DINO - Divulgador de Notícias

Startup brasileira de locação de malas mira os mercados do Mercosul e Europa em 2017

Mesmo em meio à crise, a GetMalas, empresa pioneira na locação de malas via internet, mantém seus planos de crescimento e planeja expandir suas franquias para o Mercosul e Europa no próximo ano. À frente desse movimento está o executivo Guillermo Benzáquen, ex-diretor geral da Samsonite para o Brasil, Argentina, Uruguai e Paraguai, e com passagem pela Freddo e AB InBev Group.

02/09/2016 15:55:38

Guillermo Benzáquen, ex-diretor da Samsonite, chega para reforçar o time da GetMalas e coordenar o processo de internacionalização.

Mesmo em meio à crise, a GetMalas, empresa pioneira na locação de malas via internet, mantém seus planos de crescimento e planeja expandir suas franquias para o Mercosul e Europa no próximo ano. À frente desse movimento está o executivo Guillermo Benzáquen, ex-diretor geral da Samsonite para o Brasil, Argentina, Uruguai e Paraguai, e com passagem pela Freddo e AB InBev Group. Benzáquen entra como sócio e assume o relacionamento com parceiros, investidores e a coordenação de expansão.

“A vinda de Guillermo é um reforço de peso para o nosso time. Sua experiência com os principais players e fornecedores do nosso mercado-alvo é exatamente o que estávamos buscando para o crescimento do negócio”, comemora Tiago Botelho, 33 anos, CEO e fundador da GetMalas.

A GetMalas nasceu a princípio como uma loja de aluguel de malas em Belo Horizonte. Mas a experiência levou Tiago a mudar o formato e aperfeiçoar o negócio. Ele fechou a loja física ainda no primeiro ano e só não abandonou o projeto porque colhia indicadores e viu que os clientes percebiam valor no serviço inovador. Hoje a GetMalas tem suas operações rodando 100% pela internet e, apenas três anos após sua criação, tornou-se uma franquia que se expande rapidamente pelo Brasil e já está presente em Brasília, João Pessoa, Natal, Nova Lima, Niterói, Porto Alegre e São Paulo, além da capital mineira. O objetivo é fechar o ano com 20 franqueados espalhadas pelo país.

A experiência em Belo Horizonte ajudou a desenhar um serviço bem mais redondo e enxuto. Tiago

sabe onde falhou, fez as correções necessárias e, com isso, abriu os caminhos para quem deseja começar um negócio próprio. “A vivência dos três primeiros anos me ajudou a construir um negócio mais maduro. Quem vai começar agora com a franquia pode percorrer o mesmo caminho em bem menos tempo e evitar todos os erros que cometemos”, explica. Uma das mudanças que conferiu mais agilidade ao negócio foi eliminar alguns processos aparentemente intocáveis. “Antes o cliente tinha que assinar um contrato de locação e deixar um cheque caução como garantia, o que deixava a operação complexa, engessada e, no final das contas, encarecia o produto. Agora o processo é totalmente digital e com o mesmo amparo jurídico”, explica.

Um dos grandes atrativos da franquia GetMalas é que ela pode funcionar como uma segunda atividade do investidor. O franqueado precisa apenas de um espaço de 2 a 4 metros quadrados em casa para armazenar as malas. O investimento inicial é baixo, a partir de 15 mil reais, já com um estoque de 20 malas. E, diferente da maioria das franquias, não existem royalties fixos. Estes só são cobrados em cima de locações efetivadas. “A operação do negócio é simples, não requer dedicação integral e tem uma boa oportunidade de escalabilidade, já que as expectativas de crescimento são excelentes”, explica Tiago.
A empresa recebe o cadastro de interessados pelo site www.getmalas.com.br
GetMalas, como tudo começou.

Quando se mudou para um flat, em 2013, o empreendedor Tiago Santiago Botelho, 33 anos, de Belo Horizonte, descobriu que precisaria fazer um exercício de desapego por causa da falta de espaço. Um dos objetos dos quais ele precisou se despedir foi da sua mala. “Eu não tinha ideia de quando a usaria novamente e não tinha onde guardá-la porque era enorme”, relembra. Ele pensou em quantas pessoas deveriam passar pela mesma situação e decidiu resolver não só o seu problema, mas dos outros também. Foi aí que surgiu a ideia da GetMalas.

“O aluguel representa em média 15% do que a pessoa pagaria para comprar uma mala, além disso o consumidor não precisa se preocupar com estragos e espaço para armazenamento”, destaca Tiago. “Trata-se de uma forma de consumo muito mais consciente, inteligente e econômica”. É só fazer as contas: para adquirir uma mala de qualidade, o consumidor precisa desembolsar em torno de 750 reais. Na GetMalas, por 94 reais é possível alugar uma mala média por até 14 dias. A locação de objetos é um exemplo de economia compartilhada, um novo modelo de consumo que vem ganhando força em todo o mundo. O produto que atenderia apenas uma pessoa tem seu uso ampliado e o descarte reduzido.