



Associação de Defesa do Consumidor

Fuja das armadilhas do financiamento

Data: 09/04/12

Entenda os prós e contras de cada modalidade e não tenha surpresas no financiamento. Economistas apontam como se precaver e amenizar os juros

Eis que o dia chegou: você está decidido a comprar um carro novo. Apesar da vontade, no momento não é possível pagar à vista e o jeito é recorrer a um financiamento. **O POVO** aponta as vantagens e desvantagens de cada modalidade, já que apesar de aparentemente descomplicadas, elas escondem algumas armadilhas.

Há três formas de obter o bem: com o leasing, o crédito direto ao consumidor e o consórcio. Em todos os casos, é preciso cuidado com as taxas abusivas e com a inclusão de serviços, como emplacamento e IPVA.

A funcionária pública Daiane Cabral, 30, iniciou um financiamento de cinco anos sem atentar para esses detalhes. "O meu primeiro carro foi uma surpresa. Acabei fazendo um financiamento do carro incluindo tudo junto nas parcelas: o emplacamento, o IPVA".

Daiane deu esse carro como entrada para um novo e agora paga parcelas de R\$ 800. "Fiz essa opção porque estava pagando esse valor pelo carro antigo e optei por fazer uma antecipação. Quitei o carro todo para dar de entrada". Desta vez, ela financiou o carro atual em menos tempo: 36 meses. A seguir, entenda os tipos de modalidades.

O gerente de vendas da Concessionária Crasa, Valdemar Xavier, explica que no leasing não há cobrança do Imposto sobre Operações Financeiras (IOF) e o documento do carro fica em nome do banco. É uma espécie de aluguel: o cliente tem a opção de compra após a quitação das parcelas. Como o carro fica alienado ao banco, a financeira pode retomar o bem de forma mais rápida no caso de inadimplência. O economista Almir Bittencourt explica que "como a financeira tem a garantia do próprio bem, os juros são bem menores".

Já o Crédito Direto ao Consumidor (CDC) é um empréstimo em dinheiro ao consumidor. O carro ainda fica alienado ao banco, mas no nome do cliente e há incidência do IOF. A vantagem do CDC é que se pode antecipar o pagamento das parcelas e obter descontos dos juros. O economista Henrique Marinho explica que "quando você quer um prazo maior, procura o CDC. Para pessoa física os bancos não fazem mais que 48 meses de parcelamento".

O terceiro tipo é o consórcio, que, segundo Bittencourt, é uma transação em que se participa de uma sociedade e contribui mensalmente à administradora, que faz sorteios mensais, "contemplando os participantes do consórcio até que todos tenham conseguido o bem".

Para o economista Henrique Marinho, o consórcio é para quem não tem pressa em adquirir o veículo. É possível também fazer lances, comprometendo um valor maior no mês para ter mais chances. O cliente deve estabelecer quanto da renda vai ser comprometida.

O quê

ENTENDA A NOTÍCIA

Tentadoras, as modalidades de financiamento de veículos escondem algumas armadilhas. Consumidores devem alertar para os juros, valor de entrada, além de serviços como IPVA, seguro, emplacamento, revisões.

Dicas

O economista Almir Bittencourt dá dicas de como se programar antes de contratar um financiamento.

- 1) Compare o tempo que vai levar para pagar o bem em cada modalidade. Veja o valor da prestação e qual o juro real que incide sobre a transação. Veja os juros que cada banco cobra.
- 2) Dê uma entrada considerável a fim de diminuir a taxa de juros. Se ocorrer 100% de financiamento, a taxa de juros é muito elevada.
- 3) Fique atento aos juros efetivos que estão embutidos durante o negócio. Perceba qual o valor do carro à vista e quanto vai lhe custar depois de todos os prazos.
- 4) Lembre-se de que não há apenas as prestações do carro, mas também o IPVA, combustível, manutenção, revisões e seguro.

Fonte: opovo.com.br