Cliente: ABAC
Veículo: BRASIL ECONÔMICO
Data: 02/05/11 02/05/11
Cidade: SÃO PAULO SP
Coluna: CONSUMO POPULAR **Pág:** 30
Marca: ABAC REFERENCIAL

CONSUMO POPULAR

PAULO VIEIRA LIMA

Público redescobre o consórcio. Casas, viagens, equipamentos, carros, pneus... Para tudo o consórcio serve como alternativa

Um setor que reconquista a confiança do consumidor

Crédito restrito inibe demanda mas não afeta quem prefere o consórcio

O sistema de consórcio reconquista a confiança do consumidor tradicional, enquanto agrega um público novo, formado pela classe média emergente e com predominância de jovens. Na década de 1960, quando surgiram as primeiras administradoras, os consórcios, no Brasil, tiveram papel importante no escoamento da produção de veículos e facilitaram a vida de quem precisava de dinheiro para adquirir um carro.

A economia ganhou outros contornos, os consórcios ampliaram o leque de produtos. Além de casas, carros e serviços, há quem venda viagens, financie cirurgias e até pneus. A Embracon, por exemplo, uma das líderes do mercado, atua em parceria com a D. Paschoal, distribuidora de pneus com uma rede nacional de lojas.

A gerente de marketing da Embracon, Gisele Paula, está otimista com a retomada deste segmento. É um processo que teve início há dois anos, a partir

> “O leque de produtos cresceu. Hoje, nenhuma turbulência traz prejuízos

da instituição da lei que regulamentou o setor. Para a executiva, o ganho real nos salários, a melhoria do poder de compra e a seletividade na oferta de crédito são fatores que levam para o consórcio as pessoas que preferem investir com segurança em bens sem necessidade de se submeter aos rigores dos financiamentos. Hoje, nenhuma turbulência prejudica o setor.

Ela cita a pressão de demanda na construção civil e indica o consórcio como opção tranquila para quem planeja comprar casa ou apartamento. ■

TRÊS PERGUNTAS A...

...GISELE PAULA

Gerente de marketing da Embracon

O novo consumidor é quem movimenta os consórcios e faz crescer a procura por esta forma de financiar de bens e serviços.

A Embracon bateu o próprio recorde ao superar em 34% os R$ 270 milhões de abril de 2010. Quem é o responsável por isto?
Na área de imóveis, 80% do público tem renda entre R$ 1.500,00 e R$ 5.000,00 por mês. Nos veículos temos quem recebe entre R$ 800,00 e R$ 1.000,00 e pode comprar motos.

O ponto forte ainda é o setor imobiliário. Qual o teto para o financiamento? Há alguma orientação sobre eventuais dificuldades com as prestações?
Lançamos um plano que aumenta de 150 para 180 meses o prazo de financiamento. O valor muda de R$ 330 mil para R$ 500 mil e a prestação máxima vai para algo como R$ 3 mil. Seja para qualquer bem ou serviço, damos orientação para que nosso cliente possa assinar um contrato em condições de cumprir o compromisso sem problemas.

Os carros chineses estão chegando. Prometem preço acessível. Vêm com itens que a concorrência considera opcional. Como ficam os consórcios neste quadro?
Ficamos bem. Os consórcios podem escoar a produção dos carros chineses, sem dúvida.