REVISTA

Ano 02 - Nº 04 - Novembro 2014

FENAUTO

FEDERAÇÃO NACIONAL DAS ASSOCIAÇÕES DOS REVENDEDORES DE VEÍCULOS AUTOMOTORES

O NOVO CONSUMIDOR

Paulo Roberto Rossi
Fala sobre o Consórcio para as revendas

Congresso
Veja as novidades que serão apresentadas pela FENAUTO em 2014

Paulo Roberto Rossi

Presidente Executivo da ABAC (Associação Brasileira de Administradoras de Consórcios) concedeu entrevista a Revista FENAUTO.

Revista FENAUTO: o Sistema de consórcios tem crescido bastante nos últimos anos. Como explicar essa evolução e sua importância nas vendas de veículos?

Paulo Roberto Rossi: ao se constatar maior adesão de consumidores brasileiros à modalidade de consórcio para aquisição de veículos automotores, observa-se que as posturas vêm evoluindo. Apoiados nos conceitos de educação financeira percebe-se maior consciência para assunção de novos compromissos financeiros.

Custos menores, parcelamento integral e prazos mais longos têm feito do mecanismo uma alternativa a ser considerada, se a necessidade do bem não for imediata.

Por isso, podemos entender o crescimento permanente do sistema, cuja história remonta mais de 50 anos. Contudo, os consórcios sempre tiveram seu espaço, superaram todos os planos econômicos e, ultimamente, apontam índices elevados de aumento, especialmente, no segmento de veículos automotores. De janeiro a agosto deste ano, por exemplo, o crescimento foi de 8,9% em participantes.

Revista FENAUTO: se a situação é essa, onde os consórcios se encaixam no mercado de usados e seminovos?

Paulo Roberto Rossi: partamos do princípio de que o consumidor deseja adquirir um veículo zero quilômetro pagando parcelas menores, adequadas ao seu orçamento. Se, por vezes não consegue viabilizar sua compra, certamente com o consórcio, ele conseguirá adequar as condições financeiras, encaixando o valor da parcela em seu fluxo orçamentário.

Com liberdade e flexibilidade, o consorciado contemplado tem amplo poder de compra à vista e pode, com o crédito em mãos, fazer a opção por um veículo usado ou seminovo em bom estado de conservação e com vários opcionais.

Ao pensar no futuro, o consumidor, além de apostar no consórcio, pode planejar e projetar a aquisição de outro veículo, por meio do conhecido UP GRADE. Além disso, pode fazer nova adesão pensando, por exemplo, no filho ou filha que esteja cursando o ensino fundamental ou médio.

Enfim, em qualquer situação, o mecanismo é viabilizador simples e econômico dos objetivos.

Revista FENAUTO: com essas considerações sobre a participação dos consórcios para pessoas físicas, como ficam as pessoas jurídicas?

Paulo Roberto Rossi: os exemplos citados para pessoas físicas são válidos para pessoas jurídicas. O empreendedorismo ou constituição do próprio negócio, por vezes, pode esbarrar nas dificuldades financeiras.

Se o planejamento da chamada "independência" houver necessidade de compra de veículos, a adesão ao consórcio pode ser o passo inicial. Dentro das características do consórcio, a reserva de orçamento para um seminovo será a alternativa.

Não importa a dimensão do negócio, de autônomo a pequeno frotista, caminhoneiro ou produtor rural, em qualquer ramo de atuação, o mecanismo pode, a médio e longo prazo, tornar viáveis as metas desejadas.

Revista FENAUTO: então, consórcio substitui o financiamento?

Paulo Roberto Rossi: Não. A diferença entre quem compra um veí-

culo por consórcio e por quem compra financiado está principalmente na necessidade imediata ou não do bem e no custo.

Sem urgência, o consórcio pode ser a forma planejada de adquiri-lo com custo menor. Ele pode ser programado para aquisição de novo, usado ou seminovo. Além dos sorteios mensais, o consorciado pode oferecer o lance e, se vencedor, terá acesso ao crédito.

Pesquisa realizada este ano pela Quorum Brasil, a pedido da ABAC, mostrou que o perfil do consorciado difere de necessidade para necessidade, especialmente quando analisadas as classes sociais, gênero, estado civil, faixa etária e tempo como consorciado. (veja quadros anexos).

"Ao pensar no futuro, o consumidor, além de apostar no consórcio, pode planejar e projetar a aquisição de outro veículo, por meio do conhecido UP GRADE. Além disso, pode fazer nova adesão pensando, por exemplo, no filho ou filha que esteja cursando o ensino fundamental ou médio."

Revista FENAUTO: o consórcio é indicado para as lojas que atuam no mercado de usados e seminovos?

Paulo Roberto Rossi: com os indicadores mostrando a entrega de um automóvel, utilitário ou camioneta a cada cinco veículos leves, uma moto a cada duas vendidas e de um em cada quatro caminhões comercializados no mercado interno, nota-se que, nos últimos anos, esses mecanismos de autofinanciamento, genuinamente nacional, têm ampliado sua atuação para seminovos, em razão do crescente interesse da população, do seu poder de compra e dos preços competitivos dessa categoria de veículo.

No caso específico dos automóveis, o tíquete médio esteve na faixa de R$ 41,2 mil (agosto de 2014) de acordo com levantamento feito pela assessoria econômica da ABAC – Associação Brasileira de Administradoras de Consórcios. Fato que por si só já aponta o mecanismo como interessante mercado para as revendas.

Ao agregar o produto consórcio, seja para a venda de cotas como para comercialização de seus veículos em estoque, o empresário ampliará rentabilidade, fidelizará clientes e potencializará os negócios.

Consórcio

Oportunidade indispensável a seus negócios

O **Consórcio** é responsável por uma parcela significativa da venda de veículos.

Esse Sistema oferece inúmeras vantagens para o consumidor: baixos custos, parcelamento integral, diversidade de prazos e ainda poder de compra à vista.

Hoje, já são **5,2 milhões de consorciados** ativos apenas nesse segmento, com **R$ 15 bilhões em créditos disponibilizados** de janeiro a junho de 2014.

Com o Consórcio, sua revenda garante a **continuidade das vendas** a cada mês, aumenta a **fidelidade** dos clientes e ainda abre portas para **novos negócios**, por meio da oferta de outros produtos e serviços. Também **ganha 2x vezes mais:** na venda da cota e na venda do veículo.

Aumente seus ganhos. Venda Consórcio!

Procure uma administradora associada.

Acesse:

www.abac.org.br.

Associação Brasileira de Administradoras de Consórcios

Parcela significativa das administradoras de consórcios atua no segmento de veículos automotores. Como o mercado é competitivo e autorregulador, as cartas de crédito, nas mãos de consorciados contemplados, potencias compradores, possibilitam a venda à vista. Trata-se de cenário de boas oportunidades, possível para mais de 45 mil revendas multimarcas do setor.

Revista FENAUTO: com a economia vivendo momentos de incerteza, quais as perspectivas para os consórcios?

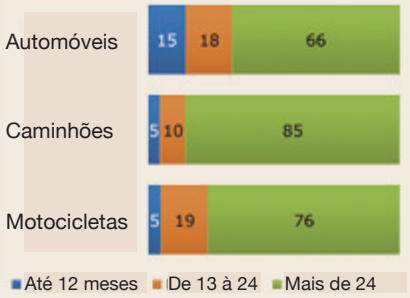
Paulo Roberto Rossi: o sistema de consórcios, especialmente nos oito primeiros meses deste ano, injetou mais de R$ 24,5 bilhões de reais no mercado. Ao possibilitar aquisição de bens, e aqui vale destacar o grande número de contemplados de veículos automotores com R$ 20 bilhões disponibilizados. Lembramos que confiança, consciência financeira e planejamento do brasileiro têm propiciado mais qualidade nas vendas.

Para os próximos meses esperamos uma melhoria nos negócios e retomada do crescimento. A expectativa é de inversão nas incertezas da economia nacional, bem como na abalada confiança do consumidor, apesar dos reiterados anúncios de redução no crescimento do PIB.

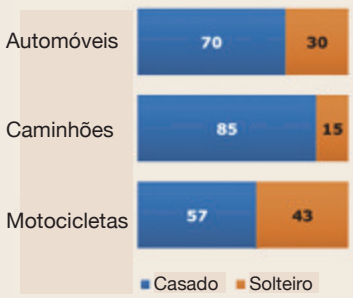
Por essas razões, não é fácil projetar crescimento, a exemplo do que vinha ocorrendo com os demais segmentos. Porém, como os empresários que atuam no sistema são otimistas, mas também conservadores e realistas acredita-se que mesmo com eventual retração, haverá manutenção da qualidade nas novas vendas, situação que nos permite antever um número maior de participantes, apesar das dificuldades mencionadas.

Números do Sistema de Consórcio no Brasil

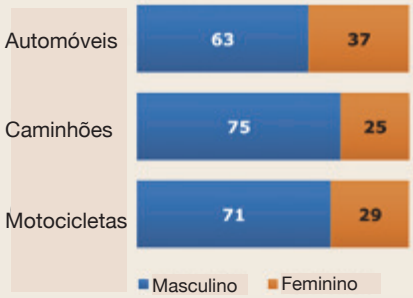
Tempo como Consorciado
Por Segmento em %



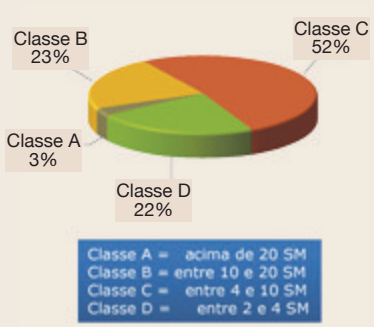
Estado Civil do Consorciado
Por Segmento em %



Gênero do Consorciado
Por Segmento em %



Classe Social do Consorciado
Consórcio 2014



Idade do Consorciado por Segmento em %