



Crise e restrição ao crédito beneficiam os consórcios

Jornal do Comércio - RS - RS - ECONOMIA - 16/08/2009 - 23:38:44

Vendas de novas cotas aumentaram 12% no primeiro semestre deste ano

O dono de uma tele-entrega em Lajeado Patrick Oneil Justo Barbosa poderia ganhar o título de rei dos consórcios de motos no Vale do Taquari. Somente neste ano, o prestador de serviços já adquiriu seis cotas para sua frota e avisa: até dezembro arrematará mais quatro. Barbosa prova que, em tempos de crise, crédito ainda restrito e taxas de juros elevadas nos bancos, os consórcios atraem cada vez mais consumidores. Levantamento recente da Associação Brasileira de Administradoras de Consórcios (Abac) entre associadas em todo o País confirma que as vendas cresceram 12% no primeiro semestre deste ano frente ao mesmo período de 2008.

O bom momento se reflete na escalada de participantes, que chegou a 3,7 milhões em junho deste ano, um avanço de 5,5%. Os números, que são extraoficiais e dependem ainda da comparação com a apuração do Banco Central (BC) prevista para as próximas semanas, dão munção a uma frase que é folclórica entre as empresas. "Crédito em baixa, consórcio em alta", elucida Cesar Luis Brock, gerente-geral da Brenner Administradora de Consórcios, com sede em Lajeado e que atua com motos em todo o Estado.

Brock conclui, sem esconder certo ar de desconcerto, que tempos de crise puxam esta modalidade de aquisição de bens. Barbosa é um dos clientes da Brenner, que registrou o dobro de comercialização de cotas de veículos no primeiro semestre em comparação aos seis primeiros meses do ano passado. Até o fechamento do ano, o gerente-geral espera somar alta de 10% ao mês nos contratos. "As vendas de julho foram as melhores para este mês em quatro anos", assegura o executivo da administradora.

Os dados da Abac reforçam o momento de alta das motocicletas, tanto que o crescimento de 12,1% nas vendas do segmento, somando 555 mil cotas vendidas entre janeiro e junho, turbinou o peso da categoria no total da comercialização de unidades no País. Depois de responder por 20,5% do volume do primeiro semestre do ano passado, as motos mais que dobraram a participação, elevando sua fatia para 41,5%. "É um alívio ante a queda de vendas verificada desde o final de 2008, já que o comprador do produto foi bastante afetado pela escassez de crédito", confronta Brock.

Barbosa, recordista de contratos da Brenner, descreve a facilidade para comprar as cotas e o planejamento para renovação de sua frota, que soma 12 veículos, como decisivos para a preferência pelo consórcio. Ele também inclui os custos dos financiamentos dos bancos, que seriam bem maiores ao juntar juros e demais despesas, como motivo essencial. Mas a razão que definitivamente consagra a adesão de Barbosa é imbatível. "Costumo ser sorteado no primeiro ou segundo mês da aquisição. Dos seis consórcios que comprei este ano, já fui contemplado em dois", contabiliza o prestador de serviço, para inveja dos demais participantes de seus grupos.

Mercado em alta

Comportamento no primeiro semestre, no País:

2008

2009

Variação (%)

Número de participantes

3,5 milhões

3,7 milhões

5,5

Cotas vendidas

825,2 mil

924,4 mil

12,0

Contemplações

382,8 mil

468,2 mil

22,3

Cotas vendidas por segmento

2008

2009

Variação (%)

Veículos em geral

674 mil

770 mil

14,0

Veículos leves

155 mil

190 mil

24,1

Motos

495 mil

555 mil

12,1

Veículos pesados

24 mil

21 mil

-12,2

Imóveis

29 mil

32 mil

10,4

Eletroeletrônicos e outros

bens móveis duráveis

54 mil

57 mil

5,6

Segmento de veículos em geral teve salto de 14% de janeiro a junho

O diretor da Associação Brasileira de Administradoras de Consórcios (Abac) para o Rio Grande do Sul e Santa Catarina, Elton Tedesco, sinaliza que o faturamento de R\$ 21,4 bilhões do setor no primeiro semestre não foi à toa. O volume financeiro reflete vendas dos quatro grandes grupos de consórcios: bens móveis duráveis, veículos automotores, imóveis e serviços. Somente em veículos, o salto foi de 14%, somando 770 mil contratos. Tedesco reforça que a restrição de crédito e o maior rigor para conceder financiamento no sistema financeiro impulsionaram os negócios.

Para Tedesco, a elevação dos negócios confirma o maior amadurecimento da população para aquisições de longo prazo. "O consórcio vira poupança. A pessoa compra a cota para adquirir um bem que não tem necessidade imediata e para fugir dos juros", opina o dirigente. Ele cita que a taxa de administração da carta de crédito para moto é, em média, de 0,3% mensal, enquanto os juros dos financiamentos tradicionais se situam entre 2% e 3% por mês.

O vice-presidente do Sindicato Intermunicipal dos Concessionários e Distribuidores de Veículos no Estado do Rio Grande do Sul (Sincodiv-RS), Luiz Carlos Paraguassu, surpreende-se com crescimento que chegou a 12,2% nos veículos pesados no País. Os cortes recentes dos juros básicos pelo governo estariam elevando a contratação de financiamentos por meio de linhas do Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social (Bndes).

Produto também é utilizado no planejamento familiar

O gerente da Randon Administradora de Consórcios - terceiro maior grupo no segmento de veículos pesados do País -, Augusto Giongo Letti, chama a atenção para o desempenho de um dos principais segmentos nos quais a empresa atua: as linhas de máquinas agrícolas avançaram 13%. Vendas de cotas para caminhões também mostram fôlego. Na Randon Consórcios, o setor de pesados é exceção ante o saldo ainda negativo no volume global do primeiro semestre das vendas da empresa, que registrou recuo de 8% a 10% nas contratações.

O fato contrasta com o levantamento da Abac. A área de veículos pesados ostenta a única queda de quantidade de cotas comercializadas, de 12,2% de janeiro a junho, entre as quatro áreas. Mas a associação vislumbra a retomada e junho inverteu a curva descendente.

Na área de imóveis, os números da Randon no primeiro semestre seguem a média do ano passado. "Mas o que chama atenção é que os pais estão optando por esta modalidade de aquisição para planejar o futuro de seus filhos", cita o gerente.