

24/04/2018 às 05h00

Modelo "home based" complementa renda e requer aporte modesto

Por Marleine Cohen | Para o Valor, de São Paulo

O mercado de pequenas e microfranquias "home based", cuja base fica na casa do franqueado, parece ter caído no gosto do brasileiro. Segundo a Associação Brasileira de Franchising (ABF), a modalidade respondeu, em 2017, por 5,3% das quase 145 mil unidades em operação no país. Com investimento inicial baixo, o franchising em "home office" tem representado uma complementação de renda para empreendedores sem muito fôlego financeiro.



Adriano Machado, da ACVida: "Ideia é dar novas oportunidades de trabalho"

Consultando sites americanos em 2014, Rosângela Casseano e Domingos Coppio descobriram que o aluguel de furadeiras e cortadores de grama, baseado no conceito de economia compartilhada, poderia ser adaptado ao Brasil. "Pensamos em malas, um objeto caro, de pouco uso, e nos 100 milhões de passageiros em trânsito no país, anualmente", explica ela.

Assim nascia, dois anos depois, a Rent a Bag, que coloca à disposição dos clientes malas de viagem e de vinho Samsonite e Delsey. Todas têm quatro rodas, giro 360°, cadeado TSA embutido, seguro e são higienizadas.

Em troca de uma taxa de franquia a partir de R\$ 18,5 mil, o franqueado recebe curso de capacitação e um kit de malas compatível com a população do município onde vai trabalhar.

São pacotes de 5, 10, 20 ou 30 dias de aluguel, com a vantagem do serviço de entrega e retirada do produto. O retorno acontece em dois anos e a expectativa de faturamento anual é de aproximadamente R\$ 26 mil, com cerca de 60% de lucro líquido. A Rent a Bag tem 12 unidades em seis Estados (São Paulo, Santa Catarina, Rio de Janeiro, Paraná, Piauí e Bahia) e planeja conquistar cidades como Brasília e internacionalizar a marca em 2019.

Fundada em 2009, a BagNews é outra franquia que explora o conceito de sustentabilidade. Segundo seu diretor Salvatore Privitera, o modelo de negócio permite comercializar mídia regional em sacolas de papelão Kraft, distribuídas gratuitamente em pontos de grande movimentação, como padarias, livrarias e petshops.

Formato caseiro

Os números do home based (2017)

5,3% das 145 mil
franquias em operação

R\$ 406,4 milhões
de faturamento

mínimo R\$ 6 mil líquidos, segundo Privitera.

Para se associar à franquia, a taxa vai de R\$ 6 mil a R\$ 22 mil, de acordo com o potencial de mercado do município. Há um treinamento próprio, material didático, consultoria on-line e mensuração de todas as etapas da atividade

Empresas

Últimas Lidas Comentadas Compartilhadas

Ação do Opportunity azeda relação entre sócios na Vale 05h00

Embraer apresenta nos EUA conceito de aeronave elétrica 08/05/2018 às 16h31

Jaguar Land Rover aposta no potencial do mercado de luxo 05h00

Lucro da Ambev cresce, mas vendas encolhem no Brasil 02h27

[Ver todas as notícias](#)

Videos

análise, consultoria on-line e mensuração de todas as etapas da atividade.

Segundo Privitera, a rede conta com 33 operações no país e o negócio se destina a jovens empreendedores dinâmicos, entre 25 e 35 anos.

A Passadeira Express é outro negócio com investimento inicial pequeno, que não requer ponto comercial. Com R\$ 9.900,00 e um espaço físico mínimo de 16 m², o franqueado adquire uma estação de trabalho, ferro, cabides e bag apropriado para acondicionar a roupa passada e entregá-la na casa do cliente. O retorno, segundo Daniel Costa, diretor de expansão, se dá em seis meses a um ano e propicia um faturamento mensal de cerca de R\$ 4 mil.

Costa explica que o diferencial da franquia está no atendimento personalizado: "As roupas são recolhidas na residência do cliente em lotes mínimos de 20 peças, passadas e devolvidas em horários previamente agendados. O franqueado pode trabalhar em casa e precisa apenas de um carro." Ele pode assumir a tarefa ou contratar uma passadeira em regime de CLT.

Ainda segundo Costa, a Passadeira Express teve crescimento substancial desde 2017, quando foi inaugurada. Já fechou seis operações, com destaque para Brasília, e se prepara para conquistar São Paulo e Rio de Janeiro.

Igualmente sintonizada com o mundo moderno, a ACVida propõe serviços de cuidadores para a terceira idade mediante capacitação exclusiva. Segundo o sócio Adriano Machado, a rede conta com uma metodologia própria para formar mão de obra a baixo custo e visa habilitar o máximo de cuidadores possível. "A ideia é dar novas oportunidades de trabalho, e não só no Distrito Federal, onde começamos", explica, lembrando que em 2050 um em cada cinco brasileiros será idoso.

Além de colocar no mercado equipes multidisciplinares de fisioterapeutas e enfermeiros, a ACVida aluga equipamentos de saúde, como cadeiras de roda e camas hospitalares, e oferece videomonitoramento de residências.

A taxa de franquia é de R\$ 16.990,00 e o investimento inicial previsto, de R\$ 10 mil. Tempo de retorno esperado: 6 a 12 meses em regime de home office e faturamento médio de R\$ 140 mil depois de 24 meses de operação.

Compartilhar 83

Tweet

Share



[Assine o Valor](#)

0

Adriano Machado, você leu **1 de 5** notícias exclusivas disponíveis.

Se quiser ter acesso a todas as notícias, conheça nossos planos e [assine o Valor](#)



Bancos investem quase R\$ 20 bi em tecnologia em 2017
03/05/2018



Impacting the future



- » [Qual é o papel das empresas na busca por mais qualidade de vida?](#)
- » [Indústria 4.0: a jornada já começou](#)
- » [Varejistas devem se transformar para atender as demandas dos consumidores](#)

Conteúdo patrocinado por

Deloitte.

Especial

Rumos da economia



Rumos da Economia

Carga tributária precisará ser revista

Forasteiro pode ter chance de chegar ao segundo turno