

# Consórcio quer 'popularizar' compra de helicóptero e avião

Grupo lançado no fim do ano passado já tem 240 cotas vendidas.

Financiamento livre de juros atrai quem está disposto a gastar R\$ 1,2 mi.

---

Anay CuryDo G1, em São Paulo

[imprimir](#)

Dono de uma rede de escolas de ensino à distância, o empresário Denis Madureira, 40 anos, passa mais tempo viajando com sua equipe do que na cidade onde mora, Alfenas, no sul de Minas Gerais. Para encurtar distâncias, ele decidiu comprar um avião. As quatro horas que levava para chegar a São Paulo de carro foram reduzidas para 90 minutos. Agora, para livrar-se do trânsito das grandes capitais onde tem escritório e estar ainda mais cedo no seu destino, Madureira quer um helicóptero.



Denis Madureira, dono de uma empresa de ensino à distância no Campo de Marte, zona norte de São Paulo (Foto: Flávio Moraes/G1)

De olho nesse público, de empresários de alto poder aquisitivo, dispostos a reduzir gastos com passagens aéreas ou mesmo chegar à casa de praia em menos tempo, empresas de consórcio já oferecem bens considerados de luxo, como aviões executivos e helicópteros. A vantagem anunciada é que, diferente das linhas de crédito disponíveis no mercado, esse modelo de compra cobra apenas taxa de administração, que reduz o valor da compra.

---

Queremos vender para aquele cara que pode ir para a Disney com seu próprio avião e nem imagina ou para aquele empresário que quer escapar do trânsito e chegar mais rápido a sua casa em Ubatuba " Caio Silva, diretor da Unilance

“A economia é muito maior comprando pelo consórcio. Só para você ter uma ideia: se seu financiasse o helicóptero, a uma taxa de juros de 1,3%, em 60 meses, pagaria uma parcela de R\$ 28 mil. No final, ele sairia por R\$ 1,8 milhão. Já com o consórcio, vou conseguir uma carta de crédito de R\$ 1,2 milhão, pagando R\$ 11 mil por mês”, disse Madureira, que tem uma cota de consórcio de um avião Cirrus e de um helicóptero Robinson, ambos de quatro lugares.

Com a proposta de “colocar os sonhos em prática, com um pouquinho por mês”, a Unilance, empresa paranaense de consórcios, especializada na oferta de bens de maior valor, lançou um grupo no final do ano passado, que hoje conta com 240 cotas vendidas de aviões e helicópteros.

“Dependendo do lugar para onde voa, quatro locações ao mês já equivalem ao preço de uma parcela do consórcio, que varia de R\$ 8 mil a R\$ 12 mil”, afirmou o diretor da Unilance, Caio Silva. No consórcio, há cartas de crédito para a aquisição desses equipamentos que podem ser pagas no prazo de 80 a 120 meses, com uma taxa de administração de 15% do valor.

A ideia do grupo é “popularizar” a compra de aeronaves executivas, principalmente para empresários em ascensão, já que os preços dos modelos oferecidos não ficam distantes da realidade de muitos.

“Queremos vender para aquele cara que pode ir para a Disney com seu próprio avião e nem imagina ou para aquele empresário que quer escapar do trânsito e chegar mais rápido a sua casa em Ubatuba [no litoral norte de São Paulo]. Tem muita gente ganhando dinheiro e estamos atentos a isso.” No grupo de consorciados, que terá o primeiro sorteio em meados de junho, a maioria dos participantes é de profissionais liberais, executivos e fazendeiros.



Empresário já tem um avião e comprou mais duas cotas de consórcio para um avião e outro helicóptero (Foto: Flávio Moraes/G1)

Diante da demanda por esse tipo de consórcio, que superou as expectativas da Unilance, outras empresas de avião ofereceram parcerias para que cartas de crédito para suas aeronaves também fossem vendidas. Hoje, o consórcio trabalha apenas com duas empresas norte-americanas, que têm representantes no Brasil. “O mercado de aviação ainda está engatinhando no Brasil, mas enxergamos um grande potencial. Percebemos que há um público que quer comprar seu próprio avião, que sentiu o gostinho andando em um de um amigo.”

Ainda que haja muito mercado para ser explorado, principalmente pelas empresas de consórcios, o Brasil só perde para os Estados Unidos quanto ao número de aeronaves executivas. De acordo com dados da Associação Brasileira de Aviação Geral (Abag), atualmente existem 1.225 aeronaves no país, contra 17.937 nos Estados Unidos. Depois do Brasil, aparecem Canadá (1.117), México (1.035) e Alemanha (664).

A oferta de bens de elevado valor também se estende a outros tipos de máquinas, como ultraleves e barcos e até máquinas agrícolas, que chegam a custar R\$ 1 milhão.

Apesar de recente, a oferta de aviões e helicópteros por meio de consórcio já anima o setor. Para o presidente da Associação Brasileira de Administradoras de Consórcios (Abac), Paulo Rossi, essa forma de pagamento começa a ganhar a preferência dos consumidores, atendendo a diferentes classes sociais. A previsão da entidade é que o crescimento de vendas de cotas, considerando todos os tipos de consórcio, seja da ordem de até 8% em 2011.

“A gente fica muito feliz que esses nichos estejam sendo explorados. O consórcio é um mecanismo de compra programada, de investimento. A melhor opção para quem comprar um avião ou um helicóptero, por exemplo, e não tiver pressa, é entrar em um consórcio.”

A demanda por esse tipo de bem, pago por meio de consórcio, pode ser consequência do momento vivido pelo país, que, ao mesmo tempo em que cresce, se vê obrigado a aumentar as taxas de juros para segurar o avanço da inflação. “Esse momento de juros altos já pode ser um reflexo das medidas de contenção de crédito. Se continuar assim, é esperado que a venda de cotas aumente ainda mais”, disse.

## Veja como funcionam os consórcios

### Funcionamento

### Vantagens

### Descumprimento

### Pesquisa

## Funcionamento

- Ao entrar para um grupo de consórcio, o integrante pagará uma taxa de adesão e uma cota mensal
- A taxa inclui o fundo de reserva, o seguro e a taxa de administração (remuneração cobrada da administradora pelos serviços prestados ao grupo)
- Se for sorteado ou der um lance, o integrante não receberá o bem, mas sim uma carta de crédito com o valor dele
- Após comprar o bem, ele ficará alienado à administradora até que o consórcio pague todas as cotas correspondentes ao valor restante do consórcio



- fundo de reserva
- seguro
- taxa de administração

Fontes: Abac, empresas e Banco Central



## Veja como funcionam os consórcios

Funcionamento

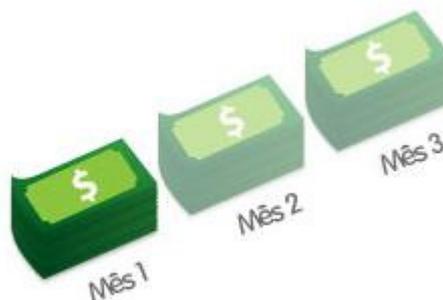
**Vantagens**

Descumprimento

Pesquisa

### Vantagens

- Ao contrário dos financiamentos, as condições do consórcio não mudam
- A taxa cobrada por mês será sempre a mesma
- Por isso, consórcios podem ser uma boa opção em épocas de instabilidade na economia



Fontes: Abac, empresas e Banco Central



Anterior: Funcionamento

2 de 4

Próximo: Descumprimento



## Veja como funcionam os consórcios

Funcionamento

Vantagens

**Descumprimento**

Pesquisa

### Descumprimento

- Se a administradora não cumprir alguma regra, o consumidor deverá tentar negociar
- O cliente poderá reclamar ainda ao Procon e ao Banco Central, pelo telefone **0800-9792345**



Fontes: Abac, empresas e Banco Central



Anterior: Vantagens

3 de 4

Próximo: Pesquisa



## Veja como funcionam os consórcios

Funcionamento

Vantagens

Descumprimento

**Pesquisa**

### Pesquisa

- Antes de entrar em um grupo de consórcio, é preciso saber se a administradora é cadastrada no Banco Central
- A lista das empresas pode ser consultada no site da Associação Brasileira de Administradoras de Consórcios (Abac), [www.abac.org.br](http://www.abac.org.br), ou no do Banco Central, no [www.bacen.gov.br](http://www.bacen.gov.br)



Fontes: Abac, empresas e Banco Central



Anterior: Descumprimento

4 de 4

<http://g1.globo.com/economia/seu-dinheiro/noticia/2011/05/consorcio-quer-popularizar-compra-de-helicoptero-e-aviao.html#>