

Consórcio de veículos cresce

Utilização da modalidade de crédito aumentou em todas as regiões, com destaque para o Norte

Divulgação

A participação das contemplações para aquisição de automóveis e comerciais leves, tanto em âmbito estadual como regional ampliou-se. De acordo com levantamento feito pela assessoria econômica da Associação Brasileira de Administradoras de Consórcios (Abac), comparando os últimos três anos, considerando somente nove primeiros meses, observou-se que os chamados veículos leves apresentaram aumento na participação na comercialização em todas as regiões.

A maior alta esteve nos estados do Norte com 69,6%, que saltou de 9,2% (2010) para 15,6% (2012). Aumento superior à média nacional que evoluiu 51,8% (2012 x 2010). As demais regiões apontaram percentuais variando de 24,5% (Sul), passando por 55,2% (Sudeste) e 56,2% (Centro-Oeste), até 68,1% (Nordeste). Nos estados, o comportamento foi semelhante. Enquanto dezesseis estiveram acima da média, onze, incluindo o Distrito Federal, ficaram abaixo.

No levantamento, foram comparadas ainda as performances dos setores de motocicletas e motonetas além dos caminhões, entre 2010, 2011 e 2012. Sobre as duas rodas, o crescimento dos consórcios na região Sul foi o maior, 31,4%. Subiu de 19,1% (2010) para 25,1% (2012). A média nacional apresentou 18,3% de aumento, partindo de 36,0% (2010) chegando a 42,6% (2012). As demais regiões tiveram percentuais variando de 6,25% (Nordeste), passando por 15,4% (Sudeste), e por 15,8% (Centro-Oeste), até 19,4% (Norte). Nos estados, o comportamento foi equilibrado. Enquanto quatorze estiveram acima da média, treze, incluindo o Distrito Federal, ficaram abaixo.

No transporte de carga, com caminhões de diversas capacidades de tonelage, o crescimento dos consórcios na região Centro-Oeste foi o maior, 55,3%. Subiu de 25,7% (2010) para 39,9% (2012). A média nacional registrou 40,2% de aumento, partiu de 17,4% (2010) para 24,4% (2012). As demais regiões tiveram percentuais variando de 23,1% (Sul), passando por 38,2% (Nordeste), e por 40,9% (Nordeste), até 49,3% (Sudeste). Nos estados, o comportamento foi maior apenas em dez, enquanto dezessete estiveram abaixo da média incluindo o Distrito Federal.

“Pode-se concluir que 2012 foi um ano muito bom para o Sistema de Consórcios”, explica Paulo Roberto Rossi, presidente executivo da Abac. “Houve um grande avanço, não apenas nos resultados, mas também no comportamento do consumidor, que vem se conscientizando sobre a necessidade de consumir de forma responsável e entendendo a importância da educação financeira. Isso tem possibilitado um crescimento sustentável para os diversos elos da cadeia produ-



CONCESSIONÁRIAS ainda são as opções mais seguras de compra

15,6%

de crescimento

tiva, considerando o impulso dado pelo Sistema de Consórcios, um mecanismo genuinamente nacional”.

Os números obtidos nos estudos feitos pela assessoria econômica demonstram que o consumidor tem encontrado no mecanismo uma forma inteligente de poupar, com objetivo definido. Caso não necessite adquirir o bem ou contratar

o serviço imediatamente, o consórcio é uma das melhores alternativas para realizar, de forma econômica e planejada, o sonho de consumo de todas as classes sociais. Ao participar de um grupo, o consorciado torna-se poupador, comprometido com o pagamento das parcelas mensais, podendo ser contemplado por sorteio ou lance. Com o crédito em mãos, passa a ter o poder de compra à

vista, com possibilidade de barganhar e obter descontos, traduzindo-se, portanto, em boa opção de negócio. Isso tem feito com que o Sistema cresça gradativa e de forma consistente.

Após ser contemplado e estar com a carta de crédito do consórcio em mãos, o consumidor sai em busca da compra do tão esperado automóvel novo ou usado. Nessa hora de euforia e entusiasmo é preciso atenção.

Confira alguns cuidados necessários na hora de comprar um carro novo

Confira alguns cuidados necessários na hora de comprar um carro novo

O Executivo Comercial da Racon, Cleber Sanguanini, dá algumas dicas para comprar carro com segurança:

- As concessionárias autorizadas ainda são as opções mais seguras de compra, já que algumas revendas oferecem garantia, além de assistência técnica qualificada, mesmo que em muitos casos seja necessário pagar um pouco mais;

- Nunca compre o carro de imediato. A empolgação do momento pode transformar-se em frustração. Antes de fechar o negócio, procure e pesquise;

- Valorize seu carro na hora de vendê-lo, mas não deixe de avaliar a contra-proposta, talvez aquilo que está sendo proposto se aproxime do que você está querendo;

- Antes de adiantar qualquer valor, veja o veículo e faça a checagem dos seus documentos;

- Evite documentos e notas fiscais encaminhadas por fax;

- Confira a numeração do chassi, normalmente próximo ao motor, em todos os vidros do carro, em etiquetas localizadas embaixo do banco do passageiro, sobre a suspensão dianteira direita e em outros locais que variam conforme o fabricante;

- É preciso checar se a data de fabricação do cinto de segurança e do motor combinam com o ano de fabricação do próprio carro.

Além disso, de posse da carta de crédito contemplada o comprador pode usufruir das vantagens da compra à vista, que garante a ele maior poder de negociação. Por isso, vale a pena pesquisar e avaliar a melhor proposta.