DCI
Diário Comércio Indústria & Serviços
R$ 3.00
EDIÇÃO NACIONAL
dci.com.br
ANO XVI • NÚMERO 3791
QUINTA-FEIRA, 18 DE MAIO DE 2017

DESTAQUES

## Consórcio de serviços cresce no ano e alcança vários tipos de cotistas

O consórcio de serviços cresceu 86,9% até março e o foco em créditos mais baixos e com médio prazo deve alavancar o segmento no ano. Para o presidente da Abac, Paulo Rossi, maior demanda está relacionada a um "preparo financeiro". PÁGINA 14

DIVULGAÇÃO

Os contratos para imóveis ganharam destaque, principalmente entre pessoas jurídicas e como forma de investimento para quem, após contemplado, aplica o recurso para obter rendimento

# Consórcio de serviços cresce no ano e alcança diferentes tipos de cotistas

**CRÉDITO**

**Isabela Bolzani**
**São Paulo**
isabela.bolzani@dci.com.br

**● O consórcio de serviços cresceu 86,9% na venda de novas cotas até março e o foco em créditos mais baixos e com médio prazo deve alavancar o segmento até o final deste ano. Na mesma linha, as cotas de imóveis e automóveis também começam a retomar no setor.**

Os últimos dados da Associação Brasileira de Administradoras de Consórcios (Abac) apontam que, no consolidado de janeiro a março de 2017 frente igual período do ano passado, a venda de novas cotas para os produtos de serviços avançaram de 3,05 mil para 5,7 mil. O volume de créditos comercializados, por sua vez, mais do que dobrou na mesma relação (108,4%), de R$ 19,45 milhões para R$ 40,54 milhões.

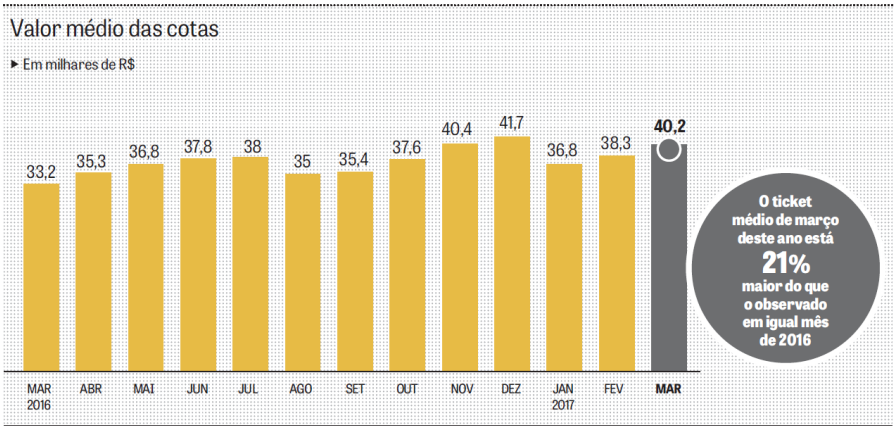
O consórcio de serviços seria uma "incorporação de benefícios" ao consumidor, desde as necessidades mais básicas, como reformas, compras de móveis ou manutenção da casa e carro, até a "realização de um sonho", como uma viagem ou um procedimento estético.

Para o presidente da Abac, Paulo Rossi, o consumidor não quer ser pego desprevenido e a maior demanda por esse tipo de consórcio está relacionada a um "preparo financeiro" para quando as projeções de melhora da economia se tornem realidade.

"O setor de serviços corresponde a 63% do PIB [Produto Interno Bruto] e fica cada vez mais evidente que as pessoas já se preparam para quando os sinais concretos de retomada surgirem, seja para contratar serviços ou para simples planejamento financeiro", pondera o executivo, reafirmando que o produto "se adapta às necessidades do consumidor".

O ticket médio de uma cota de consórcio de serviços oscila entre R$ 2 mil e R$ 16 mil, com prazo médio de 35 meses.

**SONHO EM PARCELAS**




FONTE: ABAC

### Projeto de vida

No sentido de planejamento financeiro, outros produtos também começam a ter novo fôlego no mercado.

Segundo o diretor geral da BR Consórcios, Rodolfo Montosa, o consórcio ganha força como "um mecanismo de construção de crédito" e, por isso, tende a se destacar ao longo deste ano.

> "Vendemos três vezes mais para empresários"
>
> "Eles querem menos burocracia"
>
> **RODOLFO MONTOSA**, DIRETOR GERAL DA BR CONSÓRCIOS

"É quando a maré baixa que conseguimos ver quem está nadando nu. E para não estarem desprevenidos da próxima vez que houver uma escassez, empresários e consumidores estão repensando seus orçamentos", avalia o diretor.

Ainda segundo dados a Abac, a venda de novas cotas dos automóveis leves e os imóveis mostraram crescimentos de 16,1% (de 219,3 mil para 254,6 mil) e 12% (de 45,9 mil para 51,4 mil), respectivamente, no período de janeiro a março deste ano frente iguais três meses do ano passado.

Em ambos os casos, os executivos entrevistados pelo **DCI** reforçam que o fato de não conter juros e apresentar prazos mais alongados tem alavancado esses segmentos.

"Os bancos ainda estão com crédito caro e restritivo e, para quem não está desesperado, o consórcio acaba sendo bem mais barato. No caso da Embracon, o consórcio de automóveis puxou alta de 30% em março comparado a fevereiro", comenta o diretor comercial da Embracon, Fabio Prado.

O diretor de consórcios da Unifisa, Luiz Fernando Savian, acrescenta que até mesmo no segmento *premium* e até mesmo com veículos aquáticos ou aéreos, os produtos tem se destacado. "Esse público também está preocupado em economizar e os setores que ficaram parados na recessão agora tendem a se levantar", afirma.

De acordo com a Abac, o ticket médio para os automóveis subiu 8,7% no primeiro trimestre frente igual período de 2016 (de R$ 39,3 mil para R$ 42,7 mil). Já nos imóveis, a alta foi de 22,1%, de R$ 111,7 mil para R$ 136,4 mil em igual relação.

De acordo com Montosa, da BR Consórcios, esse crescimento no valor médio das cotas de imóveis acompanha um movimento liderado por pessoas jurídicas, "alimentadas pela maior confiança na economia e pela menor burocracia. "No comparativo com o período de janeiro a abril de 2016, nós vendemos três vezes mais para empresários neste ano. A demanda vem tanto pela ampliação do negócio como pela menor restrição cadastral no credenciamento de pessoas jurídicas", elucida Montosa.

### Desistentes

Os executivos atentam, no entanto, para o cuidado na hora de comprar uma cota que se adapte à quantia e ao prazo a que o cliente está disposto.

"Os cancelamentos por falta de dinheiro giram em torno de 30%, mas é bastante minimizado com o pós-venda. De qualquer forma, é benéfico para os dois lados ter uma cota programada junto à administradora de forma que o cliente consiga ir até o final", conclui Luiz Savian, da Unifisa.