

# Grupo Aversa lança consórcio próprio

Além de automóveis, motos e imóveis também podem ser adquiridos por meio do plano em conjunto

**Flávia Santucci**  
flavia@jpjornal.com.br

**Q**uem sonha em ter um HB20, eleito carro do ano em 2013, pode ter a chance de ser contemplado em um consórcio especial desenvolvido pela concessionária Aversa em parceria com o Consórcio Nacional Embracan. O programa de consórcio não é novidade na Aversa, mas dessa vez promete cair no gosto dos piracicabanos com as vantagens que a concessionária oferece. Além de automóveis, a marca também aposta em motos e imóveis que podem ser comprados por meio do plano em conjunto.

"Trabalhamos há muitos anos com consórcio, principalmente com os das montadoras que representamos. Porém, nesse ano, surgiu uma proposta de parceira e com ela a oportunidade de investirmos na nossa própria marca. Acreditamos muito nesse negócio porque é a melhor oportunidade de comprar tudo que desejamos, pagando a prazo e sem juros. É uma questão de tempo, muito pouco tempo, para esse produto cair no gosto do piracicabano. É um jeito inteligente de poupar e investir", afirmou Tiê Granetto, coordenadora de marketing.

O Consórcio Aversa é autorizado pelo Banco Central do Brasil, o que significa que, em caso de falência da administradora, o consorciado não perde o dinheiro

investido e tem a sua cota transferida para outra empresa administrar.

Segundo Tiê, a procura pelo HB20 e por motos de até R\$ 6.000 tem sido o principal motivo para os clientes investirem no Consórcio Aversa, mas outros modelos como o i30, por exemplo, também chamam a atenção de compradores. A maior vantagem aqui é que o consórcio não tem juros, oferece prazos maiores e parcelas menores e não precisa de entrada para adquirir o bem (seja ele automóvel ou imóvel).

"O consórcio foi criado em 1960 e até 2009 não tinha nenhuma lei específica pra ele. Desde então o consumidor se sente mais seguro para comprar e o número de adeptos só tem aumentado. Para se ter uma ideia, no primeiro semestre desse ano foram comercializadas 1.500.000 de cotas de consórcio em todo o Brasil e no total, temos hoje, aproximadamente 5,5 milhões de participantes ativos. Nos últimos três anos o valor liberado através de consórcio se aproxima de R\$ 290 milhões", destacou a coordenadora.

Um grupo do Consórcio Aversa, ainda segundo Tiê, é composto de, no máximo, 900 pessoas. "Para que esse grupo possa começar a funcionar, é necessário ter preenchido pelo menos 70% das vagas, para assim poder contemplar os participantes. Apesar de ser um produto novo, no nosso caso devido à parceria com uma das maiores administradoras de



Segundo Tiê Granetto, um grupo do Consórcio Aversa é composto de, no máximo, 900 pessoas

consórcio do Brasil, não foi preciso esperar formar grupos, as contemplações já estão acontecendo", ressaltou.

No Consórcio Aversa, o cliente pode escolher em quantos meses quer fazer o parcelamento (com o máximo de 120 meses), dependendo da categoria da carta de crédito. Para participar, basta acessar o site da empresa ([www.consorcioaversa.com.br](http://www.consorcioaversa.com.br)) e simular um plano que caiba no bolso

ou que seja referente ao bem que deseja. "Após a simulação ele pode solicitar o contato de um de nossos vendedores para finalizar a contratação da cota. Basta pagar a primeira parcela para ele já começar a concorrer. As cotas são sorteadas mensalmente através de assembleias que podem ser acompanhadas ao vivo via internet", afirmou Tiê.

**CONTEMPLADOS** — Além

da possibilidade de contemplação por meio de sorteio, Tiê Granetto aponta que foram criados outros mecanismos para aumentar o número de contemplações por grupo e, assim, utilizar todo o saldo disponível para que os participantes possam retirar seus bens. "Dependendo da 'saúde' do grupo é possível realizar até dez contemplações mensais entre participantes que ofertarem lances fixos de 25% ou de 50% do valor da car-

ta de crédito contratada. Há também contemplações para lances livres, geralmente acima de 50%. Quando falamos em lance fixo, queremos dizer que não é o valor em espécie que importa e sim a porcentagem da carta de crédito, assim, quem compra uma carta de R\$ 50 mil e ofertar R\$ 12,5 mil (25%) concorrerá de maneira igual com alguém que comprou uma carta de R\$ 100 mil e os 25% correspondem a R\$25 mil."

Isabela Borghese/JP