



Consórcio tem alta de 12% nas vendas

Agência ZAP - SP - IMÓVEIS - 13/08/2009 - 23:50:54



Consumidor deve ficar atento às vantagens e desvantagens da modalidade (Foto: Divulgação)

A venda de cotas de consórcios cresceu 12% no primeiro semestre em relação ao mesmo período de 2008. De janeiro a junho deste ano foram vendidas 924,4 mil cotas ante 825,2 mil do primeiro semestre de 2008. Os dados são da Associação Brasileira de Administradoras de Consórcios (Abac). Só em junho foram 170 mil novos consórcios, volume recorde para o período desde 2005.

Apesar da grande procura, o consumidor deve ficar atento às vantagens e desvantagens da modalidade. Não poder contar com o bem imediatamente e nem reaver o dinheiro pago na hora, numa eventual emergência, são alguns pontos negativos. As taxas de administração (em torno de 15,5%) cobradas durante a duração do grupo podem reduzir a atratividade do consórcio como forma de poupar dinheiro.

Entre os pontos favoráveis estão as parcelas sem juros e a possibilidade de negociar (com a carta de crédito nas mãos) um imóvel ou um carro mais barato. &#8220;Carta de crédito é dinheiro na mão&#8221;, afirma Paulo Rossi, presidente executivo da Abac.

Segundo Rossi, a explicação para o bom crescimento no semestre é a mudança no comportamento do consumidor. &#8220;Há uma reavaliação na forma de poupar. Na caderneta de poupança quem não tem disciplina saca o valor na primeira emergência.&#8221; A expectativa da Abac é fechar o ano com 10% a mais de participantes que no ano passado com 3,64 milhões de consorciados.

O consórcio é a união de pessoas e empresas para a aquisição de bens e serviços em grupos com prazos definidos. Diferente dos financiamentos, sobre as prestações mensais não incidem juros, mas para retirar o bem antes do final do grupo é preciso ser sorteado ou dar um lance.

Como forma de guardar dinheiro, o consórcio perde para a poupança por causa das taxas. Além das tarifas administrativas, há fundo de reserva, seguros e, em alguns casos, valor de adesão. Na caderneta não há desconto.

&#8220;Se cumprir a obrigação de depositar um valor todo mês na poupança, talvez o consumidor consiga o bem antes do que num consórcio&#8221;, acredita Samy Dana, professor de economia da Fundação Getúlio Vargas. Dana fez uma simulação comparando um depósito de R\$ 500 por quatro anos em caderneta e em consórcio. &#8220;Ao final do período, a pessoa teria R\$ 3 mil só de juros&#8221;.

Miguel de Oliveira, vice-presidente da Associação Nacional dos Executivos de Finanças, Administração e Contabilidade (Anefac), afirma que toda vez que melhoram as condições do crédito pioram as vantagens do consórcio, pois as taxas dos financiamentos caem e os prazos aumentam. Entretanto, pondera, o consórcio ainda tem um custo menor. &#8220;Apesar dos juros terem baixado, para o consumidor ainda são altos&#8221;.

A burocracia é outro item favorável. Quando uma pessoa busca crédito, os bancos costumam pedir uma série de comprovantes e garantias. No consórcio, esta exigência costuma ocorrer somente na contemplação do bem. &#8220;É bem mais flexível&#8221;, diz, acrescentando que vale para quem não tem pressa e nem disciplina para poupar.

Para o psicólogo Alexandre Brasília Mendes o consórcio foi a porta de entrada para a casa própria e o carro zero. Nos dois casos, Mendes deu um lance antes de ser sorteado ou acabar o grupo. O apartamento será pago em 6 anos e, o automóvel, em 18 meses. &#8220;Depois que conheci o consórcio nunca mais fiz nenhum financiamento&#8221;, garante .

Já para o empresário Fábio Mortuori o consórcio foi a alternativa escolhida para comprar tanto os carros da sua empresa - ele tem uma locadora de automóveis - quanto para adquirir um imóvel para investimento. &#8220;Não é a mesma coisa que financiamento, os juros são menores e você pode se programar&#8221;, diz o empresário que faz questão de enfatizar: &#8220;Vale a pena&#8221;.