

Consórcio para chamar de seu



[Clique aqui para abrir a imagem](#)

Autor: Beto Silva

Opção criativa, racional e segura para consumidores e investidores. É assim que o setor de **consórcio** vende seu peixe diante da inflação (4,16% nos últimos 12 meses, segundo o IPCA-15), Selic (13,75%), oscilações do dólar e de ações e economia internacional em turbulência. Diante de todas essas variáveis, a aquisição de **consórcios** cresceu 13,6% no ano passado, ao atingir 3,93 milhões de novas cotas, recorde histórico, segundo a Associação Brasileira de Administradoras de **Consórcios** (**Abac**). No total, foram 9,41 milhões de participantes ativos, 12,4% acima do registrado em 2021, maior número da última década. E movimentou R\$ 252 bilhões em negócios, alta de 13,4% sobre o período anterior. Maior administradora independente do País, a Embracorp surfou essa onda e entregou resultados positivos em 2022. Fechou seu balanço com faturamento de R\$ 7,8 bilhões, 25,8% a mais do que os R\$ 6,2 bilhões do ano anterior.

E a projeção para este ano é uma receita 32% maior, na casa de R\$ 10,3 bilhões. 'Estamos em expansão', disse Luís Toscano, vice-presidente de Vendas e Marketing

da Embracorp, que atingiu um volume superior a R\$ 1 bilhão em créditos disponibilizados aos clientes no primeiro bimestre deste ano por meio de lances ou sorteios.

O plano de crescimento envolve principalmente duas linhas de negócios: a abertura de franquias e **consórcios** voltados para serviços. No franchising, já são três escritórios em funcionamento: em Sertãozinho (SP), em Maringá (PR) e em Vila Velha (ES). A expectativa era abrir 20 até o primeiro semestre deste ano, mas a procura está alta e a Embracorp está revendo sua meta. 'Temos 105 pedidos de franquias em avaliação. Isso nos surpreendeu positivamente', afirmou Toscano. A previsão, agora, é ter cerca de 60 lojas franqueadas até o final de 2023.

Divulgação

'Temos um portfólio robusto para atender às demandas dos consumidores que estão com vontade de comprar' Luís Toscano, vice-presidente de vendas e marketing da Embracorp.

São três tamanhos de escritórios sugeridos: pequeno, para até cinco vendedores; médio, para até 15 colaboradores; e grande, para até 25. O investimento para abertura varia de R\$ 100 mil a R\$ 300 mil.

'Consideramos que não é um investimento tão alto, diante de um retorno previsto em menos de 18 meses', disse o vice-presidente, a observar que o modelo de negócio é fácil de replicar, pois 'a matéria-prima do **consórcio** é o dinheiro'.

A outra linha de crescimento da Embracorp mira nos **consórcios** de serviços, aqueles em que os clientes visam garantir recursos para cirurgias plásticas, viagens, casamentos, festas de aniversário, cursos e até fertilização in vitro. Uma espécie de poupança programada. 'Temos um portfólio robusto para atender às demandas dos consumidores que estão com vontade de comprar e seu comportamento tem mudado ao longo dos anos', afirmou Toscano.

PARA ATRAIR CONSUMIDOR Administradora de **consórcios** possui mais de 600 parceiros, entre eles o Sem Parar, com vantagem para os clientes das duas empresas. (Crédito:Divulgação)

Assuntos e Palavras-Chave: ABAC - ABAC, Consórcio, Consórcios

Junto da modalidade de motocicletas, os serviços representam 20% das vendas da Embracon. Cinco anos atrás esse percentual era traço na planilha de percentuais por categoria da empresa, que ainda tem como seus principais produtos os imóveis (40% dos **consórcios** contratados) e carros (30%), além de pesados, com máquinas e equipamentos agrícolas (10%). De acordo com dados da **Abac**, a modalidade serviços movimentou cerca de R\$ 800 milhões em crédito, com mais de 200 mil consorciados ativos em 2022. Para Luciana Precaro, head de **Consórcios** na Sinqia, empresa de tecnologia para o setor financeiro, o aumento de demanda e de concorrência movimenta o setor. 'Buscar a eficiência operacional e ofertar a melhor experiência ao cliente é fundamental para manter-se no jogo e aproveitar a onda de crescimento.'

PARCERIAS A Embracon possui 165 mil clientes ativos, cerca de 2,5 mil colaboradores e uma força de vendas composta por 86 filiais, três franquias, 19 parceiros estratégicos - entre eles Citroen, Nissan, Renault, Stara e Volkswagen - e 676 parceiros de negócios. As parcerias têm aumentado para ampliar os tentáculos da empresa e chegar com mais facilidade ao consumidor. Em março, a companhia anunciou parceria de dois anos com o Sem Parar. A administradora de **consórcio** oferece descontos exclusivos a clientes Sem Parar. Já os clientes Embracon têm mensalidade grátis em alguns planos do Sem Parar, que possui 6,4 milhões de tags ativas. Outra parceria foi firmada no fim do ano passado com o Mercado Livre, pelo período de 12 meses. A empresa lançou uma loja oficial na plataforma de e-commerce, a primeira do segmento a efetivar ação do tipo. O acordo também prevê anúncios da Embracon em buscas orgânicas na plataforma, como alternativa junto aos financiamentos pré-aprovados. 'Tudo isso reforça a nossa estratégia de crescimento orgânico através das parcerias institucionais', afirmou Toscano.