

AutoData

Ano 24 | Setembro 2016 | Edição 325

Nesta edição a cédula
do Prêmio AutoData 2016

Ajustes inevitáveis

O processo de enxugamento da rede de distribuição brasileira caminha para o seu final. Alguns pontos ainda serão fechados, mas no geral as concessionárias sairão mais fortalecidas da crise.

From the Top
Paulo Rossi

Produto
A estratégia Corolla

Lançamento
A nova linha Sprinter



From the Top

Lubrificante da engrenagem

Entrevista a Alzira Rodrigues, George Guimarães e S.Stéfani
Fotos | Simão Salomão

Com queda na comercialização de novas cotas este ano em índice inferior ao da retração do mercado de veículos novos, o sistema de consórcio foi um dos últimos a ser atingido pela crise econômica que afeta o País desde 2014. Conseguiu crescer nos últimos dois anos e só agora, em 2016, é que as vendas, nos diferentes segmentos em que atua, começaram a perder fôlego. Mesmo assim o setor tem conseguido manter estável

o número de participantes ativos no sistema, como revela Paulo Roberto Rossi, presidente executivo da Abac, Associação Brasileira das Administradoras de Consórcio, nesta entrevista exclusiva para AutoData.

Ele define o consórcio com o lubrificante da engrenagem dos setores nos quais atua, por permitir o acesso de consumidores que sem tal modalidade encontrariam mais dificuldades para adquirir os respectivos bens:

“O consórcio promove inclusão social, pega todo mundo indistintamente. É considerado investimento de futuro”, destaca Rossi.

Do total dos consorciados, 67% são das classes C e D. A classe B tem participação de 26% e a A de 7%. Uma das iniciativas adotadas pelas administradoras para favorecer o consumidor em período de crise foi esticar o prazo dos grupos: hoje há até de 80 meses no caso dos automóveis.

Por causa da crise as administradoras passaram a criar grupos com prazos maiores, de até 80 meses

A Anfavea tem falado em 270 mil cotas contempladas que não se converteram ainda na compra de veículos. É esse mesmo o total?

Não temos estatísticas exatas quanto a esse número. É um sistema dinâmico, com cotas sendo vendidas e outras contempladas a cada momento. O importante do consórcio, que surgiu na década de 60 com veículos leves e hoje abrange até serviços, é a liberdade para o consumidor comprar o que quiser com a carta de crédito. E tem até o final do grupo para fazer isso. Tal regra está consolidada a favor do consumidor desde 1992. E defendemos que essa liberdade seja mantida.

Mas não poderia haver um novo estímulo à compra de automóveis?

Isso é possível e até saudável. O consumidor tem de ser estimulado a comprar, tanto é que em junho do ano passado fizemos o festival do

consorciado contemplado justamente para tentar gerar negócios no mercado de carros novos. A ideia foi oferecer vantagens para incentivá-lo a retirar o bem.

O consumidor pode receber dinheiro em vez de adquirir um bem?

Também pode. Mas retirar o crédito em espécie tem sido uma exceção. Para fazê-lo é preciso estar com todas as suas obrigações quitadas, tanto com o grupo como com a administradora. Se estiver no meio do grupo tem de quitar todas as dívidas a vencer.

Qual a importância do consórcio nos segmentos nos quais atua?

O consórcio é o lubrificante de uma ampla engrenagem. Se o consumidor está com dificuldade de obter crédito, ou se os juros estão muito altos, o consórcio é uma opção. É hoje um produto consolidado no mercado,

No segmento de veículos leves são mais de 3,2 milhões de consorciados ativos

com 7,1 milhões de consorciados ativos, incluindo veículos leves, pesados, motos, imóveis, eletrodomésticos e até serviços.

Qual a representatividade dos veículos no sistema?

Os consórcios ligados a veículos têm ainda o maior peso em todo o sistema. Dos 7,1 milhões de consorciados ativos, quase 6,2 milhões são ligados a área veicular. O segmento de leves tem pouco mais de 3,2 milhões, enquanto o de motos supera 2,6 milhões. Para os veículos pesados há cerca de 280 mil clientes.

Tem muito cliente de veículo novo migrando para o usado. Há como quantificar esse fluxo?

É difícil precisar. Sabemos que está, sim, ocorrendo essa migração exatamente pela flexibilidade que o sistema oferece. O tíquete médio hoje no consórcio de automóvel é de R\$ 40,2 mil. Com esse valor o consumidor opta pelo bem que deseja. O que as administradoras fazem em geral é trabalhar com veículos seminovos, muito em função de estarem ainda na garantia.

Qual o perfil de quem compra consórcio de pesado?

Existe uma diversificação bastante grande nesse segmento, com procura crescente tanto por parte de frotistas como de autônomos. O veículo pesado está muito ligado a ampliação e renovação da frota. Para o autônomo, inclusive, poder ser a

compra do seu primeiro caminhão. Para o frotista o consórcio também é bastante interessante. Tendo uma carteira de cotas ele pode se programar para oferecer lance quando necessitar do produto e não tiver sido contemplado.

Qual a relação das taxas de financiamentos altas com o consórcio?

Não tem uma relação direta. A gente cresceu quando os juros eram negativos. O consórcio é mais um lubrificante das engrenagens de toda a cadeia automotiva. O pessoal não deixa de financiar. Se houver um sinistro, por exemplo, o veículo tem de ser substituído imediatamente. A compra por consórcio é mais programada. Há vários perfis dentro do segmento de pesados. Acreditamos que o consórcio continuará crescendo.

A opção pelo consórcio se dá sempre de forma programada?

Nem sempre, mas esse planejamento tem crescido. Pesquisa recente da Abac mostra que 67% dos consorciados planejam a compra. Isso considerando o sistema em geral. No caso dos caminhões esse índice chega a 78%. E nos automóveis, especificamente, está em 68%. São pessoas que pesquisaram o mercado, foram atrás de informações e chegaram à conclusão que esse era o melhor produto. Os princípios da educação financeira têm sido cada vez mais disseminados no Brasil.



Qual o efetivo reflexo da atual crise econômica nos consórcios?

No balanço do primeiro semestre fechamos com estabilidade no número de consorciados ativos. Mas verificamos queda na compra de novas cotas e também nas contempladas. O problema é a falta de confiança do consumidor, é a crise de credibilidade que vivemos.

Algum segmento registra alta no número de participantes ativos?

Sim. Isso acontece no caso dos caminhões e também no de automóveis. Mas em pesados houve queda no tíquete médio do valor da cota, que baixou de R\$ 166,4 mil para R\$ 129,9 mil. Já em veículos leves o

“O problema é a falta de confiança do consumidor, é a crise de credibilidade que vivemos”

tíquete médio se manteve estável em R\$ 40,2 mil, com crescimento de 5,2% no número de participantes ativos – de 3 milhões 80 mil para 3 milhões 240 mil.

As administradoras trabalham no sentido de adequar orçamento do cliente ao valor da cota?

Diante do orçamento mais apertado do consumidor, as administradoras estão estendendo os prazos. Em automóveis os prazos tradicionais eram de 50 meses, há algum tempo subiram para 60 e já tem administradora operando até com 80 meses. Em motos algumas administradoras oferecem 72 meses ante o prazo tradicional de 60. Com uma prestação mais baixa amplia-se o leque de potenciais compradores.

Qual é a queda na venda de novas cotas este ano?

Em todo o sistema temos uma queda média de 13,8%. No caso dos automóveis é de 8,5% e nos pesados de 10,2%. A mais acentuada vemos no segmento de motos, que teve retração de 17,8%.

Quais são as principais vantagens do consórcio?

Além do custo mais baixo em relação às outras modalidades de crédito, é um sistema que possibilita ao cliente se planejar para chegar ao primeiro automóvel, trocar um usado e assim por diante. E tem ainda uma vantagem adicional: o consumidor pode usar até 10% do seu crédito para

From the Top

pagar IPVA, taxas de despachante, seguro, coisas desses gêneros.

Há algum tipo de restrição quanto à venda do carro antes do término do grupo?

O consorciado pode vender o bem se a pessoa que comprá-lo quitar todas as suas obrigações. Isso se dá para a garantia do grupo como um todo.

Como está a inadimplência no sistema?

Nada que nos assuste. Hoje é da ordem de 7%, considerando todos os segmentos que o consórcio abrange, um índice absolutamente controlável. Até porque os dados enviados ao Banco Central são mensais e esse índice contempla aqueles que estão com apenas uma prestação atrasada e na sequência a quitam.

E o sistema como um todo? Ainda existem problemas no consórcio como foi comum nos primórdios da modalidade?

Após a entrada do Banco Central como fiscalizador, em 1991, o sistema opera sem problemas. Naquela época eram quase 500 administradoras, hoje são 166. As administradoras tiveram de aumentar capital mínimo exigido e têm seus números fiscalizados por auditores independentes. Elas são obrigadas a mandar todos os meses série de números para o BC, que controla desde a situação financeira das empresas até as cotas individualmente. É um sistema altamente seguro e depurado.

Como é a relação entre consórcio, montadoras e concessionárias?

É uma relação altamente profissional. Cada segmento tem seus problemas e a gente nada mais é do que um dos elos da cadeia. A Abac sempre discute com a Anfavea, Fenabreve e outras entidades do setor assuntos de interesse comum. Cada um tem os seus desafios e procuramos trabalhar em parceria quando o tema exige.

Não seria oportuno fazer outro festival do consorciado contemplado?

Essa iniciativa tem de partir de quem tem interesse em vender. A gente já comercializou a cota, portanto, o interesse maior é da indústria. Seria importante que concessionárias e montadoras trabalhassem melhor o pós-venda, oferecendo vantagens para os consorciados que já adquiriram direito ao crédito. Na área de caminhões há um trabalho grande nesse sentido. As concessionárias promovem assembleias de consorciados em seus espaços e aproveitam para fazer promoção de peças, de revisão etc.

Qual foi o efeito do festival do ano passado?

Houve alguma movimentação, mas poderia ter sido maior se fosse mais bem planejado. Algumas marcas e até entidades só aderiram ao projeto quando ele já estava em andamento. Tanto é que era para ser só em junho e foi prorrogado para julho. Da nossa parte, daremos força para acontecer

“ O BC trouxe normas rígidas para o sistema. O consórcio hoje é altamente seguro e depurado. ”

From the Top

outros festivais desde que haja interesse dos demais envolvidos. Talvez o próximo seja mais planejado.

Quantos contemplados têm hoje no sistema?

Dos 7,1 milhões de consorciados ativos, cerca de 50% a 60% são contemplados. Mas isso inclui tanto os que estão aguardando para comprar como os que já retiraram o seu bem.

A que o senhor atribui o adiamento da compra?

O momento econômico não é muito favorável. Ao não retirar o bem o consorciado preserva o seu dinheiro. Ele precisa ser estimulado, torcemos, portanto, para outros festivais.



Qual é o perfil médio do consumidor de consórcio?

O consórcio serve para todas as classes sociais, mas predominam os consumidores das classes C e D, responsáveis por 67% das compras de novas cotas. A classe B tem participação de 26% e a A representa 7%. Em tese, quem tem dinheiro prefere pagar a vista. Mas na prática têm aqueles que mesmo com dinheiro preferem se planejar para trocar o carro de tempo em tempo.

A maioria vê no consórcio um investimento?

Atualmente sim. Fazemos pesquisa anualmente sobre o perfil do nosso público e em 2014 o percentual de quem disse que optou pelo consórcio

“O consórcio promove, em última análise, uma inclusão social indistintamente”

como investimento era de 40%. Na pesquisa de 2015 o índice subiu para 60%. O consórcio, em última análise, promove uma inclusão social, pega todo mundo indistintamente, é considerado investimento de futuro.

Existem hoje grupos de carros usados?

O que existe, de fato, são grupos que adquirem valor proporcional ao de um automóvel novo, normalmente 75% do crédito de um 0 Km. São grupos que no geral visam comprar um seminovo. No caso dos veículos é preciso ter um modelo de referência no grupo, o que não tira, ao final, a liberdade do consorciado de adquirir o que quiser.

AD