

COM A PALAVRA

**Augusto Giongo Letti****Setor de consórcios cresce e atrai mais mulheres e jovens**

Clarisse de Freitas

O gerente-executivo da Randon Administradora de Consórcios, Augusto Giongo Letti, comemora o crescimento do setor que, só nos oito primeiros meses do ano, chegou a 23,4%, e a atração de mulheres e jovens pelo produto. "O consórcio é uma ferramenta de educação financeira que contribui muito para o País", diz ele. Há 18 anos no grupo Randon, Letti assumiu em 2007 a gerência da administradora de consórcios, onde implantou, em 2009, o primeiro franchising do setor. Essa estratégia fez a capilaridade da Racon (divisão de imóveis, automóveis e caminhões) alcançar 11 estados.

**JC Empresas & Negócios - Como a ascensão da nova classe média brasileira afetou o mercado de consórcios?**

**Augusto Letti** - O poder aquisitivo nos últimos anos aumentou e trouxe outra gama de consumidores para o mercado, ávidos por bens e objetos a que não tinham acesso no passado. Isso, claro, teve reflexo nos consórcios. Nos imóveis, por exemplo, a gente vê um volume grande de investidores, de consorciados, na faixa de três a 10 salários-mínimos. É gente que está se organizando para ter acesso ao mercado, comprar seu terreno, sua casa, formar patrimônio de forma planejada e menos custosa possível, que é onde se encaixa a ferramenta consórcio. Tem uma nova gama de consumidores no mercado, que de início é ávida para consumir de qualquer forma e, num segundo momento, começa a ter uma certa educação financeira. É o que falta no Brasil, a pessoa se programar para poupar e formar o patrimônio.

**Empresas & Negócios - De quanto tem sido o crescimento?**

**Letti** - Os números mais recentes da Associação Brasileira de Administradoras de Consórcio, referentes a agosto, mostram que há 4,3 milhões de consorciados ativos (que são o grupo que paga as cotas regularmente). Em relação ao mesmo período do ano passado, isso representa um crescimento de 10,6%. Entre janeiro e agosto foram vendidas 1,69 milhão de cotas, 23,4% a mais que

nos oito primeiros meses de 2010. A diferença no ritmo de crescimento entre a alta nas vendas e o número de ativos se dá pelo desconto daqueles que quitaram o consórcio nesse período e do percentual de desistências, que, apesar de baixo, existe.

**Empresas & Negócios - Como é a organização do grupo, o que é Administradora Randon e o que é Racon Consórcios?**

**Letti** - A Administradora Randon trabalha de duas formas, com parceiros de negócios - como a Randon S.A. (fabrica as carretas do grupo, para quem administramos o Consórcio Nacional Randon), a John Deere (com o Consórcio Nacional John Deere) e a Volare, do grupo Marcopolo (com o Consórcio Nacional Volare). Na parte de imóveis, automóveis e caminhões, temos uma marca própria, a Racon Consórcios, que funciona com o sistema de franquias.

**Empresas & Negócios - Quais são as projeções do grupo para 2012?**

**Letti** - Feita a ressalva de que a análise está baseada numa continuidade do cenário interno, sem grandes influências da crise europeia, entendemos que o sistema deve continuar crescendo no mesmo ritmo de 2011. Os juros mais altos não necessariamente são ruins para os consórcios, porque facilitam a comparação com os financiamentos, uma vez que o sistema de consórcio é isento de juros. O consorciado, claro, paga uma taxa de administração. Mas essa tarifa é válida para todo o período do grupo. Exemplificando, se a taxa corresponde a 12% e o período do grupo é de 100 meses, dá 0,12% ao mês de taxa de administração.

**Empresas & Negócios - Que participação o consórcio Randon tem hoje nos mercados de imóveis, automóveis e pesados?**

**Letti** - Temos uma participação maior nos segmentos de pesados (que inclui caminhões, tratores, carretas, ônibus e implementos rodoviários) e de imóveis.

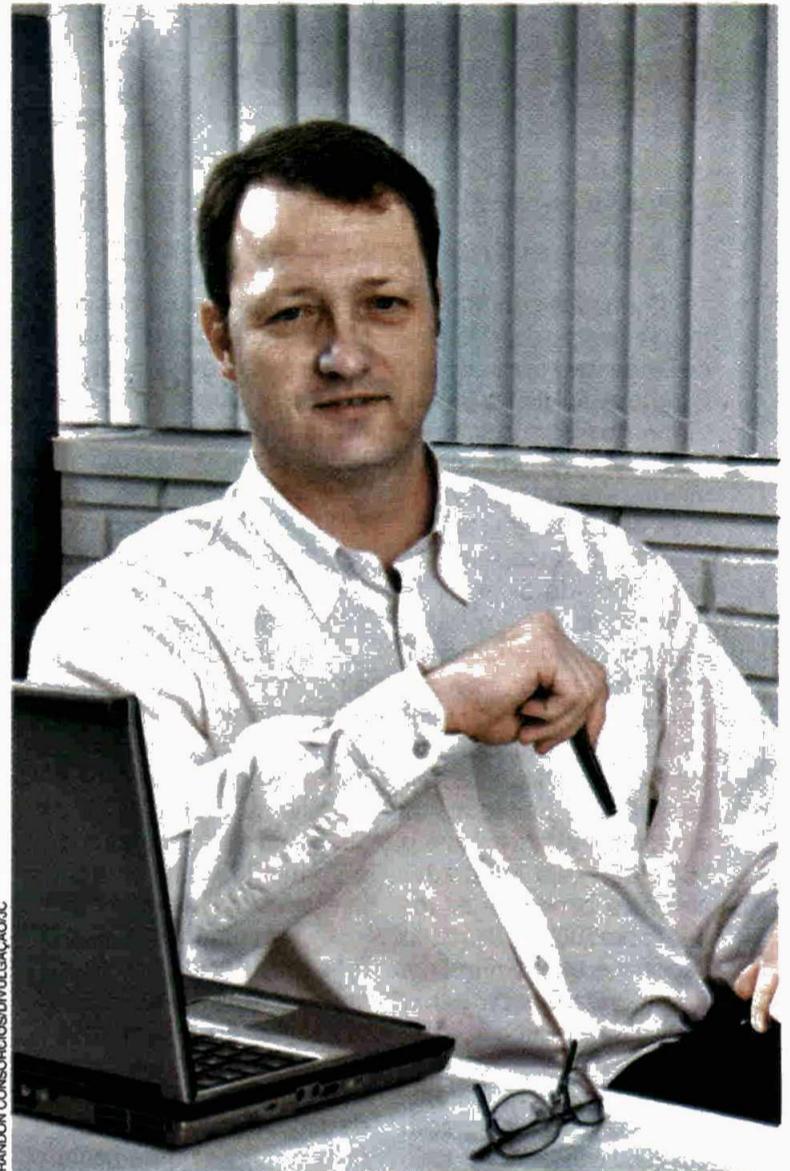
Dados do Banco Central situam a Randon entre as três maiores administradoras de consórcios no segmento de pesados. Calculamos que nossa fatia de mercado seja de 11%, 12%. O consórcio de automóveis tem um peso pequeno dentro da Racon, é quase um produto agregado aos consórcios de imóveis. Nessa linha imobiliária, temos que fazer uma ponderação. Até muito recentemente, a Racon atuava basicamente nas cidades de Caxias do Sul, Porto Alegre, Florianópolis e Curitiba. Com essa capilaridade reduzida, nos situamos entre as 12 maiores administradoras do País. Em 2009, repensamos nossa atuação e buscamos um modelo de expansão diferente. Com as franquias, aceleramos a busca por abrangência de mercados para crescer no segmento imobiliário. Em 2009, a Racon tinha, entre as quatro cidades, 19 pontos de atendimento. Em 2010 passamos para 30 pontos e vamos fechar 2011 com 58 pontos de atendimento em 11 estados do País. Ainda estamos iniciando a expansão, já tivemos um crescimento significativo, mas temos muito a crescer nesse mercado. Acreditamos que o produto consórcio tem um papel educacional muito grande na vida do cidadão brasileiro.

Ensina a poupar, a acumular patrimônio. É uma poupança direcionada, dirigida, que você não interrompe para jantar fora ou tirar férias. É um autofinanciamento para adquirir bens e formar patrimônio. Nesse sentido, acreditamos que o consórcio ainda tem uma vida longa e um papel importante na economia brasileira.

**Empresas & Negócios - Quais os diferenciais da franquia Racon?**

**Letti** - A partir do momento que passamos a estudar o sistema de franquias - somos pioneiros no segmento de consórcios - identificamos a forma ideal para ter uma rede focada no negócio. Esse é um sistema que proporciona uma segurança maior para o empreendedor que entra no negó-

*"O poder aquisitivo nos últimos anos aumentou e trouxe outra gama de consumidores para o mercado, ávidos por bens e objetos a que não tinham acesso no passado. Isso, claro, teve reflexo nos consórcios"*



RACION CONSORCIOS/DIVULGAÇÃO

Letti comemora o crescimento do setor, que chegou a 23% de janeiro a agosto de 2011

cio, porque o franchising pressupõe expertise do franqueador no negócio. Seguimos todo o sistema normal do franchising, temos todos os manuais, oferecemos treinamentos em produto, avaliação de mercado e orientação de campo. O constante acompanhamento transfere a expertise para o empreendedor, que nem sempre é do ramo. Ele também se sente mais seguro nesse sentido, de investir o capital e ter retorno.

**Empresas & Negócios - Que linhas têm mais apelo junto aos consumidores?**

**Letti** - Depende do segmento consumidor, mas o déficit de moradia no Brasil é enorme. Apesar dos programas do governo, das linhas de financiamento, o consórcio de imóveis vem crescendo ano a ano e deve perdurar, porque não se limita à moradia própria, possibilita adquirir um terreno, a casa na praia, um apartamento para os filhos. Tem potencial muito grande e pode ser utilizado também para a reforma do imóvel, de forma programada e econômica.

**Empresas & Negócios - A ampliação da oferta de crédito tem interferido?**

**Letti** - Dentro de tudo o que se viu, obviamente a atração do consórcio é maior do que quando há mais restrição de crédito. Mas

nosso crédito ainda é bastante oneroso. Mesmo nas faixas que experimentamos hoje que para nós são mais acessíveis, quando comparamos com o que há no resto do mundo, o crédito é caro. Se você considerar que o segmento de consórcio não parou de crescer, de 2008 para cá, diria que tem espaço para todo mundo e cada vez mais temos adeptos da programação, do raciocínio financeiro melhor - para que pagar mais se posso me organizar e ter o mesmo resultado no médio e longo prazo?

**Empresas & Negócios - Que público cresce mais?**

**Letti** - A participação de mulheres tem crescido bastante. Em alguns segmentos elas já representam 30% da composição dos grupos. Os jovens de 30 a 49 anos também são uma faixa muito propícia a adquirir um consórcio. Pelo menos 50% dos cotistas se encaixam nessa faixa.

**Empresas & Negócios - Quantos são os consorciados do grupo?**

**Letti** - Atendemos atualmente mais de 32 mil consorciados em todo o País, em todos os segmentos de atuação da Administradora Randon Consórcio.