

Rigor de financiamento faz consórcio crescer

Mesmo em um ambiente de taxas de juros em queda acentuada, movimento que deveria abrir espaço para mais financiamentos bancários, os consórcios mostram expansão em ritmo acelerado. O motivo é simples: as instituições financeiras estão sendo cada vez mais rigorosas na análise para a concessão de empréstimos, para reduzir os riscos de inadimplência, e, mesmo quando aprovam o cadastro do cliente, exigem uma entrada de, no mínimo, 30% do valor do bem. "Com o crédito mais seletivo, os consumidores estão migrando para o consórcio", resume o presi-

dente da Associação Brasileira das Administradoras de Consórcio (Abac), Paulo Roberto Rossi. Outros fatores que empurram consumidores para os consórcios, em que predominam as operações relativas a carros e motos, são a incidência de juros e o prazo de pagamento, que diminuiu em relação aos vigentes no auge do aumento dos financiamentos bancários. Dados da Abac referentes ao primeiro semestre indicam que o volume de negócios nos consórcios já superou o nível de R\$ 38 bilhões, resultado 5,8% acima do registrado de janeiro a junho de 2011. **A-2**

Crédito seletivo leva a migração para consórcio

Mesmo com a queda das taxas de juros, consumidores estão se voltando cada vez mais para esse tipo de custeio em grupo. Mas especialistas alertam que é preciso ter cuidado

» VÂNIA CRISTINO

» Perfil

Maioria quer motos

Mesmo num ambiente de taxas de juros em queda livre, o que deveria privilegiar os financiamentos bancários, os consórcios estão crescendo. E o motivo é simples: as instituições financeiras estão sendo cada vez mais rigorosas na análise para a concessão de empréstimos e, mesmo quando aprovam o cadastro do cliente, exigem uma entrada de, no mínimo, 30% do valor do bem, que pode chegar a 50% ou mais quando o alvo do financiamento é, por exemplo, uma moto.

"Com o crédito mais seletivo, os consumidores estão migrando para o consórcio", admite Paulo Roberto Rossi, presidente da Associação Brasileira das Administradoras de Consórcio (Abac). De acordo com ele, de cada dez pessoas que apresentam propostas nos bancos para financiar uma moto, apenas dois saem com o contrato assinado. Diante da dificuldade, agravada pelo período de parcelamento mais curto, os clientes estão se voltando para esse tipo de custeio em grupo, que, além de manter prazos entre 50 e 60 meses para a aquisição de veículos e motocicletas, não exige entrada nem sofre com a incidência das taxas de juros.

O problema dos consórcios é que o consumidor não tem acesso imediato ao bem, o que não ocorre em um financiamento, em que já sai da loja dirigindo, por exemplo, o seu carro novo. No primeiro caso, a carta de crédito só é liberada mediante sorteio ou lance. E o cliente paga para a administradora a taxa de administração, de 9,5%, pelo período de 48 meses - o que dá 0,20% ao mês -, e de 11% ou mais nos grupos de duração mais longa. Exis-

Segundo levantamento feito pela assessoria econômica da Abac, 66,92% dos consumidores que aderiram aos grupos voltados para a aquisição de veículos leves optaram por modelos com valores entre R\$ 25 mil e R\$ 60 mil. O tíquete médio desse setor, que, em janeiro, era de R\$ 40,4 mil, passou para R\$ 43,4 mil em junho, um aumento de 8,4%.

Para os economistas, a predominância de valores mais altos, uma novidade do mercado nos últimos anos, mostra que o consumidor está planejando melhor a sua compra. Há alguns anos, a preferência no sistema de consórcios eram os veículos populares. O contrário ocorre, porém, no caso das motos. A maioria - ou seja, acima de 54% - tem como objetivo uma carta de crédito entre R\$ 5 mil e R\$ 20 mil. A pesquisa deixa claro que, do total de participantes dos grupos de motos, 42,27% têm contratos de até R\$ 5 mil.

tem também outras tarifas embutidas no valor mensal das parcelas para cobrir, entre outras coisas, eventual inadimplência. Nesse caso, a correção se dá pela variação do preço do bem no mercado.

Grosso modo, num consórcio, a pessoa está pagando para uma administradora cuidar do seu dinheiro. Especialistas e educadores financeiros são unânimes em assegurar que, em qualquer compra, o pagamento à vista é sempre mais vantajoso para o consumidor. Com o dinheiro em mãos, ele

Entre os 5 milhões de consumidores que têm consórcio, segundo dados da Abac, 2,32 milhões estão em grupos de motocicletas e motonetas e 1,74 milhão em de veículos leves. É por esse modelo de financiamento que um em cada sete automóveis é comercializado no País. Nas motos, essa relação é de praticamente uma a cada duas unidades vendidas.

A pesquisa também revela que, em junho, a maioria dos consorciados contemplados em veículos leves (44,75%) preferiu adquirir um seminovo. Outros 35,75% optaram pelo bem de referência do contrato e 6,88% por outro veículo automotor, como a motocicleta, por exemplo. Já no segmento de motocicletas, 53,1% dos consorciados contemplados decidiram pelo bem de referência. Menos de 20% (19,30%) optaram por retirar um automóvel com a carta de crédito e 11,41% adquiriram motos seminovas.

consegue não apenas descontos, mas também agregar valor à transação. Se tiver paciência e disciplina, pode depositar uma quantia todo mês na poupança e juntar o suficiente para comprar o bem em muito menos tempo que em um grupo de consórcio.

O educador financeiro Edward Claudio Jr, da DSOP Educação Financeira, faz uma conta simples, apenas comparando a prestação mensal de um consórcio, com taxa de administração de 9,5%, e a de um financiamento com juros de 0,77%, uma

das mais baixas do mercado. Visando a aquisição de um veículo básico na faixa de R\$ 30 mil, a prestação inicial do consórcio é de R\$ 656,10 e a do financiamento, de R\$ 749,97.

Em outro exemplo, o consumidor que pegar um parcelamento de R\$ 50,9 mil em 60 meses, com uma tarifa de 0,75% ao mês, assumirá prestação de R\$ 1.072,70, pagando, até o fim, um total de R\$ 64,4 mil. O consórcio será extremamente vantajoso se ele for sorteado até o 10º mês de vigência do grupo, porque o valor do bem fica o mesmo do financiamento e o prazo, também de 60 meses. Nesse caso, terá pago R\$ 9,9 mil e ainda estará devendo R\$ 40,9 mil do preço do produto adquirido, que serão distribuídos em 50 prestações mensais de valor pouco inferior a R\$ 1 mil.

Para o presidente da Abac, todo produto tem seu espaço no mercado. "No caso do consórcio, o nosso público é aquele que pode esperar para ter acesso ao bem, planeja o seu futuro e poupa com um objetivo definido", aponta. Tanto que o setor, que já conta com um universo de 5 milhões de consorciados, mantém a previsão de crescimento do início do ano, entre 7% a 9%, apesar das constantes e sucessivas quedas do Produto Interno Bruto (PIB). "Alguns segmentos vão crescer mais, como por exemplo o consórcio de serviços", diz Rossi.

Dados do setor referente ao primeiro semestre indicam que o volume de negócios já superou R\$ 38 bilhões, 5,8% a mais do que o resultado dos primeiros seis meses de 2011. As contemplações atingiram a marca de 600,9 mil, 14,2% a mais que as 526,1 mil cartas de crédito concedidas entre janeiro e junho de 2011.