30/06/2015 | Nº 12346

SILVANA TOAZZA

Crescimento na crise

A crise financeira não provoca apenas queda de vendas. Ela também pode ser o estopim para o crescimento de alguns segmentos. A restrição a financiamentos e a alta de juros impulsionaram o filão de consórcios.

– O consórcio estimula a disciplina financeira, já que funciona como uma poupança programada – define Augusto Giongo Letti (foto), gerente executivo da caxiense Randon Consórcios, administradora da marca Racon.

De janeiro a abril, esse mercado escalou 8% no Brasil em volume de créditos comercializados sobre o primeiro quadrimestre do ano passado, aponta a Associação Brasileira de Administradoras de Consórcios (Abac).

A Racon, referência nesse nicho, foi além: viu suas vendas de cotas de consórcio avançarem 17% de janeiro a maio, comparado aos primeiros cinco meses de 2014. A venda de cotas para imóveis foi a que mais cresceu, com volume superior a 22% em créditos vendidos em todo o Brasil.

– As pessoas estão cada vez mais conscientes de que programar a compra dos seus bens com o consórcio proporciona economia – destaca Cleber Sanguanini, gerente comercial da Randon Consórcios.

Prova desse mercado em expansão é que a Racon dobrou seus pontos de vendas desde 2011. Quando iniciou o processo de expansão, em 2009, eram 19 franquias. Hoje, são 125, em 14 Estados. Só nesse primeiro semestre, foram inauguradas 15 franquias.

– Fechamos o ano de 2014 com 110 unidades, o que resulta em crescimento de mais 20% – ressalta Letti.

Até o fim de 2016, a meta é fortalecer o processo de expansão no Sul e no Sudeste, com foco na capital paulista.

Em 27 anos, a Randon Consórcios já possui mais de 150 mil cotas comercializadas e cerca de 71 mil cotas contempladas, o que representa R$ 6,5 bilhões em créditos distribuídos a milhares de consorciados.

O