



# Edições

Editamos no sentido do  
conhecimento e do saber.

## FRANCHISING – PASSO A PASSO



**FICHA TÉCNICA**

EDIÇÕES IPAM

Paulo Lopes Porto

Santiago Barbadillo de Maria

ISBN: 972-8641-05-2

196 PÁGINAS

**P.V.P.**

15,50 € (I.V.A. Incluído)

### RESUMO

O franchising tem sido referido com frequência como constituindo, por si só, uma indústria ou um negócio. Os autores ao longo do livro, pretendem fomentar exactamente este conceito, apresentando numa linguagem simples, mas incisiva os aprofundamentos do Franchising, quer do ponto de vista do Franchisador, quer do ponto de vista do Franchisado. A obra aborda naturalmente os aspectos económicos envolvidos no conceito, os tipos de franchising existentes, as vantagens e desvantagens, assim como todos os aspectos legais relacionados, nomeadamente o contrato e as diversas cláusulas existentes. O livro é um verdadeiro guia, na conversão de um particular em Franchisado, dando especial ênfase aos passos a seguir, desde a recolha de informação, os apoios financeiros, formas jurídicas da empresa. Após leitura do livro, ficará certamente a saber pormenorizadamente como elaborar um Plano de Abertura de uma unidade em Franchising.

### AUTOR(ES)

#### **Paulo Lopes Porto**

Paulo Lopes Porto, nasceu em 1963 e é Licenciado em Engenharia Civil e Mestre em Gestão de Empresas pela Universidade Católica Portuguesa (Lisboa). Exerce a actividade de consultoria desde 1988, estando maioritariamente dedicado à consultoria em Franchising na Barbadillo Assoziados (Portugal) desde 1998, onde é Director Geral para o mercado Português. Esta empresa tem vindo a consolidar a sua posição de liderança, também no mercado português, nesta actividade, tendo realizado até ao final de 2002 cerca de quatro dezenas de trabalhos de formatação de negócios em franchising para empresas nacionais. Desenvolve paralelamente a actividade de docente no IPAM (Instituto Português de Administração de Marketing) desde 1994, sendo actualmente o Coordenador da Área de Gestão do referido instituto na Escola Superior de Aveiro.

#### **Santiago Barbadillo de Maria**

Licenciado em Ciências Empresariais e Master em Banc e Marketing Internacional pelo Heythrop Park College, Oxford. No seu percurso profissional esteve sobretudo ligado ao Banco Natwest e ao National Westminster Bank PLC em Espanha, onde constitui e dirigiu o Departamento de Serviços vocacionado para o Franchising, tendo sido pioneiro no mercado espanhol. Assume em 1992 e consultadoria na área de Franchising e é desde 1994 o Director Geral da Barbadillo Assoziados, empresa de elevada notoriedade no mercado ibérico, com um total de 12 escritórios, e com implementação no mercado chinês como empresa pioneira no desenvolvimento e apoio de projectos de expansão de redes de Franchising. Actualmente acumula responsabilidades como Director Geral das Ediciones de Franquicia, S.L. e como Conselheiro Delegado da C.F.Multicartel, tendo ainda a responsabilidade de formação em diversos cursos sobre a especialidade em diversas Câmaras de Comércio, entidades públicas e privadas, participando ainda em seminários, conferências e workshops a nível internacional.



## ÍNDICE RESUMIDO

### 1. Introdução e Definição

- 1.1. Evolução Histórica do Franchising
- 1.2. Situação Actual: Tipologia e Análise Internacional
- 1.3. Análise Internacional
- 1.4. O Franchising em Portugal

### 2 Aprofundemos o Franchising

- 2.1. Definição
- 2.2. Elementos Essenciais na Relação em Franchising
- 2.3. Aspectos Económicos
- 2.4. Vantagens e Desvantagens do Franchising
- 2.5. Tipos de Franchising
- 2.6. Outras Formas de Comércio Associado

### 3 Legislação de Franchising

- 3.1. Enquadramento legal do Franchising
- 3.2. O Contrato de Franchising

### 4 A Base documental do projecto de franchising: o “package” de franchising

- 4.1. Definição
- 4.2. Manuais Operativos do Sistema (MOS)
- 4.3. Dossier de Captação de Franchisados ou Dossier Comercial
- 4.4. Manual de Adequação de Locais
- 4.5. Manual de Identidade Corporativa

### 5 Converter-se num Franchisado

- 5.1. Aspectos prévios: tornar-se empresário
- 5.2. O processo de selecção de um franchising
- 5.3. Apoio Financeiro

### 6 Plano de Abertura de uma unidade em Franchising

- 6.1. Formas jurídicas da empresa
- 6.2. Assinatura do pré-contrato e do contrato de franchising
- 6.3. Adaptação do local
- 6.4. O registo da marca: um requisito prévio par ao franchisador
- 6.4. O registo do nome do estabelecimento

### 7. Comunicação

- 7.1. Uma necessidade, e não um luxo
- 7.2. Comunicação em franchising
- 7.3. Meios de Comunicação
- 7.4. Taxa de Publicidade

#### Apêndice 1

Perguntas mais frequentes sobre o franchising

#### Apêndice 2

Código de Deontologia

## PALAVRAS CHAVE

Pesquisa, Exploração, Relatório, Tese, Estruturação

## COMO ENCOMENDAR

Para encomendar este livro tem três soluções. A primeira é ligar para 218 436 600 e efectuar a sua encomenda por telefone. Outra solução é enviar um fax para o 218 476 782 (sugerimos o formulário da página seguinte) solicitando a obra e a quantidade desejada. Por fim pode sempre optar por nos enviar um email para [edicoes.ipam@ipam.pt](mailto:edicoes.ipam@ipam.pt) Não se esqueça se for a sua primeira encomenda de nos enviar os seus dados para emissão dos documentos contabilísticos.



# Edições

Editamos no sentido do  
conhecimento e do saber.

## Fax de Encomenda

Nome : \_\_\_\_\_  
Morada: \_\_\_\_\_  
Código Postal : \_\_\_\_\_  
Nº Contribuinte : \_\_\_\_\_  
Telefone : \_\_\_\_\_  
Fax : \_\_\_\_\_  
Data : \_\_\_\_/\_\_\_\_/200\_\_

Para : Edições IPAM  
Nº Fax : 218 476 782

Quant	Título	ISBN	P. Capa
Esgotado	Consid. Sobre a Metodologia do Trabalho Científico	-----	5,65
	Dicionário de Marketing (2ª Edição)	972-95293-2-9	30,93
	Direito Aplicado ao Marketing	972-95293-9-6	22,45
	E-Marketing	972-8641-00-1	14,47
	Gestão de Competências	972-95293-1-0	18,21
	Liderança e Animação de Equipas	972-8641-01-X	14,47
	Marketing para Desporto (2ª Edição)	972-95293-8-8	20,80
	Conceitos Elementares Álgebra Matricial	972-8641-04-4	14,00
	Estatística – Conceitos Elementares	972-8641-06-0	14,00
	Franchising – Passo a Passo	972-8641-05-2	15,50

**Notas:**

- Os preços mencionados incluem IVA à taxa de 5%, destinando-se somente ao território nacional.
- Todos os pedidos realizados por fax, telefone ou email são expedidos no próprio dia, quando são recepcionados até às 16:00.

**Observações:**

\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_

Assinatura : \_\_\_\_\_