

Consórcio de serviços para driblar juros

- 28 de julho de 2011 |
- 23h34 |
- [Tweet este Post](#)

Categoria: [Bancos](#), [Consumo](#), [Serviços](#)

LIGIA TUON

Se os juros altos dos empréstimos ou a falta de disciplina para poupar são impedimento para contratar algum tipo de serviço, o consumidor tem a opção de ingressar em um consórcio próprio para esse fim. E tal modalidade tem ganho cada vez mais adeptos, tanto que, em maio, registrou 10 mil participantes no País — um crescimento de 158% em relação ao mesmo mês de 2010, segundo dados da Associação Brasileira de Administração de Consórcios (Abac).

O aumento expressivo no número de interessados está muito ligado ao fato de ser uma modalidade nova, disponível apenas desde fevereiro de 2009. “O grande público ainda não tomou total conhecimento da variedade de serviços disponíveis por meio do consórcio. Além disso, apenas algumas empresas oferecem a modalidade”, afirma o presidente regional da Abac, Luiz Fernando Savian.

No entanto, o número de empresas interessadas neste setor tem crescido. “Se no início, 14 companhias ofereciam essa modalidade, agora, já temos cerca de 30 no País”, revela Savian.

Os mais contratados, segundo a associação, são consórcios de eventos e festas, seguidos de saúde e estética. As taxas de administração variam em média de 0,7% a 0,8% ao mês. “Enquanto isso, um financiamento cobra juros de até 6% ao mês, dependendo do banco e do cliente”, ressalta Savian.

Na hora de contratar, só é necessário que o valor do crédito seja definido. “É um produto flexível. Caso a pessoa tenha um objetivo ao começar a pagar e mude de ideia, é possível trocar, contanto que continue sendo um serviço”, diz a gerente de marketing da Embraco Consórcio, Gisele Paula.

Escolhas

Para o educador financeiro Mauro Calil, investir o dinheiro (na poupança, por exemplo) é a melhor opção. Porém, entre buscar um financiamento e optar pelo consórcio, este pode ser mais vantajoso. “O dinheiro não vai ser imediato, mas o consorciado pode ter a sorte de ser contemplado antes de terminar de pagar e pode fugir dos juros de 58% ao ano de um empréstimo”, opina.

O segredo, segundo Alexandre Damiani, diretor executivo do Instituto DSOP de Educação Financeira, é atrelar o investimento ao prazo para realizar o consumo. “Se o interesse for ter o dinheiro em curto prazo (em 12 meses), recomendamos a caderneta de poupança. Mas o consórcio de serviços também funciona bem, já que o participante pode até receber o valor antes, se for sorteado ou conseguir dar um bom lance”, explica Damiani.

Além disso, outra vantagem do consórcio é forçar a disciplina. “Muitas pessoas não têm o costume de guardar dinheiro. O consórcio faz com que o cliente se programe”, diz o superintendente executivo da Rodobens Consórcio, Francisco Coutinho.

A disciplina foi o fator decisivo para que a empresária Arlete Ribeiro entrasse num consórcio para pagar um implante dentário. “Fiz uma carteira de R\$10 mil para pagar em 36 meses. Se fosse economizar antes, não teria o mesmo comprometimento. Além disso, as parcelas iam ser menores do que as pagas diretamente ao dentista.”