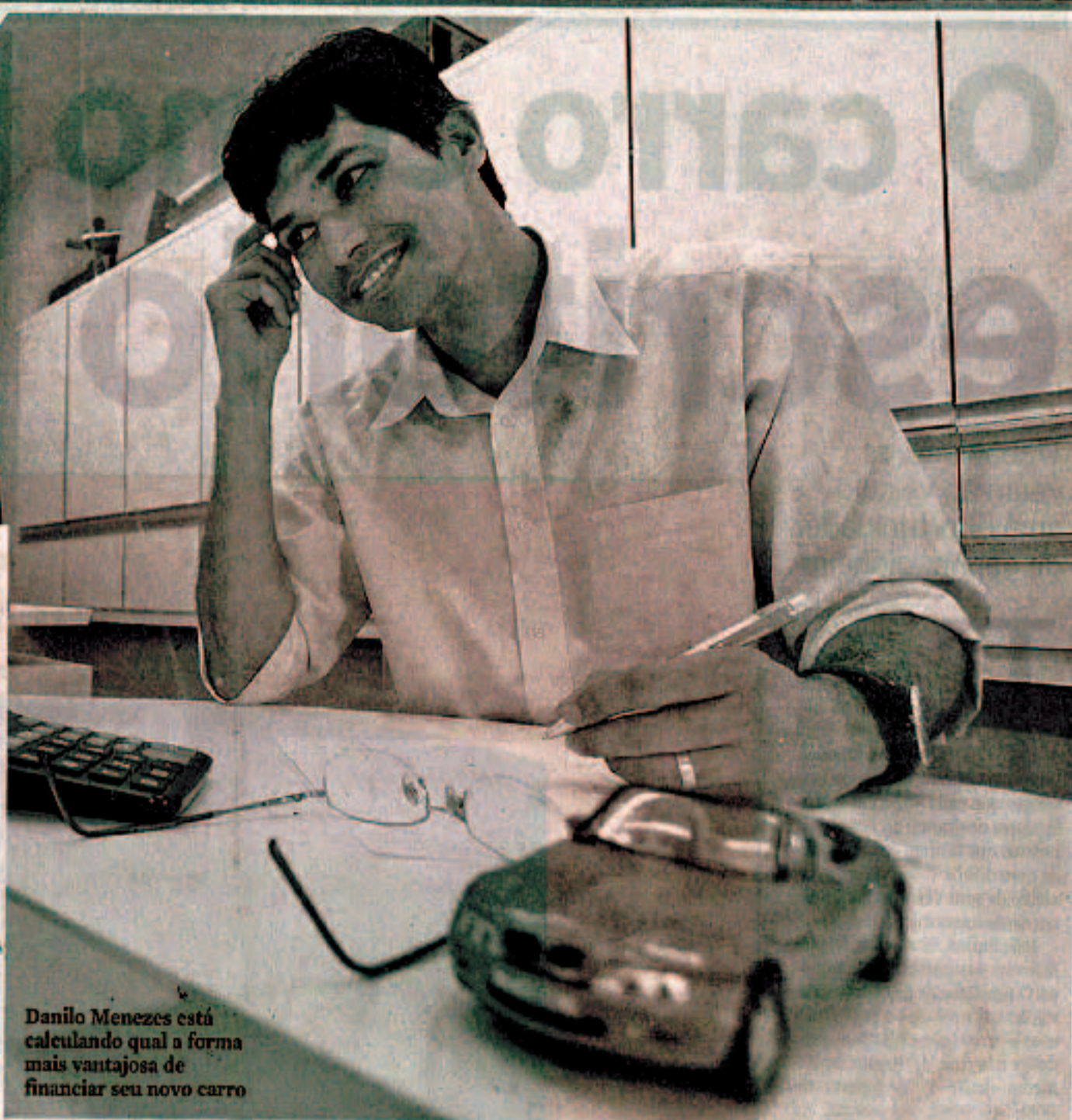
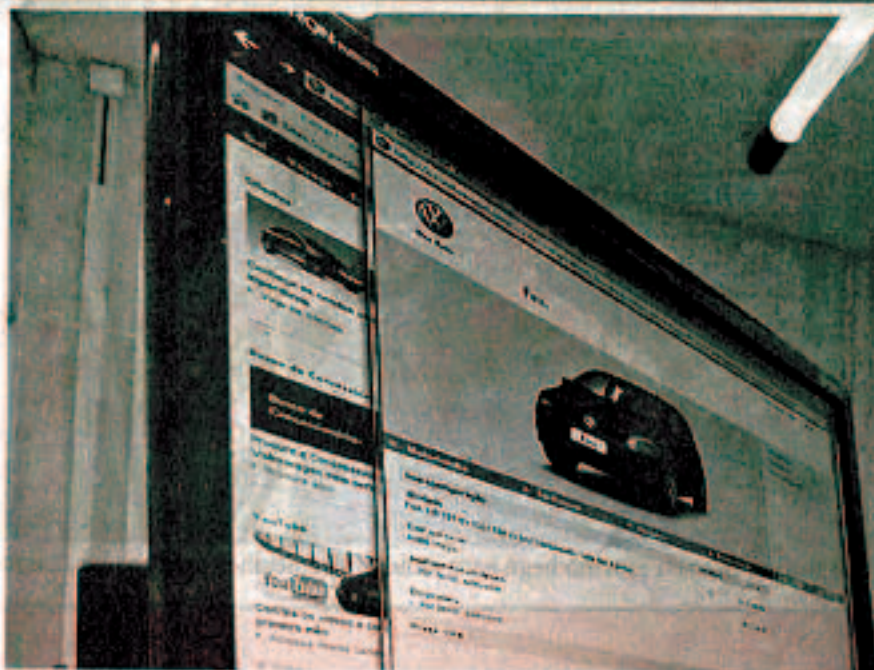




Danilo Menezes está calculando qual a forma mais vantajosa de financiar seu novo carro

Consórcio cada vez mais procurado

Sem a cobrança de juros e com prazos mais largos para pagamento, esse formato para compra de carro já é responsável por 11% da venda automotiva no Brasil

Sistema de autofinanciamento para a compra de bens de consumo duráveis, baseado na formação de grupos, onde cada participante contribui durante um número de meses. Os bens comprados com o valor somado vão sendo sorteados entre os participantes. É assim que o dicionário define a palavra consórcio. Para quem quer andar de carro novo há uma forma mais objetiva de traduzir a palavra: comprar um bem financiado sem pagar juros. E é de olho nesse benefício que muitos consumidores têm deixado de lado o preconceito com o formato de compra e feito o segmento registrar índices de crescimento nunca antes vistos. Só nos primeiros cinco meses deste ano, segundo dados da Associação Brasileira de Administradoras de Consórcios, o setor totalizou R\$ 14,2 bilhões em adesão a cartas de crédito, contra R\$ 8,2 bilhões do ano passado. Um crescimento de 73,2%.

No Brasil, 11,1% das compras de carro novo já são feitas com essa modalidade de pagamento. No Nordeste, o indicador é ainda maior e chega a 12,9%. No Estado, 9,3% das compras têm o consórcio como formato de acúmulo de recurso. O presidente da Abac, Carlos Alberto Lira, acredita que vários fatores influenciaram nesse desempenho. "A própria educação financeira tem feito com que as pessoas façam mais conta na hora de comprar. As pessoas têm se perguntado 'eu preciso desse carro agora?' Um financiamento de carro chega a deixar o bem 50% mais caro", destaca. Lira lembra outro fator que contribui para mais pessoas optarem por essa modalidade. "Ele chega na concessionária com uma carta de crédito que funciona como pagamento à vista. Assim, o consumidor tem mais poder de barganha e consegue até reduzir o valor do carro ou pegar mais acessórios", comenta.

Na prática, o consórcio funciona da seguinte maneira: o comprador define um valor de crédito. A partir disso, escolhe dividir o custo ao longo de um determinado período que pode chegar a 72 meses (seis anos). Para gerir a operação e associar as pessoas em grupos, as instituições financeiras cobram a chamada taxa de administração, que varia entre 12% e 14%. O consumidor tem duas maneiras de obter a carta: ou por sorteio mensal ou por lance a cada assembleia realizada. Ganha quem der o lance maior. Ainda é preciso contabilizar outros dois custos: adesão (1%) e seguro, normalmente em 0,068% do valor da carta.

"Economicamente a sistemática do consórcio até ajuda no controle à inflação. Como a compra é feita de forma programada, a gente tem como estimar qual vai ser a demanda pelos carros ao longo do mês", destaca Lira. Um rápido comparativo com outras formas de financiamento como leasing e Crédito Direto ao Consumidor (CDC), mostra o consórcio com taxa mensal de 0,12% contra as mais de 1% dos demais formatos. O aquecimento da economia tem feito com que dois tipos de consumidores sejam facilmente encontrados nessa modalidade. O primeiro deles é o que tem um carro de menor valor e quer pular para um outro usando o consórcio como agente financeiro. O segundo é aquele que já compra um carro prevendo a depreciação do produto ao longo de três, quatro anos. Para diluir isso na hora de comprar outro, faz um consórcio para somar, mais na frente, a venda do veículo usado com a carta de crédito. Hoje, no diagnóstico do mercado, de todas as cotas de consórcio, o de veículos leves responde por 20%, ficando atrás apenas do setor imobiliário que detém 27% do total. Uma pesquisa feita pela Quorum Brasil para desenhar o perfil dos consorciados brasileiros constatou que 64% deles são da classe B. Outros 31% são da classe C e 3% no topo da pirâmide econômica brasileira.

O administrador de sistema Danilo Menezes já tem na ponta da língua o modelo de carro que decidiu comprar. "Tenho o olho do Sander", aparentemente sem demonstrar dúvida. No entanto, quando questionado qual será o modelo de pagamento, Menezes ainda não sabe ao certo, mas garante que vai estudar detalhadamente para fechar uma negociação onde os juros sejam menores. Ele admite que há poucos anos, quando comprou o primeiro carro, não prestou muita atenção no comparativo de taxas. "Fiz pelo que a revenda me indicou. Usei o leasing que, na época, o vendedor me disse que estava melhor. Paguei R\$ 10 mil a mais pelo carro. Agora vou olhar com mais atenção, comparar mais", comenta. Uma pessoa da sua família já fez um consórcio e Danilo confessa que tem estudado essa opção de compra para sua nova aquisição. "O pouco que eu já vi de financiamento, com o CDC, por exemplo, vou pagar, em média, R\$ 5 mil a mais, mesmo dando uma entrada de 50% do valor. Estou considerando o consórcio também", calcula.

Entenda como funciona cada tipo de financiamento

Crédito Direto ao Consumidor (CDC)

Nessa modalidade, que é feita com um banco, veículo fica de posse do comprador, mas não pode ser negociado (está alienado ao banco) até que sejam pagas todas as prestações. As taxas de juros são fixadas no início do contrato e as prestações são fixas.

Leasing

Nessa opção, quem compra o carro é a chamada empresa de leasing (um banco que trabalha com este tipo de serviço), que faz uma espécie de aluguel do bem, com a opção de compra no final. Por conta disso, já ofereceu taxas mais atraentes. Ao final do pagamento, o veículo é transferido para o nome do comprador, sem a necessidade de novos pagamentos, apenas o que foi acordado no início. Apenas, o valor da venda registrado em registro será baseado no preço do carro nas tabelas oficiais.

Consórcio

Criado para oferecer taxas menores, é voltado para quem não tem pressa para adquirir o bem, tendo em vista que para ter acesso ao crédito terá que oferecer um lance vencedor ou ser sorteado pelo banco. Nessa situação, diferentemente do CDC e do leasing, as prestações sofrem alterações, ao longo do pagamento, de acordo com a valorização do automóvel que será adquirido. Os contratos de consórcio podem ser de dois, três ou cinco anos. É cobrada uma taxa de administração, referente aos serviços prestados pela empresa. Essa taxa, que é cobrada mensalmente, varia de acordo com a empresa.

O que observar na hora do financiamento (*):

Saiba qual a sua faixa de mercado: elabore uma planilha de controle mensal de gastos e identifique com qual valor de parcela você pode arcar confortavelmente.

A modalidade de financiamento mais usual: é o Crédito Direto ao Consumidor, destinado à aquisição de bens e/ou serviços.

Saiba o que compõe o valor financiado: entre em contato com o gerente para identificar o valor de cada item: tarifa de Confecção de Cadastro; Tarifa de Avaliação de Bens Usados e Tributos (IOF).

Molde o financiamento às suas necessidades: quanto mais longo o prazo, menor o valor da parcela mensal, mas maior o valor total a ser desembolsado. Cheque se vale a pena esperar um pouco mais para aumentar sua poupança e, por consequência, a sua entrada. Seu poder de barganha na negociação cresce de acordo com o valor da entrada.

Na contratação do financiamento...

Agilize o processo: reúna a sua documentação pessoal. Verifique a documentação do veículo (nota fiscal e/ou documento único de transferência). Tenha em mente o montante da entrada e quanto quer comprometer mensalmente de seus rendimentos.

Peca uma proposta detalhada da loja como também uma via do orçamento CET - Custo Efetivo Total com a descrição de toda a condição de seu financiamento.

Burocracia muda cenário

O sistema de leasing já respondeu por 80% do financiamento de carros novos nas concessionárias. As parcelas um pouco menores atraíram cada vez mais consumidores para esse formato de compra. O leasing é uma espécie de aluguel com direito a compra no final. Na prática, o consumidor paga as parcelas e é feita a venda automaticamente no final do contrato. Atualmente, é uma modalidade que não deixa saldo devedor no término do contrato. A facilidade de tomada do bem, caso haja inadimplência, terminava puxando a taxa de juros para baixo e atraindo consumidores. Hoje, cenário é outro. As próprias concessionárias preferem atuar com o chamado Crédito Direto ao Consumidor (CDC) e tentam colocar taxas bem competitivas às do leasing, algo que terminou invertendo o cenário e fazendo com que essa modalidade responda hoje por quase 90% dos financiamentos.

Profissionais de concessionárias do Estado portuam que a burocracia realmente atrapalhou a permanência do leasing como forma mais procurada de financiamento. "Hoje, os bancos têm adotado outra sistemática na transferência de titularidade do veículo no caso do leasing, o que terminou dificultando. Quando o consumidor chega com carro de leasing na concessionária para vender e comprar outro ficou mais fácil fazer a troca, mas ficou mais burocrático, levando cerca de 20 a 30 dias. Isso faz com que a gente também segure o carro que está sendo vendido", comentou um deles. Com relação ao comparativo de custo, eles dizem que muitas vezes quando a redução fica na casa dos R\$ 10 em cada

parcela, o consumidor termina optando pela sistemática menos burocrática, mesmo tendo que desembolsar um pouco mais pelo financiamento.

No comparativo entre taxas, o CDC opera atualmente com taxas mensais que variam entre 0,99% a 2,12%. A distância entre uma e outra dependendo de alguns fatores como valor dado como entrada e prazo de pagamento. Já o leasing hoje varia entre 0,99% e 1,75%, também dependendo de fatores como entrada e prazo de pagamento.

CENÁRIO

Esse mesmo comportamento foi visto quando o governo federal tentou frear o consumo do brasileiro elevando o custo dos financiamentos de longo prazo. As medidas de alta de Imposto sobre Operações Financeiras (IOF) e de juros proporcionais ao valor dado de entrada (quanto menor a entrada maior o juro cobrado) tentava fazer o consumidor poupar mais antes de ir às compras. Para as revendas houve um leve esfriamento de vendas no início do ano, mas logo o consumidor optou por pagar um pouco mais e continuar comprando carro novo. Circular pelas concessionárias atualmente é, muitas vezes, esperar para ser atendido e aguardar até 30, 40 dias para a chegada do veículo dependendo do modelo. A preocupação do governo tinha duas vertentes: a primeira o nível de inflação, que encerrou 2010 acima dos 4,5% programado pelo ente público, e outro do endividamento do consumidor que avançava cada vez mais.