



Diarioweb | Economia

Crise econômica vira incentivo para consórcios

Autor não informado 31/07/2016 22:44:45



Anna Flavia Morelli Nunes, da Jem Comercial Limitada, sempre compra cotas de consórcios para manter caminhões da empresa renovados

As taxas de juros para pessoa física e jurídica não param de subir. Em junho, por exemplo, a taxa média subiu 0,10 ponto percentual, o que corresponde a uma alta de 1,26% no mês, atingindo 8,06% ao mês e 153,50% ao ano, a maior desde setembro de 2003. Com isso, utilizar qualquer tipo de financiamento para a aquisição de imóveis, veículos ou mesmo outros bens tem se tornado pouco atrativo. E é nesse cenário que os consórcios acabam ganhando espaço.

Entre as principais empresas que comercializam esse tipo de produto em Rio Preto, o primeiro semestre de 2016 foi um período de comemoração, com crescimento nas vendas de cotas que chegam a quase 30% na comparação com o mesmo período de 2015. A razão principal para esse destaque é justamente o fato de que o consórcio acaba representando um custo final bem inferior ao de financiamentos, como explica o contador e consultor financeiro João Elias Martins.

“Considerando a economia bastante significativa que esta modalidade oferece em relação ao financiamento, muitas empresas e pessoas que desejam trocar de carro ou imóvel, por exemplo, em vez de financiar a troca, fazem o consorcio e vão pagando até serem contemplados. Neste momento, fazem a troca do bem. É uma excelente recompensa pela paciência e pelo planejamento”, afirma.

Tanto que é muito comum que o consumidor já inicie o pagamento de uma nova cota assim que termina a atual, garantindo a realização de um novo projeto ou desejo de consumo no futuro, garante Martins.

A pedido do Diário, o consultor montou uma comparação entre o consórcio e o financiamento para a aquisição de um automóvel no valor de R\$ 50 mil. Considerando um plano de 60 meses e as taxas médias de

mercado para a administrativa do **consórcio** e para o juro cobrado no financiamento, o consumidor teria um custo extra total de aproximadamente 20% em um **consórcio**, enquanto que no financiamento, esse valor extra pode variar entre 56,3% e 94,12%, dependendo das taxas (veja no quadro os valores).

Segundo o diretor de **consórcios** da Rodobens, Ronald Macedo Torres, o **consórcio** é uma ferramenta quase imune a períodos de crise intensa. Na verdade, a crise acaba contribuindo para a expansão. “Com juros altos e crédito escasso, o **consórcio** se beneficia. Toda a mecânica do negócio favorece esse crescimento. Se o consumidor usa um financiamento para adquirir um bem, no momento da aprovação ele já é um devedor. No **consórcio** não. Quem adquire se torna um credor do sistema”, diz.

A divisão de **consórcios** da empresa acaba de completar 50 anos com recorde de vendas. Além de crescer aproximadamente 7% no primeiro semestre, só em junho a empresa atingiu um total de R\$ 398 milhões em créditos comercializados, resultado que supera em R\$ 72 milhões o melhor desempenho já registrado na história da empresa.

TUDO SOBRE OS CONSÓRCIOS

Vantagens

- Exceleste opção para adquirir bens/serviços com baixo custo adicional cobrado, levando em conta as opções de financiamento existentes
- Possibilidade de compra do bem/serviço pretendido antes de "juntar" todo o dinheiro
- Para aqueles que já possuem uma parte dos recursos, maior chance de obter o crédito/contemplação pelas opções de lance
- Quando demorar para ser contemplado, o consumidor receberá o valor do crédito ou do bem atualizado

Desvantagens

- Não recomendado para quem tem urgência na aquisição de algum bem/serviço
- Possibilidade de ser contemplado por último
- As contemplações por lance costumam ser maior que 50% do crédito nos primeiros anos

Vocabulário

- Grupo** - É o número que identifica o grupo de clientes organizado pela empresa de consórcio
- Cota** - É o número de identificação do consorciado no grupo
- Assembleia** - É o momento em que ocorre o sorteio das cotas
- Lance** - É uma modalidade em que os clientes fazem ofertas de antecipação de valores. As ofertas são feitas de forma sigilosa. Vence aquele que der a maior antecipação de parcelas

Custos envolvidos

Taxa de administração

- Cobrada para que a empresa possa cobrir os custos de administração

Taxa de fundo de reserva

- Tem como finalidade ser uma reserva para cobrir a eventual falta de recursos por causa de inadimplências. Esta taxa é devolvida aos consorciados no final/encerramento do grupo

Exemplos

Aquisição de um automóvel em um plano de 60 meses - Valor de R\$ 50.000,00

	Consórcio	Financiamento
Taxa média mercado	4%	20% a 35%
Custo anual	0,33%	1,60% a 2,5%
Custo mensal	0,33%	1,60% a 2,5%
Custo total adicional	20%	56,30% a 94,12%

Fonte: João Elias Martins, contador e consultor financeiro

Clique na imagem para ampliar

Para Luiz Augusto Scalfi, diretor comercial da **Consórcio** Nacional Tarraf, o crescimento do setor também pode ser explicado por uma mudança comportamental do consumidor. “A crise fez o brasileiro aceitar que precisa de uma reeducação financeira e o **consórcio** foi a forma encontrada para poder guardar dinheiro, afinal, se o consumidor não tiver uma dívida para pagar, qualquer sobra ele acaba gastando.”

Com essa mudança de comportamento, a empresa viu suas vendas crescerem 28% no primeiro

semestre em relação ao primeiro semestre de 2015.

Já a **Consórcio** Finama registrou uma alta de em média 25% em relação ao primeiro semestre do ano passado. Além de todas as razões citadas acima, a dificuldade para conseguir crédito e a busca por economia contribuíram para o desempenho, afirma Daniel Soares da Silva, gerente comercial da empresa.

“As financeiras estão mais criteriosas para a liberação de créditos e o cliente também está em busca de mais informações para economizar na aquisição ou troca de veículo, moto ou imóvel. Como o **consórcio** não cobra juros, somente a taxa de administração, ele se torna mais atraente. Além disso, a aprovação do crédito é mais fácil”, diz.

Gustavo Zanon, CEO da Seguralta, credita o crescimento de 8,10% da empresa no primeiro semestre à qualidade do produto. “Atualmente, as linhas de crédito estão mais exigentes e com taxas que nem sempre cabem no bolso do consumidor. O **consórcio**, por sua vez, oferece a oportunidade de aquisição de bens com um baixo custo e prazos que agradam o consumidor.”

Empresária compra cotas para trocar frota

Empresas também podem se beneficiar das vantagens oferecidas pelos **consórcios** e é exatamente isso que a empresária Anna Flavia Morelli Nunes, da Jem Comercial Limitada, faz. Como o empreendimento lida com o transporte de carga, Anna Flavia tenta manter seus caminhões sempre renovados. Para isso, ela usa **consórcios**.

“Tenho sempre umas três cotas ativas para trocar os caminhões sempre que necessário. A cada seis anos, mais ou menos, fazemos a renovação. Assim não nos endividamos com financiamentos e os caminhões saem bem mais em conta, sem os juros cobrados pelos bancos”, conta.

Essa é uma técnica que ela aprendeu com o pai, que fundou o empreendimento. “Já utilizamos os **consórcios** há mais de vinte anos. Assim consigo manter minhas frotas sempre renovadas e atender melhor meus clientes”, diz Anna.

Empresa precisa ser confiável

A contratação de um **consórcio** deve ser muito bem pensada e a empresa escolhida bem avaliada para evitar qualquer dor de cabeça no futuro.

“Para atuar no segmento de **consórcio**, toda empresa deve ser autorizada pelo Banco Central, por isso,

certifique-se de que está escolhendo a prestadora certa. Atualmente, também há a opção de contratar **consórcio** pelos bancos. O importante é escolher uma empresa que ofereça ao consumidor um bom suporte de atendimento e de acompanhamento das assembleias, inclusive com alguma forma de assisti-las”, aconselha João Elias Martins, contador e consultor financeiro.

Além do Banco Central, vale procurar por informações em outros meios, afirma Ronald Macedo Torres, diretor de **consórcios** da Rodobens. “Procure por referências junto à Associação Brasileira de Administradores de **Consórcios** (**Abac**), verifique as operações já realizadas, analise o perfil e a satisfação dos clientes com as empresas em sites como o Reclame Aqui. São pontos importantes para auxiliarem na hora da decisão.”

Outro fator básico, mas que pode passar na hora de fechar o negócio é ter certeza de que a parcela que deverá ser paga cabe em seu orçamento.



Guilherme da Silveira e a mulher, Késia, são adeptos do **consórcio** para todas as necessidades: carro, casa e maquinário

Compra de veículos e imóveis move segmento

Apesar de os **consórcios** servirem para a aquisição de qualquer tipo de produto ou serviço, veículo e imóveis continuam sendo os mais comuns. O empresário Guilherme da Silveira, de 40 anos, e a esposa, Késia, são adeptos do **consórcio** para todas as necessidades. “Compramos carro, imóvel, maquinário para a nossa empresa, tudo utilizando **consórcios**. Quando terminamos de pagar um, já

começamos outro.”

A razão para isso é justamente o preço, afirma Guilherme. “É uma forma de adquirir o que queremos sem os juros que são muito altos e encarecem muito o produto final”, afirma.

A economia também foi a motivação do dentista Roberto de Senzi Carvalho, de 42 anos. Ele queria trocar seu carro no fim do ano passado e foi analisar as opções. Para comprar um veículo novo com um financiamento ele acabaria pagando duas ou três vezes mais. Com o **consórcio** ele teria apenas a taxa administrativa.

“Não tive dúvidas. Optei pelo **consórcio**. E ainda tive a sorte de tudo ter sido muito rápido. Já no primeiro mês dei um lance, ele foi aceito e no mês seguinte já estava com o carro”, conta.

Mas nem todo mundo tem essa sorte. Por isso a paciência é um fator fundamental na hora de escolher o **consórcio** como forma de adquirir um bem, explica o consultor financeiro e contador João Elias Martins.

“Os **consórcios** não são recomendados para quem tem urgência na aquisição de algum bem ou serviço. É importante levar em conta na hora da escolha que você pode ser o último a ser contemplado.”

<http://www.miti.com.br/ce2/?a=noticia&nv=thue8UPiUeZs0tFZI2VTbw>