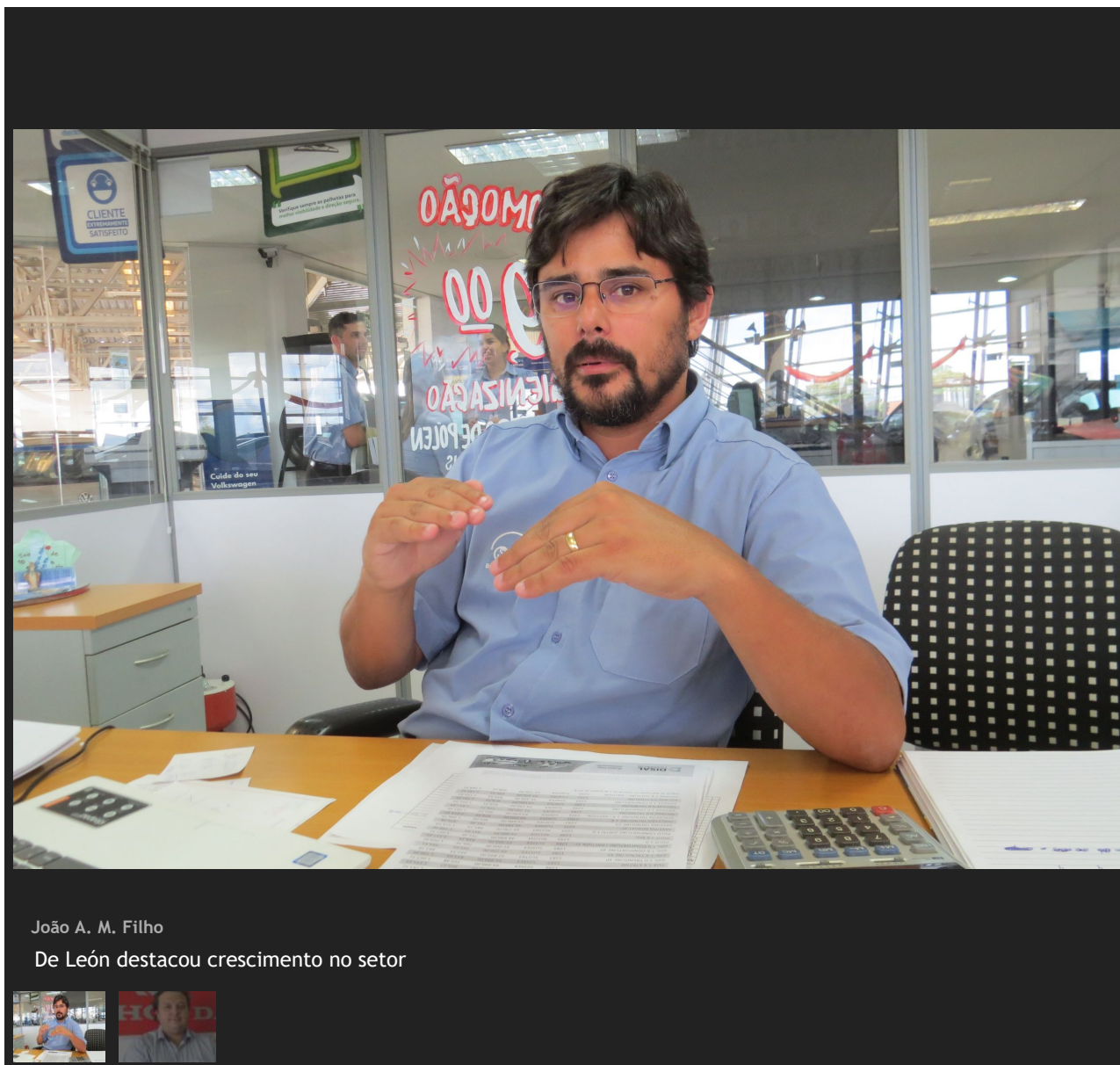


Geral 23/02/2018

Bagé e região seguem tendência no aumento da venda de consórcios

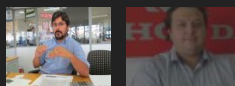
Mercado

[Tweeter](#)



João A. M. Filho

De León destacou crescimento no setor



Segundo pesquisa divulgada pela Associação Brasileira das Administradoras de Consórcios (Abac) a venda de consórcios no Brasil, em 2017, aumentou 6,9% em relação ao ano anterior. Em Bagé, quatro empresas que possuem cotistas em grupos ativos de consorciados confirmaram a perspectiva de acréscimo nas vendas do setor.

De acordo com o gerente geral de revenda de motocicletas, Ricardo Massa, somente no Estado, as vendas aumentaram 7% na modalidade. "Entre todas as motos entregues, no último ano, por nossa empresa, 26% delas foram adquiridas por meio de carta de crédito. Isso representa a importância da modalidade para clientes, especialmente aqueles que não conseguem adquirir um bem por meio do financiamento, devido à ausência de histórico de crédito", declarou.

Conforme o gerente de concessionária, Isidoro de León, o último triênio registrou um aumento expressivo na venda de consórcios, o que representa a reativação do setor. "Antes, o valor do veículo a ser adquirido era vinculado ao dólar. Com a adoção do câmbio flutuante feita pelo Banco Central, o investimento havia se tornado inviável. Hoje, com a queda nos custos de taxas, tornou-se um dos investimentos mais interessantes do mercado", destacou. A empresa entregou 180 veículos novos aos clientes por meio de carta de crédito no ano passado, frente a 150 a 2016.

O gerente comercial de administradora de consórcios, Ricardo Ruschel, detalhou que 32% de todos os veículos novos vendidos em 2017 foram adquiridos por meio de cartas de crédito. “Nossa projeção, para este ano, é de vender 90 mil cotas, enquanto, em 2017, foram comercializadas 85 403”, afirmou.

Vantagens e modalidades

Existem diferentes tipos de consórcios, voltados a variados perfis. Os grupos são formados por administradoras de consórcios e podem ser adquiridos veículos, imóveis, móveis e eletrodomésticos e serviços. A principal vantagem apontada pelos entrevistados foi o custo reduzido e a menor taxa incidente. “Enquanto num financiamento o juro acumulado em 48 meses pode chegar a 96% do valor original do bem - quase o dobro -, no consórcio, o cliente poderá ter taxas administrativas totais de 10% a 25% durante o período”, ressaltou Massa.

Para de León, a vantagem de cada modalidade – financiamento ou consórcio - depende da avaliação do cliente: “A pergunta que tem de ser feita é: eu preciso comprar imediatamente ou posso programar essa aquisição? Se a segunda opção prevalecer, com certeza o consórcio será o negócio mais vantajoso”, sustentou.