

Conheça setor inusitado de franquia com payback em 9 meses e faturamento mensal de R\$ 3 milhões



[Clique aqui para abrir a imagem](#)

Os segmentos mais desejados* dos franqueados, historicamente, foram alimentação, que teve desempenho em 2023 17,9% superior a 2022, saúde, beleza e bem-estar (+17,5%) e hotelaria e turismo (+16,4%). No entanto, uma franquia de serviços fez um lançamento inédito no setor de consórcios e mostra que a alta rentabilidade e baixo risco faz desse negócio um 'achado' entre as franquadoras do mercado. Trata-se da Embracon Franchising.

Lançada em 2023, a franqueadora da Embracon, uma das maiores administradoras, atua no segmento de consórcios. Com 10 milhões de participantes ativos, o segmento movimentou mais de R 316,7 bilhões em 2023, um crescimento de 25,6% na comparação com 2022. Os números foram divulgados pela Associação Brasileira de Administradoras de Consórcios (**ABAC**).

Em um ano de funcionamento, a Embracon Franchising inaugurou 10 unidades, comercializou mais 27 e faturou R 185 milhões. A meta para 2024 é comercializar 40 franquias e fechar o ano com 50 lojas em operação.

Com prazo de 9 meses de payback, a empresa já possui franqueados que estão lucrando e tiveram retorno do valor investido.

Segundo Fabio Prado, Diretor de Franquias da Embracon, a oportunidade é uma estratégia interessante para quem é multfranqueado. Com investimento inicial de R 100 mil e pagamento de royalties por parte do franqueado, a empresa prevê um faturamento mensal mínimo de R 3 milhões. 'A vantagem é ser um serviço que tem baixa complexidade e investimento inicial, além da comissão que é 3 vezes maior do que é pago atualmente no segmento?', explica. 'O segmento ainda promove segurança ao negócio uma vez que é fiscalizado e autorizado pelo Banco Central do Brasil, além de ter a solução oferecida regida pela Lei 11.795?.'

O projeto consiste no licenciamento de uma cadeia de lojas que se beneficia de uma marca reconhecida, do know-how operacional desenvolvido e dos ganhos de escala, proporcionando aos franqueados um negócio com alta rentabilidade e baixa complexidade operacional. O franqueado que adquire a marca, recebe atendimento exclusivo de acordo com a demanda para situações especiais (ex.: problemas de análise de crédito, financeiro, cadastro, alocação de cota); atendimento imediato para problemas comerciais, operacionais ou administrativos. Todos os franqueados são escolhidos e avaliados pelo Comitê de Franquias, conforme descrito em documento interno.

Segundo Luís Toscano, VP de Negócios, a franqueadora faz parte da estratégia de ampliar a capilaridade nacional da marca, por filiais próprias ou parcerias. 'Estamos confiantes na ampliação deste canal por conta das vantagens econômicas e financeiras oferecidas ao franqueado. A Embracon trabalha com multicanais de vendas para oferecer os seus produtos e possui cerca de 100 filiais próprias, mais de 600 parceiros de negócios considerando

varejistas e institucionais, com bancos de montadoras, cooperativas, bancos estaduais, empresas de máquinas agrícolas, entre outras. Esse é o melhor momento para o investidor adquirir uma franquia de consórcio, por conta da evolução do segmento e as vantagens de trabalhar com a Embracon, uma marca referência nacional no sistema de Consórcios?, avalia o Vice-presidente.

Assuntos e Palavras-Chave: ABAC - ABAC