

## Franquias

# Como o cuidado com um tio doente inspirou irmãos a criar um negócio milionário de franquias de home care

A meta da ACG Home Care é crescer 75% em faturamento neste ano

**Por Mônica Kato**

19/03/2025 06h00 · Atualizado agora

## Franquias



Cristiane Pires Marrone, Alexandre Pires e Mariah Pires, sócios e fundadores da ACG Home Care — Foto: Divulgação

A necessidade de cuidar de um tio que estava com câncer, entre 1993 e 1997, inspirou os irmãos Alexandre Pires, de 50 anos, Cristiane Pires Marrone, 55, e Mariah Rosa Pires, 58, a empreenderem no ramo de cuidados em domicílio. Hoje, eles

## Franquias



Cristiane Pires Marrone, Alexandre Pires e Mariah Pires, sócios e fundadores da ACG Home Care — Foto: Divulgação

São sócios da rede de **franquias** **ACG Home Care**, que completa 25 anos de fundação neste ano, e registrou um crescimento de 78% em 2024, com faturamento de R\$ 13 milhões. Em 2025, o objetivo é crescer 75%.

## Franquias

Na época em que se mobilizaram para cuidar do tio eles chegaram a montar uma estrutura hospitalar completa em casa. “Essa experiência foi e é o coração de nossa empresa, tínhamos ali cinco profissionais técnicos de enfermagem, uma enfermeira e o fisioterapeuta. Além de toda parte de oxigenoterapia e mobiliário, era um hospital em casa, pois ele era um paciente de alta complexidade”, explica Alexandre, que atualmente é o CEO do **negócio**. Muitos desses profissionais, inclusive, estão até hoje na ACG, de acordo com ele.

## Franquias

Alexandre estudava Administração de Empresas naquele período, e se formou em Administração Hospitalar. Assim, junto com as irmãs, resolveu replicar o serviço que eles tinham montado em casa para ajudar pessoas em situações parecidas. Foi necessário buscar referências fora do país, adaptando para a necessidade do mercado brasileiro. "Esse processo incluiu desde a seleção de equipe aos equipamentos e mobiliários", diz.

## Franquias

O negócio nasceu em 2000, com um investimento de R\$ 5 mil, na cotação da época. O processo de abertura da empresa durou cerca de seis meses. Um ano depois, o negócio começou a crescer com franquias.

No início, a empresa começou atendendo apenas pacientes particulares, mas hospitais e planos de saúde já eram prospectados.

## Franquias

“No primeiro ano, fechamos parceria com um dos maiores hospitais do Rio Grande do Sul, onde o número de pacientes começou a aumentar de forma triplicada. No segundo ano, a parceria com planos de saúde se tornou realidade e, de lá para cá, são cerca de 20 planos, mais inúmeras parcerias com clínicas e hospitais”, enumera.

## Franquias

Se até então os cuidados médicos, tradicionalmente, eram vinculados prioritariamente aos hospitais, o leque de alternativas se abriu, tornando mais comum que eles também acontecessem em casa, o que se tornou um oceano azul para a ACG. E isso, de acordo com ele, é vantajoso para todas as partes: para o hospital, que libera leitos para casos mais necessários; para o plano de saúde, que pode focar em custos específicos; e para o paciente, que tem a chance de ser cuidado em um ambiente mais acolhedor.

## Franquias

“Um paciente que precisa tomar um antibiótico de alto espectro injetável, durante 14 dias, não precisa necessariamente ficar internado. Ele pode ir para casa e ser assistido em home care. Isso libera leito, o paciente recebe o tratamento de que precisa e corre menos riscos de contrair outras bactérias em ambiente hospitalar”, diz Alexandre. Mais um exemplo: um paciente com câncer terminal pode receber cuidados paliativos no conforto do lar, cercado por familiares, o que ameniza o estresse desse período para todos.

## Franquias

O mercado de cuidados tem se mostrado um terreno fértil no franchising nos últimos anos. Redes como Terça da Serra, Home Angels, Acuidar e a própria ACG Home Care têm conseguido crescer com as novas demandas. Alexandre aponta que o envelhecimento natural da população – que passou a ter expectativa de vida mais longa –, famílias com menos filhos e patologias “novas” que

## Franquias

necessitam de auxílio cada vez mais cedo, fazem com que os cuidados em casa sejam uma opção para muita gente. “Há pessoas 50+, por exemplo, que tiveram AVC (acidente vascular cerebral) leve ou têm Parkinson ou lúpus, estão lúcidas, mas precisam de ajuda, e não têm um familiar com quem contar ou não querem depender deles. Elas próprias acabam procurando nossos serviços”, diz.

## Franquias

Além de pacientes que se encaixam nesses exemplos, a assistência domiciliar se tornou aliada também de contratantes PJ, ou seja, os hospitais. “Nossa demanda vem 10% de clientes particulares, e 90% dos planos de saúde”, afirma Alexandre. Destes, 80% são via atenção domiciliar, ou seja, atendimentos multidisciplinares, com serviços como fisioterapia, fonoaudiologia, terapia ocupacional, enfermagem e visita médica. Nesse caso, são atendimentos de pacientes crônicos, evitando que tenham de reingressar no hospital.

## Franquias

Os outros 20% são casos de internação domiciliar, que envolvem todas essas especialidades, mais o técnico de enfermagem, que faz plantões de 12 ou 24 horas. Em geral, são pacientes que estão clinicamente precisa desse serviço.

Hoje, a ACG Home Care tem sete franquias que prestam atendimento em 20 cidades. A marca acaba de inaugurar a primeira unidade no Nordeste, em João Pessoa (PB), e espera chegar a 15 unidades até o fim do ano. “Nosso plano é crescer com os pés no chão”, diz

## Franquias

Para ser um franqueado da ACG Home Care, o investimento inicial é a partir de R\$ 19 mil, dentro de uma determinada abrangência da população atendida. O retorno financeiro previsto, segundo a empresa, é de até oito meses.

### Siga PEGN:

