# Por que o jet ski caiu no gosto de brasileiros que compram embarcações por consórcio

Segmento náutico atrai players como Ademicon, XP, Bradesco e Porto, com impulso da demanda pelas chamadas motos aquáticas depois que as tarifas de importação foram zeradas

Por que o jet ski caiu no gosto de brasileiros que compram embarcações por consórcio | O jet ski tem se tornado uma das embarcações preferidas para a compra por meio de consórcios (Foto: Noriko Hayashi/Bloomberg) (Bloomberg/Noriko Hayashi)

Por **Sérgio Ripardo** | 02 de Junho, 2024 | 04:34 PM

| ÚLTIMAS COTAÇÕES | IBOVESPA | DÓLAR | NASDAQ | BTC/USD |
|---|---|---|---|---|
| | ▲ +0.08% | ▼ -0.46% | ▲ +0.90% | ▼ -1.48% |
| | 126,267.00 | 5.46 | 18,352.76 | 57,132.13 |

Bloomberg Línea — Com preços superiores a R$ 100 mil, o jet ski se tornou uma das embarcações mais buscadas em salões náuticos do Brasil. Motos aquáticas de marcas como Yamaha, Sea-Doo e Kawasaki atraem cada vez mais compradores, principalmente interessados na iniciação nesse mercado.

O financiamento por meio de carta de consórcio ganha espaço para a aquisição desse tipo de produto, segundo especialistas do mercado consultados pela **Bloomberg Línea**.

O consórcio é utilizado de forma ampla para a compra de barcos de esportes ou lazer, motos aquáticas, lanchas, veleiros, além de máquinas e motores marítimos e até equipamentos navais. Isso geralmente ocorre porque o segmento náutico não conta com linhas de crédito

específicas, segundo a Ademicon, maior administradora independente de consórcio do Brasil em créditos ativos.

“O consórcio preenche essa lacuna. Há também uma preocupação maior das pessoas com o planejamento financeiro, que é um dos alicerces do consórcio”, disse a CEO da Ademicon, Tatiana Reichmann.

PUBLICIDADE

**mais**: Governo de Jair Bolsonaro zera imposto de importação de jet ski e balão

odalidade de consórcio para compra de embarcações de menor porte tem potencial de se ularizar com a classe média alta por oferecer parcelas mais acessíveis de pagamento, undo Ricardo Jacomassi, sócio e economista-chefe da TCP Partners, empresa de stimento e gestão.

super-ricos fazem uso de suas holdings para adquirir embarcações mais luxuosas e arcam os custos de manutenção, seguro, marina e tripulação. Já o consórcio funciona como um ponto de entrada da classe média alta no mundo náutico, como adquirir um jet ski para seu lazer”, disse Jacomassi.

O perfil do comprador de embarcações é, predominantemente, masculino, com faixa etária entre 31 e 55 anos e renda declarada média acima de R$ 20 mil, segundo a Ademicon.

maior parte se concentra nos estados do Paraná, de São Paulo e de Santa Catarina. O valor de crédito adquirido fica entre R$ 31.000 e R$ 80.000.

“Na plataforma de anúncios, a maior procura é por lanchas, embarcações de até 36 pés. Pelo consórcio temos visto o maior interesse por jet ski, apesar de lanchas também serem o objetivo de muitas pessoas que buscam essa solução financeira”, afirmou Carol Santiago, CEO da plataforma Compre Náutica.

**Leia mais**: Carros esportivos aquáticos são novo hype de milionários no litoral do Brasil

PUBLICIDADE

A Ademicon administra o consórcio da Compre Náutica desde abril de 2023. A parceria já comercializou mais de 25 cotas, movimentando cerca de R$ 3,4 milhões em créditos. Entre

2022 e 2023, a empresa observou um aumento de vendas no segmento náutico de 189%. Neste ano, até o momento, já foram comercializados mais de R$ 469 mil em crédito. De 2020 até 2023, o segmento movimentou mais de R$ 11 milhões.

“Ainda não é um número expressivo dentro da nossa base, mas, nos últimos anos, temos trabalhado para ampliar o conhecimento sobre o consórcio no segmento náutico em diferentes frentes, pois entendemos que o produto é extremamente vantajoso também nesse mercado”, disse Reichmann.

O ticket médio registrado pelo consórcio Compre Náutica é de R$ 135 mil. O valor das cotas varia, no entanto, entre R$ 80 mil e R$ 500 mil.

Náutica Iate de R$ 38 milhões, da Azimut, embarcação mais cara exposta no Rio Boat Show, entre abril e maio, na Marina da Glória no Rio de Janeiro (Foto: Bloomberg Línea) (Sérgio Ripardo/Bloomberg Línea)

## Estaleiros: avanço dos consórcios

O estaleiro pernambucano Azov Yachts registrou aumento de 60% na compra de embarcações por meio de carta de crédito de consórcios nos quatro primeiros meses de 2024 em relação ao mesmo período de 2023. A Solara, fabricante de casas flutuantes, informou crescimento anual de 200% dessa modalidade de crédito no primeiro quadrimestre.

O crescimento do mercado de consórcio de bens de luxo, como embarcações e aeronaves, tem atraído novos *players*. No fim de abril, a XP Seguros e Previdência anunciou sua chegada ao segmento em parceria com a CNP Consórcio. Essa divisão da XP passou a comercializar cotas nas categorias de imóveis e automóveis, além de lanchas, jet ski, iates e jatos.

“A Porto e o Bradesco também oferecem consórcio de embarcação, de olho nesse perfil de cliente que, depois de comprar uma casa e veículo, busca um item de lazer, como uma lancha ou um jet ski“, disse Jacomassi.

Estaleiro Ventura exibiu modelos elétricos de jet ski no pavilhão indoor do Rio Boat Show, na Marina da Glória (Sérgio Ripardo/Bloomberg Línea)

## Impacto da pandemia

O interesse pelo mercado náutico aumentou a partir da pandemia de covid, apontou um recente estudo elaborado pela TCP Partners, que utilizou dados de produção no Brasil e no mundo.

O mercado de embarcações recreativas, que engloba embarcações como lancha, veleiro, iate e jet ski, apresentou recordes históricos nas vendas e na produção, segundo a TCP Partners. No Brasil, 69% da produção dos estaleiros foi de produtos como barcos com motor de popa, seguido pela produção de barcos a motor de centro/popa com 18%, jet ski, 6%, e veleiros e iates, 1%.

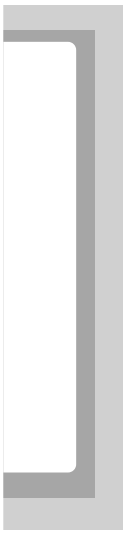
eiro Solara, que aposta em flutuadores como barco pontoon, registra alta na procura por consórcio: há modelos que m a custar R$ 1 milhão (Sérgio Ripardo/Bloomberg Línea)

O Brasil responde por apenas cerca de 1% da produção mundial de embarcações recreativas, segundo o estudo. No mundo, cerca de 56% das unidades fabricadas são do tipo barcos a motor fora de borda (*outboard motor boats*), e 21%, de jet ski (PWCs, *personal watercraft*, embarcação pessoal).

Um incentivo fiscal também favorece a perfomance de algumas categorias. Ainda está em vigor a tarifa zero para a importação de jet ski adotada no governo de Jair Bolsonaro, segundo a Acobar *(*Associação Brasileira dos Construtores de Barcos e seus Implementos), que representa estaleiros. Antes de março de 2022, as motos aquáticas eram taxadas em 20%.

A presença em feiras do setor é uma das estratégias comerciais tanto de estaleiros como de marcas de bens de luxo, como de automóveis, acessórios e serviços ligados ao mundo náutico - como a 25ª edição do Rio Boat Show, considerado o maior salão náutico outdoor da América Latina, no fim de abril.

“Pelo terceiro ano consecutivo, participamos do Rio Boat Show. E estaremos pela segunda vez no São Paulo Boat Show”, disse a CEO da Ademicon.

Depois do Rio, o roteiro de salões náuticos tem mais cinco eventos programados neste ano: Marina Itajaí Boat Show (4 a 7 de julho) em Santa Catarina, Brasília Boat Show (14 a 18 de

agosto), São Paulo Boat Show (19 a 24 de setembro), Salvador Boat Show (6 a 10 de novembro) e Foz Internacional Boat Show (28 de novembro a 1º de dezembro), em Foz do Iguaçu.