

[HOME](#) > [ESTATÍSTICA](#)

# Difícil, mas possível!

Cautela dos consumidores pode segurar o forte crescimento do setor de consórcios

04/02/2016 12:17

Mesmo em pleno auge da crise econômica em 2015, o mercado de consórcio apresentou crescimento, mostrando que, com seus diferenciais consegue conquistar os clientes mesmo em momentos de instabilidade econômica. Porém, em 2016, com a continuidade da crise, os consumidores devem estar mais cautelosos e receosos ao adquirir compromissos financeiros, o que pode prejudicar um pouco o setor. Para Miguel Ribeiro de Oliveira, economista da Anefac, isso deverá ser um obstáculo para o crescimento da modalidade. "Um ano de retração econômica e as pessoas tendem a adiar tudo. Seja a troca do carro, a troca do imóvel, da geladeira, tudo isso", afirma.

As dificuldades só se agravam frente ao cenário de redução de renda familiar e aumento da inflação e do desemprego. "O grande problema na economia são as incertezas. Porque além de a pessoa ser afetada pela renda, vendo que tem menores condições de sobreviver com seu salário que está perdendo valor frente a uma inflação mais alta, e, de outro lado, a incerteza de que ele estará empregado, a incerteza de como o país estará, o fazem adiar esses planos. Esse é o grande desafio, e isso é o que leva o consumidor a deixar para o segundo plano", comenta o economista.

Porém, a mesma retração econômica que mostra as dificuldades, pode apresentar oportunidades para os consórcios. Como as taxas estão mais altas, o que encarece os financiamentos, a modalidade se mostra uma alternativa para aqueles consumidores que não desistirão de seus sonhos mesmo em meio à crise. "As grandes oportunidades que o setor tem, é o fato de que estamos em um ambiente de juros altos e isso encarece os financiamentos. Como o consórcio tem um custo mais baixo que os financiamentos, a oportunidade é justamente essa", sinaliza Ribeiro de Oliveira.

É nesse sentido que o mercado de consórcios deve trabalhar. De acordo com Ribeiro de Oliveira, as empresas de consórcio devem focar em convencer os consumidores das vantagens da modalidade, como a possibilidade de ter uma poupança programada para o futuro e o fato de as taxas serem bem menores que nos financiamentos comuns.

**EXCLUSIVO**

» Miguel de Oliveira