

Cidades

Clima na RMC

min. 16° max. 28°



Predomínio de Sol



5% possibilidade de chuva

CPTec | Unicamp

Edição: George Aravanis | george@tododia.com.br | 19-3471-2795

AMERICANA

Variedade de serviços impulsiona consórcio

Modalidade serve para financiar de serviço de pedreiro a tratamento dentário; alta foi de 36% ano passado

THOMAZ FERNANDES
REGIÃO

De casamentos a serviços dentários; de festas de 15 anos a equipes de pedreiros; de intercâmbio para os filhos a próteses de silicões, a gama de serviços contratáveis por meio de consórcios de serviços é praticamente ilimitada e impulsiona o crescimento do modelo, que existe há apenas seis anos.

Os consórcios de serviços têm apenas 25 mil participantes no País atualmente, segundo levantamento da Abac (Associação Brasileira de Administradoras de Consórcios) em abril de 2015, mas o número já é 36% maior do que o do mesmo período do ano passado, quando eram 18 mil. A expectativa da associação do setor é que o modelo se expanda ainda mais.

SEM JUROS

As vantagens nos consórcios são sobretudo a falta de cobrança de juros e a flexibilidade na contratação de serviços depois que o cliente é contemplado - o interessado pode contratar um consórcio para determinado serviço e mudar a escolha depois.

"O Brasil tem um setor de prestação de serviços muito forte, isso permite que a gama de investimentos possíveis seja grande", explicou Paulo Roberto Rossi, presidente da Abac. Apesar das vantagens, nem todas as administrado-

ras aderem ao modelo em função dos baixos valores das comissões e da dificuldade de cobrança em casos de inadimplência (*leia texto ao lado*).

Pela regra do setor de consórcios, o participante terá direito a um crédito financeiro até o fim do contrato. Sorteios periódicos - mensais, quinzenais ou semanais - dão a chance de os participantes serem contemplados antes do fim das parcelas e, caso tenha interesse, o consorciado tem direito a dar um lance com uma quantia em dinheiro para aumentar as próprias chances nos sorteios.

SÓ SERVIÇOS

Uma vez contemplado, o participante é obrigado a usar a quantia com qualquer tipo de serviço. Ele é proibido, por exemplo, de usar o recurso para a compra de bens. Além do preço das parcelas, uma taxa administrativa é embutida nas parcelas, mas inferior aos juros presentes nos financiamentos. O período de parcelamento chega a 42 vezes.

No Brasil, a média de créditos contratados em consórcios de serviços é R\$ 8,5 mil, mas o valor praticado no País chega

25

mil pessoas pagam pelo consórcio de serviços no País, segundo a Abac

a até R\$ 18 mil.

Para Rossi, esta flexibilidade permite mudanças de investimentos durante o "percurso" do consórcio. "Há casos em que os contemplados entram planejando férias e no meio do caminho têm despesas diferentes, decidem investir em outras coisas, tudo muda", disse.

Plástica lidera a procura

A cirurgia plástica é líder na procura pelo consórcio de serviços.

O segmento de serviços residenciais fica em segundo lugar, seguido por festas e eventos, serviços automotivos, odontológicos e educacionais. Além desse ranking, entram também na lista cursos de fotografia, auto escola e até troca de estofamento.

A vendedora Érica Rodrigues de Assis, 25, entrou em um consórcio para colocar uma prótese de silicone e se programa para dar um lance no meio do ano, período que considera ideal para fazer a cirurgia.

"Como eu sempre quis colocar uma prótese nos seios, decidi fazer o parcelamento pelo consórcio, que é mais barato", disse.

|TF

frase

"O Brasil tem um setor de prestação de serviços muito forte, isso permite que a gama de investimentos possíveis seja grande"

Do presidente da Abac, Paulo Roberto Rossi

42

vezes é o número máximo de parcelas no consórcio de serviços, diz Rossi



Paulo Roberto Rossi, presidente da Abac, espera alta na demanda

Inadimplência preocupa, diz vendedor

João Paulo de Almeida trabalha em uma administradora de consórcios em Campinas e, no início da carreira fazia a venda de consórcios de serviços.

Ele trabalha por comissão, e afirmou que o modelo não é o mais procurado pelos profissionais.

"O trabalho para vender um consórcio de R\$ 8 mil

é o mesmo para vender o de um imóvel de R\$ 50 mil, então buscamos os outros modelos", disse.

Almeida disse ainda que o risco de inadimplência do modelo também é maior. "O serviço não é alienável, então muitas vezes a pessoa para de pagar assim que é contemplada e não dá para tomar (de volta) o

serviço prestado", disse.

O presidente da Abac, Paulo Roberto Rossi, pondera que cabe à administradora criar formas de cobrança.

"A administradora pode pedir um fiador, a oferta de um bem ou qualquer outra coisa que garanta esse pagamento", disse Rossi.

|TF