

# CONSUMIDOR

ANO 35 << NÚMERO 184 << OUTUBRO/NOVEMBRO/DEZEMBRO DE 2015



## CONSÓRCIOS O SUCESSO DO MUTUALISMO

**ENTREVISTA:**  
PAULO KRUSE: PRESIDENTE  
DO SINDILOJAS  
PORTO ALEGRE

**MERCADO & CONSUMO**  
AGAS: CONHEÇA OS  
VENCEDORES DO  
CARRINHO DE OURO 2015

**ESPAÇO PROCON**  
BALANÇO: AUMENTAM  
AS RECLAMAÇÕES  
NOS PROCONS

# UM CASE DE SUCESSO

“NÃO FAZEMOS APENAS UMA VENDA”

**E**ra final dos anos 1980, o sistema de consórcios se consolidou como forma de aquisição de veículos, caminhões e eletroeletrônicos, e a década seguinte seria marcante: a casa própria também poderia ser adquirida por meio do mesmo modelo. É nesse cenário que surge e cresce o Embracon.

A trajetória iniciada em 1988, chega aos dias atuais com 130 filiais próprias espalhadas pelo Brasil, de norte a sul, em todas as regiões dos país. São 3 mil colaboradores na equipe interna – 2 mil especificamente na área comercial. Outros 600 parceiros atuantes em nível nacional fortalecem a companhia, que administra consórcios das seguintes montadoras: Mitsubishi, Renault, Nissan, Chery e Suzuki e da Associação de Concessionários Hyundai.

“Somos especializados em consórcio de imóvel, automóveis e motocicletas. O Embracon tem vasto conhecimento nesse negócio, é uma empresa sólida e com credibilidade”, afirma Paulo Fagundes, diretor da regional Sul do Embracon.

Em 2015, a companhia inaugurou uma filial em Ponta Grossa (PR) e outra em Pelotas (RS) e os negócios cresceriam 30% na região até o final do ano, conforme estimativa.

“O sistema de consórcio tem uma cultura bem disseminada no Sul do país. Temos potencial para expandir ainda mais nesta região”, garante o diretor. Há 27 anos no mercado de consórcios, a empresa conta com mais de 120 mil clientes ativos. A crise econômica que, segundo prognósticos, continuará em 2016 não assusta. Em nota recente, Rogério Pereira, diretor comercial da companhia, comentou: “Neste cenário de retração economi-



PAULO FAGUNDES, DIRETOR REGIONAL SUL DO EMBRACON

ca, o nosso segmento se destaca ainda mais para a aquisição de bens. Os juros estão muito altos e os bancos estão mais seletivos para liberar crédito, desta forma, o consórcio é uma opção atrativa para o investimento em longo prazo”.

Tão importante como saber claramente o quanto pode comprometer de sua renda na aquisição de um consórcio, é o cliente fazer uma boa escolha da administradora. Nesse sentido,

o diretor regional Sul destaca: “Entendemos a necessidade do cliente, não fazemos apenas uma venda, explicamos antes de tudo como funciona o sistema de consórcio. A venda tem que ser feita de forma transparente, explicando como funciona a liberação do crédito, quais as formas de contemplação, qual o plano ideal para o perfil dele. Isso antes da contemplação. Temos várias formas de contato, dessa forma o cliente não se sente esquecido e a qualquer momento pode entrar em contato e tirar suas dúvidas pelos nossos canais de atendimento.”

## CONTATO DIRETO

O Embracon tem várias formas de contato com os clientes – e valoriza muito esse relacionamento de pronto e direto. Fale Conosco, Chat Online no site, Sac (0800), Sala de Imprensa, Canal de denúncia, Ouvidoria, Televendas, Canal para portadores de necessidades especiais, SMS deficiente auditivo e canal exclusivo para reativação. Veja tudo em [www.embracon.com.br](http://www.embracon.com.br).