

# Consórcios e seu crescimento no mercado

**S**egundo projeções, os negócios de consórcios encerraram o ano de 2010 com mais de 4 milhões de consorciados - 1,13 milhões no segmento de veículos - o que representou um crescimento de 32,5% em relação a 2009. Em 2011 a projeção no segmento de veículos é de 747.566; 28,4% acima de 2010.

Para uma melhor visão do momento vivido pelo sistema de consórcios no Brasil, ninguém melhor do que passarmos a palavra a Felipe C. Ferreira, diretor de vendas, marketing e desenvolvimento de produtos do Banco GMAC e Consórcio Nacional Chevrolet-CNC:

“Para o consumidor brasileiro o automóvel zero km é o segundo sonho de compra em suas preferências, atrás apenas da casa própria. Com o contínuo crescimento da renda e do emprego, vividos no País nos últimos anos,

este sonho de consumo passou a ser possível através da expansão do crédito. Porém, os produtos de financiamento disponíveis no mercado não atingiram todos os segmentos de renda e preferências dos consumidores. O sistema de consórcio, fiscalizado e controlado pelo Banco Central, responde perfeitamente às necessidades desta população, oferecendo a este público um produto que viabiliza o planejamento de compra futura, servindo também como alternativa de poupança programada com parcelas mensais, sensivelmente menores que as de um financiamento e que garante o valor do bem em questão durante todo o prazo do grupo, além de oferecer possibilidades de lance e sorteio mensal que proporcionam aos participantes mais possibilidades de antecipar a realização desse sonho.

Os grupos administrados pelo Consórcio Nacional Chevrolet têm atualmente um dos maiores índices de contemplação do mercado. Este resultado só é possível pelo histórico e tradição da marca, presente no mercado desde 1978, o que atrai diferentes consumidores, que acreditam no produto e na imagem da marca. Para exemplificar, estamos formando grupos de 500 participantes em 12 dias, com assembleias atingindo a

(\*) Diretor de vendas, marketing e desenvolvimento de produtos do Banco GMAC e Consórcio Nacional Chevrolet-CNC

marca de até 15 contemplações por sorteio e lance. Em 2010 foram 5.766 cartas de crédito entregues nas mãos de nossos consorciados.”

**Pode-se dizer que as últimas restrições que o governo instituiu para a concessão de crédito tenham contribuído para o aumento de adesões ao sistema de consórcios?**

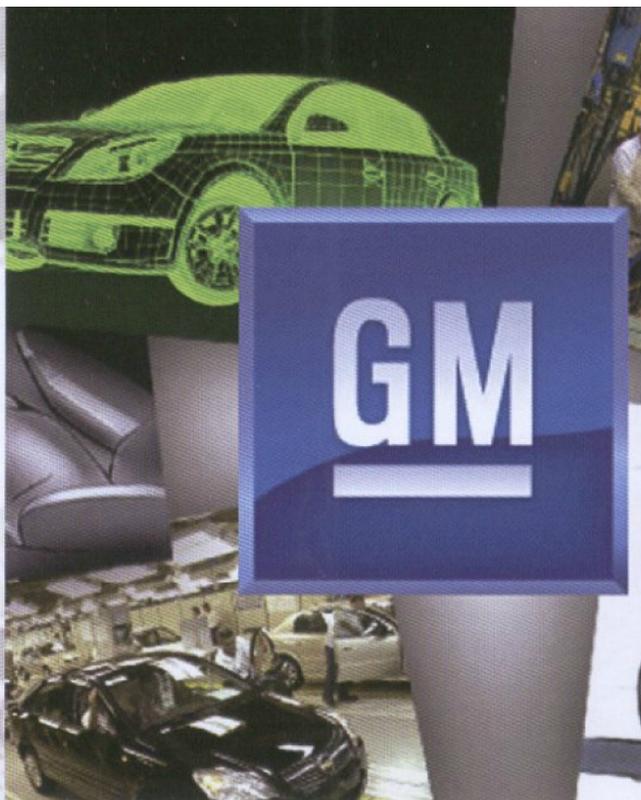
“A demanda deste produto pode ter sido influenciada por fatos econômicos, mas não podemos atribuir atualmente o aumento de vendas de consórcio apenas às medidas governamentais. A população adere ao sistema de consórcio por diferentes motivos, dentre eles: valor de cota (parcela) mais baixa; flexibilidade de escolha de pagamento (grupos em andamento, grupos novos, lance normal ou diluído, entre outros); necessidade de poupança programada, alternativa para diversificar investimentos e menor burocracia na concessão de crédito.”

**O crescimento do poder econômico no Brasil levou a um aumento do valor médio das cotas (ticket) no setor automotivo?**

“Isso teria sido verdadeiro se o preço médio dos veículos tivesse aumentado na mesma proporção da inflação e do crescimento do PIB. Percebemos apenas uma pequena elevação no valor médio do ticket. Com a entrada de mais clientes da classe média aderindo à modalidade consórcio em grupos com prazos maiores, a tendência é de que os valores médios subirão naturalmente, à medida que os novos modelos e lançamentos cheguem ao mercado.

Acreditamos que o produto consórcio oferece hoje no Brasil um dos sistemas de aquisição de bem a prazo mais seguro e democrático do mercado. Quanto à faixa de população com renda familiar acima de R\$ 800,00, teremos especial foco na comunicação e também no treinamento de nossos parceiros de negócios, para que possamos acompanhar o crescimento previsto nesta classe de renda.

De acordo com nossa experiência, a principal força do produto está primeiramente na marca de quem o



representa. O trabalho regulatório e de fiscalização empreendido pelas autoridades governamentais nos últimos anos, que em conjunto com a ABAC-Associação Brasileira de Administradoras de Consórcios, trouxe avanços significativos ao sistema, garantindo ao consumidor final maior transparência, controle e segurança em relação às administradoras autorizadas pelo Banco Central a operar no mercado.”

**Expectativas do Banco GMAC para o setor de consórcios**

“Dadas as recentes tendências econômicas, as Concessionárias Chevrolet terão uma oportunidade de crescimento com base em mais consumidores interessados na compra de um veículo novo. Quanto mais atraímos consumidores para o Consórcio Nacional Chevrolet by GMAC, maior é a fidelização à marca, que proporciona alto valor agregado e mais oportunidades de vendas. Estamos prontos para oferecer uma grade de treinamentos completa sobre o produto, comunicação direcionada, atendimento diferenciado, sistemas de 'showroom' e pessoas qualificadas. Com o apoio e foco que a GMB vem dedicando ao produto, mais os investimentos que estamos aportando, temos as condições para alcançar o sucesso esperado com a Rede de Concessionários acreditando junto conosco.”