



Entrevista: Tudo sobre Consórcio, Financiamento, Juros e Renda Familiar

Administradores - João Pessoa/PB - ARTIGOS - 08/05/2012 - 15:08:00

Entrevista: Tudo sobre Consórcio, Financiamento, Juros e Renda Familiar

## **FF\_Constult**

São Paulo, 8 de Maio de 2012.

### ECONOMIA & FINANÇAS

Por Prof. Thiago Flores\*

Entrevista: Tudo sobre Consórcio, Financiamento, Juros e Renda Familiar

Nome completo e um breve currículo:

Prof. Thiago Flores é Chief Financial Officer (CFO) à FF Consult ® ([www.ffconsult.com](http://www.ffconsult.com)) - Empresa de Consultoria Premiada, Prof. Coord. de Pós Graduação, Administrador &#8211; EAESP-FGV, Mestre em Economia de Negócios &#8211; EESP &#8211; FGV, Mestre em Finanças &#8211; IBMEC/INSPER &#8211; SP, Colunista, Membro do Conselho ACI &#8211; KPMG e do Conselho Regional de Administração, Autor de Diversos Artigos Acadêmicos em Estratégia, Economia Empresarial e Finanças Corporativas e Consultor/Gestor com 10 anos de experiência em Gestão Administrativa e Financeira de empresas.

Como funciona um consórcio?

O Sistema de **Consórcios** é a modalidade de acesso ao mercado de consumo baseado na união de pessoas físicas ou jurídicas, em grupo fechado, cuja finalidade é formar poupança comum destinada à aquisição de bens móveis, imóveis e serviços, por meio de autofinanciamento. O princípio do Sistema de **Consórcios** é o seguinte: os consorciados, também conhecidos por cotistas, contribuem com parcela destinada à formação de poupança comum. Todos os participantes do grupo têm assegurado o direito de utilizar essa poupança para a aquisição de bem ou serviço, de acordo com as regras previstas no contrato do grupo. Ou seja: as contribuições pagas ao grupo destinam-se, periodicamente, a contemplar seus integrantes com crédito que será destinado à compra de bem ou aquisição de serviço. Portanto, consórcio é a arte de poupar em grupo. Se você não precisa de imediato de um determinado bem ou serviço e se puder aplicar parte de sua renda, aquela que não será utilizada como despesa, você tem o perfil de um poupador, portanto, de um consorciado.

Como funciona um financiamento?

Um financiamento de carro, por exemplo, pode ser via CDC ou Leasing. Para contrair um financiamento, você tem basicamente duas opções: adquiri-lo no banco aonde você é correntista ou diretamente na concessionária. A vantagem das concessionárias é que, na

maioria dos casos, elas trabalham com diversos bancos e possuem uma ampla gama de possibilidades de financiamento. São duas as principais categorias de financiamento para compra de um carro: o CDC (Crédito Direto ao Consumidor) e o Leasing (arrendamento mercantil). O leasing é o mais utilizado por empresas que optam pela apuração de lucro real e não presumido. Isto porque o leasing de um veículo é incluído no balanço contábil como despesa, e não como ativo imobilizado. No caso das micro e pequenas empresas, principalmente as que optam pelo Super Simples, não está previsto este tipo de vantagem. Além disso, a taxa de juros no Leasing será sempre menor do que a do CDC. Por exemplo: em um financiamento de R\$ 28.000,00 em 60 vezes. Pelo leasing, as parcelas sairão por R\$ 717,60, enquanto pelo CDC, o valor das mesmas sobe para R\$ 745,34. Entretanto, a desvantagem deste plano de financiamento é que o CRV (Certificado de Registro do Veículo), que é o documento que comprova quem é o proprietário do carro e que permite sua venda ou transferência, sai com o nome do banco financiador e não o seu. Em muitos casos, você sequer receberá este documento antes que o veículo seja totalmente quitado, receberá apenas o CRVL (Certificado de Registro e Licenciamento do Veículo) em nome do banco financiador para poder circular. O leasing ainda apresenta outra desvantagem: se você decidir por antecipar algumas parcelas do financiamento, os juros não recorrentes ao período antecipado não são eliminados. Já no CDC, os juros são excluídos das parcelas antecipadas, reduzindo seu valor. Portanto, se você está pensando em parcelar a compra do seu carro, seja ele usado ou novo, a modalidade de financiamento mais indicada é o CDC. Fique atento a este detalhe.

Quando o financiamento é mais vantajoso? Por quê? Quando o consórcio é mais vantajoso? Por quê?

O Financiamento é vantajoso para quando se dá mais de 50% de entrada com prazo de no máximo 24 meses. Para financiamentos longos o bem pode sair mais que o dobro de seu valor nominal, mesmo tendo prestações menores. Lembro que a taxa implícita deve ser contabilizada com a TAC e que taxa 0 não existe. Basta verificar a diferença entre o preço do bem a vista e financiado, ou até mesmo no valor das prestações mensais. O consórcio também não é só rosas. Apesar da taxa ser bem inferior (taxa de administração), o bem não sai na hora e tem que ser cogitada a hipótese de ser o último a ser sorteado, a não ser que tenha um lance muito bom no início. Caso não o tenha, deve imputar o custo de oportunidade de não ter o bem até ser sorteado, isto é, quanto acarretará a falta desse bem em termos de custos econômicos reais ao longo do tempo.

O Financiamento é vantajoso para quando se dá mais de 50% de entrada com prazo de no máximo 24 meses. Para financiamentos longos o bem pode sair mais que o dobro de seu valor nominal, mesmo tendo prestações menores. Lembro que a taxa implícita deve ser contabilizada com a TAC e que taxa 0 não existe. Basta verificar a diferença entre o preço do bem a vista e financiado, ou até mesmo no valor das prestações mensais. O consórcio também não é só rosas. Apesar da taxa ser bem inferior (taxa de administração), o bem não sai na hora e tem que ser cogitada a hipótese de ser o último a ser sorteado, a não ser que tenha um lance muito bom no início. Caso não o tenha, deve imputar o custo de oportunidade de não ter o bem até ser sorteado, isto é, quanto acarretará a falta desse bem em termos de custos econômicos reais ao longo do tempo. O consórcio é uma alternativa de compra parcelada sem ocorrência de juros, mas que tem o risco de você não conseguir o seu veículo rapidamente. Cada consórcio tem regras específicas. Alguns não vinculam o valor total do empréstimo a um marca específica de carro, liberando para o sorteado uma carta de crédito. Outros recebem o veículo. Em geral, os grupos de consorciados variam de 100 a 500 participantes, e de 20 a 100 parcelas. Se você não gosta de pagar juros e não precisa do carro com urgência, esta é a melhor opção.

No caso da compra de um imóvel, como saber quando financiar ou se inscrever em um consórcio?

A decisão continua sendo a mesma, se você não gosta de pagar juros e não precisa do imóvel com urgência, o consórcio é a melhor opção.

O quanto uma parcela deve comprometer a renda da família?

A falta do planejamento econômico-financeiro e a facilidade de acesso ao crédito drenam a renda familiar prejudicando outras partes importantes da cesta de consumo familiar. Obviamente que a cesta de bens, a renda e a restrição orçamentária formam uma função que depende de qual é a renda familiar, propensão a poupar e a consumir, qual o nível de gastos para manter o padrão da família e afins. Por isso empresas de consultoria como a minha, que antes atendiam apenas as pessoas jurídicas, agora também atendem as pessoas físicas com muito sucesso. De uma forma geral, recomendamos que as parcelas representassem entre 20% a 40% no máximo de sua renda, sendo 20% o ideal.

Como saber se a taxa de juros é vantajosa para o negócio?

Deve se tomar atenção com as promessas de juro 0, pois na maioria das vezes os juros estão implícitos nas parcelas. Comprovamos isso pela diferença do valor do bem a vista e da soma das parcelas. Os juros são vantajosos quando não se financia por longo prazo o bem, dá uma entrada de 50% ou mais e quando há uma queda da taxa Selic. Este é um bom momento, por exemplo, em nossa economia, já que é um momento de queda no patamar de juros.

Além do valor das parcelas, em que mais a pessoa deve ficar atenta na hora de assumir este tipo de dívida?

Taxas cobradas pelas financeiras como TAC, ver a solidez financeira e a estabilidade para arcar com as parcelas, analisar a documentação, impostos e preço do seguro do bem.

Em relação à compra de um carro, quando o consórcio é a melhor opção?

Quando os juros estão altos e não há necessidade imediata do bem.

Se a compra é realizada para investimento de capital, a melhor alternativa é um financiamento de um imóvel?

Certamente que o segmento de autos é muito volátil e não deve ser tomado como investimento. Eu mesmo comprei uma SUV que acabava de ser reestilizada em 2011 e este ano virá um novo modelo, fazendo-me perder além da depreciação, mais 20%. O bem móvel dificilmente valoriza. O bem imóvel pode ser um investimento ou reserva de capital se aplicado corretamente, podendo valorizar com o tempo. Lembro, no entanto, que sempre há o risco de mercado, ou seja, de algo acontecer e tornar uma escolha ótima em uma escolha ruim. Por isso, diversifiquem os investimentos.

Existe taxa zero?

Em 99% dos casos não. Sempre existem diferenças nas parcelas, taxas embutidas e valores diferentes para modos diferentes de compra. Ninguém faz milagre, e principalmente no segmento de autos, certamente a concessionária não financiará o cliente já que trabalham no giro e não na margem.

Como saber qual é o melhor valor para dar de entrada em um financiamento?

Em autos sempre é bom 50% ou mais para que os juros nas parcelas não fiquem muito pesados. Às vezes um bem, digamos de 45 mil, acaba saindo mais de 90 mil. Em caso de imóveis, as taxas são bem mais acessíveis, logo a entrada pode ser a mínima exigida desde

que se poupe como reserva de segurança o restante do dinheiro. Obviamente que se o montante de entrada for maior, pode-se reduzir o prazo do financiamento digamos de 10 anos para 5 anos, o que vai acarretar em quase 54% a menos de juros pagos.

Ao que o consumidor deve ficar atento na hora de fechar um negócio seja ele consórcio ou financiamento? Como não ser enganado pelas propagandas?

Seguem algumas dicas:

Tente dar o maior valor de entrada possível; Peça isenção da TAC - isso sempre funciona para financiamentos de veículos; Pesquise as taxas do financiamento do veículo vários bancos; Não pague o financiamento do veículo em mais do que 24 meses; Se estão dizendo que a taxa é zero, procure outra concessionária da marca e diga que você não quer financiar o veículo, que você quer pagar à vista. Veja como o preço muda...; Jamais atrase uma parcela do financiamento do veículo; Pergunte, leia, compare e leve sempre a calculadora. Acima de tudo, pechinche.

\* Thiago Flores é Administrador &#8211; EAESP-FGV, Mestre em Economia de Negócios &#8211; EESP &#8211; FGV, Mestre em Finanças &#8211; IBMEC/INSPER &#8211; SP, Professor de Pós-Graduação e Consultor de empresas e CFO à FF Consult ®

[www.ffconsult.com](http://www.ffconsult.com)

[ffconsult@ffconsult.com](mailto:ffconsult@ffconsult.com)

[twitter.com/FF\\_Conult](https://twitter.com/FF_Conult)

[www.facebook.com/FFConsult](https://www.facebook.com/FFConsult)

[ffconsult.blog.com](http://ffconsult.blog.com)

[consultoriaonline.blog.com](http://consultoriaonline.blog.com)

[ffconsultoriaonline.blogspot.com](http://ffconsultoriaonline.blogspot.com)

[www.youtube.com/user/FFConsult2011](https://www.youtube.com/user/FFConsult2011)

Skype: FF\_Conult