Cliente: ABAC
Veículo: ESTADO DE MINAS
Data: 07/02/09
Cidade: BELO HORIZONTE
Coluna: VEÍCULOS
Marca: ABAC

12/02/09
MC
Pág: 07
5

ENTREVISTA/**FABIANO LOPES FERREIRA**

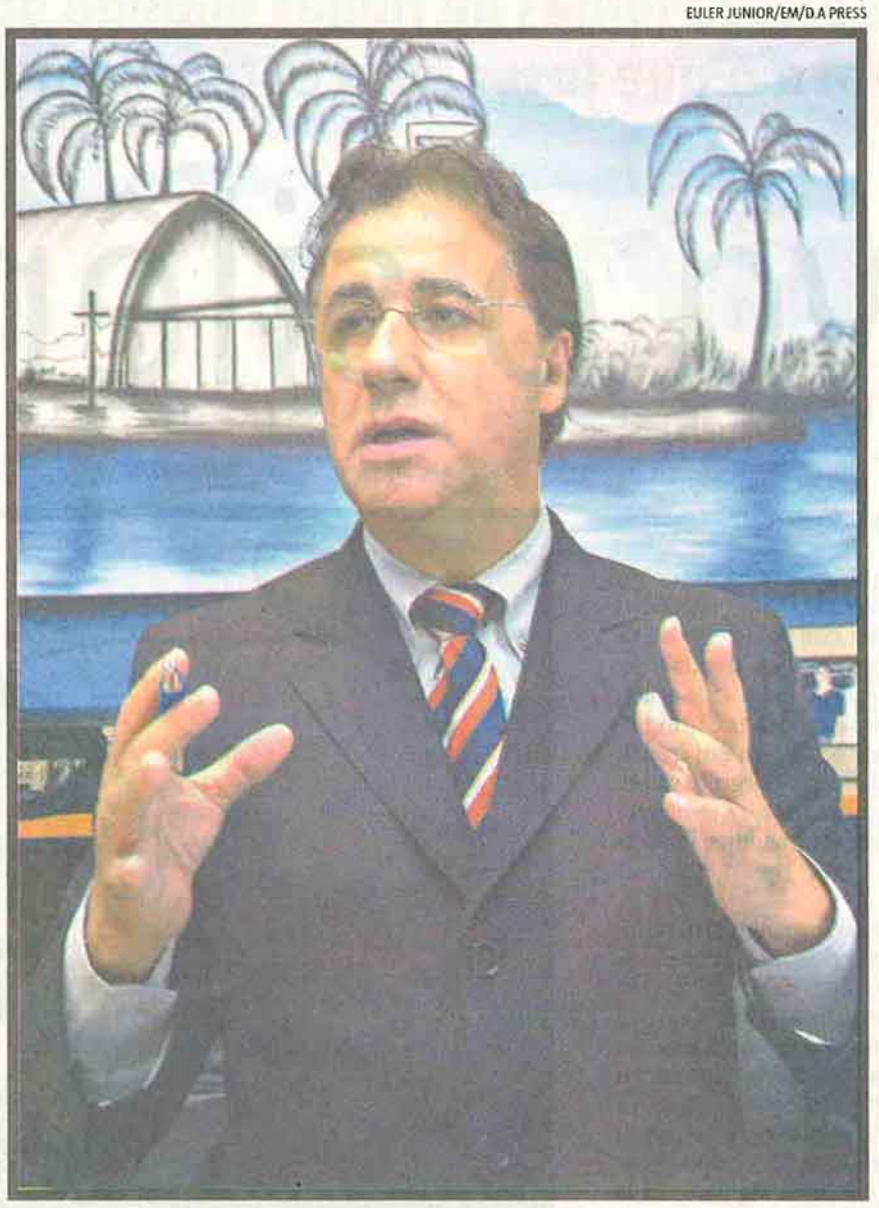
Com nova lei e queda de financiamentos, setor estima alta de 10% na venda de veículos

Renascimento dos consórcios

PAULA CAROLINA

As empresas de consórcios esperam um incremento nas vendas de veículos de 10%, imediatamente. O otimismo do setor, que há muito deixou de ser a vedete dos consumidores de automóveis depois das facilidades de financiamento e descrédito do segmento com falências no passado, se deve, em parte, à Lei 11.795, batizada de Lei dos Consórcios, que entrou em vigor ontem. Entre outras vantagens, as novas medidas trazem maior segurança ao consorciado. Além disso, com a crise mundial que culminou em aumento das taxas de juros e, principalmente, maior dificuldade em aprovação de crédito para financiamento, o número de adesões ao sistema de consórcio para a compra de veículos já vinha aumentando, desde setembro do ano passado. Confira, na opinião do presidente regional (Minas Gerais, Rio de Janeiro e Espírito Santo) da Associação Brasileira de Administradoras de Consórcios (Abac), Fabiano Lopes Ferreira, quais são as novas perspectivas do setor.

EULER JUNIOR/EM/D.A PRESS



A lei, que entrou em vigor ontem, abrange outros segmentos, como imóveis e serviços. No setor de veículos, quais as principais mudanças?
A mudança é geral (além de veículos e imóveis, amplia consórcios para serviços como cirurgia plástica, implante dentário, crédito educacional e volta com a possibilidade para os pacotes turísticos) e tem reflexos no setor de veículos. Um dos principais pontos é a elevação do capital mínimo exigido, ou seja, o que o empresário tem que ter para ser dono de consórcio. Para bens móveis, esse capital passa de R$ 180 mil para R$ 400 mil. E isso, claro, dá maior segurança ao consorciado. Outra coisa importante é que, antes, havia uma insegurança jurídica, pois o setor era regido por normas menores, como circulares e portarias. Agora existe uma lei, que é de cumprimento obrigatório, e para todos. Novos consorciados vão aparecer e novos empresários também. Isso traz segurança para os dois lados.

Para o consorciado, quais serão os principais benefícios?
Uma grande mudança diz respeito aos desistentes. Antes só era possível receber a quantia paga no final de tudo. Agora, a pessoa ganha o direito de receber o que pagou também pelo sorteio. Com o mesmo número que tinha, enquanto fazia parte do grupo, se for sorteada, recebe o crédito a que tiver direito com a formalização da desistência. E outra coisa muito importante diz respeito ao contrato. O consorciado quando é contemplado e compra o bem, um carro, por exemplo, este é dado em garantia da dívida. E, para isso, há um contrato de alienação fiduciária. Só que esse contrato tinha que ser registrado em cartório. Agora não há mais a necessidade de pagar por esse registro. Aliás, isso já estava previsto no novo Código Civil, só que, na prática, continuava a existir esse registro. E isso representa muito. Por exemplo, para uma moto com valor de R$ 10 mil, era cobrada uma taxa de R$ 150 para esse registro. Muitas vezes, esse valor era superior à prestação da moto.

Mas o carro continua alienado. Muda alguma coisa no documento?
Não. O documento vem em nome do comprador, com a observação de alienação fiduciária à empresa que vendeu o consórcio. Isso continua igual. Só foi extinta a etapa do registro em cartório.

Há algum ponto importante que protege a empresa de consórcio?
Em 1998, quando escrevi um livro sobre consórcio, eu já dizia que o contrato de consórcio tinha força executiva (um título executivo é uma nota promissória, um cheque). Fui elogiado por uns e criticado por outros, mas o fato é que agora é lei. Isso, na prática, significa maior agilidade na cobrança do saldo devedor do consorciado. Ou seja, é só entrar com a execução da dívida. Não há necessidade de um longo processo para isso.

E se a empresa de consórcio quebrar? Há mais garantias para o consumidor?
Até então, se a empresa quebrasse, os consorciados contemplados e com os bens continuavam pagando normalmente, mas nada mudava. Já quem ainda não tinha recebido o bem sofria, pois a lei mandava aguardar a liquidação da empresa. E, além disso, era o último a receber, pois primeiro eram quitadas dívidas trabalhistas dessa empresa, depois com o fisco e só depois as demais dívidas. Agora, ao liquidar a empresa, o Banco Central será obrigado a criar um mecanismo de proteção ao consorciado. Vai ser uma decisão do Banco Central, o que fazer, mas uma solução seria transferir esses consorciados para outra empresa. E isso é muito importante. Trabalho com consórcio há 35 anos e já vi muito pai de família chorar por ter perdido todo o dinheiro investido naquele consórcio. Isso é muito triste. E tudo que vem para proteger o consumidor.

Haverá redução na taxa de adesão?
Não. As taxas eram livres e continuam livres. Mas já são muito baixas. Por exemplo, num consórcio de veículo para 60 meses, a taxa média total é de 15%. Aí você pega e divide por 60, dá 0,25%. É muito barato. Isso que garante nosso espaço.

Todas essas medidas vão alavancar as vendas de consórcio para veículos?
Sim. E isso já estava acontecendo logo que a crise mundial atingiu o Brasil. Realmente antes disso as vendas de consórcios para veículos tinham retraído, mesmo diante de um crescimento do setor como um todo. Mas, a partir de setembro, já sentimos um crescimento. Houve migração para os consórcios. Aliás, é sempre assim, basta haver dificuldade nos financiamentos que os consumidores migram para o consórcio. Aliás, de imediato, já esperamos um crescimento de 10% nas vendas de consórcios para veículos.

Mas o governo também adotou medidas para a melhora dos financiamentos. Primeiro com a queda do Imposto sobre Operações Financeiras (IOF) e agora também houve redução da taxa básica de juros, a Selic. Além disso, quando o consumidor tem pressa...
Mas os financiamentos continuam muito difíceis, muito seletivos. Antes, a cada 10 propostas, os bancos aprovavam oito; agora é o contrário, a cada 10, devolvem oito. Agora, para o consumidor que tem urgência na compra, não tem jeito. O consórcio não oferece essa possibilidade. Não é um consumidor de consórcio.

O setor fará algum tipo de campanha para atrair esse consumidor?
Sim, mas a princípio a campanha será geral, para todos os tipos de consórcio. Depois disso, cada regional programará sua campanha. Mas, por enquanto, nesta regional não temos nada programado.

O que representam as vendas de consórcio para veículos dentro do setor?
Os dados que temos do ano passado estão atualizados até novembro de 2008. De janeiro a novembro, foram comercializadas 1.620.879 cotas, sendo 1.326.978 de veículos, o que representou 81,87%.

Os cuidados para se adquirir um consórcio continuam os mesmos?
Sim. Procurar uma empresa que seja autorizada pelo Banco Central, ler o contrato, não acreditar em propostas e promessas mirabolantes e, se der, checar se não há reclamações em órgãos de defesa do consumidor.