

ALTERNATIVA

Mercado de consórcio está em alta em Aracaju

O consórcio é uma alternativa para quem quer comprar um veículo mas não tem a quantia suficiente em mãos ou não tem pressa para adquiri-lo. Com a instabilidade econômica e as altas taxas de juros, o consórcio acaba sendo a maneira mais vantajosa na hora do carro zero ou seminovo. Dados da Associação Brasileira de Administradoras de Consórcios (Abac) indicam que o número de novos consorciados cresceu 10% nos últimos três meses (junho a agosto). Julho foi o recorde anual com 82 mil novas cotas de consórcio registradas no País.

Para Flávio Santos, que revende consórcio em Aracaju, uma das razões do crescimento de consorciados é a reeducação financeira do consumidor. "Com valores mais elevados, o cliente analisa mais se realmente precisa do bem imediatamente e passa a aderir aos consórcios, por se tratar de uma poupança com objetivo definido", explica.

O consultor de consórcio Fagner Cruz explica que a modalidade da compra por meio do consórcio começa com a formação de um grupo de pessoas com o objetivo de juntar uma poupança (quantia) para a aquisição do carro. Todos os integrantes realizam contribuições mensais por um período predefinido. A cada mês, um dos integrantes é contemplado. As contribuições continuam até que todos recebam a carta de crédito. "Há duas formas de ser contemplado: sorteio mensal ou com um lance que



Ronald Dória

HÉLIO NETO, gerente de vendas de seminovos

corresponde a um percentual do valor do carro. Para ser contemplado, o lance deve ser de 20% a 50% do valor total do carro", ressalta Cruz.

A compra por consórcio é favorável tanto para quem deseja comprar um carro zero ou para um seminovo, já que não é preciso pagar a entrada e a única taxa a ser paga mensalmente é a da administração. No carro novo as vantagens são ainda maiores, levando em consideração a taxa de administração menor (13%) e o veículo não passa por avaliação. No consórcio de seminovo, a avaliação é obrigatória e a taxa de administração cresce para 20%.

Hélio Neto, da loja de seminovos da Samam, garante que 30% das vendas são realizadas

pelo consórcio. "É uma ótima opção para o cliente que deseja trocar o carro antigo por um mais atual. Um participante contemplado com uma carta de crédito de R\$ 40 mil, por exemplo, em vez de comprar um carro por esse valor, poderia negociar com a concessionária a venda do seu carro antigo, de R\$ 20 mil, e comprar um carro mais atual de R\$ 60 mil", conta Hélio.

Se for um consumidor mais poupador, ele pode pagar R\$ 30 mil dividido em 40 parcelas mensais de R\$ 750. Se for sorteado logo no pagamento da primeira parcela, ele já pode usar os R\$ 30 mil de crédito e comprar seu carro ou pode também aplicar o dinheiro, obedecendo aos critérios do consórcio.