



## visão panorâmica

### MERCADO

# Consórcios na frente

A alta nos juros e financiamentos caros têm levado consumidores a optarem pelos consórcios, que cresceram 62% para automóveis e 145% para motocicletas

#### FABÍOLA ABESS

Especial para o DINHEIRO

Trocar de carro ou investir na aquisição de um imóvel passou a ficar na lista de espera de prioridades para muitos, entretanto, com o consórcio o projeto ainda é possível sonhar. Esta = é a modalidade de aquisição destes bens que mais cresceu em volume de faturamento.

Os negócios feitos por meio de consórcios envolvendo aquisições de bens (imóveis e veículos) e de serviços aumentaram 13,9% no período de janeiro a dezembro do ano passado, com o fechamento de contratos no valor total de R\$ 89,61 bilhões, superando o montante registrado em 2014 (R\$ 78,68 bilhões). Os dados são da Associação Brasileira de Administradoras de Consórcios (Abac).

Os números animam o setor. "Já é bem significativo. E se comparar de janeiro a novembro de 2015 teve um crescimento de 15,5%", comenta o gerente de vendas da filial Manaus do Embrac, especiali-

zada em consórcio de automóveis, motos e imóveis.

Em volume de cotas, houve no Amazonas o crescimento de novos contratos acima de 13% no segmento de imóveis, 62% para automóveis e 145% para motocicletas. Em reais, somente o segmento de motocicletas o faturamento cresceu em 200% e o de imóveis veio em volume de cotas em 11,18%.

A dica do especialista é que o cliente procure empresas que disponham de suporte em todo o Brasil para facilitar a consulta e resolver todas as questões relativas ao consórcio de forma presencial. E indica a opção de dar lances de valores maiores nas mensalidades. O tempo de consórcio varia de acordo com o tipo - um consórcio de um automóvel pode ter uma duração de 24 a 80 meses, para imóveis esse tempo é de até 180 meses.

"Em vez de dar um valor para a entrada de um financiamento, o cliente dá um lance com esse valor e baixa tanto o valor quanto a quantidade de parcelas", explica o gerente.

Segundo o especialista, participar de um consórcio é uma

#### destaque

Para o diretor executivo de estudos e pesquisas econômicas da Associação Nacional dos Executivos de Finanças, Administração e Contabilidade (Anefac), Miguel José Ribeiro de Oliveira, o setor automotivo apresentou queda em virtude do cenário econômico que contribui para os altos índices de inadimplência e inflação elevada.



Arte: Thiago Rocha

questão de planejamento. Como não se trata de um empréstimo, o cliente tem liberdade para comprar algo que calha dentro do orçamento dele. Por isso, ele define quanto ele vai pagar e quando vai receber o bem. "O brasileiro tem pensado mais em comprar algo que vai caber no orçamento dele, e quem compra programado paga mais barato", destaca o gerente sobre a vantagem dessa modalidade de compra.

### PONTOS

#### Pesquisa

Recente pesquisa da Abac revelou que 60% do público de consórcio pertence ao sexo masculino, 57% estão acima dos 40 anos, sendo que 72% são casados, 42% com filhos menores de 19 anos. A

#### Abrangência

A pesquisa foi realizada com 1.400 entrevistados em oito cidades brasileiras.

#### MAIORIA Classe C

A classe C mantém-se expressiva nos consórcios, mas com a crise está dividindo espaço com as classes B e D, diz a Abac.



### PERSONAGEM

#### PITER GILONNA

34 anos, vendedor

## Em 3 meses fui contemplado

O consórcio pra mim é a melhor forma de tirar um bem, até mesmo porque os juros são muito baixos - comparados ao financiamento que é o dobro - e do valor do bem. Outra vantagem que pode até ser mais rápido se você der um lance. Já fui contemplado e comprei uma moto seminova modelo Honda CBR-600 ano 2013 com o proprietário. Em três meses fiz o consórcio, já tinha um valor do lance pra dar. No primeiro mês eu dei um lance menor e não fui contemplado, no segundo não fui contemplado e, no terceiro mês, dei um lance maior que os anteriores e fui contemplado. Eu acho que o consórcio vale a pena pra quem já tem um valor disponível para ter como lance e já quer o bem. Tem gente que faz o consórcio para ter como investimento. A moto que eu queria, se eu fosse comprar na concessionária eu iria pagar quase R\$ 60 mil, sendo que vale R\$ 30 mil. No consórcio, eu vou pagar só R\$ 6 mil de juros em 80 meses.