

Você investe

Consórcio volta ao cenário como opção para comprar bens

Custo mensal é inferior ao de um financiamento, dizem especialistas. Em julho, venda de cotas cresceu 7,3%

ANA PAULA RIBEIRO
ana.ribeiro@sp.oglobo.com.br

-SÃO PAULO E RIO- A economia ainda está em recessão, e a recuperação só deve vir no ano que vem. Essa situação faz com que os consumidores comecem a retomar seus planos de consumo, mas, como o momento é de cautela, a saída é planejar. Nesse cenário, o consórcio é uma opção para quem não tem pressa em ter um determinado bem, seja um carro ou um imóvel, mas precisa de algum tipo de incentivo para poupar — no caso, um carnê mensal de pagamentos. Com isso, desde maio, as administradoras de consórcios vêm observando um crescimento na demanda. O total de cotas vendidas em julho (último dado disponível) chegou a 182 mil, alta de 7,3% em relação ao mês anterior, de acordo com a Associação Brasileira de Administradoras de Consórcios (Abac).

— O consórcio serve para quem, primeiro, não precisa do bem imediatamente e, segundo, não tem disciplina financeira de poupar, então o carnê vai ajudar nisso — explica Mauro Calil, especialista em investimentos do banco Ourinvest. Calil lembra que, embora o ideal seja cada pessoa ou família fazer sua própria poupança, algumas pessoas não têm esse hábito e, neste caso, o consórcio serve como um instrumento de educação financeira. Ainda assim, ele ressalta que é preciso pesquisar as melhores taxas.

OPÇÃO PARA QUEM PODE ESPERAR

No sistema de consórcio, o consumidor passa a fazer parte de um grupo, no qual todos têm por objetivo comprar o mesmo tipo de bem. Mensalmente, será feita uma contribuição, de acordo com a cota de cada um, que será paga ao longo do contrato. Este pode chegar a 80 meses, no caso de um veículo, ou até 200 meses, quando o alvo é um imóvel.

O acesso ao bem se dá por meio de uma carta de crédito. Para obter essa carta, o cotista depende dos sorteios feitos mensalmente pelas administradoras de consórcio. Outra opção é dar um lance: os mais elevados são contemplados. Se o cotista não conseguir por qualquer

dessas duas vias, terá de esperar o final do contrato. É por esse motivo que os especialistas ressaltam que o consórcio é um produto para quem não tem pressa.

Esse foi o caso do empresário Carlos Eduardo Baeta, que recorre ao consórcio para trocar periodicamente os carros de sua empresa de projetos de iluminação. Para ele, é uma maneira mais barata de renovar a frota, e o custo compensa, já que é uma aquisição programada.

— Fico com a frota renovada sem onerar o orçamento. Em toda compra imediata você acaba pagando mais caro, são compras rápidas e impulsivas. Todo mundo quer entrar numa loja, comprar um carro e sair dirigindo. É ótimo, mas é mais caro. Quando você coloca no custo mensal, fica bem mais acessível — conta o empresário.

Baeta, que fez os últimos consórcios por meio da empresa Rodobens, ressaltou que é importante pesquisar, para verificar se a administradora é confiável.

O custo muitas vezes é visto como vantajoso, porque no consórcio não há incidência de juros, apenas de taxas de administração. Nas simulações disponíveis pela Rodobens, por exemplo, em uma carta de crédito de R\$ 36,8 mil, suficiente para comprar um Siena 1.0, da Fiat, a taxa de administração é de 17% pelos 72 meses do contrato.

Ao mês, isso é equivalente a um custo em torno de 0,20%, enquanto em um financiamento as taxas mensais podem superar 1%.

A combinação de um custo financeiro baixo e de uma compra planejada tem voltado a atrair interessados, segundo dados da Abac. Mas, se em julho o número de cotas vendidas registrou alta de 7,3%, no acumulado do ano, o setor ainda registra retração de 11,7%. A expectativa é que essa recente recuperação se mantenha até o fim do ano, o que deixaria o número de novos consorciados em linha com o observado em 2015.

— Há uma demanda reprimida. Vemos primeiro essa recuperação nas vendas de cotas de veículos de passeio. Na sequência, deve começar a de caminhões e imóveis. O consórcio evita o consumo exagerado. É uma compra

RAIOS X DO SETOR				
Em julho		De janeiro a julho		
	Participantes ativos	Tiquete médio	Vendas de novas cotas	Volume de crédito disponibilizado
2015	7,15 milhões	39,1 mil	1,36 milhão	23,83 bilhões
2016	7,01 milhões	38 mil	1,20 milhões*	23,09 bilhões
Varição	-2%	-2,8%	-11,7%	-3,1%
Fonte: Associação Brasileira de Administradoras de Consórcios (Abac)			*Recuperação recente: Maio: 165,8 mil Jun: 169,5 mil Jul: 182 mil	
				Editoria de Arte



Público-alvo.

Mauro Calil, especialista em investimentos do Ourinvest: “O consórcio serve para quem, primeiro, não precisa do bem imediatamente e, segundo, não tem disciplina financeira de poupar”

planejada, e as pessoas precisam se organizar para isso — afirma Vitor Bonvino, presidente do conselho da Abac.

O valor médio da carta de crédito é de R\$ 38 mil. Isso se explica pelo fato de que, embora o consórcio também esteja disponível para imóveis, que demandam valores mais elevados, o produto é muito mais tradicional no setor automobilístico.

MELHORA DA CONFIANÇA É IMPORTANTE

No Itaú, o valor médio da carta de crédito para automóveis está em R\$ 30 mil. No caso de imóveis, é de R\$ 120 mil. A diretora de Consórcio do banco, Cristiane Magalhães, afirmou que, para imóveis, o consórcio em geral é utilizado como um complemento, uma vez que é a opção para quem vai trocar de apartamento (a carta de crédito serve para cobrir a diferença), comprar um terreno ou fazer a quitação antecipada de um financiamento imobiliário que tenha um custo mais elevado.

— O consórcio deve ter, no ano, um comportamento parecido com o observado em 2015, tanto em vendas como em número de participantes. Isso não deixa de ser um bom sinal em um cenário econômico como o atual — diz Cristiane.

Ela ressalta que, embora atraente em termos de taxa, é um produto mais voltado para casos específicos, como alguém que quer comprar um imóvel, mas ainda mora com os pais e não paga alu-

guel, ou quem planeja dar um veículo de presente para o filho quando ele completar 18 anos.

— A gente toma muito cuidado para não apresentar o consórcio como um substituto do financiamento. Isso vai frustrar o cliente se ele demorar a ter a carta de crédito, o que pode gerar um cancelamento do contrato. É preciso identificar para qual cliente o consórcio serve — explica a diretora do Itaú.

No Itaú, as taxas de administração para veículos variam de 12% a 14% em um prazo de cinco anos. Para imóveis, vão de 22% a 24% em até 15 anos de contrato.

— As vendas de consórcio vão se beneficiar do aumento da confiança. É uma decisão de compra a longo prazo, por isso a indicação de melhora do ambiente, da confiança, é importante — ressalta Cristiane. ●

Colaborou Gabriela Antunes, estagiária, sob a supervisão de Claudia dos Santos



JURO DEVE CAIR PARA IMÓVEIS NOVOS DE ATÉ R\$ 1,5 MILHÃO

Bancos poderão usar parte dos recursos da poupança para financiar unidades mais caras <http://glo.bo/2dMu3uID>