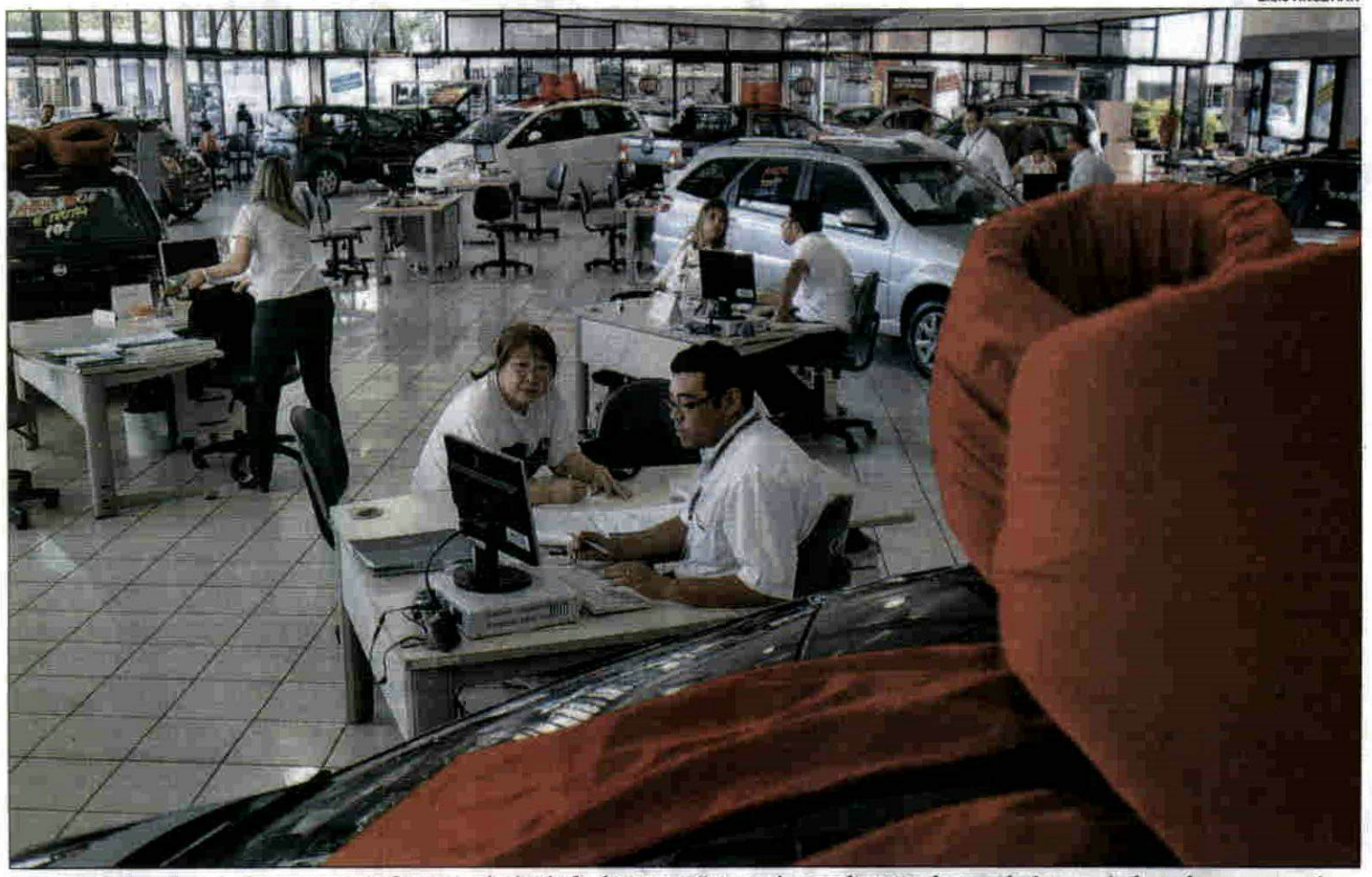
Consórcio vai ganhando espaço

Mais barato e sem a burocracia de um financiamento comum, modalidade cresce dois dígitos ao ano

Adriana Leite
DA AGÊNCIA ANHANGUERA
aleite@rac.com.br

Elcio Alves/AAN



Concessionária de veículos: segmento de automóveis ainda é o campeão no número de cotas de consórcios - e ainda pode crescer mais

O setor de consórcios cresce com força no País. Renda mais estável, consumidores mais conscientes sobre planejamento econômico e limitações para conseguir crédito nos financiamentos impulsionam o segmento.

Carro e casa ainda lideram, mas serviços também se ampliam

Os veículos estão no topo da lista dos mais cobiçados pelos consorciados. Nos dois primeiros meses do ano, a quantidade de novas cotas cresceu 25,2% - as vendas passaram de 123 mil no primeiro bimestre de 2012 para 154 mil agora.

O mercado de Campinas é igualmente promissor quanto o nacional. Nas concessionárias locais, a venda de cotas de consórcio vem crescendo a um ritmo de menos dois dígitos nos últimos anos - sem contar empresas independentes, bancos e as próprias montadoras.

Mas não são apenas veículos que podem ser comprados via consórcio: nas carteiras das administradoras, há espaço para praticamente qualquer produto. E até serviços.

Dados da Associação Brasileira de Administradoras de Consórcios (Abac) mostraram que no mês de fevereiro havia 5,3 milhões de participantes no sistema, 10,4% mais que no ano passado. No acumulado dos dois primeiros meses de 2013, foram comercializadas 407 mil novas cotas, 5,2% acima do mesmo período de 2012.

O presidente da entidade, Paulo Rossi, afirmou que o volume de negócios começou 2013 com um montante acima de R$ 12,5 bilhões. "O segmento vive um momento de alta. No ano passado, também registramos crescimento nas vendas de cotas e participantes. A casa própria e um automóvel na garagem é o sonho da maioria dos brasileiros", comentou.

Para ele, os resultados positivos do setor mostram que os brasileiros podem finalmente, estar aprendendo a se planejar na hora de comprar um bem de maior valor.

"Pouca gente tem dinheiro à vista para comprar uma casa ou um carro, e conseguir financiamento não é mais tão fácil. Além das exigências de praxe, há um valor mínimo de entrada que varia conforme o bem", comentou.

Os consórcios, por outro lado, são bem mais acessíveis e oferecem crédito mais barato - mas o consumidor não pode esquecer que se trata de uma compra planejada. Rossi acentuou que os consórcios que oferecem serviços são os que mais crescem, embora a quantidade de cotas ainda seja bem menor do que as de imóveis ou veículos.

"Várias empresas estão atuando no mercado. Há cooperativas, redes de varejo, montadoras, bancos e administradoras independentes que oferecem consórcios", afirmou ele, lembrando que empresas que atuam no setor precisam ter registro no Banco Central. "Há pelo menos 215 delas que são cadastradas, das quais 190 ativas no mercado".

Crescimento

O diretor do Bradesco Consórcios, Hélio Vivaldo Domingues Dias, afirmou os segmentos de automóveis, imóveis e pesados são os mais fortes do setor. "O consórcio está em franca expansão no Brasil, e é um bom negócio porque não paga taxas e tributos como o IOF (Imposto sobre Operações Financeiras)", comentou.

Há, claro, a taxa de administração - mas mesmo aqui é possível levar vantagem: basta pesquisar para encontrar as menores. Dias garante que as do Bradesco estão entre elas. "Nossa carteira tem mais de 780 mil cotas ativas, sendo que 542,8 mil são de veículos".

A Caixa Econômica Federal informou que seus consórcios de automóveis e imóveis praticamente dobraram em número no primeiro trimestre em relação ao mesmo período de 2012 na região de Campinas: o índice foi de 95,81%.

Já o Itaú divulgou que seu consórcio de veículos tem grupos com até 180 meses de duração e de até 192 meses no caso de imóveis.

SAIBA MAIS

O Segmento de consórcios de veículos leves no Brasil

Participantes	1,95 milhão (fevereiro/2013)
Vendas de novas cotas	154 mil (janeiro e fevereiro/2013)
Contemplações	63,5 mil (janeiro e fevereiro/2013)
Valor médio das cotas	R$ 41 mil

Consumidor aprova o sistema por vários motivos

Os consumidores que preferiram pagar o consórcio para adquirir um bem garantem que o custo é bem menor do que o de um financiamento. Mas alertam que a operação é de longo prazo e a pessoa deve lembrar que é uma compra planejada.

"Eu já tinha um carro e decide fazer um consórcio para comprar outro. O consórcio é como uma poupança, e tem que ser uma obrigação. Como para muita gente não é fácil guardar dinheiro todo mês, o consórcio é uma boa saída", disse a analista financeira Renata Sayuri Tanaka, que fez um consórcio com duração de quatro anos - e acabou contemplada após dois anos e meio.

O editor de Artes Luis Paulo Silva comentou que comprou uma moto por meio do consórcio e tem outros dois ativos atualmente. "A primeira moto já vendi. Agora estou com dois outros consórcios. O custo é bem menor do que um financiamento e é bem fácil de entrar num grupo. Não tem burocracia como num financiamento". Outra vantagem citada por ele é que, em caso de atraso numa parcela, não há os encargos pesados cobrados em financiamentos comuns.

O gerente geral do Grupo Tempo Veículos, Reinaldo Negreiros, afirmou que a participação das operações de consórcios nas vendas de veículos da empresa vem crescendo. "Atualmente, o consórcio representa 8% das nossas vendas. Ainda é um número pequeno, mas que está crescendo bastante". (AL/AAN)