apoio contábil. Uma projeção não é promessa de desempenho.