



FICHA NEGÓCIO – FRANCHISING

**GDEE**

**Gabinete de Desenvolvimento Económico e Empresarial**

**Outubro 2021**

## Índice

1- OBJECTIVO DA FICHA NEGÓCIO .....	2
2- DEFINIÇÃO E ENQUADRAMENTO DA ATIVIDADE.....	2
3- TERMOS UTILIZADOS NO FRANCHISING .....	2
4- ENQUADRAMENTO LEGAL DO FRANCHISING .....	6
5- LICENCIAMENTO DAS INSTALAÇÕES E DA ATIVIDADE.....	7
5.1 - LICENCIAMENTO DAS INSTALAÇÕES.....	7
5.2- LICENCIAMENTO DA ATIVIDADE .....	8
6- REQUISITOS GERAIS DAS ATIVIDADES COMERCIAIS E DE SERVIÇOS .....	9
7- CUSTOS NO FRANCHISING.....	10
8- INFORMAÇÃO E FORMAÇÃO EM FRANCHISING.....	13
9- LEGISLAÇÃO APLICÁVEL.....	14
10- CONTACTOS ÚTEIS.....	14
11- FEIRAS.....	15

## 1- OBJECTIVO DA FICHA NEGÓCIO

A Ficha Negócio - Franchising pretende abordar de forma sintetizada os principais aspetos a ter em consideração para se avançar com um negócio, através do modelo de franchising. E quando falamos deste tema, podemos lembrar-nos daquele que é hoje o maior e mais bem-sucedido franchising da história: a MCDonald's.

O “segredo” desta fórmula é associar a experiência de uma empresa instalada e de sucesso no mercado à motivação e ao capital de pessoas interessadas em ter o seu próprio negócio, mas que não querem começar um conceito do zero.

## 2- DEFINIÇÃO E ENQUADRAMENTO DA ATIVIDADE

De acordo com a Classificação Portuguesa de Atividades Económicas, Revisão 3, abreviadamente designada por CAE-Rev.3, (Decreto-Lei n.º 381/2007 de 14/11/2007), para desenvolver qualquer tipo de atividade empresarial esta deverá estar prevista nesta relação. No entanto, no que se refere ao franchising, podemos considerar diversas atividades empresariais, em que na sua maioria este modelo aplica-se às atividades comerciais, no entanto assiste-se cada vez mais a uma panóplia de atividades na área dos serviços que está em forte crescimento. Assim, no momento de escolher qual o CAE da sua futura empresa, se for comercial, dever-se-á considerar a **Secção G, Divisão 47**, onde estão descritas todas as atividades comerciais, caso seja uma atividade de serviços, aqui a diversidade ainda é maior, dado que existem muitos tipos de serviços, devendo neste caso considerar as **Secções F, H, I, K, L, M, N, P, Q e S** e respetivas divisões.

## 3- TERMOS UTILIZADOS NO FRANCHISING

Iniciar um negócio por conta própria, é um desafio para o qual é necessário despender esforço e tempo na sua instalação, mas sobretudo assumir os riscos que daqui possam advir. Portanto, é normal subsistirem dúvidas, expectativas e no caso do franchising, apesar de se tratar de negócios que já foram testados é importante conhecer os principais termos/linguagem utilizada neste modelo de negócio. Neste sentido, reunimos um breve glossário dos mesmos:

### **-Franchising, Franquia ou Franchise**

Estes são os termos normalmente usados para definir concretamente este modelo de negócio em si mesmo. Ao adquirir uma *franquia* de uma empresa com sucesso comprovado ser-lhe-á concedido o direito de comercializar produtos, serviços e/ou tecnologias de usar a marca comercial de acordo com o conceito do franqueador e ainda implementar os seus métodos de gestão, recebendo contrapartidas financeiras. Assim, neste modelo de negócio a empresa-mãe é denominada de *franchisadora* e a empresa que recebe os direitos é a *franchisada*. A relação entre ambas deverá estar espelhada no *contrato de franchising*, que é estabelecido em geral para uma certa localização e por um certo período de tempo.

### **- Contrato de Franchising**

O *contrato de franchising* pode também ser designado como contrato de franquia.

Este é um documento legal assinado entre o franqueado e o franqueador que reúne todas as cláusulas do relacionamento entre ambas as partes, por um determinado período de tempo. O que se pretende ao elaborar este documento é enquadrar o relacionamento de uma forma concisa, formalizando e definindo todos os direitos e deveres do franqueado e do franqueador.

### **- Franqueado, Franchisado ou Franchisee**

Pessoa ou entidade a quem o direito de explorar, implementar e administrar o negócio e/ou produto é concedido pelo franqueador.

### **- Franqueador, Franchisador ou Franchiser**

A empresa ou entidade detentora do direito de conceder a licença ao franqueado para explorar o seu negócio, serviço e/ou tecnologia, transferindo todo o seu know how para terceiros, mediante contrato.

### **- Rede Afiliada**

A rede afiliada enquadra as redes nas quais o sistema de parcerias é menos rigoroso e como tal o apoio é parcial e menos abrangente que o franchising moderno. Neste sistema de rede afiliada as regras impostas, a padronização e o controlo é menor do que no outro modelo de franchising.

### - Franquia

O termo franquia refere-se ao estabelecimento aberto pelo franchisado, que é responsável pela instalação, operacionalização e gestão do mesmo, de acordo com os padrões estabelecidos pelo franchisador no contrato de franquia.

### - Franquia de Conversão

A franquia de conversão caracteriza-se, pelo franqueador decidir aplicar a toda a rede, uma tecnologia ou inovação do negócio desenvolvido por um franqueado.

### - Expansão da Rede

A expansão da rede relaciona-se com o aumento de número de franqueados. E em algumas empresas franqueadoras existem, até departamentos e pessoas responsáveis pela expansão da rede, as quais estabeleçam contactos nacionais e internacionais com esse intuito.

### - Licenciamento

Este termo refere-se à autorização dada por uma empresa, mediante o pagamento de taxas, para o uso da marca, logotipo ou personagem. Ou seja, no franchising, o franqueador concede a autorização ao franchisado, para que este possa usar a sua marca e transfere o seu know-how operacional. Relativamente ao pagamento de taxas, pode considerar-se aqui, por exemplo, pelo uso de personagens de desenhos animados para a promoção de um produto, num determinado tempo.

### - Lojas próprias

Estas lojas próprias são unidade que pertencem ao franqueador.

### - Rede de Franquias

A rede de Franquias é o conjunto de todos os franqueados de uma empresa.

### - Master – Franqueado ou Master Franchisado – Area developer

Esta figura é a pessoa ou empresa que compra os direitos para todo um país ou região e, além de abrir unidades próprias, pode subfranchisar certos territórios.

Normalmente, esta situação acontece quando o franqueador pretende expandir o negócio para uma dada região ou país, no qual não lhe é possível prestar o apoio, a

formação e a partilha de Know-how necessários, então é aqui que surge o *master franqueado*, que será o responsável por assumir estas funções.

Assim, ao adquirir um franchising como master – franquia permite ao franqueado ter uma posição empreendedora diferente da estrutura organizacional do franchising. Neste sentido, o master- franqueado, mediante acordo contratual será o representante do franqueador, tendo a concessão para transmitir o know-how de implementação, operacionalização e comercialização dos produtos, ou serviços e/ou tecnologias desenvolvidas pelo franqueador para o negócio de franchising.

### - Direito de entrada (franchise/initial fee)

Normalmente no momento da assinatura do contrato, há lugar ao pagamento de um valor para adesão à rede. Em parte, esta taxa cobre os custos que o franchisador teve para atrair, selecionar e formar o candidato, bem como outros custos que terá até à abertura da loja. Além disto, o direito de entrada funciona como uma espécie de jóia paga pelas vantagens de se tornar membro de uma cadeia já estabelecida no mercado e pelo direito ao uso da marca. Este investimento inicial, por norma corresponde ao valor total de que o futuro francheado necessita para arrancar com a sua atividade. De referir que não inclui o investimento imobiliário, mas deve incluir tudo o resto: equipamentos, obras, mobiliário, direito de entrada, fundo de maneio. Atenção! O investimento médio apresentado nos guias e revista é apenas um mero indicador de ordem de grandeza que pode sofrer grandes variações, mesmo no âmbito de uma rede.

### - Royalties/taxa administrativa

Para além dos direitos de entrada, os francheados ficam sujeitos ao pagamento de um montante fixo ou variável, geralmente de periodicidade mensal, através de uma percentagem da faturação, para cobrir os serviços de apoio do franchisador e o uso contínuo da marca e do modelo deste negócio.

### - Fundo Nacional de Publicidade | Taxa de publicidade/promoção

O Fundo Nacional de Publicidade também pode ser designado como uma *taxa de publicidade ou promoção* que se traduz numa contribuição (num valor fixo ou variável) que todas as lojas fazem para um fundo comum, a ser aplicado na promoção da marca e dos produtos da cadeia, não devendo ser visto como uma fonte de lucro pelo franchisador, que deve geri-lo e justificar sempre a sua correta utilização, em nome da rede.

### - Zona de Atuação

A zona de atuação como o próprio nome indica, refere-se ao território definido no qual o franqueado pode atuar com exclusividade ou preferência. Esta zona de atuação deve ser especificada no contrato de franquia, bem como quando se trata da zona de atuação do master franqueado.

### - Unidade piloto

Esta unidade piloto é o estabelecimento aberto e administrado pelo franqueador como se fosse uma franquia, sendo um exemplo/modelo para toda a rede.

### - Contrato (contrato de franchise)

Documento final, no qual deve espelhar com exatidão a relação franchisado-franchisador. Na celebração do contrato sugere-se que seja solicitado o apoio de um advogado e de um contabilista.

## 4- ENQUADRAMENTO LEGAL DO FRANCHISING

O Franchising em Portugal não é regido por nenhuma lei específica, trata-se de um contrato inominado, uma vez, que não é regulado por quaisquer preceitos legais particulares, encontrando-se, portanto, na esfera da autonomia negocial das partes.

E foi pelo facto de não haver legislação nacional específica sobre o contrato de *franchising*, que os membros da *Federação Europeia de Franchising*, da qual Portugal é membro, acordaram um *Código de Deontologia* que está em vigor desde o ano de 1991, sendo este constituído por seis artigos, nomeadamente:

1. Definição de *franchising*;
2. Princípios orientadores;
3. Recrutamento, publicidade e divulgação;
4. Seleção dos franqueados;
5. O contrato de *franchising*;
6. *Master franchising*.

O objetivo, segundo esta organização, é assegurar o desenvolvimento do sistema de franchising de uma forma ética em toda a União Europeia.

Mais tarde, a *Associação Portuguesa de Franchise (APF)*, em parceria com a *Empresa Internacional de Certificação S.A. (EIC)*, lançou-se num projeto pioneiro a nível mundial, que consistia na criação de uma Certificação de Serviços para o sistema de *Franchising*, com o objectivo de disponibilizar ao mercado português um instrumento oficial, credível e independente, que possibilitasse distinguir as marcas que aplicassem as consideradas boas práticas de franchising. Em dezembro de 2003, a Certificação do Serviço de Franchising passa a ser homologada pela Acreditação do IPQ, passando Portugal a ser o primeiro país do mundo a dispor duma Certificação para o Franchising, homologada pelo organismo governamental responsável pelo Sistema da Qualidade nacional respetivo.

[Código Europeu de Ética para o Franchising](#)

### 5- LICENCIAMENTO DAS INSTALAÇÕES E DA ATIVIDADE

#### 5.1 - LICENCIAMENTO DAS INSTALAÇÕES

As instalações onde se pretenda instalar qualquer negócio, devem dispor obrigatoriamente do título habilitante adequado para a atividade em causa, que no caso de uma atividade no modelo franchising se pode traduzir num alvará de utilização para comércio e/ou serviços, vulgarmente designada de licença de utilização para comércio ou serviços, isto no caso de atividades genéricas que incidam nestes dois setores e que estejam consideradas no **Regime Jurídico de Acesso e Exercício de Atividades de Comércio, Serviços e Restauração (RJACSR)**, anteriormente designado por **Licenciamento Zero** que se encontra definido no [Decreto-Lei nº10/2015, de 16 de janeiro](#), explicação que vem no **ponto 5.2**. Então, poder-se-á entender que todas as outras atividades que não estão abrangidas por este regime possam estar dependentes de uma licença específica, ou seja, se têm legislação própria para a sua instalação, se carecem de controlo prévio por parte do Município, ou até mesmo se necessitam de pareceres favoráveis de outras entidades envolvidas no processo de licenciamento. São exemplos destas atividades as instalações desportivas, bem como instalações na área da saúde. Neste sentido, informamos que o licenciamento dos projetos de instalações desportivas especializadas e especiais para o espetáculo desportivo depende do

parecer favorável do **IPDJ – Instituto Português do Desporto e Juventude, I.P.** Para mais informação consulte o [Licenciamento de Instalações Desportivas](#).

No caso das atividades prestadoras de cuidados de saúde é objetivo da atividade reguladora da **ERS- Entidade Reguladora da Saúde**, entre outros, assegurar o cumprimento dos requisitos do exercício da atividade dos estabelecimentos prestadores de cuidados de saúde, incluindo os respeitantes ao regime de licenciamento dos estabelecimentos prestadores de cuidados de saúde, nos termos da lei. Para mais informação, consulte o menu [Registo e Licenciamento](#).

### 5.2- LICENCIAMENTO DA ATIVIDADE

Relativamente ao licenciamento para o desenvolvimento de alguns negócios, é importante saber que o acesso a algumas atividades económicas está sujeito à apresentação de **uma Mera Comunicação Prévia (MCP)**, de acordo com o **Regime Jurídico de Acesso e Exercício de Atividades de Comércio, Serviços e Restauração (RJACSR)**, definido pelo [Decreto-Lei nº10/2015, de 16 de janeiro](#), mencionado no ponto anterior. Neste sentido, e tendo em conta que o franchising está muito presente nestas atividades económicas é importante consultar no RJACSR, a lista de atividades que estão aqui abrangidas, dado que estão igualmente sujeitas a este **procedimento para licenciamento da sua atividade**.

A Direção-Geral das Atividades Económicas (DGAE) **disponibiliza um vídeo explicativo** para quem quer abrir um negócio, utilizando a MCP.

Importa referir então, que a MCP é um formulário que é necessário submeter para iniciar a exploração e proceder à alteração ou encerramento de estabelecimentos ou de espaços públicos, definidos no [Decreto-Lei nº10/2015, de 16 de janeiro](#), conforme explicitado no [Guia para Aplicação do RJACSR](#). Este formulário que é submetido online e em função das atividades em causa é encaminhado para a Câmara Municipal territorialmente competente, ou à DGAE, e dá acesso ao exercício de atividades de comércio, serviços e restauração.

Convém não esquecer que para se efetuar a MCP para acesso ou alteração de atividade no **Balcão do Empreendedor (BdE)** é necessário ter os elementos instrutórios previstos na [Portaria n.º 206-B/2015](#), de 14 de julho.

O encerramento de estabelecimento ou cessação de atividade deve ser comunicado, também, através do [Balcão do Empreendedor](#) (BdE), no prazo máximo de 60 dias após a ocorrência do facto.

### 6- REQUISITOS GERAIS DAS ATIVIDADES COMERCIAIS E DE SERVIÇOS

Neste item iremos enumerar os requisitos que são transversais às atividades de comércio e serviços, alguns dos quais são obrigatórios e outros não. Contudo é de todo conveniente ter conhecimento dos mesmos para poder exercer plenamente a sua atividade empresarial. Com isto, pretendemos despertar a atenção dos empresários para a prevenção de coimas ou situações inconvenientes no relacionamento com os seus clientes, o consumidor final.

Neste sentido, estão consideradas aqui outras questões que se prendem com o **licenciamento camarário**, que vão para além da regularização das instalações, já referido no ponto 5.1. Então referimo-nos, aqui, por exemplo ao **licenciamento de publicidade** nas suas diferentes vertentes, a **ocupação de espaço público**, o **licenciamento para recinto de diversão provisória** e ainda o **licenciamento para venda ambulante**. Outra questão, está relacionada com o **licenciamento pela utilização de música gravada** nos espaços comerciais/serviços, pois ao abrigo do **Código do Direito de Autor e Direitos Conexos**, qualquer estabelecimento aberto ao público que pretenda utilizar música gravada, através de rádio, televisão ou Internet, CD ou outro suporte, incluindo videogramas, tem a obrigatoriedade de requerer licenças para o efeito. Por fim, importa referir os **requisitos mais comuns** aplicáveis à generalidade dos estabelecimentos.

Passamos, então a listar estes requisitos:

-  Publicidade no estabelecimento;
-  Publicidade nas viaturas;
-  Publicidade na via pública;
-  Ocupação da Via Pública;
-  Serviços de metrologia (aferição de pesos e medidas);
-  Formação obrigatória;

- ✚ Direitos de Autores (licença SPA); Direitos Conexos (licença Passmusica) e licença Gedipe;
- ✚ Certificado de eficiência energética dos imóveis;
- ✚ Licença de recinto de diversão provisória (p.e karaoke, música ao vivo)
- ✚ Registo de promotor de espetáculo de natureza artística
- ✚ Comunicação de espetáculos;
- ✚ Registo de marca;
- ✚ Segurança e saúde no trabalho
- ✚ Afixação de preços;
- ✚ Saldos, promoções e liquidações;
- ✚ Horário de funcionamento;
- ✚ Livro de Reclamações;
- ✚ Informação obrigatória sobre as entidades RAL – Resolução Alternativa de Litígios;
- ✚ Lei do tabaco;
- ✚ Permanência de animais em estabelecimentos comerciais;
- ✚ Acessibilidade a pessoas com mobilidade condicionada ou reduzida;
- ✚ Sistema de Videovigilância;
- ✚ Segurança contra incêndios em edifícios.

Para a análise mais detalhada dos requisitos supra elencados. Sugerimos a consulta do [Dossiê Temático – Comércio e Serviços](#), onde todos estes requisitos são abordados de uma forma mais detalhada.

### 7- CUSTOS NO FRANCHISING

Relativamente aos custos com o arranque destes negócios, não há um custo fixo para abrir um negócio neste modelo de franchising. O valor a pagar varia consoante o setor de atividade ou o negócio escolhido. A título de exemplo, os valores de franchising low cost estão balizados entre 5.000 e os 10.000 euros, no entanto o montante a pagar pode ser mais elevado em determinadas marcas ou negócios. Neste sentido, quem pretende avançar com um negócio destes deve pesquisar em sites especializados que normalmente disponibilizam informação bastante útil numa fase de pré-seleção dos negócios. Como tal, sugerimos a pesquisa nos seguintes sites:

## Infofranchising

<https://www.infofranchising.pt/>

ENCONTRE O SEU FRANCHISING

MARCA	INVESTIMENTO	SETOR / ÁREA	PROCURAR
-------	--------------	--------------	----------

## Associação Portuguesa de Franchising

<https://associacaofranchising.pt/>

apf 30 ANOS

Associados Formação Notícias Serviços Franchising Incubadora Eventos IFE Contactos **Tome-se Associado**

Marca ... Áreas de Negócio Investimento Filtrar

## Franchising.pt

<http://www.franchising.pt/Marcas>

franchising.pt  
oportal dosucesso

INÍCIO | MARCAS | NOTÍCIAS | ENTREVISTAS | CONTACTOS

RSS Facebook

PESQUISA

Investimento  
Sector

Procurar

telepizza.pt

Marca	Actividade	Investimento
 Copper Branch	RESTAURANTES	30 000,00 €

## FICHA NEGÓCIO – FRANCHISING

Franchisings.pt

<https://www.franchisings.pt/>

The screenshot shows the top navigation bar of Franchisings.pt. It includes the logo 'Franchisings.pt Powered by be Franquicia' and a menu with items: Home, Actualidade, Marcas de Franchising, Informação Franchising, Contactos, and Anuncie. Below the navigation is a search bar titled 'PESQUISA MARCAS DE FRANCHISING' with a text input field for 'Nome da Rede de Franchising', a dropdown for 'Sector', and a 'PESQUISAR' button. To the right is a banner for 'FRANCHISING MAIL BOXES ETC.' with the MBE logo.

Portal de Franchising, Empreendedorismo e Oportunidades Portugal

<https://franchisingoportunidades.pt/>

The screenshot shows the homepage of 'FRANCHISING E OPORTUNIDADES .PT'. It features an orange header with the logo and a button 'PROCURE O SEU FRANCHISING'. Below is a large image of a smiling woman giving a thumbs up. To her right, text reads: 'Selecione as oportunidades de franchising de maior interesse para si e torne-se um empreendedor com um franchising de sucesso!' and 'Conheça os franchisings em destaque!' with an arrow pointing to a grid of featured franchise logos including UNU, URBAN OBRAS, and others.

Best Franchising

<https://www.bestfranchising.pt/>

The screenshot shows the homepage of Best Franchising. It features the logo 'best franchising' and the tagline 'todos os franchisings ao alcance da sua mão'. A navigation bar includes: HOME, NOTÍCIAS, INFORMAÇÃO, FRANCHISE MAGAZINE, BESTFRANCHISING TV, CONTACTO, ÁREA PRIVADA, and OPORTUNIDADE DE MASTE. Below the navigation are logos for various franchises: Choco & Hazelnut, nobrinde, Granier, KALORIAS, SPACE FENG-SHUI, and HeyMate. A search section titled 'Procura de Franchising' includes a magnifying glass icon, a search input field, a dropdown for 'Investimento Máximo', a dropdown for 'Sector', a dropdown for 'Actividade', and a 'procurar' button. To the right is a 'ranking franchising' section with a legend: os mais lucrativos (yellow circle), baixo investimento (blue circle), franchising premium (orange circle), os mais inovadores (green circle), novos franchising (red circle), and franchising de sucesso (purple circle).

### 8- INFORMAÇÃO E FORMAÇÃO EM FRANCHISING

Esta ficha negócio elaborado no Gabinete de Desenvolvimento Económico e Empresarial – **GDEE** do **Município de Santa Maria da Feira** visa disponibilizar informação útil para quem pretende avançar com esta tipologia de negócio de uma maneira geral e alertar para as questões mais específicas. No entanto, e porque as condições deste modelo de negócio variam em função dos tipos de negócio e investimentos em causa, também temos noção que o encaminhamento para entidades especializadas será sempre uma mais valia a considerar. Garantidamente estas entidades serão úteis em todas as fases deste modelo de negócio, inclusive o estabelecimento de contactos com outros franchisados que passaram pelo mesmo processo também poderá ser extremamente vantajoso.

Existem algumas entidades especializadas que prestam apoio na instalação deste modelo de negócio. Uma das entidades de referência é a **IFE by Abilways** (Grupo IFE by Abilways | Infofranchising | Negócios & Franchising | Associação Portuguesa de Franchising) que é líder na área de informação sobre oportunidades de negócio em franchising e na orientação sobre o funcionamento do sistema de expansão de negócios, contribuindo decisivamente há mais de 20 anos para o desenvolvimento, credibilização e promoção do franchising em Portugal. A IFE /ABILWAYS tem como principal objetivo a valorização e o desenvolvimento do potencial humano das empresas e organizações, assentando a sua oferta em soluções inovadoras adaptadas ao universo profissional: Formação, Feiras, Salões, Congressos, Publicações Especializadas.

Também no site da **Associação Portuguesa de Franchising** é possível explorar uma diversidade de conteúdos tais como o **ABC do Franchising** no qual estão disponibilizados um conjunto de artigos e dicas para quem quer apostar num negócio em franchising ou pretende franchisar a sua marca. Esta entidade promove igualmente cursos de formação de maior ou menor intensidade e organiza anualmente eventos destinados a este modelo de negócio. Como é o caso da **EXPOFRANSICHE – O MAIOR EVENTO DE FRANCHISING NO PAÍS**, que este ano se realizou em setembro, em Lisboa, assim como a **NORTE FRANCHISE – O EVENTO DE FRANCHISING DO NORTE**. Este evento é um dia exclusivamente dedicado ao desenvolvimento de novas oportunidades em franchising.

### 9- LEGISLAÇÃO APLICÁVEL

#### [Código Europeu de Ética para o Franchising](#)

[Decreto-Lei nº 10/2015, de 16 de janeiro](#) - Aprova o regime de acesso e de exercício de diversas atividades de comércio, serviços e restauração, abreviado de RJACSR.

[Decreto-Lei nº 156/2005, de 15 de setembro](#), alterado e republicado pelo [Decreto-Lei nº 371/2007, de 6 de novembro](#), regula os procedimentos do Livro de Reclamações.

[Decreto-Lei nº 138/90, de 26 de abril](#) – regula a forma e a obrigatoriedade de indicação de preços dos bens e serviços colocados à disposição do consumidor no mercado, alterado pelo [Decreto-Lei nº 162/99, de 13 de maio](#).

### 10- CONTACTOS ÚTEIS

#### **IF EXECUTIVES - EDIÇÕES E FORMAÇÃO, S.A.**

Grupo IFE by Abilways | Infofranchising | Negócios & Franchising | Associação Portuguesa de Franchising)

Av. da Liberdade 144 3º Dto, 1250-146 Lisboa

Infofranchising

Email: [comunicacao@apf.org.pt](mailto:comunicacao@apf.org.pt)

Contactos: <https://www.infofranchising.pt/quem-somos/>

Website: <https://www.infofranchising.pt/>

#### **DGAE - DIREÇÃO – GERAL DAS ATIVIDADES ECONÓMICAS**

E-mail para informações sobre Comércio, Serviços e Restauração

- [rjacsr.apoio@dgae.gov.pt](mailto:rjacsr.apoio@dgae.gov.pt)

Telefone: (+351) 21 791 92 00

Website: <https://www.dgae.gov.pt/>

#### **ASAE- AUTORIDADE DE SEGURANÇA ALIMENTAR E ECONÓMICA**

Autoridade de Segurança Alimentar e Económica

Rua Rodrigo da Fonseca, nº 73

1269-274 Lisboa

Telefone: (+351) 217 983 600

Email: [correio.asae@asae.pt](mailto:correio.asae@asae.pt)

Website: <https://www.asae.gov.pt/>

### Unidade Operacional I - Porto (ASAE)

Rua Gil Vicente, 30

4000-255 Porto

Telefone: (+351) 225 070 900

### ERS – ENTIDADE REGULADORA DA SAÚDE

R. São João de Brito 621,

4100-455 Porto

Telefone: call center ers 309 309 309 (9h às 17h30)

Telefone: 222 092 350

Email geral: [geral@ers.pt](mailto:geral@ers.pt)

### Licenciamento

E-mail: [licenciamento@ers.pt](mailto:licenciamento@ers.pt)

### Apoio ao Prestador

e-mail: [registos@ers.pt](mailto:registos@ers.pt)

Website: [www.ers.pt](http://www.ers.pt)

### IPDJ – INSTITUTO PORTUGUÊS DO DESPORTO E JUVENTUDE, I.P

R. Rodrigo da Fonseca 55

1250-096 Lisboa

Telefone: 21 047 00 00

Email: [geral@ipdj.pt](mailto:geral@ipdj.pt)

### BIZFEIRA - Plataforma de Negócios

Telefone: (+351) 256 370 803

Telemóvel: (+351) 926 664 130

Telemóvel: (+351)965 017 029

Email: [bizfeira@cm-feira.pt](mailto:bizfeira@cm-feira.pt)

Website: <http://www.bizfeira.com/pt/>

## 11- FEIRAS

**ExpoFranchise** - Organizada pelo *Instituto de Informação em Franchising (IFF)*. Este evento é o local ideal para conhecer e falar com os responsáveis máximos das marcas bem como recolher toda a informação sobre o funcionamento do sistema de *Franchising*.

**FranchiseShow** - Com oportunidades de negócio, nacionais e internacionais, distribuídas por vários sectores de actividade o *FranchiseShow* proporciona uma oportunidade para ganhar notoriedade e estabelecer novos contactos.

**Norte Franchise** - o maior evento de negócios da zona norte do País. Este evento de um dia é exclusivamente dedicado ao desenvolvimento de novas oportunidades em franchising e tem vindo a ganhar cada vez maior dimensão.



### NOTA FINAL:

Informa-se que para a elaboração desta ficha negócio recorreu-se à consulta de documentação sobre esta temática, pesquisa em sites oficiais de entidades especializadas bem como reguladoras e/ou competentes em matéria de criação de negócios e respetivo licenciamento. No entanto, e porque a informação não é estanque e está em constante atualização, aconselhamos que para esclarecimentos específicos sejam estabelecidos contactos com as entidades diretamente bem como no relacionamento com outros empresários dos ramos de negócio em causa.