

**FOLHA DE S.PAULO**

**12/10/2013 - 03h00**

## **Consórcio é principal motor para expansão de motos no Nordeste**

**EDUARDO SODRÉ**

EDITOR-ADJUNTO DE "VEÍCULOS"

Impulsionado pelos planos de consórcio, o Nordeste consolidou-se como o principal mercado para as fabricantes de motos no Brasil.

A modalidade de crédito foi fundamental para a expansão das motocicletas na região, segundo Alexandre Curi, gerente comercial da Moto Honda da Amazônia.

Isso ocorre porque há muitos clientes que têm dificuldade em comprovar renda, como os trabalhadores rurais, e, por isso, não conseguem financiamento bancário, diz.

De acordo com a Abac (Associação Brasileira de Administradoras de Consórcios), 50,8% das vendas na região foram feitas por meio dessa modalidade de crédito no primeiro semestre de 2013.

No Norte e no Centro-Oeste, onde o volume de vendas é menor, o consórcio também tem participação expressiva: 61,8% e 50,8% no total de unidades vendidas de janeiro a junho, respectivamente.

A mudança começou a ser notada entre 2008 e 2009, quando a crise internacional derrubou as vendas e a produção do setor. Naquele período, a queda de 29,5% das unidades comercializadas no Sudeste contrastou com a alta de 10,2% no Nordeste. Era o início da virada, que se confirmou três anos depois.

Os resultados refletem-se na Pnad (Pesquisa Nacional por Amostra de Domicílios) de 2012. Segundo o estudo, uma em cada quatro residências das regiões Norte e Nordeste têm motos na garagem --há mais casas com esses veículos do que com carros.

Comprar via consórcio exige paciência e planejamento, pois é preciso aguardar pelos sorteios ou juntar dinheiro para dar um lance e retirar a carta de crédito.

"Não escondemos as características do produto: o consorciado pode ser contemplado logo, ou não. Mas destacamos as vantagens, como menor custo de aquisição e o poder de barganha proporcionado pela carta de crédito, que equivale a comprar à vista", afirma Paulo Roberto Rossi, presidente da Abac.

No Sudeste, as vendas por meio de CDC (crédito direto ao consumidor) ainda predominam, apesar das dificuldades em obter financiamento para motos pequenas. O consórcio responde por 38,3% das unidades vendidas.

"O comprador de motos de baixa cilindrada [até 150 cc] em São Paulo tem pressa de adquirir o bem. Por isso a dificuldade para aprovar crédito interfere tanto nas vendas. Apenas 20% das propostas de parcelamento nessa categoria

têm sido aprovadas no momento", diz José Eduardo Gonçalves diretor-executivo da Abraciclo (que representa as fabricantes do setor).

---

**Endereço da página:**

<http://www1.folha.uol.com.br/mercado/2013/10/1355659-consorcio-e-principal-motor-para-expansao-de-motos-no-nordeste.shtml>

---

Copyright Folha de S. Paulo. Todos os direitos reservados. É proibida a reprodução do conteúdo desta página em qualquer meio de comunicação, eletrônico ou impresso, sem autorização escrita da Folha de S. Paulo.