

## Quase 80% das motos são compradas através de consórcio em Rondônia

**Estado é o segundo do país em vendas deste tipo, segundo pesquisa. Alguns usam a alternativa como poupança.**

Do G1 RO

Recomendar

7

Tweetar

26



De acordo com uma pesquisa realizada pela assessoria econômica da Associação Brasileira de Administradoras de Consórcios (Abac), [Rondônia](#) é o segundo estado do país em venda de motos através de consórcios, ficando atrás somente do Amapá. O sistema se tornou uma opção para quem quer fugir dos juros altos ou fazer uma espécie de poupança para quem não tem pressa em pegar o veículo.

O levantamento foi feito com base em dados disponibilizados pelo Banco Central do Brasil e apontou que 77,9% das motos do estado são compradas através de consórcios. Segundo a Abac, no mercado motociclístico, enquanto a média nacional das vendas por consórcio é de 47,1%, isto é, a cada duas motos comercializadas uma foi por consórcio, na região Norte a presença deste tipo de venda chegou aos 61,9%.

As motocicletas caíram no gosto popular e as facilidades para a compra fizeram a frota triplicar no estado nos últimos 10 anos, chegando a mais da metade do total de veículos de Rondônia.

E como comprova a pesquisa, a maneira mais utilizada para a aquisição do bem é o consórcio. Foi a opção feita pelo motorista Jamerson Cardoso. "A parcela é mais barata, o tempo de pagamento do veículo é mais curto. Com o financiamento não, eu iria pagar em cinco anos, enquanto com o consórcio eu vou pagar em dois anos e um mês", explica.

Em uma das concessionárias de [Porto Velho](#), onde são oferecidos planos de até 72 prestações, são vendidos mais de 600 consórcios por mês com parcelas a partir de R\$ 85, uma alternativa de venda que vem superando a escola pelo financiamento.

O comerciante Cristiano Matos já fez mais de um consórcio, mas agora pensa em usar a alternativa como poupança. "Essa escolha é boa porque você está pagando bem, fazendo uma poupança, sem juros altos de financiamento, sai praticamente pelo valor do bem, pagando só alguma coisinha a mais", diz.

O consultor de vendas Edson de Matos ressalta que a modalidade é vantajosa para quem não tem pressa em adquirir o veículo, já que a retirada da motocicleta depende do sorteio ou lance. "O cliente que vem fazer o consórcio é aquele que cliente que busca adquirir o seu bem sem pagar juros, é o cliente que vem fazer a poupança forçada ou aquele que já tem um bem e quer trocar a sua moto ou seu carro", comenta o vendedor.