

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:

