



O CONSÓRCIO DA REDE FIAT JÁ É UMA REALIDADE

O jantar de fim de ano da ABRACAF, em 5 de dezembro, teve muitos momentos marcantes, mas um dos mais destacados foi a assinatura do acordo operacional com o Banco Itaú, referente ao Consórcio Nacional da Rede Fiat. O contrato foi celebrado por Luis Staub, representando a Itaú Consórcio; e Luiz Romero Farias, respectivamente presidentes da entidade e da Comissão de Parcerias. Foi o fechamento com chave de ouro de um dia muito importante para a Associação,

pois, na parte da tarde já havia acontecido a posse do novo Conselho e a recondução do Presidente Guido Viviani, ambos para o período 2015-2016. O novo empreendimento conjunto, batizado de CONSÓRCIO NACIONAL DA REDE FIAT, já surge como um dos maiores do mercado, pois combina a força da Itaú Consórcios, com cerca de 400.000 cotistas ativos, com a maior e mais capilarizada rede de distribuição de veículos do país, que conta com 613 pontos de venda. É o corolário do esforço e do trabalho de mais de um ano da Comissão de Parcerias, que demandou intensas pesquisas e reuniões, onde foram ouvidas

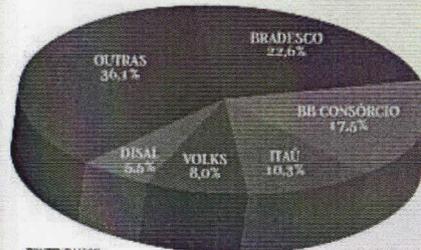


várias Administradoras de Consórcios, então candidatas ao contrato, além de demoradas e duras negociações com a Itaú Consórcios, por fim escolhida.

► **A ITAÚ CONSÓRCIO**
Segundo dados do Banco Central, em setembro de 2014 existiam 6,6

milhões de cotistas de consórcio no Brasil, dos quais 2,8 milhões, ou 42,4%, no segmento de automóveis e comerciais leves. Dessa faixa, a Itaú Consórcio, sozinha, possui 10,3%. Se considerados a participação da Fiat no mercado e o desempenho de consórcios ligados

CONSÓRCIO DE AUTOMÓVEIS E COMERCIAIS LEVES
PARTICIPAÇÕES ADMINISTRADORAS - SET 2014



Fonte: Banco Central do Brasil

a outras montadoras, verifica-se o grande potencial de crescimento que o Consórcio Nacional da Rede Fiat possui. Outros dados bastante significativos, ponderados pela ABRACAF/ABRACOM na escolha da parceira, referem-se à grande força de vendas, capaz de fechar grupos de até 900 pessoas em apenas três semanas, em média, e ao grande volume de contemplações previstas para 2015, na ordem de 75.000. Embora originadas de cotas vendidas anteriormente ao acordo, os entendimentos mantidos entre as partes preveem a realização de ações comerciais para atrair os contemplados e converter suas aquisições em veículos adquiridos na Rede Fiat.

A estrutura inicial que a Itaú colocará à disposição da Rede é composta por quatro Gerentes Regionais e oito Consultores de Consórcio, um para cada Região Fiat,

capitaneados pelo Gerente Comercial de Consórcios, Jorge Caly. Além dessa equipe dedicada, a Rede poderá contar com o apoio no seu dia a dia com os quase 500 operadores e promotores que o Banco Fiat já possui, cobrindo todas as Concessionárias.

► REMUNERAÇÃO EXCEPCIONAL

Uma das diretrizes do presidente Guido Viviani, perseguida incansavelmente pela Comissão de Parcerias, foi a remuneração das Concessionárias participantes. Chegou-se a um modelo que, além de extremamente simples, assegura grandes ganhos, além de ser altamente motivador. É composta de uma Comissão de Vendas, nos maiores níveis praticados pelas melhores administradoras do mercado, além de assegurar uma remuneração adicional pela geração de resultados. Essa remuneração é



calculada mensalmente pelo volume total de vendas de todas as Concessionárias combinadas, e vai sendo acumulada, para ser finalmente distribuída no mês de dezembro de cada ano, proporcionalmente aos esforços de venda de cada um dos participantes. Conforme declarou o presidente da ABRACAF: "A Rede

Fiat não podia ficar de fora do Consórcio. Além de todas as vantagens para os cotistas, proporcionará às nossas Concessionárias a criação de uma carteira futura de entregas, que amenizará as oscilações sazonais do nosso mercado, além de contribuir significativamente para a melhoria do caixa e da rentabilidade da Rede".

A importância que o Consórcio se revestiu para a Rede Fiat, além do desejo de acertar logo de cara, levou a ABRACAF a buscar-se de uma das melhores consultoras do mercado especializada nesse segmento. Consultou Paiva Martins Amorim é graduada em Comunicação Social e Marketing, além de cursos de MBA e Mestrado em grandes faculdades nacionais e internacionais, tais como a USP, FGV, Cambridge, Vanderbilt e outras. Além de experiência profissional nos setores têxtil, financeiro, administração de negócios, informática e outros, militou durante muitos anos na administração de Concessionárias de automóveis. Foi também diretora de várias empresas Administradoras de Consórcios, tendo inclusive, ocupado a presidência da ABAC – Associação Brasileira das Empresas de Consórcio por dois mandatos (quatro anos). Essa vivência faz dela uma das mais requisitadas profissionais do setor.

