

Classe B lidera vendas de consórcios no Brasil

Segundo Abac, segmento detém 49% de participação. Em seguida, vem a classe C, com 30%

São Paulo - A classe C representa 30% do total de consorciados no País, afirmou ontem o presidente da Associação Brasileira de Administradoras de Consórcio (Abac), Paulo Roberto Rossi. A classe B é a líder na contratação desses serviços, respondendo por 49% do total de participantes ativos de consórcio. A classe A representa 20%, enquanto a classe D é apenas 1% desse total. Esta é a primeira vez que a Abac realiza essa pesquisa, o que impede a comparação com outros momentos.

De acordo com Rossi, a Abac acredita em uma migração maior das classes C e D aos consórcios já em 2013, mas disse ainda não ter uma perspectiva de quanto será esse aumento. De acordo com ele, essa migração esperada é um dos fatores

RECORDES

Em 2012, o sistema de consórcios bateu recordes em seus três principais indicadores

Participantes (consorciados)

■ 5,18 milhões (em dezembro/2012)

■ 4,65 milhões (em dezembro/2011)

crescimento: 11,4%

Vendas de novas cotas (novos consorciados)

■ 2,53 milhões (janeiro-dezembro/2012)

■ 2,49 milhões (janeiro-dezembro/2011)

crescimento: 1,6%

Contemplações (consorciados que tiveram a oportunidade de comprar bens)

■ 1,23 milhão (janeiro-dezembro/2012)

■ 1,09 milhão (janeiro-dezembro/2011)

crescimento: 12,8%

Fonte: Abac

que levam a associação a esperar crescimento entre 5% e 7% na contratação de consórcios em 2013.

“A classe C está descobrindo o sistema de consórcios e as vantagens que ele oferece com relação aos financiamentos. Se a pessoa não tem pressa em receber o bem, o consórcio será um grande aliado com baixas taxas administrativas - bem

menores que os juros do financiamento”, afirmou.

Rossi afirmou que os serviços oferecidos pelas administradoras de consórcio são aqueles mais desejados pela classe C. Ele se apoiou em uma pesquisa interna da associação que mostra que 72% dos integrantes da classe C sonham em ter um imóvel e outros 45% em ter um automóvel.

“São áreas que os consórcios atuam fortemente”, enfatizou. A classe D, na visão de Rossi, ainda precisa descobrir o sistema, o que poderia levá-la a contratação de mais serviços devido à estabilidade econômica e ao elevado volume de empregos. “Esses fatores permitem que as pessoas de qualquer classe social se planejem no médio e no longo prazo”.

JUROS

Indagado se a queda nas taxas de juros registradas ao longo do ano passado - que baixou a taxa média Selic a 7,25% ao ano - preocupa o mercado de consórcios, Rossi afirmou que o setor atualmente não sofre mais influência direta da redução ou do aumento das taxas de juros, como ocorria no passado.

“Temos um público próprio, já estamos consolidados como um mercado diferentemente dos financiamentos, que atraem pessoas com outros objetivos. Se alguém quer comprar algo de imediato, sabe que irá pagar por isso com os juros do financiamento. Já nos consórcios, a procura é de quem não tem essa pressa em ter o item, mas que prefere evitar as taxas de juros. Nossa taxa média de administração é de 0,2% ao mês, bem abaixo da taxa média”, argumentou. (AE)