Título: Número de consorciados no País cresce 12,9% em um ano
Tiragem: 37000
Veiculo: Folha de Londrina - Londrina
Seção: Economia
Página: 1
Data: 30/08/2012
Valor: RS 0,00

Número de consorciados no País cresce 12,9% em um ano

Modalidade movimentou quase 6% mais recursos; até junho de 2012 número de participantes somava 4,99 milhões

Fábio Galiotto
Reportagem Local

O mercado de consórcios no País cresceu 12,9% em número de participantes, ao atingir 4,99 milhões no fim dos seis primeiros meses do ano ante 4,42 milhões no fim de junho do ano passado. Os números, divulgados em balanço da Associação Brasileira de Administradoras de Consórcios (Abac), apontam ainda crescimento até junho no número de contemplações com carta de crédito, que passou dos 600 mil, e de novos consorciados, que chegou a 1,234 milhão.

O diretor geral da BR Consórcios e presidente do Consórcio União, Rodolfo Montosa, ambas com sede em Londrina, afirma que a modalidade de compra permite que o consumidor se discipline a separar uma parcela da renda para adquirir um bem durável no futuro. "Se a pessoa apenas coloca o dinheiro na poupança, pode decidir gastar em outra compra antes de pagar pela casa ou carro", diz.

Por ser um tipo de consumo responsável, ele acredita que o sistema apresenta crescimento. Tanto que Montosa afirma que, a cada duas motos vendidas no primeiro semestre no País, uma é por consórcio. Assim, segundo a Abac, o volume de negócios no setor no acumulado até junho deste ano subiu 5,8%, para chegar a R$ 38,1 bilhões. No mesmo período de 2011, havia sido de R$ 36 bilhões.

Até junho, setor movimentou cerca de R$ 38,1 bilhões

O diretor geral do BR Consórcios lembra que hoje já é possível comprar serviços, eletrodomésticos e eletrônicos por meio da modalidade. Entre eletroeletrônicos, no entanto, houve queda de 22,7% no número de consorciados até junho deste ano, com 63,5 mil, ante 82,2 mil no mesmo mês de 2011. Já no setor de serviços, o crescimento foi de 53,2%, ao saltar de 8.977 no primeiro semestre do ano passado para 13.750 nos mesmos seis meses de 2012.

Pela casa própria

O analista de vendas Patrick Alexsander é um dos contemplados deste ano em Londrina. Depois de casar, ele adquiriu um plano para comprar uma residência. Enquanto pagava o consórcio, ele resolveu se arriscar a pagar também o financiamento de uma casa. "O consórcio era mais barato, mas o financiamento é imediato e eu precisava fugir do aluguel", diz Alexsander.

Neste ano, o analista de vendas foi contemplado e usou a carta de crédito para quitar o saldo devedor do financiamento. De 30 anos com parcelas mensais, ele pagou apenas os primeiros três anos e meio e zerou a dívida.

Para quitar o financiamento com carta de crédito, porém, há regras. É preciso que o valor seja suficiente para que o saldo devedor com o banco seja zerado. A vantagem é que o mutuário se livra dos juros do banco e fica apenas com o consórcio, que cobra taxa de administração. "Hoje eu pago menos da metade do que pagava pelo financiamento e pelo consórcio", diz Alexsander.

Há ainda a necessidade do financiamento e o consórcio serem de um mesmo tipo de bem. Por exemplo, não é possível quitar um imóvel com uma carta de crédito para automóveis.

Toda a consultoria, Alexsander conseguiu justamente com a empresa de consórcio. Por isso, ele aprova a forma de compra. "No financiamento, em um ano, eu pagava R$ 8 mil e o abatimento do saldo devedor era de R$ 2 mil. Para quem pode esperar, o consórcio é mais viável."

Anderson Coelho

O analista de vendas Patrick Alexsander usou a carta de crédito para quitar saldo devedor de financiamento

Associação entre empresas amplia opções para clientes

O BR Consórcios, associação de empresas do setor com sede em Londrina, formalizou na semana passada a adesão da sétima empresa, a Lyscar, de Aracaju (SE). Assim, o diretor geral do BR, Rodolfo Monotosa, afirma que o grupo reduz custos operacionais e administrativos, ganha em competitividade e experiência, além de oferecer uma lista de produtos maior e mais ágil para clientes.

O BR é formado pelos fundadores do Consórcio União, de Londrina, e Rodobens, de São José do Rio Preto (SP), além da Araucária, de Curitiba, a Norpave, de Londrina, a Centrosul, de Santa Maria (RS), a Santa Emília, de Ribeirão Preto (SP) e a Lyscar. O diretor da empresa recém-associada, Carlos Alberto Lyra, cita como exemplo a oferta de planos para compra de caminhões, que ele não oferecia em Aracaju, mas passará a ter pelo sistema criado. "Percebemos que temos de unir forças para melhor atender o cliente."

Montosa exemplifica as vantagens do BR com a possibilidade de fechar mais facilmente um grupo de consórcio. Ele diz que os sete departamentos comerciais têm condições de abrir um plano com carta de crédito alta, de R$ 400 mil, por exemplo, e encontrar 600 interessados entre 20 e 30 dias, ante os tradicionais 90. "O consórcio das empresas de consórcio cria mais oportunidades."

A associação superou a expectativa dos fundadores e chegou a sete empresas e 85 mil clientes em seis meses, quando a previsão era fim de 2013. Para se ter uma ideia, o Consórcio União sozinho fechou 2011 com 25 mil consorciados. Assim, determinou a meta de atingir 240 mil clientes em quatro anos.

Os empresários dizem que não há cortes de funcionários causados pela associação, apenas realocação. Ainda, passaram a oferecer um sistema de treinamento único para os 600 fundionários de vendas, com plano de carreira e benefícios semelhantes. O diretor de desenvolvimento da Rodobens, Sebastião Cirelli, diz que os colaboradores estão motivados. "Todos compartilham boas práticas e essa é a vantagem do sistema." **(F.G.)**