

# Redes de serviços de costura crescem, apesar de ano fraco

## Desempenho

### Maria da Paz Trefaut

Para o Valor, de São Paulo

“Arranjar uma roupa”, em Portugal, significa consertar, arrumar. Daí o nome Arranjos Express, da rede portuguesa que chegou ao Brasil há dois anos e já tem 42 contratos assinados e 30 lojas em operação em oito Estados. “Ainda que o ano passado tenha sido um dos piores, conseguimos dobrar de tamanho com relação a 2013 e nossos projetos para 2015 são ambiciosos”, diz Paulo Alexandre, fundador da marca.

A rede é focada em costura. Outras empresas como a Costura do Futuro ou a 5 à Fil, nasceram como complemento à oferta de serviços diversificados como lavanderia e sapataria.

A avaliação de empresários do setor é que se em anos de crise o consumidor deixa de comprar peças mais caras, paga para reaproveitar o que tem. “Nós somos especialistas em serviços têxteis, transformamos e customizamos roupas. Nosso cliente não é o do descartável. São pessoas que têm peças de qualidade, com as quais

muitas vezes mantêm uma relação sentimental”, diz Alexandre, que é filho de costureira e abriu o negócio há 11 anos em Lisboa.

Hoje, das 27 lojas que há em Portugal ele é dono de três. Em 2015 já formalizou a expansão para Luanda, em Angola, e Moscou, na Rússia. “O Chile também interessa, no curto prazo”, diz.

Uma das características da Arranjos Express é a localização na área central dos shoppings, onde estão as lojas, e não nas alamedas de serviços. Nas lojas, as costureiras trabalham à vista do cliente. “Nosso público é das classes A e B e parte da clientela é enviada pelos próprios lojistas. Como eu cresci nesse meio, sei como escolher profissionais qualificados para transformar um modelo ou para ajustar na filha, o vestido de noiva que a mãe usou”, diz Alexandre, que almeja ter 200 unidades em 2017, entre capitais e cidades do interior.

O faturamento médio de uma loja da Arranjos Express é de R\$ 35 mil e a margem de lucro pode variar de 25% a 30%. Cada loja tem no mínimo quatro costureiras, que não podem ser contratadas diretamente pelo franqueado. As candidatas são avaliadas e treinadas pe-

los supervisores da marca.

Um serviço que tem crescido na Arranjos Express é o atendimento em domicílio, requerido por pessoas que perderam ou ganharam peso, o que implica numa reforma geral do guarda-roupa. O valor do deslocamento depende da quantidade de peças: acima de dez não é cobrado. O tíquete médio de consertos em atendimentos domiciliares é de R\$ 1,5 mil.

Uma estrutura totalmente diferente é a da Costura do Futuro, com 150 lojas no Brasil, que pertence à marca Serviços do Futuro, propriedade da Brasil Franchising. Desde o início de 2014, o franqueado tem direito a instalar todos os serviços da marca — sapataria, chaves, costura — mediante o pagamento de uma taxa única, de R\$ 40 mil.

O empresário Sergio Milano, dono da Brasil Franchising diz que as oficinas de costura são as mais simples de montar. “É mais fácil encontrar uma costureira do que um sapateiro. Há muita gente boa que trabalhava para confecções que fecharam por conta da concorrência da China. Essa mão de obra, que perdeu o emprego, está trabalhando para a gente.” O salá-



Paulo Alexandre, da portuguesa Arranjos Express — há dois anos no Brasil, já tem 30 lojas em oito Estados

rio médio é de R\$ 1,5 mil.

Pelo esquema da Serviços do Futuro cada franqueado cuida da contratação da mão de obra e os preços dos consertos ficam a critério de cada lojista. “Cada um é livre para adequar os preços à região da loja”, diz Milano que, em 2014, atingiu um crescimento de 10% nas franquias da rede, o mesmo dos anos anteriores. “Às vezes um ano é ruim para grandes investimentos, mas isso não atinge franquias baratas, que terão clientela certa para pequenos serviços”.

O best-seller da Costura do Futuro são as barras. Laura Gaspari, que há oito anos tem uma fran-

quia na Vila Nova Conceição, bairro nobre de São Paulo, diz que janeiro e fevereiro são os meses mais movimentados “É a época em que meus clientes voltam de viagem. Tem gente que traz mais de dez calças para fazer a barra”. A barra original sai por R\$ 25 e custa entre 5 e 10% a mais se for feita na hora.

Laura tem duas profissionais de costura, que são antigas costureiras de bairro. Observa que a tendência é que essas oficinas de rede substituam totalmente as profissionais autônomas. “Nós fazemos a comanda na frente do cliente, damos garantias, ele sente que há uma estrutura por trás. No único

acidente que tivemos, estragamos uma calça caríssima e devolvemos uma nova, igualzinha. Foi duro”.

Outra rede que está se expandindo graças a uma marca forte na retaguarda é a 5 à Fil, que oferece serviços de costura em parceria com a marca francesa da lavanderia 5 à Sec. O faturamento mensal é estimado em R\$ 30 mil e a previsão de retorno do investimento é de 36 meses. A marca chegou ao Brasil em 2010 e possui 32 unidades. O forte são pequenos consertos.

Por incrível que pareça ainda há quem recorra a esse tipo de loja para pregar um simples botão.