

Entidade quer expandir modalidade entre a classe C

▼ Um dos objetivos da Abac é disseminar a modalidade entre os consumidores da classe C. Hoje, esse público representa 30% do total de participantes ativos. A maioria dos demandantes ainda integra as esferas A e B, que juntas somam 69% do total.

De acordo com o presidente da Abac, Paulo Roberto Rossi, uma das estratégias é divulgar na mídia televisiva as vantagens do consórcio. "O desejo da classe C é comprar imóvel e carro. Mostramos que, com planejamento, sai mais barato que um financiamento. Porém, o interessado não pode precisar do bem imediatamente." A taxa administrativa para imóveis em 120 meses está em 0,14% ao mês. Para veículos

e motos em 60 meses, de 0,2% a 0,3% ao mês.

Rossi explica que existe demanda reprimida nas regiões Norte e Nordeste para o consórcio de veículos, onde a modalidade representou 15% do total de vendas — acima da média nacional, de 12%. Quanto às motos, em que no País 45% são obtidas por consórcio; no Norte e no Nordeste esse percentual sobe a 69,4% e 57,1%, respectivamente. Em relação a caminhões, 24,2% foram adquiridos por meio de consórcio. As obras de infraestrutura para receber os eventos esportivos e o crescimento das vendas de *commodities* fizeram com que esses percentuais chegassem a 38% no Centro e 27% no Sul do Brasil. SAP