CONSÓRCIOS

Modalidade de financiamento já vem registrando um crescimento acima de 100% em Mato Grosso

Uma boa alternativa para realizar sonhos de consumo

LAÍS COSTA MARQUES
DA REDAÇÃO

Na hora de comprar um carro, um imóvel ou mesmo fazer uma viagem ou dar uma grande festa é comum sobrar entusiasmo e faltar dinheiro e é aí que o consumidor precisa analisar qual a melhor alternativa para conquistar um bem ou um sonho. Consórcio é uma modalidade de financiamento que não possui juros e em tempos de inflação e alta de tarifas a procura aumenta. Em Mato Grosso, algumas empresas de consórcio têm crescido acima de 100% e o momento é de ascensão para o setor.

Com uma linha ampliada de produtos que podem ser adquiridos por meio de consórcio, o Sicredi possui atualmente 3 frentes principais de negociações, que são os automóveis, imóveis e serviços, estes que variam de uma cirurgia plástica a uma viagem ou até contrato de um paisagista. Em 2010, entre janeiro e julho foram comercializadas 2,172 mil cotas, o que movimentou R$ 70,702 milhões. Um ano depois, estes números passaram para 4,829 mil cotas e R$ 168,061 milhões, um crescimento de 137% no volume de recursos. Gerente de Desenvolvimento de Negócios, Danilo Vicentin, explica que como consórcio não possui taxa de juros, apenas taxa administrativa, em tempos de juros altos os clientes migram do financiamento para o consórcio e assim conseguem economizar uma quantia relevante.

Grande variedade de produtos também amplia o perfil dos clientes. Segundo o gerente da Embracon em Cuiabá, Josias de Oliveira, não tem como definir ao certo quais são as classes que mais recorrem a modalidade, até porque tem consórcios com cartas de R$ 5 mil para quem quer comprar uma moto como de R$ 1 milhão para quem quer um apartamento ou uma grande reforma. "Vendemos para pessoas que estão em busca de seu primeiro veículo até para empresários que precisam investir e reformar seus estabelecimentos e procuram o consórcio". Segundo Josias, a ascensão das classes C, D e E também possibilitaram a participação dessas pessoas nesta alternativa de compras.

Para o consumidor esta pode ser uma oportunidade única. Um imóvel de R$ 100 mil, por exemplo, que com os juros de financiamentos pode chegar ao final de 150 meses a custar até R$ 220 com taxa de 1% ao mês. Em um consórcio, com taxa administrativa de 0,2% ao mês, no final de 150 meses o consumidor irá pagar R$ 128 mil.

Gerente da Racon Consórcios em Cuiabá, Daniel Pucca, explica que o consórcio de imóveis, principal produto da empresa, se tornou alternativa até de investimento. Ele explica que o intervalo de tempo entre o início do consórcio e o término de uma construção, por exemplo, a valorização do imóvel é superior a taxa de administração que o mesmo irá pagar, uma vez que as taxas variam entre 1,6% a 2,4% ao ano.

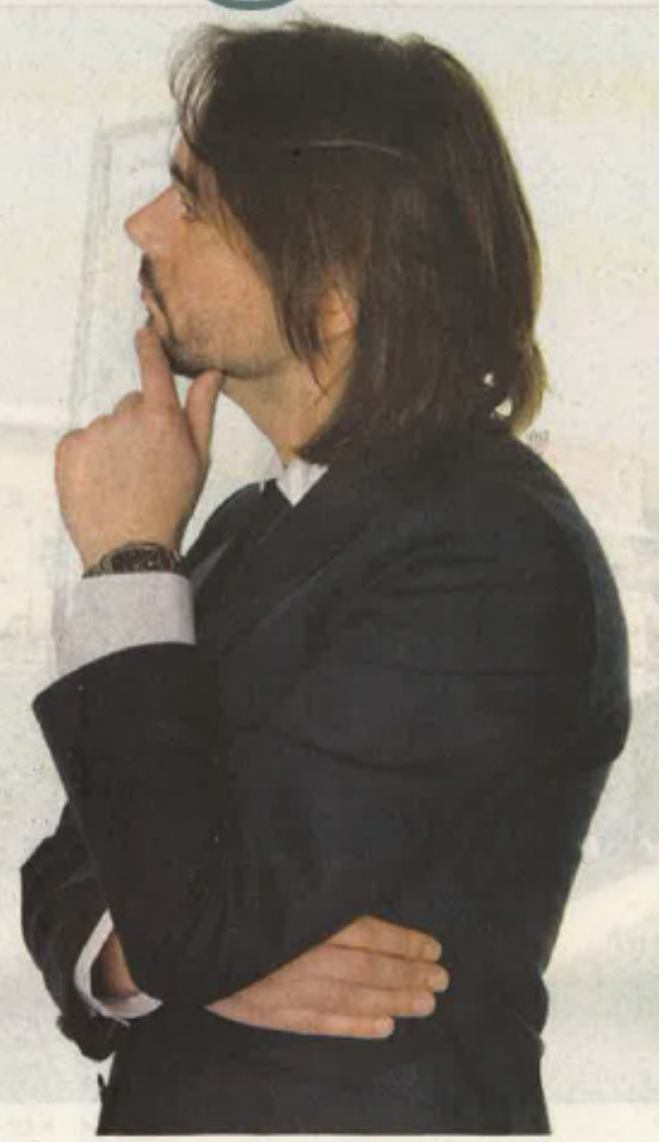
Lilian Farias, 30, fez seu primeiro consórcio para aquisição de uma moto, com a contemplação ela pegou o veículo e pelos cálculos pagou muito menos do que se tivesse feito um financiamento. Com a moto ela deu lance no consórcio que possuía de um carro e atualmente ela paga o consórcio de um terreno. Para ela, este tipo de compra é a melhor porque, além de poder pagar em prestações, paga um valor bem inferior ao de um financiamento".

Uma das características relevantes percebidas por Daniel Pucca, da Racon, no mercado de consórcios em Cuiabá é o crescimento da participação dos jovens. Segundo ele, 43% de sua carteira de clientes é formada por pessoas de até 30 anos de idade, sendo que no mercado nacional este índice cai para 22%. Um dos motivos apontados pelo gerente para esta característica e o planejamento que os jovens estão fazendo com relação a vida financeira. Outro ponto notado pela empresa é o aumento no número de mulheres interessadas em recorrer ao consórcio. "A participação feminina cresce até 70% acima do índice de crescimento dos homens, o que demonstra a ascensão delas e também o maior interesse em entender quais são as melhores alternativas de compra".

Somente aqueles que possuem muita pressa devem evitar o consórcio, explica Danilo Vicentin, do Sicredi. De acordo com o gerente, como não tem como ter garantias de quando será contemplado, o cliente que tem urgência em adquirir um bem ou serviços deverá pagar a mais e recorrer ao financiamento.

Na opinião da administradora de empresas Maria Barros, 50, existem situações em a alternativa vale a pena e em outras não. Segundo conta, no caso de um carro, vale a pena pagar se a contemplação ocorrer ao final da série de sorteios. "Assim, você o valor de um carro mais antigo, mas quando é contemplado tem um bem novo". Já no caso de imóveis, ela acredita que seja ao contrário, porque se a pessoa paga aluguel, quanto mais tempo demorar para ser sorteada, mais ela pagará se somar o valor da prestação com o do aluguel.

Um ponto forte para que a consolidação do consórcio como modalidade de aquisição, segundo Josias de Oliveira, é a estabilidade da economia, que permite que as pessoas façam um planejamento da vida financeira sem temer não conseguir honrar com a dívida adquirida. "Antes as pessoas temiam perder o emprego, a inflação, mas agora não, elas estão confiantes e acabam consumindo mais e assumindo dívidas mais longas".



Mudanças asseguram garantias para clientes

DA REDAÇÃO

Consórcios são regulados pelo Banco Central (BC) e por isso as empresas que comercializam este tipo de operação precisam ser credenciadas e seguir a legislação. Constantemente o BC tem revisado as normas e algumas mudanças são feitas para melhor adequar e dar mais garatias aos usuários.

De acordo com o gerente da Embracom, Josias de Oliveira, uma das principais mudanças e que mais beneficiarou os clientes foi a garantia de recebimento do valor pago em caso de desistência antes do fim do grupo. Ele explica que antes, aqueles que não tinham como pagar pelas prestações e interrompiam o consórcio, esperavam o final de todos os sorteios para só então recorrer ao que já havia pago. Agora, o usuário desistente continua frequentando as reuniões e quando for sorteado recebe o investimento de volta.

Além disso, durante a semana o BC publicou uma circular que obriga as administradoras de consórcios a os custos da participação em grupo em taxas percentuais com cálculo sobre o valor do crédito. A inteção é padronizar as informações sobre os custos que os clientes pagam no consórcio, como taxa de administração e de fundo de reserva.

Gerente do Sicredi, Danilo Vicentin, explica que este fundo de reserva é uma espécie de poupança feita durante o consórcio para garantir a continuidade do grupo mesmo se houver inadimplência. (LCM)