

» ENTREVISTA » FABIANO LOPES FERREIRA

PRESIDENTE DA ASSOCIAÇÃO BRASILEIRA DE ADMINISTRADORAS DE CONSÓRCIOS (ABAC)

"Enquanto outros setores retraem, o nosso avança"

« **CONSÓRCIOS** » O presidente da Associação Brasileira de Administradores de Consórcios analisa o momento do setor, em cenário difícil para o mercado de veículos

FOTOS: ADRIANO ABREU



SARA VASCONCELOS
Repórter



A crise que afeta diversos setores da economia parece não ter efeitos negativos sobre o sistema de Consórcios. Dados da Associação Brasileira de Administradoras de Consórcios (Abac) mostram um crescimento no número de consorciados de 7,4%, em janeiro deste ano, em relação ao mesmo período do ano passado. Na contramão, o setor tem como característica se beneficiar de momentos de recessão, quando o consumidor fica mais cauteloso e outros sistemas como o de financiamento passam a ter maior restrição para acesso ao crédito, aumento de juros, redução de prazo e burocracia de cadastro ainda mais exigente.

"É natural em momentos de crise a migração de consumidores do financiamento para o consórcio. E a crise reforça isso. Desta forma, enquanto outros setores retraem, o nosso apresenta esse crescimento", analisa o presidente da Abac, Fabiano Ferreira, que esteve em Natal esta semana. Mas o setor não está imune a queda nas vendas e reduziu o fluxo em 6,9%. E busca soluções para levar o consumidor a gastar o dinheiro aplicado em cartas de crédito, desfogando os pátios de concessionárias e dando novo fôlego à indústria automobilística.

Confira a entrevista:

O país vive um momento de crise econômica, como alta de juros, inflação. Como esses fatores influenciam o mercado de consórcios?

Chama atenção que, considerando ser um momento delicado com crise estabelecida em vários setores sofrendo com a recessão, e o setor de consórcio segue numa contramão, com crescimento em janeiro de 7,4% no número de consorciados ativos, em relação ao mesmo período de 2014. Chegamos a 6,22 milhões, batendo um recorde.

A que se deve este crescimento e o que significa ter uma carteira de consorciados maior?

Isto significa estoque, o que temos de consorciados no país, aquelas pessoas que contrataram consórcio e vem pagando regularmente. O consórcio já foi mais dependente desta situação. Em momentos de crise, a primeira dificuldade é em relação



QUEM

Fabiano Lopes Ferreira é mineiro, presidente da Associação Brasileira de Administradoras de Consórcios (Abac) e diretor proprietário e jurídico da Multimarcas Consórcios.

FORMAÇÃO

É formado em Jornalismo, Direito e Administração.

ao crédito, ao financiamento com aumento de juros, redução de prazo e burocracia de cadastro que fica mais exigente. É este comportamento natural de momentos de crise que leva a migração de consumidores do financiamento para o consórcio. Porque o consórcio é considerado um bem mais barato, já que não cobra juros. Mesmo somando as taxas de administração, seguro e fundo de reserva dá uma taxa infinitamente inferior. Um estudo de 20% com um prazo médio em 80 meses, quando você divide dá um percentual inferior a metade de 0,5% ao mês. Enquanto que para você conseguir um empréstimo, tem juros de 2 a 3%. O segundo motivo é o prazo. Enquanto financiamentos tendem a prazos mais curtos, os consórcios trabalham com 80 meses. E o terceiro é a burocracia menor. E a crise reforça isso. Desta forma, enquanto outros setores retraem, o nosso apresenta esse crescimento.

A retração não atinge as vendas em consórcios?

Não. Em vendas, a gente sofreu retração de 6,9% em janeiro deste ano em relação a Janeiro de 2014. Caiu de 213,7 mil unidades para 199 mil, neste período. Enquanto que as contemplações cresceram em 7,1%, mas ocorre que muitos preferem ter a carta de crédito como um investimento. Ou seja, a venda não é efetuada. Muitos foram contemplados, mas não adquiriram o bem.

Essa queda é reflexo da retirada da redução do IPI, em janeiro?

Não. É da crise mesmo, há uma cautela maior mesmo na compra.

Reflexo de um 2014 economicamente ruim, aqui no Estado tivemos queda de 6,5% no financiamento de veículos, o licenciamento de novos caiu 4,95%, o emplacamento, 7,4%. É uma situação generalizada no mercado de veículos, quais as possíveis soluções para reverter?

O comércio de veículos sofreu uma queda muito alta, alguns estados registram até 60%. O momento é bem difícil. Estamos juntos com as representações das fábricas e revendas, com a Anfav, Fenabrave, Fenauto que representa os usados, em busca de soluções. Como perderam a redução do IPI e não espaço para reaver o benefício, que

o Governo não tem condições de voltar a conceder. E o consórcio é um parceiro, aliás foi criado para escoar esta produção. O consórcio tem muito dinheiro aplicado.

Muito dinheiro quanto?

O Consórcio tem R\$ 20 bilhões em dinheiro aplicado, ou seja, de consorciados contemplados que não compram o bem. Isso porque a rentabilidade do consórcio é muito boa. A maior parte é aplicado em títulos públicos federais corrigidos pela Selic. Não há uma aplicação financeira que renda mais que a Selic. E como os bens não estão subindo muito ainda, então resolvem esperar para comprar esses bens.

Mas no momento em que há uma retenção de consorciados usando a carta de crédito como investimento isso não afeta ainda mais o setor, a indústria?

Para o consórcio, não. Para indústria, sim. Porque ocorre um desvio de finalidade. O consórcio não é uma aplicação, ele nasceu para viabilizar crédito ao consumidor, gerar lucro para o empresário e escoar a produção de fábricas e concessionárias, gerar emprego e renda. Há uma cadeia. Quando o objetivo é desviado e vira uma especulação financeira, a indústria sai prejudicada. Consórcio não é instituição financeira.

Mas é possível levar, obrigar o consumidor a usar a carta de crédito?

Nestas reuniões, nós temos mostrado que o nosso posicionamento é contrário a qualquer ação mais impositiva. A carta de crédito é um direito dele comprar onde quiser e quando ele quiser, é uma conquista e defendemos que seja mantida. Mas precisamos fazer ele comprar. É este o desafio. Estamos sugerindo às fábricas e às revendas realizar promoções para atrair esse consorciados, dá um benefício, um desconto, pagar o emplacamento, algo que motive quem está contemplado a comprar o bem. Para a indústria não é um grande valor, mas sem dúvidas num momento de crise estes R\$ 20 bilhões fazem diferença, da uma aliviada.

Até que ponto o estoque de consorciados é suficiente para, digamos, segurar o setor de consórcio?

Não é no longo prazo. Se a situação de crise se prolongar, a tendência que tenhamos queda também.

Frente a este sobe e desce, quais as projeções para 2015? Deve continuar crescendo ou a retração pode atingir não apenas as vendas, mas volume de crédito contratado?

Curiosamente este ano, devido a indefinição no campo político e econômico do país, a Abac não traçou projeções. Esperamos que a crise se reverta, seja contida, pelo menos, e possamos registrar crescimento em todos os setores. Mas não há como prevê como o sistema consórcio vai se comportar sem sabermos como a economia vai se comportar. O Brasil é um país totalmente diferente, não podemos comparar com outras economias pequenas de países da Europa. Nós temos commodities, agrícola, mineral, temos petróleo. E para além disso nós temos um público consumidor de 200 milhões, então numa dificuldade em exportações, nós temos um consumo interno muito alto. Então, acredito que o Brasil tem uma capacidade maior de absorver a crise do que outros países. É uma questão política. Superada essa questão, voltaremos a crescer.

Como o RN está posicionado em relação ao restante do país?

No segmento de veículos leves, na média Brasil, o sistema consórcio é responsável por 17,3% do escoamento da produção de automóveis no país. Aqui no RN, 18,5% acima da média Brasil, devido a forte atuação das empresas, da falta de crédito para alguns consumidores. Mas há outros estados como a Bahia que está bem mais acima da média nacional, com 34% de toda produção de automóveis leves sendo vendido por meio de consórcio.

Medidas como a desoneração da folha de pagamento atinge também o setor?

Deve haver redução dos impostos, mas sem tirar direitos dos trabalhadores.

É alta a taxa de inadimplência do setor?

Não. A inadimplência hoje é algo em torno de 5%. Porque é um crédito diferente, há uma garantia do bem que é uma caracte-

terística do consórcio. Temos alta é a taxa de desistência que eu estimo algo em torno de 30% dos consórcios que são contrai-dos e depois as pessoas desistem e temos que substituir. Mas o sistema tem uma capacidade de absorver isso aí com os lances, que acabam compensando essas desistências.

O que diferencia o perfil de um consumidor de financiamento para o de consórcio?

Temos um consumidor que planeja a longo prazo, para fazer uma poupança programada, comprar um bem para um filho quando crescer, a empresa compra para renovar a frota de veículos. E é de todas as camadas. Numa pirâmide ficaria mais com a base.

O que o consumidor deve levar em consideração na hora de contratar um consórcio?

É preciso está alerta para comprar só de consorcio autorizado pelo Banco Central, ler todo e atentamente o contrato, não acreditar em falsas promessas como de carta contemplada que em geral é mentira, apenas 1% de toda oferta é de contemplado.

A Abac recentemente divulgou pesquisa sobre a atuação do público feminino. O que demonstra o estudo?

Uma pesquisa encomendada pela nossa empresa à Quorum Brasil mostrou quesito importante que é a definição. Isso é feito pela mulher. Do processo evolutivo da mulher em todo mundo. Hoje, 34% dos clientes de consórcios de automóveis são mulheres. Já a participação feminina na aquisição de cotas de imóveis representa 32%. Este público tem por característica planejar financeiramente as aquisições. A definição de consórcio e mesmo quando se trata do mercado imobiliário, com a compra de um imóvel é praticamente total a decisão ser da mulher, o companheiro só paga. Quem define a compra, escolhe qual o melhor bem é a mulher.

Isso influencia plano de negócios?

Com certeza, é voltado para este público que tem o maior poder de decisão que trabalhamos produtos, adequando as necessidades, aos desejos de consumo.