

# FRANQUIA

www.revistafranquia.com.br

& GLOBAL OPPORTUNITIES

ADC  
EDITORA



TENDÊNCIAS

## SEGMENTO EM ALTA

*Oportunidades de franquias no negócio de colchões onde você pode faturar a partir de R\$1 milhão/ano*

**GNATUS**

**LANÇAMENTO**

Número 1 em equipamentos odontológicos – **GNATUS** – inova e lança novo nicho de franquias com alta rentabilidade

**LEIA ON LINE**

**ATNZO** leva suas redes para Portugal com o **NOVO FRANCHISING**

**E MUITO MAIS**

# REPASSE DE FRANQUIA

## Uma Oportunidade de Renovação

por João Cânovas\*

Como especialista em franchising, meu objetivo é trazer informações valiosas dos bastidores dos grandes franqueadores, compilar esses dados e apresentá-los de forma prática para empresários e empreendedores que almejam conhecer de maneira profissional e aprofundada nosso segmento de franquias. Se você está pensando em adquirir uma franquia ou transformar seu negócio em uma, este artigo é para você, mas, caso você seja empresário ou empreendedor de fora do mercado de franquias, saiba que existem oportunidades ocultas na prática de repasse de franquias que vamos explorar ao longo do artigo.

Apenas para contextualizar, no mercado de franquias, existe uma prática conhecida como repasse de franquias. Talvez você já tenha visto anúncios do tipo "passo o ponto" na frente de algumas lojas. No franchising, o repasse significa que um franqueado está saindo da rede por diversos motivos, sejam eles pessoais ou profissionais. Esta prática não é incomum e em muitos contratos de franquia bem elaborados já preveem uma cláusula que regulamenta o processo de transferência da unidade franqueada.

Apesar da solidez e estabilidade do modelo de franquias, há várias razões pelas quais um franqueado pode optar pelo repasse. Ao longo da minha carreira eu já passei por dezenas de processos de repasses e no mercado de franquias esta é uma prática bastante familiar e deve ser encarada com profissionalismo e naturalidade. Quando um franqueado está para deixar a rede, entre os principais motivos estão:

▶ **DESALINHAMENTO DE EXPECTATIVAS:** O franqueado pode ter uma visão diferente do negócio e não se adaptar ao modelo de operação da franquia. Geralmente aqui reside muito preconceito, mas é um motivo bastante comum. Muitos franqueados de primeira viagem às vezes vão para áreas diferentes daquelas que eles possuíam experiência profissional, na esperança de “mudar de ares” e acabam não se adaptando à nova jornada. Por exemplo: uma diretora de escola aposentada comprar uma franquia de culinária japonesa. Acontece, e muito.

▶ **QUESTÕES PESSOAIS:** Mudança de cidade, problemas de saúde ou até questões familiares como divórcio. Eu também já enfrentei casos de morte do franqueado e os filhos não terem intenção de assumir o negócio, que ia muito bem financeiramente, por sinal. Também já vivi repasses onde um dos cônjuges fora transferido de cidade por conta do trabalho e a família toda decidir se mudar junto para não separar a família.

▶ **NOVAS OPORTUNIDADES:** O franqueado pode querer investir em outra franquia ou em um novo negócio. Somos seres humanos e também nos cansamos ou enjoamos de uma determinada rotina. Muitas franquias com excelentes operações, gestão, time e saúde financeira acabam indo para o repasse porque o franqueado quer arriscar algo novo.

▶ **CRESCIMENTO PROFISSIONAL:** Alguns franqueados se tornam master franqueados ou são convidados a se tornar sócios da franqueadora, exigindo um novo foco e maior investimento de tempo e capital. Dentro da própria rede também existe possibilidade de crescimento e muitos franqueados possuem um excelente perfil para treinar e capacitar outros colegas, por isso a Master Franquia é uma responsabilidade que carrega também uma grande oportunidade.



O repasse de franquias não é apenas uma solução para quem deseja sair do negócio, mas também uma grande oportunidade para quem deseja entrar.

Ao adquirir uma franquia em repasse, você pula a etapa inicial de abertura e validação do negócio, o que pode significar um retorno de investimento ainda mais rápido. A unidade já está operando, tem uma base de clientes, estoque e funcionários, o que reduz significativamente os riscos e o tempo necessário para atingir o ponto de equilíbrio.

O processo de repasse é cuidadosamente regulado pelas normas de cada franqueadora e pode levar alguns meses. Cada franqueadora possui suas próprias regras, mas geralmente, o franqueado não pode divulgar o repasse nas redes sociais ou de forma pública sem a autorização da franqueadora. Este controle é essencial para manter a integridade da marca e garantir que o processo seja seguro e bem executado.

A franqueadora geralmente tem uma base de potenciais franqueados e, ao ser informada do repasse, entra em contato com esses interessados. Todo o processo é conduzido com sigilo e transparência, analisando detalhadamente as finanças e a operação da unidade.

O repasse de franquias oferece uma oportunidade única de revitalização. Para o franqueador, é a chance de renovar a gestão e a operação da unidade, trazendo novos ares e perspectivas. Para o comprador, é a possibilidade de entrar em um negócio já estruturado, com menores riscos e um caminho mais curto para o retorno financeiro.

Contudo, é essencial investigar os reais motivos do repasse e garantir que o processo seja conduzido de forma profissional e ética. Franqueados

e franqueadores devem trabalhar juntos para assegurar que todas as partes envolvidas estejam cientes das condições e das expectativas.

O repasse de franquias é uma prática comum e saudável no mercado de franchising. Ele proporciona renovação, novas oportunidades e crescimento tanto para franqueados quanto para franqueadores.

Se você está pensando em adquirir uma franquia, não descarte a possibilidade de considerar uma unidade em repasse. Investigue, entenda os motivos e veja o potencial que essa oportunidade pode trazer para você.

A chave do sucesso está na transparência, no profissionalismo e na vontade de crescer e aprender. O mercado de franquias oferece um vasto leque de oportunidades, e o repasse é apenas uma das muitas portas que podem se abrir para você. Aproveite essas oportunidades com sabedoria e visão estratégica.



\*JOÃO CÂNOVAS é mentor em Gestão de franquias com mais de 31 redes atendidas e mais de 20 mil horas de consultoria prestada  
*@novaeraestrategia*