

Venda de consórcios em Uberaba cresce 3 vezes mais que no país

Compartilhar:

Venda de cotas de consórcio de automóveis cresceu até 30% no semestre na cidade de Uberaba. Nacionalmente, a Abac (Associação Brasileira de Administradoras de Consórcio) divulgou semana passada crescimento bem inferior, de 5,1% nos primeiros seis meses deste ano, comercializando 413,5 mil de novas cotas, contra 393,4 mil em igual período de 2011.

O consórcio possui a taxa administrativa que gira em torno de 12% e fundo de reserva de 3%. O consumidor também precisa avaliar a quantidade de meses oferecida por operadoras de consórcio, ou seja, estão trabalhando de 45 a 100 meses, dependendo do plano escolhido pelo cliente. As operadoras geralmente trabalham com marcas de veículos diversificadas e, caso não o façam, existe a possibilidade de adquirir o veículo desejado em outra concessionária com a carta de crédito. E, finalmente, o consumidor também precisa observar a quantidade de entrega de veículos praticada pelo agente de consórcio.

De acordo com Aderbal Braga, gerente comercial de consórcio, o crescimento no volume de consórcios tem acontecido mês a mês durante todo o semestre e chegou a ultrapassar 30%. Este percentual não era esperado pela concessionária e foi recebido com satisfação. "O mercado de automóveis passa por um momento de aquecimento e, em contrapartida, passou a existir um endurecimento na concessão de crédito para aquisição de veículos, dando uma dinâmica maior ao setor de consórcio", informa Aderbal.

O gerente acrescenta que o consórcio possibilita ao cliente acomodar da melhor maneira, dentro do seu orçamento, o valor das parcelas, que são mais acessíveis e sem pagamento de juros. Aderbal acredita que para os próximos meses o crescimento no setor deve se manter. Esta é a mesma opinião de Ruan Carlo Vendramini, gerente de consórcio em outra concessionária de Uberaba. "A tendência é continuar aumentando. Daqui para frente as pessoas irão optar muito pelo consórcio e um dos motivos é que a pessoa tem um carro e pode usá-lo para dar de lance e ir pagando através de uma compra programada.", diz.

Ruan explica que a redução do IPI trouxe mais compradores às concessionárias e a preferência pelo consórcio realmente ficou mais evidente por causa da burocracia nos financiamentos. "Eu não tenho problema para vender consórcio, mas neste semestre tivemos um crescimento de 15%", fala.