

DOCUMENTO Nº: 001
FONTE: Gazeta Mercantil
DATA: 06.07.89
SEÇÃO / COLUNA: Adm. e Serviços
CIDADE: Porto Alegre

PASTA: Work 1
PÁGINA: 30
COLUNISTA/JORNALISTA: David, Lilian Bem
ESTADO: RS

FRANQUIA

“Joint-venture” da Work em Portugal

por Lilian Bem David
do Porto Alegre

A divisão de “franchising” da Work Fomento Mercantil — uma empresa que presta assessoria na área de franquias — deverá ganhar um escritório em Lisboa brevemente. “A intenção é formar uma ‘joint-venture’ com uma empresa luso-brasileira, para agilizar os negócios de pequeno ou médio porte, que não seriam compensadores através do tema financeiro tradicional”, explica o advogado e consultor de “franchising” da Work, Marcelo Fernandes Rodrigues Júnior. Ele preferiu não revelar ainda o nome do parceiro da sua empresa. “Porque estamos em fase de definição de custos e formas para concluir a associação”.

Durante todo o mês de julho, Rodrigues Júnior manteve contatos com especialistas europeus na área de “franchising”, entre os quais o francês Olivier Gach, diretor da Universidade Europeia de França, hoje advogado na Corte Judicial de Paris. Gach, autor do livro Os Procedimentos Europeus do

Direito da Concorrência e de Franchising, disse que o Brasil não está com bom prestígio na área comercial em razão das constantes mudanças nas regras econômicas. “Assumi um compromisso, de ajudar a mudar a imagem do mercado brasileiro”, acrescentando que foi convidado a proferir uma palestra aos franceses, sobre o panorama brasileiro na área de “franchising”.

“Nosso objetivo é abrir uma margem de negociações, mesmo que pequena, a partir das possibilidades que se oferecem em países como Portugal”, afirmou Rodrigues Júnior, que viajou com o apoio da Federação das Indústrias do Estado do Rio Grande do Sul (FIERGS). “O sistema de franquias está crescendo em toda a Europa.”

“Na França, 680 empresas já concedem franquias a 38 mil estabelecimentos. É um grande aumento em relação a 1983, quando existiam 24 mil concessões de franquias”, disse. No Reino Unido há mais de 30 mil franqueados, na Holanda 2,5 mil, e até em Portugal número subiu de 50, em

1988, para 1,1 mil franqueados, em 1988. Os negócios giram principalmente nos segmentos de moda, alimentação e serviços.

Nos Estados Unidos, o sistema de “franchising” está girando uma média anual de US\$ 640 bilhões, equivalentes a um terço de todos os negócios de distribuição de bens e serviços. A Associação Internacional de Franchising”, com sede em Washington, prevê que até a virada do século, metade da distribuição de bens e serviços se realizará através dessa prática.

“A grande vantagem desse sistema é a socialização dos riscos — e a sua consequente diminuição — na expansão das redes. Há cálculos realizados nos Estados Unidos demonstrando que 80% dos negócios que se expandem através do “franchising” superaram os três anos, período considerado crítico pelos ideólogos”, disse Rodrigues Júnior. Em fevereiro, as novas estratégias do “franchising” serão discutidas pelos países da Comunidade Econômica Europeia (CEE) em Veneza, na Itália.