COMPRA DE VEÍCULO

Com juros elevados, consórcio é vantajoso

Consórcios de veículos aparecem como alternativa para quem não precisa de um carro imediatamente. Vendas cresceram 46% FOTO: KIKO SILVA

Alta das vendas de consórcios começou quando o governo anunciou medidas restritivas ao crédito

Diante de um cenário de juros em patamares elevados e de concessões de crédito mais seletivas, os consórcios de veículos aparecem como alternativa para quem não precisa de um carro imediatamente. De janeiro a outubro, foram vendidas 683,3 mil novas cotas, um número 46% maior que as 466,6 mil comercializadas em igual período de 2010, segundo a Associação Brasileira de Administradoras de Consórcios (Abac).

Para o presidente executivo da Abac, Paulo Roberto Rossi, a alta das vendas é reflexo de um conjunto de fatores. Tudo teve início no fim de 2010, quando o governo anunciou medidas restritivas ao crédito, cujo objetivo era conter o consumo e frear a inflação. Além disso, a taxa básica de juros (Selic), seguia subindo, consequentemente, refletiu nas outras taxas do mercado. Nesse cenário, quem não conseguiu aprovação para financiar viu no consórcio a oportunidade de adquirir um automóvel, mesmo que não pudesse ter o carro imediatamente.

Planejamento

A preocupação do brasileiro em torno do planejamento financeiro pode ter contribuído para o consumidor avaliar a opção. E, de maneira geral, a manutenção do emprego e o aumento da renda levam o consumidor a fazer dívidas de médio e longo prazos.

Custo

O Banco Central retirou parte das restrições envolvendo as operações de crédito e baixou a Selic, mas os juros do financiamento de carro seguem altos. Isso porque as instituições financeiras também levam em conta o cenário internacional e a alta da taxa de inadimplência para uma eventual redução das taxas e concessões de empréstimo.

Ao se comparar financiamento e consórcio, a 2ª opção leva vantagem em termos financeiros. No consórcio de um carro de R$ 31.790, a parcela fica em R$ 750,67 e o pagamento total em R$ 36.032,16, em 48 meses. Caso o consumidor financie o mesmo valor com uma taxa de 2% ao mês, ele desembolsa prestações de R$ 1.036,41 que totalizam R$ 49.747,68, um valor 38% maior do que o gasto no consórcio. "A modalidade é uma grande aliada à disciplina financeira, mas é importante lembrar que o consumidor não pode precisar do carro imediatamente porque vai depender de sorteio ou de lance", diz o educador financeiro Reinaldo Domingos em relação ao consórcio. Este é o caso da analista de recursos humanos Renata Falavinha, de 25 anos, que aderiu ao consórcio em dezembro de 2009 e com encerramento previsto para 2014.

"Planejo tentar dar um lance no ano que vem, apesar de os últimos lances terem sido muito altos. Caso contrário, vou ter que contar com sorte mesmo", conta Renata, que, por enquanto, usa o carro do pai para ir ao trabalho. "Fiz o consórcio para não pagar os juros altos do financiamento."

Rossi afirma que além do custo, outra vantagem da modalidade é o poder de quem compra à vista. "Com a carta de crédito em mãos, o consumidor pode barganhar com qualquer concessionária", diz. Para Rossi, a taxa de administração do consórcio oscila entre 0,25% a 0,5% ao mês. Já no caso dos financiamentos, os juros mensais podem ser de 1,4% a 2,5%. "As modalidades têm públicos diferentes. No financiamento, você paga taxa pela urgência".

CONTROLE

"A modalidade de consórcio é uma grande aliada à disciplina financeira, mas o consumidor não pode precisar do carro imediatamente"

Mercado

A alta das vendas também foi sentida no Consórcio Tradição, que já cresceu 28% até outubro em comparação com o mesmo período de 2010. "O consórcio é uma forma de poupança planejada", afirma o diretor da empresa, Laércio Geronasso.

Na Porto Seguro, a venda de novas cotas subiu 55% até novembro ante igual período de 2010. E a previsão do superintendente da Porto Seguro Consórcio, William Rachid, é de continuar crescendo em 2012. "Lançamos planos mais adequados, como o Flex, que possibilita o consórcio de um bem de R$ 30 a R$ 50 mil em 48 meses", diz.