

23/04/2015 13h24 - Atualizado em 23/04/2015 14h58

Montadoras prometem vantagens para contemplados em consórcios

Marcas lançam plano para atrair os que ainda não tiraram seus veículos. Segundo associação, há 240 mil consumidores nessa situação.

Luciana de Oliveira
Do G1, em São Paulo



FACEBOOK



Amargando queda nas vendas de veículos nos 2 últimos anos, e recuo de 17% no primeiro trimestre de 2015, as montadoras resolveram apostar em consórcios para amenizar a crise. Nesta quinta-feira (23), 11 fabricantes anunciaram que darão vantagens a participantes contemplados que ainda não tiraram o veículo, para que fechem de vez a compra.

No consórcio, os participantes podem adquirir um veículo por meio de lance ou quando são contemplados em sorteio -nestes casos, têm até o final do grupo de consórcio para realizar a compra do veículo. "Se a pessoa foi contemplada, por exemplo, na assembleia 25, e o grupo é de 50 meses, ela tem até a assembleia 50 para comprar", explica o presidente da Associação Brasileira de Administradoras de Consórcios (Abac), Paulo Roberto Rossi.



Segundo a Abac, há 240 mil brasileiros nessa situação. "Significa praticamente a um mês de vendas para nós", compara Luiz Moan, presidente da associação das montadoras (Anfavea).

Cada uma decide o benefício

Com esses consumidores na mira, o "festival do consorciado contemplado" vai durar 45 dias, de 1º de maio próximo a 15 de junho, nas concessionárias das marcas participantes. São elas: Chevrolet, Fiat Chrysler, Honda, Hyundai Cooa (que vende modelos da montadora sul-

coreana exceto os da família HB20), Toyota, Volkswagen e até a premium Audi.

No segmento de caminhões, participam DAF, Iveco, MAN e Scania. Nenhuma marca de moto aderiu por ora.

As fabricantes não detalharam, no entanto, quais serão as vantagens que vão oferecer ao consorciado para atraí-lo. "Eu não posso falar por marca, mas creio que um benefício ele levará com certeza, quer seja um acessório, quer seja uma condição favorável para levar um carro superior, com algum agregado ou componente adicional. Cada uma tem sua política comercial", diz Alarico Assumpção Júnior, presidente da Fenabrave, a federação dos concessionários.

Para conhecer as condições oferecidas, o consorciado contemplado deverá procurar uma loja da marca de sua preferência ou participar de feirões promovidos por ela. "O espírito é concorrencial. É aberto para ele (o consumidor) buscar sua melhor oportunidade de negócio", diz Moan, da Anfavea.

Participação no mercado

Segundo a Fenabrave, os consórcios respondem por 25% do total de vendas de veículos. Para Assumpção, a maior restrição dos bancos para dar financiamento e a inflação em alta favorecem a escolha desta modalidade como meio de comprar um carro.

Os consórcios de motos são 50% do total. "Estamos na esperança de que (as marcas de motos) entrem (no festival)", completa o presidente da Fenabrave.

GUIA PRÁTICO: FINANCIAMENTO OU CONSÓRCIO? VEJA DIFERENÇAS

