

JORNAL DE BELTRÃO

Geral

Morando com os pais, jovens se tornam clientes de consórcios

Publicado em: 02/02/2012 - 10:24 | Atualizado em: 06/02/2012 - 15:44

A maioria dos jovens brasileiros, mesmo trabalhando e tendo renda fixa, ainda vive com os pais. Em virtude disso, passaram a programar alguns investimentos e se tornaram clientes em potencial dos consórcios. Considerados uma poupança forçada, os consórcios não têm juros, apenas uma taxa de administração, e disponibilizam para os contemplados a possibilidade de, se sorteado ou ao final do período do contrato, ter o dinheiro à vista para efetuar a compra de bens como casas, carros ou motos, o que dá maior poder de negociação e até possibilita pleitear descontos.

Dados da Associação Brasileira Administradora de Consórcios (Abac) mostram um crescimento de 120% no número de pessoas, com idade entre 20 e 30 anos, que contrataram consórcios entre 2006 e 2010. Hoje, segundo a entidade, os jovens representam 22% dos consorciados de todo o Brasil e o fenômeno vem se repetindo no Sudoeste.

"Ganhamos mais um público para os consórcios. Não perdemos o perfil do pessoal mais velho, simplesmente foi acrescentado os jovens, que, ao invés de querer o imediatismo do financiamento, com altas taxas de juros, estão buscando uma compra mais programada, que é o consórcio", diz Kenny Rathier, da Consórcios Unilance, que atua na região Sudoeste do Paraná e Oeste de Santa Catarina.

A empresa comercializa mais cotas para compra de imóveis, com parcelas que duram até 25 anos. "Conseguimos fazer contratos bem maleáveis, que se moldam de acordo com os gostos e a condição do cliente. Isso também é um atrativo para um jovem que ainda tem planos de ter família, mas não sabe a hora que pode precisar do dinheiro para ter uma casa, por exemplo. Assim, como eles não pagam aluguel, investem no consórcio", completa. Rathier ainda constata um bom período para o ramo. "Está uma loucura. O Brasil vive uma fase muito boa e isso está refletindo nesse mercado."

O Sicredi também comercializa consórcios e a inclusão dos jovens está sendo percebida em algumas unidades de atendimento. "Na nossa unidade de atendimento temos muitos jovens procurando o consórcio de veículos. Mesmo assim, percebemos, ainda, que muitos não gostam de esperar, aí procuram o financiamento", diz Evaldir Zanella Júnior, gerente de Francisco Beltrão.

O fenômeno também foi percebido em Itapejara D'Oeste e em Chopinzinho. "O público jovem tem procurado por consórcios, principalmente de bens móveis. Percebemos essa maior procura a partir do segundo semestre de 2011 e acreditamos que os jovens preferem programar a compra de seus bens, ao invés de pagar juros muitas vezes altos", diz o gerente da unidade de Chopinzinho, Vitor Paulo Possato.

Em alguns locais, no entanto, poucos jovens procuram pelos consórcios. "Muitos não têm conhecimento com relação ao produto", conta Wagner José Lazarotto, gerente da unidade em São Lourenço D'Oeste (SC). Em Sulina, a situação se repete. "Na nossa unidade é muito difícil os jovens nos procurarem para fechar um consórcio", resume Vilmar Preussler, gerente.