

COMPRA DE BENS

Um jeito diferente de investir

Consórcios ganham terreno no mercado. No 1º semestre de 2012, o crescimento foi de 13%

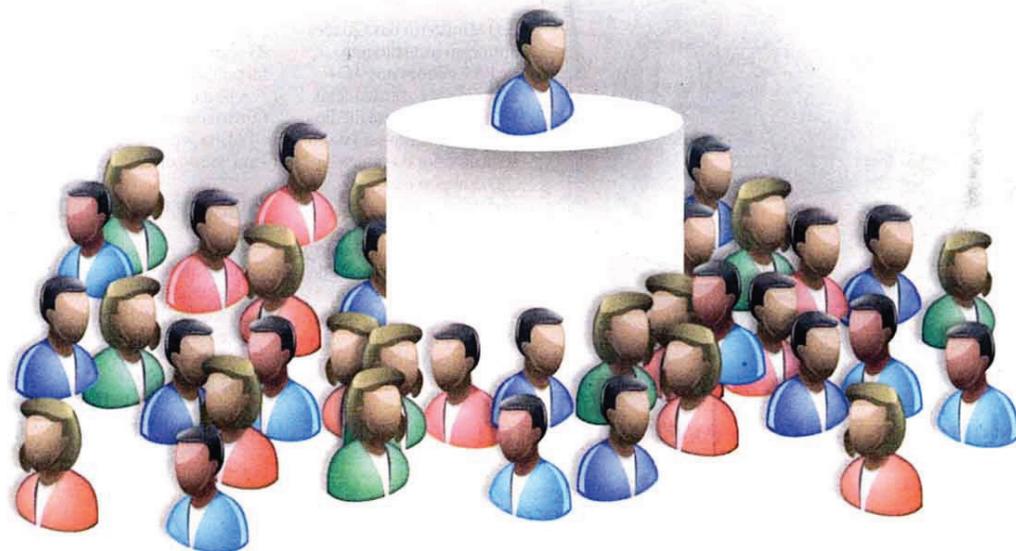
ANA DEMOLINER

Caxias do Sul – Uma poupança com objetivo previamente definido. Com essa definição em mente, os simpatizantes do consórcio fizeram o setor experimentar um crescimento de cerca de 13% nos primeiros seis meses do ano. O acréscimo, segundo a Associação Brasileira de Administradoras de Consórcios (Abac), fez com que o número de consorciados ativos no país chegasse próximo dos cinco milhões no final de junho, movimentando algo em torno de R\$ 38 bilhões.

As contemplações também aumentaram significativamente: pelo menos 600 mil pessoas foram sorteadas nos primeiros seis meses de 2012, aumento de 14,2% em relação ao mesmo período do ano passado. Augusto Letti, gerente executivo da Randon Consórcios, acredita que esse crescimento se deva principalmente à necessidade das pessoas em planejar os gastos no futuro:

– O consórcio é cada vez mais uma ferramenta atual pelo princípio de cooperação que contém. Não é simplesmente você se endividar em prol de conseguir uma coisa. As pessoas podem se planejar e formar patrimônio por meio de uma forma mais consciente, sem trazer maiores transtornos. Sem dúvida, o consórcio é a ferramenta com melhor custo-benefício para esse fim – acredita.

Não há uma característica especí-



fica para quem faz um consórcio. De acordo com Letti, qualquer pessoa que deseja formar ou acumular patrimônio é um cliente potencial para o sistema. O que muda é o tempo e o valor do tiquete médio.

– Tem quem procure o consórcio para sair do aluguel e ir para a casa própria, tem aquele que troca o automóvel de tanto em tanto tempo e busca uma forma mais econômica de fazer isso, tem aquele que já está pensando na vida dos filhos e faz cotas para o apartamento e carros dos filhos... É no consórcio que as pessoas encontram uma possibilidade de

concretizar estes planos – exemplifica.

Contabilizando cerca de 120 mil cotas comercializadas e pelo menos 56 mil contas contempladas, a Randon Consórcios completou 25 anos no início deste mês. A empresa atua em seis diferentes segmentos, sendo um deles a marca própria Racon, que hoje tem 70 pontos de vendas espalhados no país.

Além do crescimento do segmento de consórcios, o gerente executivo explica que a empresa aposta no relacionamento com os clientes para se manter atuante no país:

– Procuramos capacitar nossa equipe para atuar como um consultor do cliente e não apenas vendedor. Qual é a melhor cota para a pessoa participar? Como ela pode fazer para tentar antecipar uma contemplação? A gente nem chama mais de vendedor, chama de consultor, porque ele realmente ganha essa função de assessorar o cliente nos mais diversos segmentos, ajudando a fazer a melhor opção de acordo com as necessidades.

Em Caxias do Sul, a franquia da Randon conta com aproximadamente 4 mil investidores, conforme

o diretor comercial Emilio Finger. Desse total, entre 70% e 75% são da área de imóveis.

– O perfil do nosso investidor está muito ligado à cultura da região, que valoriza muito a casa, o imóvel da família – afirma Finger.

A grande maioria dos investidores adquire planos com valor entre R\$ 100 mil e R\$ 150 mil, pagáveis em 150 meses, revela o diretor. No entanto, afirma Finger, há demanda no mercado por planos com prazo de até 180 meses, caso em que o valor da parcela diminui.

ana.demoliner@pioneiro.com

Chance de atualizar a frota

No início da década de 1990, o empresário Oneide Vilmar Frederes, 49 anos, encontrou no consórcio uma forma de atualizar a frota de caminhões de seu estabelecimento. Desde então, Frederes já adquiriu oito graneleiros para a Transportes Kariane, de São Marcos.

– Principalmente no início da empresa, é complicado juntar dinheiro para a troca dos caminhões. O consórcio acabou sendo

uma boa em função disso – explica Frederes.

O empresário transporta principalmente vinho, alho e madeira para o país todo nos veículos. Atualmente, a transportadora conta com quatro graneleiros. Mas a intenção é continuar crescendo, comenta Frederes:

– Se o mercado permitir, pretendo continuar usando o sistema nos próximos anos para novos caminhões.

VANTAGENS E DESVANTAGENS

O economista e professor universitário Claudio Branchieri explica os dois lados do sistema de Consórcios:



■ Pontos negativos

A taxa de administração do sistema gira em torno de 10% e não há nenhuma garantia que a pessoa irá conseguir ser sorteada rapidamente.

Para quem não tem pressa em adquirir o produto e possui certa disciplina financeira, a poupança é um sistema bem mais eficaz.



■ Pontos positivos

O sistema é ideal para quem costuma cair em tentação e normalmente gasta o dinheiro

que guardou na poupança. O consórcio também costuma ser mais vantajoso que os outros tipos de financiamento.

Exemplos de simulações

Motocicleta 300 cilindradas

■ Valor do crédito: R\$ 12.391
■ Parcelas: de R\$ 222,49 (72 meses) a R\$ 593,59 (25 meses)

Carta de crédito para imóvel

■ Valor: R\$ 120 mil
■ Parcelas: R\$ 1.045,15 (150 meses)

■ Valor: R\$ 100 mil
■ Parcelas: R\$ 870,96 (150 meses)