

2011-03-10

## Serviços ganham mais espaço

O sistema de consórcio de serviços ganha espaço entre as empresas especializadas e os clientes buscam facilidades e menores preços para o pagamento no segmento de turismo, eventos, cirurgias plásticas e até mão de obra para construção civil. Alguns desafios, porém, ainda precisam ser vencidos para tornar os produtos mais atrativos para as classes C e D, como a contemplação em um tempo menor.

Na Cooperativa de Crédito Sicredi os associados podem contratar as cartas de crédito nos valores de R\$ 5 mil a R\$ 10 mil e de R\$ 12 mil a R\$ 24 mil. De acordo com a gerente de Desenvolvimento de Negócios da Central Sicredi Mato Grosso, Pará e Rondônia, Jaqueline Metzner, o cliente contrata o consórcio e quando é contemplado, seja por lance ou por sorteio, recebe o dinheiro. Depois é preciso apresentar as notas fiscais das empresas que prestaram os serviços. Lançado em novembro de 2010, o produto já possui 2 grupos de associados. Segundo Jaqueline, é a oportunidade para pessoas que não teriam condições de pagar uma festa de formatura, por exemplo, de bancar o evento.

O gerente da Embracon Consórcios em Cuiabá, Josias Martins de Oliveira, afirma que o consórcio para o financiamento da intervenção cirúrgica estética é o mais procurado. "Não existem taxas de juros, apenas taxas administrativas, que neste caso é de uma média de 0,2% ao mês", afirma ao comentar que para este tipo de serviço os parcelamentos são feitos em 36 meses.

O representante da Racon Consórcios em Cuiabá, Daniel Pucca informa que a empresa decidiu paralisar temporariamente a venda dos produtos de serviços para algumas reformulações. Segundo ele, as áreas contempladas pelo consórcio possuem alguns "concorrentes desleais", como é o caso do Financiamento Estudantil (Fies) que disputa mercado com o consórcio em educação. Além disso, ele diz que a demora também pode atrapalhar. "Vamos tentar junto ao Banco Central a permissão para que todos os participantes dos grupos sejam contemplados até a metade do contrato. Assim a pessoa que quer fazer uma plástica não precisa esperar 40 meses para o serviço".

Pucca também explica que no caso do turismo, as vendas de consórcio competem com os pacotes disponibilizados pelas agências de viagens. "A aquisição do consórcio de turismo era feito por quem pretendia reunir a família no passeio, alugar um ônibus, o que não é muito comum atualmente". Segundo Daniel Pucca, o consórcio de serviços está em fase de reajuste porque nem 10% da estimativa de mercado foi atingida e que o problema foi constatado em todo o país.

Em contrapartida, a gerente do Sicredi, Jaqueline Metzner, avalia que a demanda é crescente e que alguns interessados chegam a se associar à cooperativa para poder participar de um grupo. Até o momento 2 grupos foram formados, cada um com 144 associados. O Sicredi atuava primeiramente nos setores de imóveis, automóveis, tratores, caminhão e motocicletas.

*Autor: Laís Costa Marques*