

Edição do dia 01/06/2015

01/06/2015 21h07 - Atualizado em 01/06/2015 21h07

Montadoras procuram donos de carta de crédito dos consórcios

Nesse momento em que as montadoras de veículos estão de pátios lotados, elas têm corrido atrás de um grupo de mais de 240 mil brasileiros.

FACEBOOK



Nesse momento em que as montadoras de veículos estão de pátios lotados, elas e os revendedores têm corrido atrás de um grupo de mais de 240 mil brasileiros, são os donos de uma carta de crédito dos consórcios.

O sorriso no rosto parece de menino curtindo brinquedo novo: um caminhão zerinho. Davidson foi muito procurado por vendedores, por causa da carta de crédito de um consórcio que ele tinha na mão. Acabou fechando negócio quando achou um desconto.

“Era em torno de R\$ 175 mil hoje. Eu consegui o caminhão por R\$ 155 mil”, conta Davidson Cotta, transportador.

Em um momento em que está todo mundo querendo saber para onde foi o dinheiro, as fábricas e as revendedoras de veículos estão apontando o GPS na direção dos consórcios. Do ponto de vista das vendas, esse tem sido considerado um caminho bastante promissor.

Entre consórcios de motos, caminhões e carros há hoje, espalhadas pelo país, 340 mil cartas contempladas, prontinhas para virar dinheiro em caixa.

"Com a carta de crédito, ele pode usar 10% para pagar seguro, os impostos, ele pode usar isso tudo também. Então se ele conseguir negociar uma compra vantajosa para ele, ele pode usufruir desses bens", afirma João Pedro de Andrade, representante da Associação Brasileira de Adm. de Consórcios.

A regra do Banco Central permite ao consorciado que não retirou o bem, receber o valor em dinheiro, 60 dias depois da última assembleia do grupo. Mas, por que será que tem tanta gente guardando carta contemplada debaixo do colchão?

"Faz uma, duas, três cartas de crédito mais por investimento. Falam é uma forma de eu juntar dinheiro", diz a vendedora Marly Pedroso.

Gerci, sorteado há três meses, até topa aparecer nas lojas. Por enquanto, só por curiosidade.

"Fica te ligando, duas a três vezes por semana. Fazendo proposta dois, três, cinco mil de desconto"
Gerci de Souza Correa, encarregado de manutenção.