

23/12/2013 23h27

Procura por consórcios aumenta em Roraima

Levantamento realizado pela assessoria econômica da Associação Brasileira de Administradoras de Consórcios (Abac), a região Norte lidera consórcio de veículo. O levantamento foi baseado em dados disponibilizados pelo Banco Central do Brasil e apontou que as contemplações do setor de veículos leves (automóveis, utilitários e camionetas).

A reportagem da Folha conversou com gerentes das maiores lojas de consórcios de Boa Vista e procurou um economista para avaliar as melhores opções de compra de veículos.

Antônio Ribeiro é gerente de consórcios de uma concessionária localizada na Ville Roy, e está empolgado com o aumento de 20% este ano em relação ao ano passado, quando a loja começou a vender consórcios. Ele explica que o financiamento é uma compra imediata e uma maneira rápida de obter um carro zero, mas tem as taxas de crédito com proporções de empréstimos bancários, já o consórcio não tem juros, mas tem uma taxa de administração e é uma programação para aquisição futura do veículo. Os consórcios são ofertados em 60 e 80 meses.

“Vendemos uma média de 35 cotas por mês e posso assegurar que este ano foi ano do consórcio e a tendência é aumentar mais ainda”, disse creditando o sucesso aos juros cobrados pelos bancos, que gira em torno de 1.5 a 1.8% ao mês.

“O consórcio não tem juros, apenas uma taxa administrativa de 0,30 ao mês e isso é atrativo para as pessoas que já tem carro e pretendem adquirir outro”, disse. “Ele fica pagando uma parcela pequena ao mês e depois vende o carro e dá uma entrada para adquirir o veículo novo bem mais em conta”, afirmou.

Gerente de vendas de consórcios de uma concessionária de veículos no Centro, Jean Carlos Gouveia, disse que está no ramo há mais de três anos e informou que, no geral, as vendas de consórcios se mantiveram em Roraima este ano, em relação a 2012. Mas destacou que o volume de vendas aumentou devido à abertura de outros consórcios em Boa Vista.

“Antes, trabalhávamos sozinhos, agora abriram outros consórcios que vendem até imóveis, além de carros. Mas mantivemos a faixa de 900 pessoas pagando consórcio em Roraima”, disse.

Ele informou que em 2012 chegou a fazer uma média de 60 clientes/mês e este ano caiu para 50 e até 40 ao mês. “Na loja tivemos uma redução de 10% na procura por novos consórcios”, afirmou.

Para o economista Gilberto Hissa o consórcio é uma poupança forçada para adquirir um bem num futuro planejado. “Mas é uma poupança cara, pois está poupando e não recebe remuneração e ainda paga taxa de administração, mas é melhor que não fazer poupança nenhuma”, ressalta.

Porém, orienta as pessoas que, ao invés de consórcios, economizem a mensalidade e invistam na poupança. “A Poupança não paga taxa de administração e ainda tem uma remuneração, mas se a pessoa não tem educação financeira adequada e só tem quando passa a ter dívida, então é uma boa escolha”, disse. “Mas para quem tem educação financeira e sabe lidar com seu dinheiro, o melhor é depositar na poupança e no final do prazo você terá mais dinheiro na poupança que no consórcio, aí pega o dinheiro e compra o bem a vista”, explica. (R.R.)