

Vendas de consórcios crescem 54% e batem recorde

(0) ENVIE SEU COMENTÁRIO

Comprar de maneira programada foi a preferência de quase 200 mil brasileiros no primeiro trimestre deste ano. Os consórcios bateram recordes de vendas e a perspectiva é fechar 2011 com incremento de 9%. No Ceará, embora não exista número oficiais, representantes do mercado dizem que o Estado segue a tendência nacional

06.06.2011 | 01:30

@opovoonline

3  Orkut

Compartilhar Enviar Imprimir Corrigir Mudar tamanho



Venda de motos e carros ajudam a alavancar o mercado de consórcios em todo o Brasil (JADER PAES 10/3/2011)

Ter acesso a bens ou serviços por meio de uma poupança comum a um grupo com o mesmo interesse. Esse é o princípio do sistema de consórcios que vem batendo recordes de venda no Brasil. Em março foram setenta e duas mil novas cotas de veículos leves. No acumulado do trimestre, a soma atingiu 198,8 mil, ficando 54,3% maior que o mesmo período de 2010, quando chegou a 128,8 mil. A venda de consórcio para aquisição de motos também bateu recorde. As cotas chegaram a 119,5 mil, em março. Entre janeiro e março, o total atingiu 336 mil, 19,7% mais que o acumulado no mesmo trimestre de 2010, que apontou 280,7 mil.

Carlos Alberto Lyra, presidente regional da Associação Brasileira de Administradoras de Consórcios (Abac) explica que os consórcios não são registrados regionalmente e por isso não há como contabilizar as vendas desse modelo de financiamento na região Nordeste ou no Ceará. "Mas em pesquisas informais podemos dizer que o crescimento apontado no Brasil é reflexo do crescimento no Nordeste", afirma. Ele aponta ainda que em Fortaleza a venda de consórcios para aquisição de motocicletas é superior ao número de vendas para automóveis.

Lyra observa ainda que as classes A e B estão comprando mais consórcios de automóveis por apostarem na forma mais programada de financiamento. "O consórcio é o ideal para quem não está precisando do bem de imediato. Alguns vão trocar o bem e não tem pressa por isso preferem pagar o consórcio que sai cerca de 50% do valor de um financiamento comum", afirma.

O presidente regional também fala que o consórcio oferece opções para quem passa por dificuldades financeiras durante o contrato. “Se durante o período do pagamento o cliente não estiver conseguindo pagar, ele pode vender a cota dele ou ainda diminuir o valor do bem que pretende adquirir e por consequência a parcela”, explica.

De acordo com Carlos Alberto Lyra, o consórcio não contribui para o aumento da inflação e até contribui para o combate a elevação de preços, já que os bens não são adquiridos de imediato, além de fazer com que os consumidores se programem. Para Lyra as expectativas de crescimento são boas e 2011 deve fechar o ano com incremento de 9% em vendas de consórcios em relação ao ano passado.

Quando

ENTENDA A NOTÍCIA

O consórcio no Brasil surgiu na década de 60 com um grupo de funcionários do Banco do Brasil que tinham o objetivo de construir um fundo suficiente para aquisição de automóveis para todos aqueles que dele participassem. A ideia deu certo e vários outros grupos foram formados.

REGRAS DOS CONSÓRCIOS

CUIDADOS NA HORA DA COMPRA

Leia atentamente as cláusulas do contrato e peça todos os esclarecimentos que julgar necessários.

Certifique-se quanto ao crédito indicado no contrato, prazo de duração do grupo, percentual de contribuições, despesas que serão cobradas, tipos de seguro que poderão ser exigidos, garantias que deverão ser fornecidas quando você for contemplado.

No ato da assinatura do contrato, poderá ser cobrada importância a título de “taxa de adesão”, que nada mais é do que uma antecipação de taxa de administração, destinada ao pagamento de despesas imediatas vinculadas à venda de cotas e remuneração de representantes e corretores, devendo ser deduzida do valor total da taxa de administração durante o prazo de duração do grupo. Poderá ser cobrada, ainda, a primeira prestação devida ao grupo de consórcio, nos termos do contrato.

Para efeito de segurança e controle, pague em cheque sempre nominal à administradora. Não se esqueça de exigir recibo correspondente às importâncias pagas.

O prazo de duração do grupo será prefixado pela administradora e constará obrigatoriamente de contrato.

A data de vencimento da prestação é fixada pela administradora, podendo ou não ser mensal. O consorciado obriga-se a pagar, na periodicidade indicada em contrato, prestação cujo valor será a soma das importâncias referentes ao fundo comum, ao fundo de reserva (se existente), seguro (se contratado) e à taxa de administração.

A contemplação é a atribuição ao consorciado do crédito para a aquisição de bem ou serviço, bem como para a restituição das parcelas pagas, no caso dos consorciados excluídos cujo grupo tenha sido constituído a partir de 06 de fevereiro de 2009.

Duas são as modalidades de contemplação: sorteio - a contemplação por essa modalidade reflete a própria essência do consórcio, de vez que todo consorciado ativo em dia com o pagamento de suas contribuições e o consorciado excluído concorrem em absoluta igualdade de condições; e lance

- após a realização do sorteio, será admitida a contemplação mediante o oferecimento de lance pelos consorciados ativos. Os critérios para oferta e desempate de lances serão definidos em contrato. Portanto, verifique no contrato que você assinou as condições para participar do sistema de lance.

No caso de atraso ou falta de pagamento das prestações o consorciado deve procurar a administradora e tentar fazer um acordo. Se o consorciado ainda não tiver sido contemplado, e notar que não vai mesmo conseguir pagar as prestações, poderá, com a concordância da administradora, optar por um bem ou conjunto de bens de menor valor e assim diminuir na mesma proporção do valor do bem escolhido. Ou pode ainda transferir a cota para outra pessoa.

Em caso de dúvidas sobre contratos e regras, o consorciado pode entrar em contato com a Associação Brasileira de Administradoras de Consórcios pelo site www.abac.org.br ou pelo telefone 11-3231.5022.

Fonte: Associação Brasileira de Administradoras de Consórcios.

Henriette de Salvi
henriette@opovo.com.br