

Na Embracon, o desafio de crescer "35 anos em 5" com franquias



[Clique aqui para abrir a imagem](#)

Publicidade

Após mais de três décadas expandindo seus negócios por meio de filiais próprias, a Embracon adotou, para os próximos anos, uma estratégia pouco convencional para os padrões do setor de **consórcios**. É baseada em um braço de franquias, que funcionou como um projeto piloto em 2023 e, a partir deste ano, deve se firmar como principal alavanca de crescimento da empresa.

O movimento marca o encontro de dois negócios graúdos. No ano passado, o sistema de **consórcios** bateu recorde e movimentou mais de R\$ 316 bilhões, com crescimento de 25,6%, de acordo com a **Abac** (Associação Brasileira de Administradoras de **Consórcios**), principal entidade do setor. Já o segmento de franquias faturou R\$ 241 bilhões, com expansão de 14% em relação a 2022, segundo a ABF (Associação Brasileira de Franchising).

No ano passado, a Embracon registrou faturamento de R\$ 12,3 bilhões, ante R\$ 7,8 bilhões em 2022. Agora em 2024, a meta é atingir R\$ 16 bilhões.

“Somos a única administradora de **consórcios** que trabalha de fato com franquias”, afirma Luis Toscano, vice-presidente de negócios da companhia. Até agora, contando com o que foi executado na fase piloto da estratégia, a Embracon tem dez franquias inauguradas e projeta a abertura de outras 40 até o fim deste ano.

“No momento, a nossa estratégia é alcançar, em cinco anos, o número de filiais que levamos 35 para atingir”, diz Toscano.

A Embracon conta com 100 filiais próprias atualmente, e deve abrir outras quatro este ano (em São Paulo, Rio de Janeiro, Paraná e Bahia). A partir daí, a ideia é estabilizar esse número e priorizar a expansão via franquias. “Mas sempre vamos aproveitar oportunidades. Se identificarmos uma região com potencial e lá não houver franqueados, podemos decidir por abrir uma franquia”, explica o executivo. A expansão de filiais já existentes também faz parte da estratégia.

Até 2016, a Embracon trabalhava exclusivamente com filiais próprias. Naquele ano, a empresa criou uma diretoria de parceiras, dando início a uma estratégia multicanal para a venda de seus **consórcios**. A empresa trabalha com mais de 600 parceiros negócios, entre varejistas, montadoras, cooperativas de crédito e empresas de máquinas agrícolas. “Como a marca já estava consolidada, foi a partir daí que pensamos em trabalhar com franquias próprias”, explica Toscano.

A franquia também é uma certeza de que a loja vai trabalhar exclusivamente com **consórcios** da Embracon. Além disso, o modelo tem margens maiores, pois os custos fixos dessa operação, como os de contratação de pessoal, saem da alçada da companhia e passam a ser do franqueado.

“Em filiais próprias, os resultados demoram de seis a dez meses para aparecer. Na franquia, esse tempo cai para dois, três meses, porque o proprietário também quer um retorno rápido”, afirma o VP, destacando que a companhia também ganha em qualidade de venda.

O investimento inicial em uma franquia da Embracon é de R\$ 100 mil. O valor é totalmente utilizado na adequação da estrutura onde a franquia vai funcionar ? seja imóvel próprio ou alugado. A empresa conta com um comitê de admissão para avaliar os franqueados interessados em utilizar sua marca.

“A receita da administradora é a arrecadação da taxa de administração. No caso da franquia é a mesma coisa ? tenho uma taxa arrecadada pela venda realizada na franquia e, sobre o que ela ganha de comissão, tem um pequeno percentual de royalties pelo uso da marca”.

A empresa constituiu a Embracon Franchising com o intuito exclusivo de receber royalties dos franqueados, um movimento inédito no setor de **consórcios**, segundo o executivo. “Queremos usar este recurso para reinvestir em campanhas e promoções junto aos franqueados”, diz Toscano.

svg]:w-full [&> svg]:h-full">

Newsletter

Quer ficar por dentro das principais notícias que movimentam o mundo dos negócios? Inscreva-se e receba os alertas do novo InfoMoney Business por e-mail.

Nome

Preencha o campo corretamente!

E-mail

E-mail inválido!

Empresa

Preencha o campo corretamente!

Selecione Administrador de recursos Analista Assessor de investimentos Auditor C-Level CEO CFO CMO Co-

CEO Co-fundador Colaborador Consultor Contador
COO Coordenador CTO Diretor Economista
Especialista Fundador Gerente Gestor de patrimônio
Head Jornalista Membro de Conselho Outro Presidente
Presidente do Conselho Sócio Superintendente
Supervisor SVP Vice-presidente Cargo

Preencha o campo corretamente!

Enviar

svg]:w-full [&> svg]:h-full">

Ao informar os dados, você concorda com a nossa Política de Privacidade.

Enviando dados...

Assuntos e Palavras-Chave: ABAC - ABAC,Consórcios