

Cresce participação da classe C

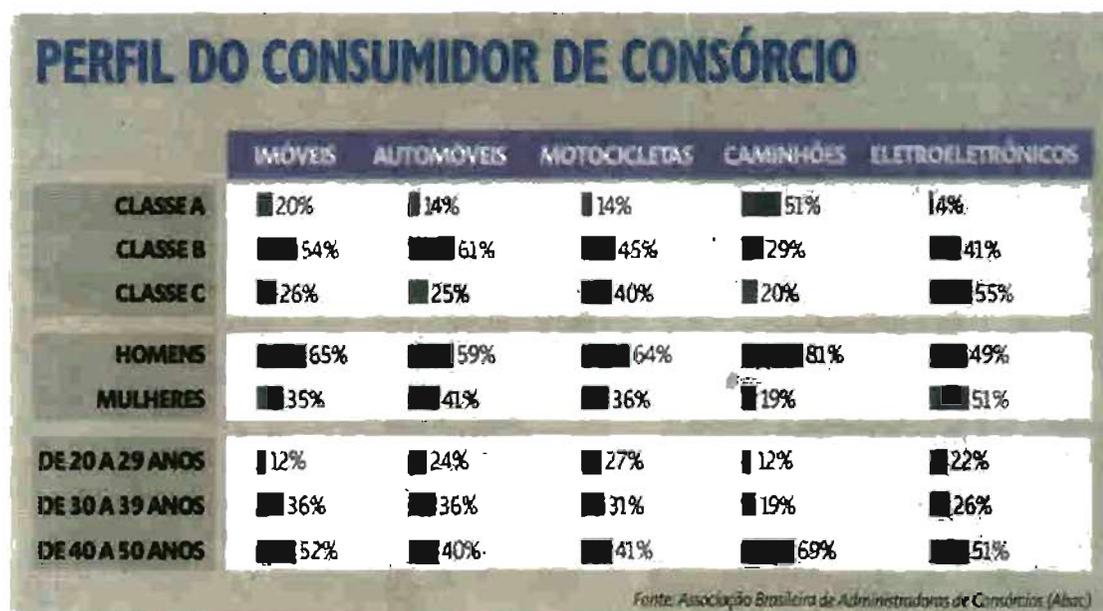
De 2006 para cá, somente no setor de automóveis, vendas de cotas para essa faixa subiram 108%, revela Abac

Lidia Borges

Homens de classe B, com idade entre 40 e 50 anos, são os que mais consomem consórcio no País e em Goiás, mas o crescimento da participação da classe C, de jovens até 29 anos e de mulheres na compra de cotas tem sido significativo neste segmento nos últimos anos. Segundo pesquisa da Associação Brasileira de Administradoras de Consórcios (Abac), desde que a primeira pesquisa foi realizada, em 2006, somente no setor de automóveis, as vendas para a classe média mais do que dobraram (108%).

A ampliação dessa faixa econômica também ocorreu na venda de cotas para imóveis (62,5%), motocicletas (42,9%) e eletroeletrônicos (41%) – e só não foi maior, conforme a Abac, porque parte dos consumidores da classe C migraram para a B, em função da melhor renda e poder de compra.

“Toda essa mudança macroeconômica, com o crescimento da classe C, reflete no nosso negócio, inclusive porque o consórcio atua em dois segmentos que é desejo desses consumidores: imóveis e veículos”, afirma o



presidente da Abac para o Norte e Centro-Oeste, Mário Roquete.

Já o aumento do número de jovens que compram cotas de consórcio foi mais expressivo no País no segmento de serviços, em especial sobre produtos turísticos e médicos – cresceu 22,7% de 2010 para 2012. Mas esse não é um setor consolidado em Goiás, afirma Roquete.

O presidente regional explica que a conquista desse público é resultado da estratégia de marketing da associação, com o uso de uma linguagem própria em meios de comunicação que atingem diretamente os jovens, principalmente a internet. “Em geral, são jovens recém-formados, empregados, com condições de consumir e que sabem que quanto mais cedo investirem no consórcio, mais rápido vão conseguir seu objetivo”, analisa Roquete.

A pesquisa da Abac ouviu mais de mil consorciados – contemplados ou não – em cinco capitais, dentre elas Goiânia. Nas entrevis-

tas, 90% dos participantes do sistema consideraram o consórcio como um bem de futuro. Isto demonstra um aumento da consciência de que este produto é ligado a investimento, diferente de um financiamento, por exemplo, que tem um objetivo de aquisição imediata.

EXPANSÃO

Nos quatro primeiros meses deste ano, as vendas de novas cotas em todo o Brasil aumentaram 4,6% e a projeção para o setor é de que o crescimento até o final de 2012 seja de 7% a 9% superior ao do ano passado. Na Govesa Consórcios, as perspectivas para este ano são ainda melhores: 13%.

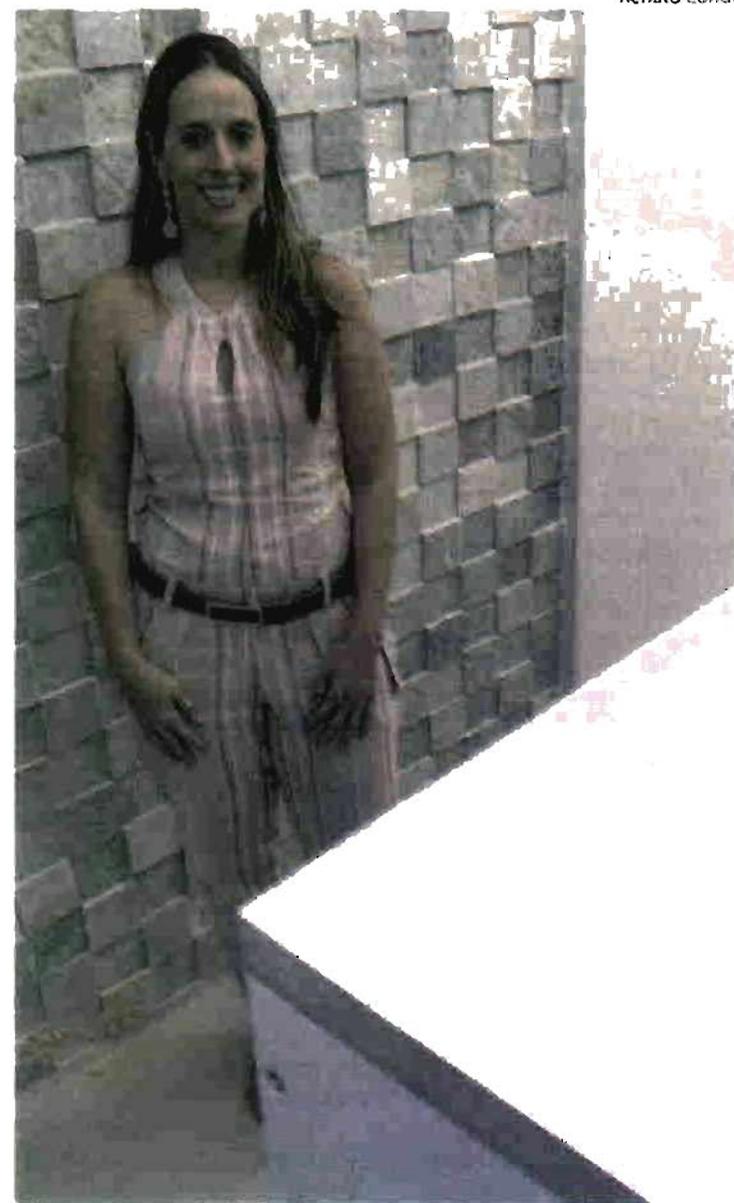
A diretora-geral da parte de consórcios da empresa, Elisrégia Alves dos Reis, diz que a boa projeção se deve ao plano de expansão que está sendo planejado dentro de cinco anos, com a abertura de filiais e realização de parcerias. “Neste primeiro momento, vamos abrir uma unidade em Brasília e fazer parcerias no inte-

rior de Goiás é em Mato Grosso”, explica.

O sócio-proprietário da Racon Consórcio, Sérgio Tischler, destaca a possibilidade de crescimento da venda de cotas no segmento de imóveis, agora que a classe C “descobriu” que a modalidade não é voltada apenas para motos e carros. Ele aponta a grande procura de casais jovens e mulheres independente pelo produto. “Estão começando a ver o consórcio como uma poupança forçada.”

No caso da empresária Thalís Beloti, 29 anos, a opção pelo consórcio foi para fugir dos altos juros na compra de um apartamento. Ela já havia pago uma entrada pelo imóvel novo, que fica no Jardim América, mas quando foi pegar as chaves e fez a simulação do financiamento, constatou que pagaria quase o dobro ao final de dez anos – o apartamento de R\$ 160 mil sairia por R\$ 300 mil.

Como optou pelo consórcio, o preço final será de R\$ 200 mil em sete anos. Na



Thalís no novo apartamento comprado graças a consórcio

pressa de se mudar com o marido, há cinco meses ela começou a pagar cinco consórcios diferentes, com valores variados. Para ser contemplada em menos tempo, fez vários lances, no total de R\$ 50 mil, e conseguiu ser sorteada em duas cartas. Agora, só espera o fim da reforma e deve se mudar para o novo imóvel na semana que vem.

No total das cinco parce-

las, Thalís arca atualmente com um pagamento de R\$ 6,4 mil. Para ela, o consórcio é uma alternativa muito viável em função da taxa menor de juros. Mas aconselha aos interessados a entrar sem pressa de adquirir o bem de consumo. A prática ela aprendeu com o pai, que fez consórcios para todos os filhos e, desta forma, presenteou cada um com um carro.