

Repasse: como abrir sua franquia com mais agilidade e faturar mais rápido

22/01/2021



O sonho de ter o próprio negócio e o tempo para concretizá-lo pode fazer com que muitos empreendedores pensem em antecipar algumas etapas para abrir sua franquia com mais agilidade e faturar mais rápido.

Nesse caso, o repasse pode ser uma ótima opção.

De acordo com João Brito, diretor de Clientes & Mercado do Grupo BITTENCOURT, ***“o franqueado que opta por investir numa loja de repasse tem o benefício de receber o negócio pronto para operar e muito provavelmente já com uma carteira de clientes”***.

O executivo ressalta que isso ***“significa assumir um negócio já conhecendo os resultados até ali, seu faturamento, os custos envolvidos, podendo optar até por seguir com a mesma equipe. A operação repassada já tem um histórico e uma clientela que conhece seus produtos ou serviços. É só entrar e trabalhar!”***

Foi o que fez Alexandre Saidel, multifranqueado da 5àsec, na rede desde 2005, que adquiriu cinco unidades pelo processo de repasse.

“O repasse foi um facilitador em nosso processo de expansão, pois investimos em unidades que apresentavam problemas de gestão ou performance, porém já estavam consolidadas no mercado, tinham uma carteira de clientes ativa e chances de uma melhora significativa no faturamento.”

Neste processo, identificamos o potencial de cada unidade por meio de sua localidade, público-alvo, nicho de mercado, entre outros fatores, e traçamos um plano de negócio a longo prazo estabelecendo uma nova curva de crescimento que a unidade deve trilhar.

É como assumir o comando de um avião em pleno voo. Você deve assumir o seu novo destino, fazendo as mudanças necessárias, só que com ele em pleno funcionamento.

Neste processo, normalmente, fazemos mudança na equipe e físicas, focando na gestão comercial e operacional da unidade”, diz.

Saiba mais sobre a franquia [5àsec](#).

Ganhar tempo pode ser uma vantagem para o empreendedor, mas é preciso observar alguns pontos importantes.

O perfil do investidor ou franqueado é um deles. Para Ana Cristina Von Jess (Von Jess & Advogados), diretora jurídica da ABF Rio, dependendo desse perfil, adquirir uma franquia por repasse pode ser favorável.

“O franqueado que tem perfil de investidor não busca propriamente um trabalho. A intenção é investir e ter retorno do investimento e, neste sentido, um negócio repassado, que tem histórico de faturamento e custos, pode ser muito mais atrativo.

O repasse elimina as etapas iniciais e dependendo do momento, pode sair até mais barato para o investidor capitalizado, como ocorreu agora durante a pandemia”, diz.

Ainda segundo a especialista, quem tinha dinheiro em caixa durante a pandemia pôde escolher a melhor oportunidade de investimento.

Oportunidade para empreender por repasse na pandemia

De fato, **oportunidades de negócios também surgem em períodos de crises.**

Foi em meio à pandemia da Covid-19 que o consultor do Divino Fogão Leonardo Reigota, natural de São José do Rio Preto, no interior de São Paulo, quando precisou dar uma pausa nas viagens, decidiu explorar mais o lado empreendedor e investir no primeiro negócio.

Conhecedor de todos os processos do Divino Fogão, a surpresa veio com a chance de assumir a unidade da marca em sua cidade natal.

“Sempre foi um sonho ter um negócio para chamar de meu. Quando surgiu a oportunidade de assumir uma franquia tão tradicional como o Divino Fogão, não pensei duas vezes”, comenta Leonardo.

A unidade do Divino Fogão de São José do Rio Preto está aberta no Rio Preto Shopping há 8 anos e, após o franqueado antigo demonstrar interesse em fazer um repasse, Reigota assumiu a franquia como sócio operador e implantou novas melhorias para o restaurante, como o delivery, que se tornou um diferencial em tempos de pandemia.

Assim, é possível levar o melhor do sabor da comida da fazenda, sempre fresquinha, para os moradores da região.

“Hoje posso dizer que sou duas vezes Divino Fogão. A experiência está sendo enriquecedora para mim e, diferente da visão de consultor, estou lidando com situações rotineiras de um franqueado. Fizemos uma inauguração discreta, somente para iniciar a operação e minha expectativa está sendo a melhor possível, já que se trata de uma marca conhecida e bem aceita na praça de alimentação do shopping center”, finaliza o novo franqueado da unidade, que reabriu no início de dezembro após reformas para atualização de layout.

Saiba mais sobre a franquia [Divino Fogão](#).

Karina Leal é uma jovem investidora de 30 anos – Franqueada Mr. Cheney

Anteriormente atuava como profissional do segmento de beleza e durante alguns anos juntou dinheiro para investir no próprio negócio.

Por intermédio de um amigo que era franqueado do Mr. Cheney – rede de cookies tipicamente americanos -, e que estava querendo repassar a unidade, foi apresentada a um modelo de negócio que se apaixonou imediatamente.

“Planejei investir em uma franquia em 2020, porém com a pandemia, tive que refazer os meus planos. No meio do ano, meu colega conversou comigo e eu percebi uma importante chance de fazer um bom negócio.

A unidade estava operando em uma boa localização, no shopping Metropolitano Barra, em Jacarepaguá, no Rio de Janeiro e com uma carteira de clientes ativa”, explica.

A inauguração aconteceu em junho e após um mês, Karina afirma que mesmo com as dificuldades econômicas da quarentena, a unidade já se paga. “A franquia que escolhi já estava em operação há quase 3 anos. Acreditei na economia do país e no know-how da franqueadora. Estou muito realizada”, diz.

Saiba mais sobre a franquia [Mr. Cheney](#)

Segundo Paulo Arruda, CEO da Park Idiomas, se um franqueado que adquirir uma unidade por repasse for novo na rede, recebe todos os treinamentos.

“Se já for um franqueado e conhece nossos processos de gestão, pode já assumir toda a operação. Assim, mantemos a excelência do nosso trabalho e garantimos que a unidade não seja fechada e, portanto, não lese os alunos, que são extremamente valiosos para nós.

Foi isso que aconteceu em Goiânia durante a pandemia. O franqueado tinha a unidade há pouco mais de um ano, mas por problemas realmente pessoais, preferiu se afastar da operação.

No treinamento que recebeu, ao adquirir a franquia no começo de 2019, conheceu Andrea Oliveira, que foi nossa aluna entre 2017 e 2018 e nessa época (2019) também comprou e estava abrindo sua primeira unidade.

Em junho do ano passado ela adquiriu o primeiro repasse, em Taguatinga -DF-, e agora, ao saber dessa oportunidade, junto da sócia e amiga, compraram a nova operação.

Hoje a Andrea conta com três unidades, assumindo esta última no final de abril, já durante a pandemia”, relata o executivo.

Saiba mais sobre a franquia [Park Idiomas](#).

Segundo o diretor do Grupo BITTENCOURT, houve nesse processo de fechamento compulsório das lojas [devido à pandemia], também um processo de maturação dos negócios.

“Ficou muito claro quais eram os franqueados que faziam uma boa gestão do negócio e estavam com a vida financeira da unidade saudável e quais ‘viviavam no limite’.

Nesses casos, o repasse da unidade passou a ser uma possibilidade principalmente porque na maioria deles, o problema dessas unidades estava na gestão do negócio e não em questões como localização e produto”, afirma.

Brito observa ainda que, se o investidor está interessado em adquirir uma unidade de franquia por repasse, **“é importante realizar uma due diligence [diligência prévia] bastante aprofundada para conhecer efetivamente a situação atual do negócio e tomar a melhor decisão amparada em dados”.**

Confira outras histórias de empreendedores que aproveitaram a oportunidade de abrir sua franquia por meio de repasse:

Rafael Ramos, diretor de franquias da rede Casa de Bolos

"Temos uma loja no centro da cidade de Niterói/RJ que após três anos de sua inauguração, houve um repasse. A loja não performava em sua plena capacidade, porque o franqueado havia optado por se recolocar no mercado de trabalho, em paralelo à operação da loja.

Foi quando um multfranqueado, com três unidades da Casa de Bolos no Rio de Janeiro, enxergou uma oportunidade de expandir e fez a proposta para assumir mais esta operação.

A mudança de gestão, a dedicação total e a atenção mais próxima ao negócio, resultou na correção de erros, padronizando a loja novamente e, como consequência, proporcionou que as vendas tivessem um aumento de 100% em apenas um mês após o repasse," conta.

Saiba mais sobre a franquia [Casa de Bolos](#).

Paulo Zahr, presidente da OdontoCompany

"A OdontoCompany tem cerca de 950 unidades abertas, e é comum a prática de repasse em uma rede tão grande, ainda que aconteça minoria dos casos.

Hoje nós temos aproximadamente dois interessados a ter uma franquia da rede, por área que temos aberta, ou seja, mais de 2 mil pessoas esperando algum repasse ou qualquer outra forma de negócio.

Isso mostra para nossos franqueados, que ele pode investir no negócio tranquilamente e que, se ele precisar em algum momento fazer o repasse, isso será feito praticamente de forma instantânea e com alta valorização do valor investido.

Temos muitos casos de franquias que foram repassadas em algum momento e que hoje estão com uma movimentação excelente e alta lucratividade", relata.

Saiba mais sobre a franquia [OdontoCompany](#).

Alexandre Sayeg, de 39 anos – iGUI

Buscando ingressar no segmento de piscinas, Alexandre Sayeg, de 39 anos, decidiu investir em janeiro deste ano em uma franquia da iGUI – maior fabricante do mundo de piscinas em PRFV (Poliéster Reforçado com Fibras de Vidro).

Sayeg sempre sonhou em ter o próprio negócio em sua cidade natal, Votuporanga, no interior de São Paulo. Com isso, optou por assumir uma unidade de repasse que estava à disposição pela franqueadora.

Após quase 9 meses à frente da franquia, o empresário conta que escolher uma unidade que já estava em operação foi uma ótima ideia.

"São muitas as vantagens. Administrar uma loja que é referência no segmento, e que já estava em funcionamento, é mais simples do que começar do zero", afirma.

Além disso, Sayeg fez algumas observações importantes para quem pensa em investir em uma unidade de repasse.

"É essencial estudar a região e o comportamento do consumidor. Com a operação do dia a dia, algumas coisas podem necessitar de ajustes, mas o apoio da franqueadora certamente será o grande diferencial para o rendimento positivo desse tipo de modelo de negócio", conclui.

Saiba mais sobre a franquia [iGUI](#).

Clayton Frazão – Minds Idiomas

"A unidade da Minds, bairro de Ipiranga, em São Paulo, está no coração de um dos bairros mais antigos de São Paulo. Bem familiar e com um público variado de pessoas mais maduras e crianças, a escola veio de um repasse e está caminhando bem. Apesar da pandemia conseguimos manter os alunos e fazer novas matrículas.

A interação nas aulas está muito boa. Os professores estão fazendo um excelente trabalho neste período", evidencia Clayton Frazão, franqueado e responsável pela Minds Idiomas Ipiranga.

Saiba mais sobre a franquia [Minds Idiomas](#)

Alessandro Capela, franqueado multiunidade do Instituto Gourmet

"Eu adquiri a unidade da Penha do Instituto Gourmet em primeiro de março deste ano e ela já estava com 10 meses de funcionamento.

Acredito que a maior facilidade em adquirir uma unidade de repasse é poder contar com um corpo de alunos pagantes e aulas rodando, porém, no meu caso, essa unidade estava com um grande problema de administração, sem muito controle, padronização e relacionamento junto com os alunos.

Como eu já sou um franqueado multiunidades, eu consegui perceber que tudo que eu via faltando dentro da escola eu poderia arrumar com o know-how que tenho junto de meu time de colaboradores.

Começamos administrar a unidade durante a pandemia com apenas duas salas em funcionamento e nossa expectativa é em quatro meses atingir o faturamento de R\$ 100.000", conta.

Saiba mais sobre a franquia [Instituto Gourmet](#).

Luiz Fernando Macedo, franqueado Megamatte

Luiz Fernando Macedo comprou sua primeira unidade Megamatte em 2011, na rua do Lavradio, no Centro do Rio.

"Apesar de anos de vivência nas áreas Financeira, Administrativa, Recursos Humanos e como Coach Executivo, essa foi nossa primeira incursão no área do Empreendedorismo

Somos três sócios com conhecimentos complementares e áreas de atuação específicas. Escolhemos a Megamatte porque é uma marca que concilia sabor, qualidade e alimentos saudáveis, valores que consideramos fundamentais na nossa visão de futuro do fast-food", conta ele.

Em dezembro de 2019, os sócios fecharam o segundo contrato de repasse, no Bairro de Fátima, também no Centro do Rio.

Para Luiz Fernando, a vantagem de uma franquia de repasse é já possuir um histórico, o que se traduz em menos incertezas e riscos na hora de investir. Ele afirma:

"O repasse traz vantagens ao investidor pragmático. Na maioria dos casos a unidade já está em funcionamento, o que reduz investimentos em obras, equipamentos, equipe e questões administrativas, contábeis e societárias.

Estas características têm o poder de reduzir o prazo de retorno do investimento e de agilizar o início das operações".

E o empreendedor complementa: "Temos hoje três unidades da Megamatte e temos adquirido uma nova unidade de repasse a cada ano nos últimos três anos.

Estaremos em breve inaugurando nossa mais nova unidade, na Estação do Metrô no Leblon, em 2021.

As crises têm gerado oportunidades de investimento, e é nossa intenção continuar nossa expansão analisando novas possibilidades onde fique claro que podemos agregar valor à operação e aos nossos clientes", conclui.

Saiba mais sobre a franquia [Megamatte](#).

Fabiana Sodré Sant'Anna, franqueada Yes! Idiomas

"Minha história com a Yes! Idiomas começou em 2017. Na época, eu trabalhava como coordenadora pedagógica de outra bandeira.

Quando conheci a metodologia da Yes! me apaixonei e decidi investir na minha primeira unidade, em Praia de Mauá (Magé – RJ)", conta.

"Depois disso, passei um tempo 'namorando' a unidade de Vista Alegre, bairro da cidade do Rio de Janeiro.

Passava em frente à escola todos os dias no caminho de volta do trabalho pra casa. E observava. Amava ver o blindex todo decorado.

Um belo dia soube que iriam repassar a franquia. Não pensei duas vezes. Depois de alguns meses lá estava eu planejando a obra para deixar a unidade com a nossa cara.

Pegar um repasse tem vantagens e também pode ser um desafio, por ser um negócio que já tem uma história.

Eu precisava superar as expectativas de alunos e colaboradores e acho que consegui! O trabalho é grande, mas prazeroso. Amo o que faço!

Penso até em uma terceira unidade. Como diz nosso presidente Clodoaldo Nascimento, isso é uma cachaça. Sou muito grata por fazer parte da família YES! Idiomas", ressalta.

Saiba mais sobre a franquia [Yes! Idiomas](#).