

Autor: Gabriela Raposo

Data: 20-04-07

Pág.: 07



SerHogarSystem depara com barreiras no licenciamento de alvarás

Segurança Social entrava crescimento da marca espanhola em Portugal.

O crescimento da SerHogarSystem, marca de serviços domésticos e de assistência a pessoas, no mercado português está a ser dificultado devido à morosa obtenção de alvarás por parte da Segurança Social (SS). Presente em Portugal desde 2005, a marca franchisada espanhola abriu apenas três unidades, porque o licenciamento de cada unidade demora, em média, nove meses. Uma situação que entrava a expansão da empresa no mercado nacional, bem como a actividade de cada unidade, explicou à "Vida Económica" o master para Portugal, Victor Gomes.

Para o responsável, o maior problema não reside na dificuldade de obtenção, mas sim na falta de uniformização das regras entre as secções regionais da Segurança Social. "O que incomoda é Lisboa interpretar a lei de uma forma e Braga de outra, por exemplo", afirmou. Para tentar acelerar o processo, o master nacional vai reunir com os responsáveis pela SS. Com os contratemplos burocráticos, a marca abriu três unidades, duas das quais são franchisadas. Neste momento, encontram-se 13 em fase de licenciamento. Victor Gomes espera que três SerHogarSystem possam abrir durante o mês de Maio - Coimbra, Leiria e Maia. "Penso que, depois das 13 lojas abertas, a marca vai consolidar-se e vamos conseguir captar mais investidores e ganhar voz junto das autoridades", acrescentou o empresário.

O negócio está especialmente vocacionado para o apoio domiciliário, mas o leque de serviços é mais vasto. A SerHogarSystem presta soluções de serviços domésticos e de assistência a pessoas mediante as diferentes necessidades dos clientes. Na área da limpeza, a empresa pode prestar um serviço contínuo ou apenas ser contratada para trabalhos pontuais. A lavagem de roupa e engomaria são serviços que podem ser efectuados fora ou dentro do domicílio. Na assistência de pessoas, a SerHogarsystem conta com equipas técnicas devidamente formadas para o cuidado de bebés, crianças, doentes e idosos. Nos cuidados infantis, as equipas prestam apoio, desde o acompanhamento e recolha de crianças da escola até aos cuidados em casa. No acompanhamento de doentes, o trabalho pode ser diurno ou nocturno, em casa ou em hospitais. Victor Gomes defende que se está perante "o negócio do futuro". O envelhecimento da população e a cada vez maior afirmação da mulher no mundo do trabalho representam uma oportunidade de negócio.

Em termos de procura, o mercado português está a reagir de forma semelhante aos outros mercados onde a marca de Saragoça está implementada. Durante o período de funcionamento das três unidades operacionais, os serviços domésticos registaram o maior número de pedidos. Só após uma fase de familiarização, os clientes passam a solicitar o apoio domiciliário, explicou o responsável pela marca.

Por se tratar de um negócio específico, o franchisado deve apresentar um perfil humano e carismático, além das habituais características empreendedoras.

SerHogarsystem

País de origem – Espanha

Início do negócio – 2004

Actividade em Portugal

Início do negócio – 2005

Unidades – 3 (13 em fase de licenciamento)

Zonas prioritárias – Capitais de distrito e principais cidades

Condições do Franchising

Investimento inicial – 37,5 mil €

Direitos de entrada – incluído

Royalties – negociável

Taxa de publicidade – negociável

Duração contrato – 5