

# Consórcios crescem em todo o País

Entre motivos da alta está restrição ao crédito para comprar carros

MICHAEL SANTOS  
DA REDAÇÃO

Alguns números da economia não andam bons e causam problemas. A inadimplência, por exemplo, está em alta e, consequentemente, a restrição de crédito aumenta. Diante deste quadro, como comprar um carro 0 km sem precisar dar 30 ou 40% do valor total como entrada, além de pagar juros altos? O ideal é fazer planejamento financeiro e, com ele, o consórcio surge como boa opção, tanto que essa modalidade vem crescendo em todo o Brasil.

Hoje, as instituições bancárias e as financiadoras temem não receber o valor emprestado de volta. Isso é baseado por índices. De acordo com o Serasa Experian, a inadimplência teve alta de 12,9% no mês passado em comparação com o mesmo período de 2012.

Com isso, o grau de exigência para conseguir empréstimos aumentou. E como nem todos têm condição de arcar com alto valor de entrada e encarar poucas parcelas, o jeito é apelar para outras alternativas.

Assim, o consórcio está em elevação. Para que se tenha ideia do avanço, segundo dados de novembro do ano passado, divulgados pela Associação Brasileira das Administradoras de Consórcios (ABAC), em um ano houve alta de 21,2% nas contratações ligadas a veículos leves.

"Com a questão da seletividade do crédito, recorre-se ao consórcio para comprar. Mas tem de entender as regras", alerta

## Jovens

**104**

por cento

é o crescimento em relação a pessoas com idade entre 20 e 29 anos. Isso no período de 2006 a 2012, de acordo com a ABAC

## Mãozinha

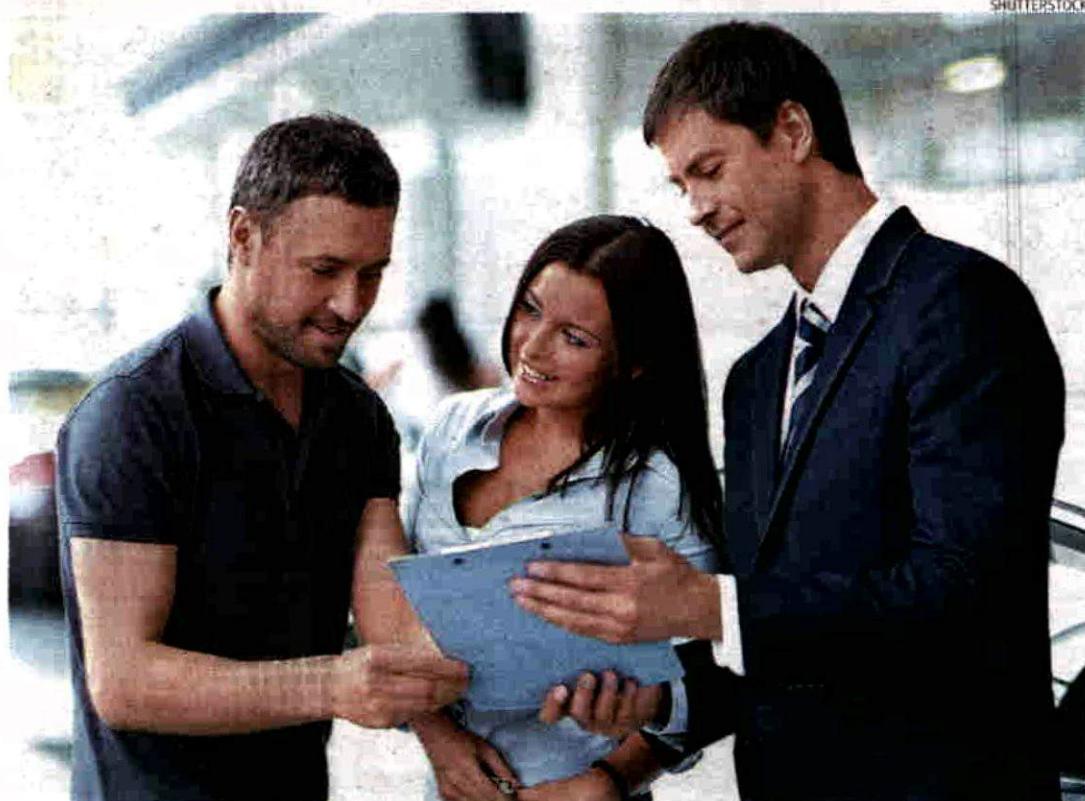
Segundo Rossi, pode-se usar até 10% do valor total do consórcio para pagar IPVA, seguro e outras despesas com despachantes.

Paulo Roberto Rossi, o presidente da ABAC.

Uma dessas regras é a paciência, já que se trata de um investimento de médio a longo prazo. "Se tem urgência (de comprar o automóvel), pode optar por financiamento. Porém, terá de dar entrada, terá juros. E tem o crivo da financeira, o que pode ser impeditivo", diz Rossi. "Caso não precise de um bem para já, e o desejo é a construção de patrimônio de forma econômica, aí se torna interessante o consórcio", conclui.

Os benefícios são vários. Primeiro, por se estipular mensalidades que caibam, com certeza, no bolso. E mais: há sorteios periódicos, permitindo que o consorciado consiga o carro antes de terminar de pagar. Em último caso, no final do contrato, só retirar o bem.

"Aqui, existe a condição de pagar em 60 meses e ainda ser contemplado em um lance", lembra Leila Ferreira, gerente do Embracón, empresa do setor que atua em todo o País.



Consórcios cresceram 21,2% em um ano e a classe C foi uma das grandes responsáveis pelo progresso

## Norte lidera

O momento econômico brasileiro faz com que haja melhor distribuição de renda (ainda que longe do ideal). Talvez, por esta razão, a região Sudeste não seja a que mais cresce na modalidade - apesar de ser a mais rica do País. Hoje, quem mais opta pelos consórcios é o Norte. Em pesquisa feito pelo Embracón, o local era responsável por 9,6% das contratações em 2010. Ano passado, sua participação foi para 17,3%. Na sequência, apareceu o Nordeste, com total de 16,3%. Já a terceira foi a região Sul, com 15,1%. O quarto é o Centro-Oeste, com 13,7%. O Sudeste é o último, com 13%.

## É preciso ter calma



"Se tem urgência (de comprar o automóvel), pode optar por financiamento. Porém, terá de dar entrada, terá juros. E tem o crivo da financeira, o que pode ser impeditivo. Caso não precise de um bem para já, e o desejo é a construção de patrimônio de forma econômica, aí se torna interessante o consórcio".

Paulo Roberto Rossi, presidente da ABAC, explicando que se a escolha do consumidor for pelo consórcio, é preciso ter paciência, pois é uma opção para obter o carro de médio a longo prazo

## Classe C aumenta sua participação

■ Quem parece ter entendido os benefícios oriundos dos consórcios é a classe C. Dados da entidade especializada no assunto revelam que o crescimento da participação dessa camada da sociedade é alto: 108% de 2006 a 2012.

Diante disso, a alternativa acaba ganhando adeptos. "É uma compra mais programada, com parcela que o cliente pode pagar. É aquisição mais saudável e programada", ressalta Leila.

Talvez por tudo isso, o Sude-

te, apesar do poder aquisitivo, esteja com boa evolução na participação. Conforme pesquisa do Embracón, em 2010, a participação dos consórcios da região nas vendas de automóveis era de 7,7%. Ano passado, foi de 13%.