

Consórcio de serviços cresce mais de 50% mais que o dobro das outras modalidades



Por João Sorima Neto (joão.sorima@sp.oglobo.com.br) | Agência O Globo – qua, 19 de set de 2012

SÃO PAULO - Os brasileiros estão descobrindo que o universo dos consórcios vai além do automóvel ou dos imóveis. Nos primeiros seis meses deste ano o número de participantes de consórcios de serviços cresceu 53,2% em relação ao mesmo período do ano passado. É mais do que o dobro do crescimento apresentado pelo segmento de veículos leves, que teve expansão de 25,2% no número de participantes, e cinco vezes maior do que imóveis, com expansão de 9,5% no período. Nesse segmento, estão incluídos serviços como cirurgias plásticas, festas de casamento ou aniversário de 15 anos, viagens e educação. Já houve casos até que o consorciado guardou dinheiro para tirar o brevê de piloto ou para pagar o marceneiro que executou os móveis do apartamento novo.

- O consórcio de serviços é um segmento novo, que existe desde 2009, enquanto o consórcio de automóveis já fez 50 anos. Mas é um setor cheio de novidades, por isso está chamando a atenção das pessoas. Atualmente, são 13 mil participantes, um número relativamente pequeno entre o universo de 5 milhões entre todos os consorciados do país. Mas seu crescimento é muito expressivo - diz Paulo Roberto Rossi, presidente executivo da Associação Brasileira de Administradoras de Consórcios (Abac).

O consórcio de serviços é indicado para a pessoa que sabe se planejar, diz Miguel Ribeiro de Oliveira, vice-presidente da Associação dos Executivos de Finanças (Anefac). É o caso do pai que vai fazer a festa de 15 anos da filha, e começa a pagar até 3 anos antes. O mesmo vale para aquela família que vai fazer sua primeira viagem a Disney daqui a dois anos, mas já começou os preparativos do passeio com muita antecedência.

- É uma modalidade para quem quer escapar do juro alto dos bancos e não tem pressa em obter o serviço. Geralmente, quem quer fazer uma cirurgia estética tem que pagar em três vezes, com cheque pre-datado ou pegar um empréstimo no banco e pagar juro médio de 4% ao mês, o que dá uma taxa anualizada de 60% - explica Miguel.

No consórcio de serviços, paga-se uma taxa de administração média de 0,5% ao mês. Em um consórcio de 60 meses, por exemplo, paga-se uma taxa de administração total de 20%.

- Em termos de custo, o consórcio é vantajoso - diz Ribeiro de Oliveira.

O consórcio de serviços funciona como o de automóveis. O consorciado vai pagando mensalmente uma prestação. A cada 12 meses, ela é corrigida pela inflação, seja pelo IPCA, IGP-M ou INPC, para que na hora de comprar o serviço o dinheiro seja suficiente. A correção é repassada às prestações. O consorciado pode dar um lance e retirar a carta de crédito antes do prazo combinado. O prazo varia de 50 a 60 meses, mas o tempo médio nessa modalidade fica em 36,5 meses. Os valores das cartas de crédito para serviços vão de R\$ 1,5 mil a R\$ 15 mil, mas na média as pessoas fazem consórcios com cartas de crédito que variam de R\$ 4,2 mil a R\$ 10,5 mil.

- Uma das desvantagens é se a pessoa não tem dinheiro para dar o lance e for a última ser sorteada. Por isso, o consórcio é indicado para quem não tem pressa - diz o vice-presidente da Anefac.

O presidente da Abac, Paulo Rossi, diz que é possível mudar o objetivo durante o prazo de pagamento do consórcio. A pessoa pode começar pagando para fazer a viagem dos sonhos, mas acaba usando o dinheiro para uma cirurgia estética, por exemplo.

- Mas ele só pode direcionar o dinheiro para serviços. Não pode comprar carro nem imóvel. Já tivemos gente que usou o dinheiro para tirar o brevê de piloto, pagar o marceneiro para executar os móveis do apartamento novo e para contratar os serviços de um advogado. Até para pagar uma apresentação circense numa festa o dinheiro do consórcio já foi usado - lembra Rossi.

O presidente da Abac afirma que quando o consorciado obtém a carta de crédito ele tem o poder de quem compra um bem à vista. Pode até pedir desconto na hora do pagamento. É diferente de quem faz um financiamento, que acaba se tornando um devedor.

No Consórcio Luiza, que pertence ao Magazine Luiza, o crescimento da procura por serviços foi de 43,6% de janeiro a junho, mais do que a média. No nordeste do país, a expansão foi de 150%, segundo dados da empresa.

- O consórcio funciona como uma poupança programada, ou seja, você pode esperar para ter seu bem por meio de sorteio ou ofertar um lance e retirar antes. E por não ter juros, se torna uma alternativa mais econômica - diz a diretora do Consórcio Luiza, Edna Honorato.

Ela dá um exemplo prático que vai direto ao bolso. Para obter um crédito de R\$ 10 mil em 36 meses no consórcio paga-se uma parcela de R\$ 356,30. Já num financiamento, a parcela seria de aproximadamente R\$ 573,10, ou seja, uma diferença de R\$ 7.804,80.

A diretora do Consórcio Luiza diz que a maior procura, atualmente, está voltada para materiais de construção e mão-de-obra, mas serviços voltados para festas, como pagamento de buffet e salão, e tratamentos estéticos também tem crescido.

Rossi, da Abac, lembra que mesmo no atual cenário de juro mais baixo, o segmento de consórcios em geral continua crescendo. Houve uma expansão de 12,9% nos participantes, girando mais de R\$ 38 bilhões, um volume financeiro 5,8% maior do que os R\$ 36 bilhões movimentados no mesmo período de 2011.

- No segmento de veículos leves, por exemplo, o número de contemplações cresceu 25,6% no primeiro semestre do ano. Nós avaliamos que muita gente pode ter usado uma reserva financeira que tinha e dado lance para aproveitar a redução do IPI dos automóveis. Mas o número de participantes também cresceu de 1,3 milhão para 1,7 milhão, um aumento de 25% - diz Rossi.

O presidente da Abac avalia que o aumento no número de participantes no segmento de automóveis pode ter sido motivado por uma seleção mais rigorosa dos bancos para dar crédito.

- O juro caiu, mas os bancos ficaram mais criteriosos. Por isso, o consórcio pode ter sido a alternativa para muita gente que não teve acesso ao crédito nos bancos - avalia Rossi.