

# Consórcio



## DESEMPENHO

# BOM NEGÓCIO EM TODOS OS CENÁRIOS

Ligeira ampliação no volume de participantes assegurou a estabilidade do Sistema no primeiro quadrimestre

Em abril último, o número de consorciados ativos no País chegou a 7,12 milhões, elevação de 0,4% em relação ao mesmo mês de 2015. O fato levou o Sistema a manter-se estável, apesar da redução de 12,8% nas vendas de novas cotas nos primeiros quatro meses do ano, na comparação com igual período do ano passado.

Sua resiliência também fica evidente no fato de que, em abril, três dos segmentos de negócios reagiram e se destacaram pelo aumento de vendas de novas cotas em relação a janeiro.

Em veículos leves, a alta foi de 5,4% (de 74 mil para 78 mil adesões); em veículos pesados, de 34,6% (de 2,6 mil para 3,5 mil); e, em imóveis, de 17,3%, resultado da ampliação de 15 mil para 17,6 mil participantes. Todos os

dados são da Associação Brasileira de Administradoras de Consórcios (ABAC).

Ainda de acordo com a entidade e na comparação entre os quadrimestres de 2015 e 2016, embora tenha havido pequeno decréscimo nas contemplações, o volume de créditos concedidos cresceu 2,8%: de R\$ 13,63 bilhões para R\$ 14,01 bilhões. “Os indicadores evidenciam as consequências do momento político-econômico nacional, quando se observou falta de confiança e certa insegurança dos consumidores em relação ao emprego e ao futuro. Essas manifestações vêm provocando adiamento de fechamento de negócios, especialmente os que envolvem compromissos financeiros de médio e longo prazos, com a consequente redução de vendas”, avalia o presidente-executivo da ABAC, Paulo Roberto Rossi.



INDUSTRIEBLOCK - FOTOLIA

Ele acredita, no entanto, que o viés positivo no total de consorciados ativos de abril abre a possibilidade de inversão da tendência, com o resultado anual superando as dificuldades.

Foi o que ocorreu em 2015, quando o Sistema registrou crescimento de 13,9% na comparação com o ano anterior. Com R\$ 89,61 bilhões acumulados em dezembro último, os negócios se mantiveram na contra-mão da economia durante os 12 meses do exercício passado – durante o qual também foram contabilizadas 2,40 milhões de novas adesões.

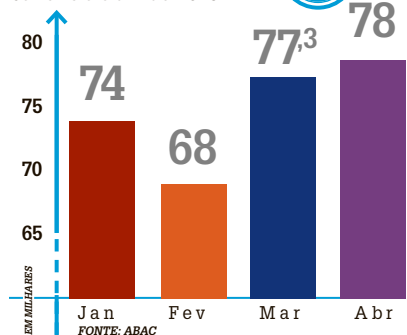
## Participação

De acordo com dados da Associação Nacional dos Fabricantes de Veículos Automotores (ANFAVEA), nos primeiros quatro meses deste ano, do total de 529,7 mil veículos leves comercializados no mercado interno, 34,4% tiveram participação potencial do acumulado de 182 mil contemplados. No mesmo período de 2015, a potencial participação foi de 23,7%, ou seja, acréscimo de 10,7 pontos percentuais. Na avaliação do presidente da ABAC, o aumento da presença dos consórcios reitera a mudança gradual e consolidada do comportamento de consumidores interessados em adquirir os bens via modalidade. “Mostra ainda que a maturidade, adquirida pelo conhecimento dos princípios da educação financeira, ampliou o universo das vendas no País de forma planejada e colaborou com o consumo responsável. Paralelamente, contribuiu ainda com os diversos elos da cadeia produtiva, como indústria e comércio”, completa Rossi.

Também no mercado de duas rodas, a tendência se confirmou. No primeiro quadrimestre do ano passado, a participação do Sistema nas vendas era de 60,3%; já no mesmo período deste ano, atingiu 85,6% – uma das maiores presenças na história do setor de motocicletas e motonetas, de praticamente uma moto a cada negócio fechado. ■

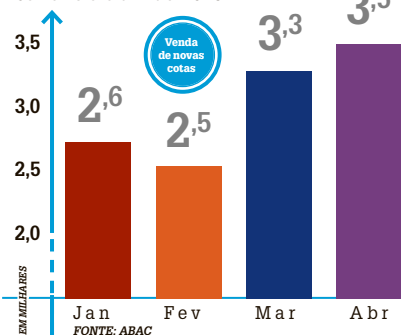
## VEÍCULOS LEVES

Janeiro a abril de 2016



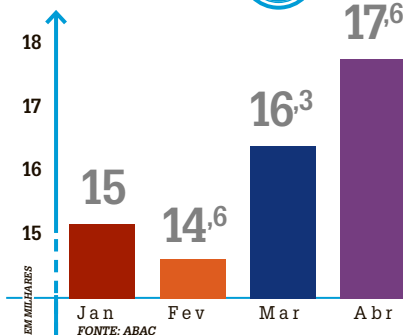
## VEÍCULOS PESADOS

Janeiro a abril de 2016



## IMÓVEIS

Janeiro a abril de 2016



## REALIZAÇÃO EM PAUTA, A EDUCAÇÃO FINANCEIRA



Um cidadão financeiramente consciente contribui para o bem-estar coletivo não apenas porque essa condição resulta em um sistema financeiro mais sólido e eficiente, mas também por ter mais habilidade de lidar com emergências e situações difíceis da vida. Sob essa convicção, foi promovida em maio último a III Semana Nacional da Educação Financeira, uma iniciativa para promover a Estratégia Nacional de Educação Financeira (ENEF) – mobilização multissetorial em torno da promoção e do apoio de ações

que ajudem a população a tomar decisões financeiras mais autônomas e adequadas. A programação de mais de 500 eventos, em diversos municípios do País, incluiu a palestra on-line “Consórcio e a Educação Financeira”, promovida pela ABAC para demonstrar o alinhamento do Sistema de Consórcio, importante ferramenta de planejamento e realização, especialmente aos que desejam formar ou ampliar patrimônio. Saiba mais sobre educação financeira e como adotar seus princípios no dia a dia na página 2. ■

## DIFERENCIAIS

# VANTAGENS QUE MOTIVAM A ADESÃO

Várias razões apontam o consórcio como eficiente meio de aquisição de bens e serviços se não houver possibilidade de pagá-los à vista nem a pretensão de usufruí-los imediatamente. A principal delas é a não incidência de juros, entradas e parcelas (em geral, gordas) intermediárias. Justamente por isso, a modalidade contribui para fortalecer a cultura da poupança e da disciplina financeira – mais um ponto positivo.

Além disso, as taxas são menores e fixas, e as mensalidades, programadas, cabem no bolso. Várias empresas e entidades do segmento colocam simuladores à disposição do público em seus sites, o que possibilita calcular sem erro a operação.

Outra vantagem é a transparência do Sistema, fiscalizado pelo Banco Central. As cartas de crédito são obtidas por

meio de lances – cujas regras são definidas em contratos – e sorteios, em que todos os participantes do grupo concorrem em iguais condições. Também não há burocracia e necessidade de avalista ou comprovação de renda. Já a comodidade é assegurada pelo fato de que tanto a oferta de lance quanto o acompanhamento dos resultados das assembleias podem ser via internet.

Nos consórcio de veículos, a flexibilidade da modalidade é ainda mais evidente. Ao ser contemplado, seja por lance, seja por sorteio, o participante pode usar a carta de crédito da forma mais conveniente no momento: compra de um bem novo ou usado, de qualquer marca ou modelo. A valorização da carta de crédito acompanha o reajuste estabelecido pelo fabricante, o que significa também a manutenção do poder de compra dos consumidores. ■

## RELACIONAMENTO

# MAIS TRANSPARÊNCIA À MODALIDADE

As mais recentes alterações das regras dos consórcios ocorreram em fevereiro deste ano, por meio da Circular 3.785, do Banco Central, republicada com o propósito de ampliar a transparência e reduzir os custos das empresas e, consequentemente, também o das taxas de administração previstas no Sistema. O conteúdo do dispositivo, na avaliação da ABAC, padroniza práticas e colabora com o aperfeiçoamento e a evolução do mecanismo.

As duas principais mudanças expressas na circular – que entrará em vigor

em 1º de julho – foram a possibilidade de readmissão, no respectivo grupo, do consorciado excluído não contemplado, e a obrigatoriedade, por parte das administradoras, de apresentar, antes da assembleia de constituição dos grupos, relatório que comprove sua viabilidade econômico-financeira.

Embora observe que os efeitos e reflexos dessas alterações serão experimentados na medida em que forem aplicadas, a ABAC acredita que contribuirão de forma efetiva no relacionamento das empresas com seus consorciados. ■



INDUSTRIEBLOCK - FOTOLIA



RÍDO - FOTOLIA



## PLANEJAMENTO

## EM SERVIÇOS, PROJETOS DE VIDA DRIBLAM A CRISE

Modalidade apresentou expansão em todos os indicadores de desempenho

**N**em as dificuldades político-econômicas vivenciadas no primeiro quadrimestre do ano ofuscaram o desempenho da modalidade de serviços, estimulada pelo desejo das pessoas de realizarem projetos prazerosos (festas de casamento e formatura, viagem ao exterior ou cirurgia estética, por exemplo) ou necessários, como reforma de imóvel ou um curso.

Na comparação com o mesmo período de 2015, as operações de consórcio para múltiplas utilizações registraram elevação em todos os indicadores. O número de participantes saltou de 26,7 mil para 33,0 mil (crescimento de 23,6%); as vendas de novas cotas passaram de 2,90 mil para 3,80 mil (+ 31%); e as contemplações, ou seja, o número de consorciados que tiveram a oportunidade de contratar os serviços, cresceram 20,1%, de 2,58 mil para 3,10 mil. (Veja outras elevações da modalidade na tabela abaixo).

De acordo com pesquisa recente realizada pela Quorum Brasil a pedido da ABAC, os consorciados de compra de bens e contratação de serviços são predominantemente homens (60%), com mais de 40 anos (57%), casados (72%) e integrantes das classes B (26%) e C (44%). Essas conclusões foram obtidas a partir de entrevistas com 1,4 mil pessoas, das quais 1,1 mil consorciados ativos e 300 potenciais con-



MICHAELJUNG - FOTOLIA

sorciados, em oito capitais brasileiras.

Em relação à motivação, a pesquisa levantou que 60% dos consorciados ativos entrevistados entendem o consórcio como uma forma de investimento, e os demais como meio de aquisição de um bem. No estudo anterior, de 2014, os resultados mostravam 51% pensando em meio de aquisição e 49% em investimento, o que significa o fortalecimento do foco em planejamento. ■

	Janeiro/abril 2015	Janeiro/abril 2016	Varição (%)
Volume de crédito comercializado	R\$ 17,09 milhões	R\$ 24,01 milhões	+ 40,5
Tiquete médio (valor médio da cota no mês)	R\$ 5,9 mil	R\$ 6,1 mil	+ 3,4
Volume de créditos disponível (acumulado no período)	R\$ 14,37 milhões	R\$ 17,27 milhões	+ 20,2

## ORIENTAÇÃO

## DICAS PARA FAZER UM BOM NEGÓCIO

**A**pesar de integrar um Sistema já consolidado e seguro, o consórcio exige certos cuidados ao ser adotado, assim como qualquer outro produto financeiro. Confira alguns deles.

Procure uma administradora de consórcio autorizada pelo Banco Central – por força da Lei nº 11.795/2008, ele é a autoridade competente para normatizar e fiscalizar o Sistema. A relação das empresas está exposta no site [www.bcb.gov.br](http://www.bcb.gov.br). O portal da ABAC ([www.abac.org.br](http://www.abac.org.br)) também coloca

à disposição a lista das associadas.

Antes de aderir a um grupo e assinar o contrato de participação, leia as cláusulas relacionadas a direitos e deveres e:

Certifique-se de que constam dados como o valor do crédito e o prazo de duração do grupo;

Confira os percentuais de contribuições (ta-

xa de administração e, se houver, fundo de reserva e/ou seguro) e as demais despesas que serão cobradas;

Tire todas as dúvidas em relação ao critério de correção a ser aplicado e às garantias que devem ser fornecidas na retirada do bem no caso de ser contemplado; e

Verifique as regras de contemplação por sorteio e lance, a forma de antecipação de pagamento de

prestações e a possibilidade de optar por crédito de menor ou maior valor antes da contemplação.

Certifique-se de que esteja no contrato tudo o que foi prometido em propaganda ou pelo vendedor; não confie em promessas e compromissos verbais.

No ato da assinatura do contrato, exija uma das vias do documento de adesão e/ou cópia do regulamento do grupo. ■

## DISCIPLINA CONSUMIDORES ESTÃO MAIS MADUROS E CONSCIENTES

**A** prática de poupar, inerente aos consórcios, é uma ferramenta importante para educar financeiramente a população. O Sistema ajuda os consorciados a manterem disciplina no controle do orçamento, já que eles próprios optam pelo plano e, conseqüentemente, pelo valor mensal a ser investido – que, obrigatoriamente, deve caber no bolso. Já em outros tipos de investimento, é comum que, por consumos de impulso ou justamente falta de disciplina, os valores depositados mensalmente acabem sendo menores do que a intenção inicial. Além disso, nos investimentos convencionais, há a opção de resgate, o que pode deixar mais distante o sonho da casa própria, do automóvel ou

da viagem, por exemplo, em razão de dívidas inesperadas.

Nesse cenário, o crescimento do Sistema de Consórcios, que atualmente bate recordes de participantes ativos, é uma demonstração de que os brasileiros estão administrando melhor suas finanças pessoais. Segundo pesquisa da ABAC, eles estão substituindo a compra por impulso pelo planejamento e utilizando mais as redes sociais para comparar as opções disponíveis.

O Banco Central tem divulgado informações sobre educação financeira, de forma a difundir o conceito no País. No folheto Orçamento Pessoal, por exemplo, a instituição fornece um passo a passo para equilibrar ganhos e gastos:

**1- Anote suas despesas:** Torne essa prática um hábito. Não é preciso fornecer muitos detalhes; apenas anote com o que ou onde gastou, o valor gasto e o meio de pagamento utilizado (cheque, dinheiro, cartão, etc.).

**2- Agrupe as despesas:** Faça o mesmo com as receitas do mês em categorias: gastos com conta de luz, gás e aluguel, por exemplo, podem ser reunidos em uma categoria chamada “Habitação”. Despesas com supermercado, padaria e feiras podem ser agrupadas como “Alimentação”.

**3- Seja prudente:** Com o agrupamento das despesas, ao fim do mês, você poderá saber exatamente aonde gastou, o que facilita cortes e pode revelar gastos altos com produtos e serviços que não são relevantes. Contudo, o mais importante é ser prudente e não assumir despesas maiores que os ganhos.

**4- Planeje o mês seguinte:** Ao seguir os passos anteriores, você terá condições de calcular quanto e como usará o dinheiro do próximo mês. Com base nas anotações, procure elaborar um orçamento, estimando receitas e despesas, novamente em categorias. O objetivo é chegar ao final do mês – ou dos próximos meses, já que o processo pode ser mais lento para algumas pessoas – com saldo positivo, ou seja, receita (valor recebido) maior que despesa (valor gasto).

Outras dicas de planejamento financeiro, pilar essencial da educação financeira e base para decisões de consumo, poupança e investimento, estão disponíveis no site da Estratégia Nacional de Educação Financeira (ENEF), do Governo Federal: <http://www.vidaedinheiro.gov.br/ferramenta.php?f=planejamento>

## PARCELAS CABEM NO BOLSO

**O** Sistema de Consórcios tem como diferencial a compra planejada, e grande parte das administradoras oferece simuladores para que os interessados assumam com mais segurança o compromisso financeiro. Nos endereços eletrônicos é possível realizar a pesquisa pelo total da carta de crédito ou pelo valor das parcelas que serão pagas mensalmente, de acordo com o tempo de duração do grupo escolhido. Na Porto Seguro, por exemplo, nas modalidades Consórcios de Automóveis e Consórcios de Imóveis, é possível realizar simulações a partir dos valores das parcelas e também das cartas de crédito. ■

## INFORMAÇÃO

## CONSUMO SUSTENTÁVEL

**R**ealizar pesquisas em meios eletrônicos, seja na hora de adquirir um consórcio, seja na compra de qualquer bem, é essencial e uma das recomendações da Federação Brasileira de Bancos para o planejamento adequado em tempos de crise. Segundo a entidade, avaliar de maneira racional a necessidade do serviço ou produto antes da compra é um dos caminhos para evitar gastos desnecessários e que podem comprometer o orçamento no fim do mês. Outras dicas podem ser conferidas no endereço eletrônico: <http://www.meubolsoemdia.com.br/Materias/planejamento-financeiro-em-tempos-de-crise>.

A Secretaria Nacional do Consumidor, por meio da Escola Nacional de Defesa do Consumidor, também trata do tema Consumo Sustentável em material que pode ser acessado no link: [http://www.vidaedinheiro.gov.br/docs/Caderno\\_ConsumoSustentavel.pdf](http://www.vidaedinheiro.gov.br/docs/Caderno_ConsumoSustentavel.pdf). Elaborada por diversos especialistas, a obra destaca a importância do papel dos consumidores para a promoção da sustentabilidade, seja ao colaborar com a redu-



RIDOG - FOTOLIA

ção dos impactos decorrentes do consumo, seja optando pela aquisição de produtos ou serviços com menor potencial de gerar danos ao meio ambiente. Assim, a Secretaria recomenda que os consumidores busquem informações sobre o modo adequado do descarte de produtos, além de disponibilizar outros dados para escolhas ecologicamente conscientes, que possibilitem, por exemplo, minimizar a geração de resíduos.

O Instituto Brasileiro de Defesa do Consumidor (IDEC) também alerta sobre os prejuízos do consumo desenfreado no link: <http://www.idec.org.br/uploads/publicacoes/publicacoes/folheto-consumo-sustentavel.pdf>. ■

## No Consórcio Nacional Chevrolet é assim:



Erema

Os clientes de Chevrolet 0 Km

## Facilidades e vantagens exclusivas:

- Sem entrada e sem taxa de adesão
- Parcelas mensais a partir de R\$ 388,80
- Sorteios de prêmios semanais de até R\$ 25 mil
- Opção de lance diluído para a redução da parcela

Visite a concessionária Chevrolet mais próxima de você!

[www.chevrolet.com.br](http://www.chevrolet.com.br)



CONSÓRCIO NACIONAL CHEVROLET

\*Sem taxa de adesão. Taxa adm. total 18% com prazo de 84 meses (grupo Fácil). Fundo de reserva de 3% para todos os grupos. Seguro de vida (opcional) incluso (somente para cotas pessoa física). Sorteio de prêmios semanais válidos para cotistas aderentes ao seguro de vida, cujo resultado ocorrerá pela extração da Loteria Federal, atribuindo prêmios no valor de R\$ 25.000,00 (vinte e cinco mil reais) até o final do plano de pagamento dos consorciados ativos e adimplentes (MAPFRE Seguros Gerais S/A – CNPJ 61.074.175/0001-38 – Processo Susep 15414.002696/2011-85). Preços conforme tabela vigente da GM, sujeito a alteração pelo fabricante. Ouvidoria Chevrolet Serviços Financeiros 0800.722.6022. \*CINCO DE SEGURANÇA SALVA VIDAS\*.

## POINT COMUNICAÇÃO E MARKETING

25 ANOS

Nosso foco é proporcionar bons resultados aos nossos clientes

- Cadernos Especiais
- Organização de Eventos
- Captação de recursos

Se sua empresa tem algum evento para realizar, precisa se comunicar através de um projeto editorial objetivo e de impacto ou necessita de recursos para projetos/eventos, consulte-nos.

Queremos colocar nossos 25 anos de experiência a seu favor.

[pointcm.com.br](http://pointcm.com.br)

Tel: +55 11 3167-0821



## VEÍCULOS

# EQUILÍBRIO CARACTERIZA TODAS AS MODALIDADES DO SEGMENTO

Total de participantes ativos ficou estável e créditos concedidos tiveram alta no quadrimestre

A participação dos créditos concedidos nos consórcios de veículos automotores (leves, pesados e motocicletas) na soma de valores colocados à disposição por financiamento, leasing e consórcio, no primeiro quadrimestre do ano, atingiu 31,2%, o que correspondeu a R\$ 11,51 bilhões dos R\$ 36,9 bilhões totais. O resultado, 4,9 pontos percentuais mais em relação ao mesmo período de 2014, é significativo, segundo avaliação da Associação Brasileira das Administradoras de Consórcio (ABAC). Em número de participantes, foi mantida a estabilidade (6,25 milhões) na mesma comparação.

Nesse cenário, a modalidade de veículos leves, que inclui automóveis, caminhonetes e utilitários, registrou alta no total de participantes ativos (de 6%, saltando de 3,05 milhões para 3,25 milhões), nas contemplações (de 7,7%, de 169 mil para 182 mil) e nos créditos concedidos, cujo volume foi ampliado em 7,6%, de R\$ 6,86 bilhões para R\$ 7,38 bilhões.

Luciana Precaro, diretora de Vendas e Marketing da Disal Consórcio, que detém 6,3% dos consorciados de automóveis do Brasil, confirma o bom desempenho. "O foco da empresa está na manutenção da carteira de clientes e na qualidade da venda, e, no primeiro quadrimestre de 2016, registramos aumento de 5% no faturamento de veículos", diz. O Grupo Disal reúne atualmente mais de 200 mil cotas ativas e planos de 60 e 80 meses.

Outro destaque é o Consórcio Nacional Chevrolet, com mais de 63 mil

clientes ativos contemplados, planos de até 84 meses e sem taxa de adesão. De acordo com Walter Moraes, superintendente de Operações de Consórcio da empresa, nos primeiros meses de 2016, as vendas de cotas cresceram 4% em relação aos cinco últimos meses de 2015 (entre agosto e dezembro). Já as cotas ativas se mantiveram no patamar de 100 mil clientes, e as contemplações evoluíram 8%. Moraes afirma que, com esse desempenho, segundo dados do primeiro trimestre de 2016, "dentre as participações de mercado que envolvem consórcios atrelados a montadoras, o Consórcio Nacional Chevrolet detém 30% de market share".

Também crescente, a área de ve-

ículos pesados (caminhões, ônibus, semirreboques, tratores e implementos) apresentou expansão de 7,4% no total de participantes, que passou de 264,6 milhões para 284,3 milhões na comparação entre os quadrimestres de 2015 e 2016. Tanto o volume de contemplações quanto o equivalente em créditos concedidos mantiveram-se estáveis, em 190,9 mil e R\$ 1,52 bilhão, respectivamente.

## Duas rodas

Segundo maior segmento em número de participantes ativos consolidados do Sistema de Consórcios, as motocicletas e motonetas fecharam o primeiro quadrimestre com

retrações, motivadas especialmente por perdas de adesões em regiões onde vinham apresentando expansão em períodos anteriores. Ainda assim, a participação potencial das contemplações nas vendas do mercado interno foi de 85,6%, aumento de 25,3 pontos percentuais na comparação com o primeiro quadrimestre de 2015.

Por meio do Consórcio Nacional Honda (CNH) – maior administradora de consórcio do País – são entregues cerca de 27 mil motocicletas todos os meses, sendo que a modalidade representa 30% das vendas

**6,25**  
milhões de  
participantes ativos  
em abril de 2016

de motos zero da marca. Até maio deste ano, a empresa mantinha mais de 2 milhões de clientes ativos em sua carteira. Isso porque atua como importante facilitador para que os consumidores tenham acesso aos produtos Honda. Tanto que, em janeiro último, lançou um plano com cota em até 80 meses e parcelas reduzidas. A novidade, pioneira entre as administradoras de consórcio de motos do País, tem o objetivo de oferecer planos adequados à realidade de diferentes consumidores. ■

## ALTERNATIVA

# SEMINOVOS SÃO VANTAJOSOS E DESEJADOS

Com a carta de crédito em mãos, os consorciados podem optar tanto pela aquisição de um veículo zero quilômetro quanto por um seminovo. A alternativa é vantajosa em momentos de retração da economia, pois permite não só a compra do bem a um custo inferior ao dos novos, mas, muitas vezes, mais equipado.

Na concessionária Felivel de Jundiaí, parceira da Disal, cerca de 20% das entregas são por meio da modalidade consórcio, sendo que, dessa porcentagem, metade corresponde a veículos seminovos. O gerente-geral da unidade, Edgard Piotto, destaca que são carros com poucos anos de uso, mas que já sofreram, naturalmente, alguma depreciação em relação aos modelos zero. "Temos os chamados planos reduzidos ou leves, nos quais as parcelas são reduzidas em 25% em

relação ao crédito que será concedido. Dessa forma, quando contemplado, se o cliente quiser utilizar 100% do crédito, terá um acréscimo nas parcelas vincendas ou que completar o valor à vista para a aquisição. Aí é que pode ser vantajosa a opção por um seminovo que já caiba no valor da carta de crédito que estava sendo paga", explica. O gerente destaca também que a chave do sucesso das vendas da Felivel, assim como de qualquer concessionária, está na equipe, que deve ser bem treinada. Para ele, é necessário conhecer o produto e ser, mais do que um vendedor, um consultor, que entenda a necessidade do cliente e o direcione para o melhor produto – como o consórcio e também um modelo seminovo. "Tenho três equipes: uma que só vende seminovos, uma que vende apenas

veículos zero e, a terceira, unicamente dedicada a cotas de consórcio. Há um entrosamento muito grande e apoio total para a aquisição do veículo depois da contemplação", orgulha-se.

No Consórcio Nacional Honda, as cotas estão ligadas aos modelos de veículos que serão futuramente adquiridos por lance ou sorteio, mas após a contemplação o consorciado pode optar por qualquer produto compatível com a carta de crédito. Nesse cenário, a opção por motocicletas seminovas se destaca: "Sabemos que a cada moto nova comercializada, três seminovas são vendidas ou trocadas entre particulares. É, portanto, um mercado pujante e que acabou fortalecido em virtude da queda da venda das motos zero e da falta de crédito", explica Ricardo Tomoyose, presidente da Honda Serviços Financeiros. ■

Com o **Consórcio Honda** é fácil, barato e sem juros!

**Consórcio Nacional Honda**

**Consórcio Honda**  
ANOS



**CG 160 Fan**

A partir de R\$ **155,31\*** mensais

**Fit LX Manual**

A partir de R\$ **487,75\*** mensais

Faça já uma simulação em nosso site.

[www.consorcionacionalhonda.com.br](http://www.consorcionacionalhonda.com.br)

[/consorcionacionalhonda](https://www.facebook.com/consorcionacionalhonda)



Todos juntos fazem um trânsito melhor.

\* OFERTA CONSÓRCIO CG 160 FAN ESDI e PCX: A partir de R\$ 155,31 mensais sem juros para o modelo CG 160 FAN ESDI. Condição referente aos modelos CG 160 FAN ESDI e PCX, pelo Consórcio Nacional Honda, no Plano Mega Fácil de 80 meses, com previsão de 13 contemplações mensais desde que haja saldo no fundo comum de cada grupo. Taxa de administração de 24,0%, fundo de reserva de 1,5%, seguro de vida prestamista e quebra de garantia incluso. Condições vigentes a partir de 19/5/2016, podendo ser reajustados sem aviso prévio em razão do valor do bem sugerido pela montadora. Para informações adicionais, acesse [www.consorcionacionalhonda.com.br](http://www.consorcionacionalhonda.com.br). CAC: (11) 2172 7007. SAC: 0800 722 2340. Ouvidoria: 0800 771 5707. Atendimento às pessoas com deficiência auditiva: 0800 722 2341. Imagem ilustrativa. \* OFERTA CONSÓRCIO FIT 50 e HR-V EX AT: A partir de R\$ 487,75 mensais sem juros para o modelo FIT 50 (50% FIT LX MTI). Condição referente ao modelo HR-V EX AT, pelo Consórcio Nacional Honda, no Plano Master de 60 meses, com previsão de 3 contemplações mensais desde que haja saldo no fundo comum de cada grupo. Taxa de administração de 12,0%, fundo de reserva de 1,5%, seguro de vida prestamista e quebra de garantia incluso. Condição referente aos modelos FIT 50 (50% FIT LX MTI), no Plano Master de 80 meses, com previsão de 7 contemplações mensais desde que haja saldo no fundo comum de cada grupo. Taxa de administração de 16,0%, fundo de reserva de 1,5%, seguro de vida prestamista e quebra de garantia incluso. Condições vigentes a partir de 01/4/2016, podendo ser reajustados sem aviso prévio em razão do valor do bem sugerido pela montadora. Para informações adicionais, acesse [www.consorcionacionalhonda.com.br](http://www.consorcionacionalhonda.com.br). CAC: (11) 2172 7007. SAC: 0800 722 2340. Ouvidoria: 0800 771 5707. Atendimento às pessoas com deficiência auditiva: 0800 722 2341. Imagem ilustrativa.



## PANORAMA

# JUROS ALTOS DOS FINANCIAMENTOS ESTIMULAM CONSÓRCIOS

*Segmento de imóveis registra expansão contínua no número de participantes ativos*

Com aumento de 41,7% na venda de novas cotas, em relação a 2014, o setor de imóveis chegou a 251,2 mil adesões no ano passado, e tudo indica que continuará a evoluir também em 2016, motivado principalmente pelas alterações nas linhas de crédito para aquisição do bem. A Caixa Consórcios, por exemplo, que cresceu 4,2% na modalidade de imóveis, entregou 18 mil bens do tipo, em todo o País, no ano de 2015. Com o consórcio da empresa, mais de 200 mil famílias já realizaram o sonho da casa própria.

De janeiro a abril último, segundo dados da ABAC, o número de participantes ativos saltou, em relação ao mesmo período de 2015, de 779,8 mil para 809,0 mil. Na mesma comparação, apesar da pequena desaceleração na venda de novas cotas e correspondentes créditos comercializados, as contemplações e os respectivos créditos concedidos também apontaram altas: de 6,4% e 6,9%, respectivamente. De janeiro a abril, portanto, 24,8 mil consorciados tiveram a oportunidade de adquirir bens, o que, no período, levou ao acúmulo de créditos disponibilizados no valor de R\$ 2,47 bilhões.

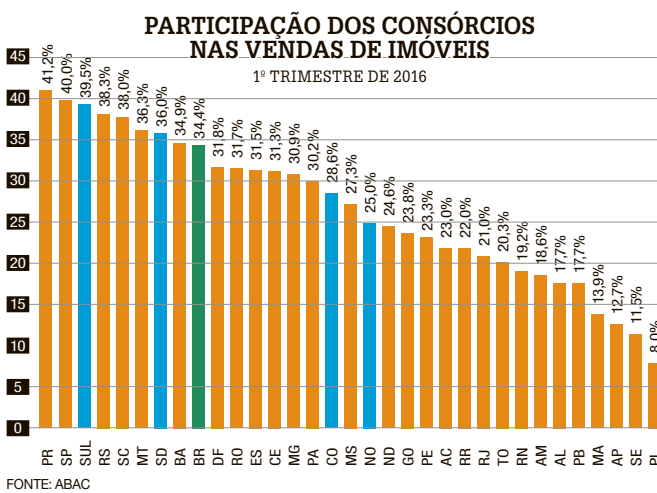
Levantamento recente feito pela assessoria econômica da ABAC entre administradoras que atuam no segmento imobiliário identificou que a maioria (51,52%) dos consorciados contemplados optou por utilizar suas cartas de créditos em bens residenciais urbanos. Mas a modalidade também é indicada para a ampliação de patrimônio. Tanto que os 48,48% restantes consultados na pesquisa diversificaram o uso dos créditos: 16,96% destinaram à aquisição de terrenos; 16,64% a imóveis em construção ou reforma; 4,90% a imóveis comerciais; 4,74% a imóveis na planta; 2,56% a imóveis de veraneio; 1,97% à quitação de financiamentos e 0,71% a imóveis rurais.

A possibilidade de o participante de um grupo utilizar o saldo da

conta de Fundo de Garantia para a oferta de lance ou complemento do crédito, amortização de saldo devedor, abatimento de parte de prestações ou liquidação de débito é outro atrativo da modalidade. De janeiro a março deste ano, o recurso foi adotado por 647 consorciados, que captaram mais de R\$ 27,8 milhões de seus saldos em contas do FGTS.

### Distribuição pelo Brasil

O gráfico abaixo apresenta as participações potenciais dos consórcios nas vendas de imóveis no País, nos estados e nas regiões no primeiro trimestre de 2016. A Região Sul alcançou a maior participação, com 39,5%, seguida pelo Sudeste, que deteve 36,0%. A média nacional foi de 34,4%.



## ESTÍMULO À ECONOMIA

O consórcio movimenta a economia não apenas em razão do volume de créditos comercializados. De acordo com a ABAC, baseada em dados do Banco Central, o Sistema responde pela manutenção de mais de 100 mil empregos diretos e indiretos, interferindo positivamente em outros mercados, como o de automóveis e da construção civil. “Como produto ou serviço, ele é bastante relevante na economia brasileira. Cresceu muito nos últimos anos e neste ano começa a ficar mais estável, o que é natural, pois não é imune à crise”, observa o presidente da Honda Serviços Financeiros, Ricardo Tomoyose.

Outra contribuição dos consórcios ao desenvolvimento do País se dá por meio do pagamento de tributos. No primeiro quadrimestre do ano passado, por exemplo, o montante destinado pelos agentes do setor para União, estados e municípios somou R\$ 2,149 bilhões, o que representou crescimento de quase 20% em relação ao valor do ano anterior.

Soma-se ainda a essas vantagens o fato de a modalidade estimular a programação e a poupança, e fazer com que os consumidores dependam menos de financiamentos. Esses diferenciais, assim como a ausência de juros e parcelas mais acessíveis, foram o que estimulou o encarregado de obras Tiago Rodrigues a optar por um consórcio da Disal. O consorciado foi contemplado em abril, após dar um lance, adquirindo assim seu primeiro automóvel, aos 25 anos. Para a diretora de Vendas e Marketing da Disal Consórcio, Luciana Precaro,

esse é o momento do consórcio. “O consumidor está mais informado, atento e engajado na hora de investir, analisando as melhores oportunidades para comprar ou trocar o veículo”, afirma.

Também otimista com o Sistema, Walter Moraes, superinten-

O Sistema contribui com o desenvolvimento do País:

responde pela manutenção de mais de

**100 mil**

empregos diretos e indiretos

dente de Operações de Consórcio do Consórcio Nacional Chevrolet, revela que, entre as expectativas da empresa no curto e médio prazos, estão “continuar com o foco na venda de cotas e trabalhar fortemente a carteira de clientes para manter a qualidade financeira dos grupos, oferecendo mais garantia e segurança aos clientes”. Moraes destaca ainda que “o consórcio é o produto ideal e, por essa razão, ainda há muito espaço para crescimento desse nicho de negócios. O consórcio é um sistema de vendas que já conquistou seu espaço e vai continuar acompanhando a evolução do consumidor e da própria indústria brasileira”. A Caixa Consórcios é outra que almeja a manutenção de crescimento, além de ter como objetivo alcançar cada vez mais segmentos da população que ainda não conhecem o consórcio como instrumento de poupança e de investimento. ■

Faça o nosso consórcio e

# PAGAMOS UMA PARCELA PRA VOCÊ

[www.parcelapravc.com.br](http://www.parcelapravc.com.br)

As concessionárias associadas se uniram para fazer uma campanha especial. Faça um consórcio conosco e ganhe uma parcela gratuita.

Para aproveitar essa oferta, acesse o site e faça já o seu cadastro. Para mais informações:

[atendimento@parcelapravc.com.br](mailto:atendimento@parcelapravc.com.br)  
**11 5079-5155**

**VANTAGENS DO CONSÓRCIO:**

**JURO ZERO**

**PLANOS EM ATÉ 60 OU 80 MESES**

**PARCELA REDUZIDA**

**PROGRAMA PONTUALIDADE CONCORRA A R\$20 MIL SEMANAIS**

PROGRAMA PROMOVIDO PELO CONCESSIONÁRIO

### Confira as concessionárias participantes:

ABRÃO REZE • ÁPIA • ALTA • ARAÇAÍ • AUBA • AUTO GREEN • AUTOMAR • CAPIVARI • CHAMORRO • CIAC • COBEL • COMERI LITORAL • CORREAUTO • DAHER • DAPP • DELORE • DINÂMICA • DISCASA • DISCOVEL • FELIVEL • FRANCAUTO • GERMÂNICA • GUARÁ MOTOR • IGUAUTO • IMPERIA • ITACUÃ • J.C BARROSO • LARANJAL • LIANE • MEGAMIT • MERCANTIL • MOGIANA • MORI MOTORS • MONTEAUTO • NOVA IVESA • NOVA QUALITY • PRIMO • QUALITA • RIO PRETO MOTOR • SANTA EMÍLIA • SANTA FÉ • STEFANI • SAVIVEL • SBROGICAR • SORANA • TOP MOTORS • TORIBA • TOTAL • UNIFICA • VECOL • VELEIRO LITORAL • VIGO MOTORS • ZAMORA



\*Condição válida apenas para os participantes que se cadastrarem no site [www.parcelapravc.com.br](http://www.parcelapravc.com.br) e efetuarem a compra de cota nas concessionárias associadas. Para ter direito à 12ª parcela quitada, o participante deve pagar em dia as 11 parcelas anteriores. Só serão beneficiados os participantes com Proposta de Adesão datada e assinada, e com a 1ª parcela paga entre os dias 25 a 30 de junho de 2016. Oferta válida para as 300 primeiras cotas de consórcio vendidas nessas condições. Imagens meramente ilustrativas. O Programa Pontualidade é um benefício concedido pelo Concessionário ou Representante, para mais informações consulte seu Concessionário ou Representante Autorizado. Administrado por Disal Adm. de Consórcios Ltda. Certificado de Autorização nº 0300/057/09 - Ouvidoria: 0800-7252289.

