SINCODIV|SP
Sindicato dos Concessionários e Distribuidores de Veículos no Estado de São Paulo

BUSCA DO SITE // OK >

Entre>> Login Acessar
ESQUECI MINHA SENHA >

HOME | INSTITUCIONAL | ASSOCIADOS | NEGOCIAÇÕES COLETIVAS | ENVIE SEU CURRÍCULO | GRUPO DE RH
SINCODIV SOCIAL | ENTREVISTAS | SINCODIV TV | INFOGRÁFICOS | VERSÃO MOBILE | SMS | CONTATO

ÍNDICE SINCODIV-SP ONLINE

- COLUNISTAS
  - Fernando Calmon
  - Geraldo Leal de Moraes
  - José Carlos Fonseca Ferreira
  - Valdner Papa
- ARTIGOS
- DADOS DO SETOR
- ENTREVISTAS
- EVENTOS SINCODIV-SP
- NOTÍCIAS
- + SERVIÇOS SINCODIV-SP

Seção **ENTREVISTAS**

Imprimir

26/06/2014 - 08:45:25

Entrevista com Paulo Rossi, presidente da Abac

Por Leonardo Oliveira e Juliana de Moraes

Foto: Sincodiv-SP/A. Freire

Colaborador da Associação Brasileira de Administradoras de Consórcios há 24 anos, Paulo Rossi exerce, desde 2009, o papel de presidente executivo de entidade.

Colaborador da Abac (Associação Brasileira de Administradoras de Consórcios) há 24 anos, Paulo Rossi exerce, desde 2009, o papel de presidente executivo da Associação, que vem ganhando importância como meio de veiculação de informações sobre as vantagens do canal de consórcio para aquisição de bens no país.

Nesta entrevista exclusiva ao Portal do Sincodiv-SP, Rossi falou sobre o desempenho do Sistema de Consórcios em cada segmento automotivo, bem como os principais trabalhos desenvolvidos pela Abac e as expectativas de crescimento da modalidade.

Confira, a seguir, a íntegra da entrevista:

Sincodiv Online: Poderia falar um pouco sobre sua trajetória dentro da Abac?

Paulo Rossi: Sou formado em Direito e atuo na Abac há 24 anos. Minha carreira na entidade começou como assessor jurídico e, ao longo do tempo, fui galgando outras funções na associação. Em 2009, houve uma alteração estatutária que permitiu a criação de um Conselho Nacional composto por 12 integrantes, sendo que existe um presidente, dois vice-presidentes, três conselheiros, que representam os segmentos específicos da indústria automobilística, e mais seis presidentes regionais.

Abarcamos todas as categorias de administradoras associadas e temos as empresas de todos os segmentos e portes representadas. Em função da alteração estatutária, criou-se também a figura do presidente executivo, um profissional que ficaria a frente das atividades da Associação para representação política, entrevista para a mídia, participação em reuniões técnicas, entre outras competências. Antes de assumir a função (no ano de 2009), eu era superintendente da entidade.

Sincodiv Online: Por quais motivos o senhor se interessou pela liderança de uma organização de classe, a exemplo da Abac? O que diferencia, na sua opinião, a atividade do executivo de associação em relação à de um negócio empresarial?

Paulo Rossi: Trabalhar numa atividade profissional que apresenta desafios permanentes sempre vale a pena. Formei-me em Direito em 1984 e exerci a profissão de advogado, fato que me permitiu ampliar os horizontes profissionais.

Minha experiência dentro de entidades de classe iniciou-se em junho de 1985 e, assim como acontece na categoria de consórcio, neste meio é preciso pensar e focar na coletividade, bem como procurar entender e atender os anseios, as necessidades e diversidades de interesses dos associados. Ao mesmo tempo, apesar de não ter fins econômicos, encaro as organizações como empresas, buscando apresentar resultados consistentes, como em qualquer atividade empresarial.

Ao ingressar na Abac, encontrei um ambiente muito favorável ao desenvolvimento profissional. Por isso, sinto-me feliz e realizado em trabalhar desde novembro de 1989 nesta entidade que atua na defesa do sistema de consórcios.

Sincodiv Online: Por que, em sua avaliação, o sistema de consórcios é uma boa alternativa na aquisição de veículos?

Paulo Rossi: Existe a questão do custo, que é relativamente mais baixo do que de outros mecanismos de aquisição, porém com a distinção de que a pessoa pode ser ou não contemplada imediatamente. Apesar disso, caso não seja contemplada por sorteio ao longo de um determinado período, sempre existe a possibilidade de oferecer um lance, que (se for o vencedor) permite que o consumidor utilize seu crédito no mercado.

A segunda vantagem está relacionada com o fato de o cliente ter o poder de compra à vista, porque a carta de crédito equivale à compra de um bem ou serviço à vista, dando ao contemplado um maior poder de barganha e negociação.

É um mecanismo indicado para pessoas que realizam um planejamento financeiro, visto que ele permite a construção e a ampliação do patrimônio seja pessoal, familiar ou empresarial. A pessoa pode pensar em comprar um veículo para o filho adolescente, que estará na faculdade em alguns anos e precisará de um automóvel para se deslocar, ou realizar um upgrade. Baseado na educação financeira, em que o planejamento e o consumo responsável são os passos iniciais, a aquisição do veículo novo ou seminovo e torna-se cada vez mais possível.

Sincodiv Online: Poderia discorrer sobre o desempenho do sistema de consórcio dentro de cada segmento automotivo no ano passado?

Paulo Rossi: Especificamente no segmento de motos, verificou-se uma expansão muito grande no Norte e Nordeste do país. O percentual médio no ano passado foi de 46,5%, com destaque para Tocantins, que ficou com 85,5%, e Rondônia, que apresentou um índice de 77,1%. O aumento da renda permitiu que as fábricas priorizassem as vendas nessas regiões por conta das oportunidades de crescimento das vendas resultantes de tal fator.

Além da ascensão da renda e da situação de pleno emprego, existe a questão de que a motocicleta possui uma prestação baixa. A substituição da tração animal pelos veículos de duas rodas é outro fator que explica os números citados anteriormente.

No setor de veículos leves, nós fechamos com uma participação de 13,8%, e as principais regiões também foram o Norte e o Nordeste, com destaque para Tocantins e Bahia com 23,7% e 21,9%, respectivamente.

Em relação a caminhões, tivemos uma média de 21,2%. É um segmento que demanda uma análise diferente, pois o consórcio aparece como um instrumento para renovação da frota, mas também serve para comprar o veículo caso o indivíduo não precise do bem imediatamente. Para transportar uma safra recorde de grãos, que tivemos no ano passado, é necessário um maior número de caminhões.

Acredito que o consórcio também tende a crescer no setor de pesados, pautado pelo espírito de renovação da frota. É um segmento importantíssimo para a economia de nosso país, tendo em vista que o PIB do ano passado foi bastante influenciado pelo agronegócio.

Sincodiv Online: Quais são os principais trabalhos e projetos desenvolvidos pela entidade em nome da categoria?

Paulo Rossi: Realizamos uma divulgação cada vez mais ampla do produto e estamos sempre dispostos a atender as solicitações da mídia. Também trabalhamos para que o consumidor entenda melhor sobre o mecanismo e as vantagens que o mesmo oferece, dessa forma, ele poderá propagar a recompra e a recomendação da modalidade.

Em novembro do ano passado, a entidade colocou um hotsite no ar com uma campanha denominada "O novo Brasil Redescobre o Consórcio", com informações gerais e segmentadas por setor de bens e serviços, na qual, com vídeos individualizados, os interessados em fazer parte do mecanismo podem esclarecer suas dúvidas e tomar a melhor decisão. Nossos principais alvos da campanha são as classes C e D, que possuem imensa inserção em nosso segmento com índices de participação de 52% e 22%, respectivamente.

Além da interface com a indústria automobilística, estamos em contato diário com o Banco Central, que é o órgão fiscalizador de nossa atividade, com o objetivo de discutirmos soluções para melhorar a legislação e as normas para fomentarmos o desenvolvimento do consórcio.

Como citei anteriormente, nosso trabalho é pautado por informação incessante à mídia, além da sinergia com os órgãos de defesa do consumidor, visto que, hoje, vemos um número de reclamações progressivamente menor (sobre o mecanismo). Nossos associados também estão cada vez mais preocupados em divulgar a funcionalidade do produto.

Sincodiv Online: Qual sua previsão de crescimento do setor para 2014? O que vai influenciar a evolução dos negócios?

Paulo Rossi: Estudos de nossa assessoria econômica apontam estabilidade nas vendas de novas cotas e ampliação dos participantes ativos em 2014. Acredito que a modalidade continuará participando significativamente nos diversos elos da

cadeia produtiva, como ocorreu no ano passado, seja estimulando a poupança com objetivo definido de aquisição de bens ou contratação de serviços, seja disponibilizando valores para concretização dos objetivos pessoais, familiares ou empresariais.

Os consórcios continuarão a ser procurados por consumidores que planejam o futuro, analisam e comparam as diferenças de custo e avaliam sua necessidade imediata do bem ou serviço. No entanto, não podemos fazer uma projeção por conta de dois eventos que irão tirar o foco do consumidor: Copa do Mundo, evento que diminuirá o número de dias úteis, e as eleições. É muito difícil saber exatamente qual vai ser o verdadeiro impacto dos mesmos em nosso negócio. É um grande desafio para as empresas encontrarem a melhor maneira para "driblar" tais questões.

Sincodiv Online: Como os concessionários devem fazer para potencializar as vendas por meio deste recurso financeiro? De que forma se deve apresentar, na sua visão, as vantagens e desvantagens do consórcio em relação ao financiamento bancário?

Paulo Rossi: Os concessionários possuem participação fundamental na divulgação do mecanismo como opção inteligente de compra. Tanto treinamento como materiais de comunicação são necessários para fomentar o desenvolvimento do Sistema de Consórcios no mercado automotivo. Além disso, é fundamental assegurar transparência, informações sobre o produto e adequação aos interesses do consumidor para a conquista de bons resultados.

Sincodiv Online: Como você enxerga a atual situação do mercado automotivo brasileiro? Quais as principais oportunidades e também desafios do atual cenário nacional?

Paulo Rossi: Atualmente, o consumidor possui um maior número das marcas, modelos e produtos à sua disposição, consequentemente, é um cenário de maior concorrência para os "players" do mercado automotivo.

Acredito que o setor automotivo, por ser um grande gerador de empregos, continuará fornecendo sua contribuição direta para o desenvolvimento econômico do país, apesar da queda de vendas no primeiro trimestre.

É preciso destacar que o consórcio consiste em um elo dessa cadeia produtiva, é um facilitador para a compra desse produto. O mecanismo continuará a contribuir para que a indústria automobilística faça seu planejamento de médio e longo prazo e na medida em que temos mais consorciados no sistema, haverão mais cotas vendidas e mais contemplações.

Sincodiv Online: Com quais organizações do setor automotivo a Abac se relaciona? Em especial no que tange as associações de marca, de que forma a Abac atua para ampliar a divulgação da modalidade de financiamento que é o consórcio?

Paulo Rossi: Temos uma parceria bastante estreita com a Fenabrave (Federação Nacional da Distribuição de Veículos Automotores), visto que participamos direta e indiretamente dos congressos promovidos pela mesma. Sabemos que o consórcio é um alavancador de vendas, então a Federação sempre poderá contar com a Abac para auxiliá-la nessa questão.

A Abac também possui um bom relacionamento com a Abraciclo(Associação Brasileira dos Fabricantes de Motocicletas, Ciclomotores, Motonetas, Bicicletas e Similares), pois podemos ver em diversas matérias jornalísticas que o consórcio é a "salvação da lavoura" para o mercado Duas Rodas.

A relação com associações de marca ligadas a indústria automobilística é muito boa, mas claro que pode ser melhorada. Nós entendemos as necessidades e características específicas de cada segmento. É importante ressaltar que o consórcio está na praça para ajudar o setor automotivo e, consequentemente, as concessionárias.

Podemos incrementar mais ações, estimulando a utilização do consórcio como um meio importante para a ampliação de vendas, fidelização de clientes, melhoria na rentabilidade da revenda, fixação da equipe de vendas e valorização do negócio.

Sincodiv Online: O aumento do IPI (Imposto sobre Produtos Industrializados) para carros aumenta a atratividade do consórcio para aquisição deste tipo de bem? Por quê?

Paulo Rossi: Na media em que temos um aumento do IPI, existe um acréscimo de valor no preço do bem e com isso o consórcio aparece como uma boa opção, pois permite que o consumidor pague uma prestação menor dentro de um prazo maior e até com uma carta de crédito maior também.

É uma questão de planejamento, o cliente poderia comprar a vista ou financiado, mas para isso é necessário dar uma entrada. Então, em vez de dar essa entrada por que não aproveitar a oportunidade para dar um lance de consórcio?

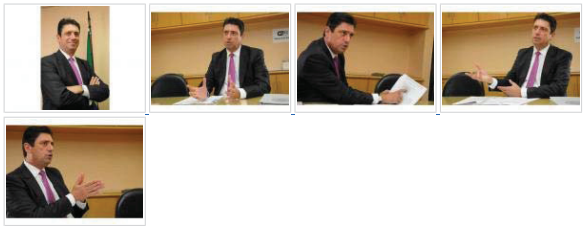
Sincodiv Online: Qual a mensagem que o senhor gostaria de transmitir para os associados da entidade em relação aos objetivos que a Abac pretende alcançar nos próximos dois anos?

Paulo Rossi: Na Abac, as atividades são muito dinâmicas. Entendo que há muito o que fazer pelo Sistema de Consórcios e, por consequência, para as empresas que nele atuam. Por fazer parte do sistema financeiro nacional, as administradoras precisam estar sempre atentas às demandas das autoridades e dos consumidores.

Entendo que estamos no caminho certo, tanto que a Abac foi homenageada em novembro do ano passado com o prêmio "entidade de excelência em relacionamento com o associado", concedido pelo Instituto Brasileiro de Marketing de Relacionamento com o Cliente. Desta forma, para continuar uma história vitoriosa, que começou há mais de 50 anos, é necessário dedicação, empenho e muito trabalho.

Produção e edição:
moraes mahlmeister comunicação

COMENTÁRIO | FAÇA SEU COMENTÁRIO | GALERIA DE FOTOS | ANTERIORES



SINCODIV-SP ONLINE: Cadastre seu e-mail e receba as notícias do Sincodiv Nome E-mail OK

Desenvolvido por: sarro.com.br

Sincodiv-SP - Sindicato dos Concessionários e Distribuidores de Veículos do Estado de SP
Av. Indianópolis, 1967 - Planalto Paulista - CEP 04063-003 | São Paulo - SP - Fone: **11 5586-8699**