

Consórcio: um bom negócio!

A compra de carros a partir dessa modalidade é ideal para quem não tem pressa, dispõe de dinheiro ou Carta de Avaliação para resgatar o bem com algum lance



Fotos Divulgação

O consórcio de automóveis – apesar das taxas de juros mais baixas cobradas pelas instituições financeiras – continua fazendo grande sucesso junto ao consumidor brasileiro. No ano passado, as vendas de novas cotas e consórcios de veículos cresceram 21% e, este ano, algumas administradoras já registram aumentos de mais de 15% em relação ao primeiro quadrimestre do ano passado, segundo os dados da Associação Brasileira de Administradoras de Consórcios (Abac). Para os diretores das empresas administradoras, essa modalidade simplesmente caiu no gosto dos brasileiros, que têm um grande impulso de consumo e, desde a criação dos consórcios, vêm mostrando interesse pela aquisição de bens de forma cooperada.

As compras realizadas por meio de um consórcio são parceladas entre um grupo de pessoas. Segundo a definição de consórcio, deve haver um bem predeterminado para a venda, sendo no caso dos consórcios de carros, um veículo de determinada marca e modelo; mas isso não significa que seja obrigatório adquirir esse bem. De maneira simplificada, para a realização da compra, o preço é dividido por um grupo de pessoas e estipulado um período para o pagamento das parcelas, sendo todo processo organizado por uma empresa especializada em consórcios. É importante que você saiba que não terá o carro de imediato.

Há a possibilidade de ser apenas no final de pagar todas as parcelas. Há, no entanto, duas hipóteses para você ter o veículo antes do prazo estipulado: o lance e o sorteio. No sorteio é selecionado um dos membros do grupo. O lance é um gênero de "entrada". Trata-se de um valor que você pode pagar logo, mesmo que não seja o valor total do bem em causa, continuando depois a pagar as parcelas normalmente, mas já na posse de seu carro. Porém, para conseguir fazer isso, você tem que oferecer o lance mais elevado daquele mês.

De acordo com o gerente comercial do

Fazendo os cálculos

Suponha que você entre num consórcio cuja carta de crédito se baseia em um carro popular zero quilômetro que custa R\$ 23.000,00 (sem qualquer desconto). Para conceder uma carta de crédito igual a 70% do valor desse carro zero, uma concessionária está oferecendo o seguinte plano:

Valor da carta de crédito que o consorciado receberá: R\$ 16.100,00.
Valor da prestação: R\$ 310,00.
Valor a pagar (60 × R\$ 310,00): R\$ 18.600,00.

Diferença entre o pago e a carta de crédito:
R\$ 2.500,70 (corresponde, aproximadamente, a 10% de taxa de administração e 5% de fundo de reserva).
Devolução do fundo de reserva ao final: R\$ 517,93.
Total que o consorciado recebe: R\$ 16.700,00 (carta de crédito mais fundo de reserva).
Total que a empresa embolsa: R\$ 1.553,78 (taxa de administração). Há vários consórcios cujos planos já preveem o aumento do valor das prestações a partir de uma certa data. Mas as prestações podem variar também de acordo com a evolução do preço do carro zero-quilômetro.

Consórcio Globo em Florianópolis, Marcos Paulo Pereira, é difícil precisar quantas contas serão resgatadas com o lance mensal, especialmente em grupos mais novos. "Não há um limitador para isso, então você vai verificar grupos em que nem há lance, enquanto outros há lances que resgam até 50% do valor do bem a ser adquirido", explica.

Além disso, é preciso observar que as administradoras de consórcios que possuem concessionárias aceitam o carro do consorciado no negócio. Na verdade, a administradora recebe o dinheiro, já que a compra do veículo usado é feita pela concessionária, que irá avaliar o automóvel e repassar o dinheiro à administradora. "A sensação que fica é a de que o carro foi aceito como lance", diz Marcos Paulo.

No Consórcio Embracon, a possibilidade de ter o carro do consorciado utilizado como lance é chamada de Plano Troca de Chaves. De acordo com o gerente da filial



da empresa em Joinville, Anderson Augusto Etgeton, a Embraccon foi a primeira administradora a operar dessa forma, que se diferencia porque a transação com a concessionária não precisa ser feita com antecedência, já que a administradora aceita uma Carta de Avaliação. "É uma forma bem mais prática e que não deixa o consorciado a pé em momento algum", frisa Etgeton.

Vantagem

- A vantagem desse método de compra está diretamente relacionada com os juros. Se você comprar um carro com financiamento bancário, terá que pagar juros, acabando por comprar o veículo por um preço bem mais alto. Nos consórcios não existem juros. Há apenas uma taxa de administração paga à empresa que organiza todo processo que, dependendo da administradora, pode ser muito baixa. Terá também menos processos burocráticos. A desvantagem é não ter logo o veículo. Se você tem pressa na compra, essa não é a melhor hipótese, mas se quer apenas comprar um segundo carro, pode fazer uma melhor compra assim.

O gerente do Consórcio Globo esclarece que toda variação de preço em um veículo é repassada no valor das prestações dos consórcios. Por exemplo, quando o valor do automóvel aumenta, o percentual de reajuste é repassado no valor das prestações. "Mas, quando há uma queda de IPI, por exemplo, a prestação também é reajustada para baixo, já que os consórcios seguem o valor de fábrica do veículo."

A taxa de administração cobrada pelas empresas que operam com grupos consorciados gira em torno de 15% e 18% sobre o valor total do bem. Ou seja, dividindo pelo número de prestações, o percentual mensal é de 0,15% (consórcios de 100 prestações) a 0,25% (consórcios de 60 prestações). Comparando-se às taxas de

juros mensais sobre financiamentos de automóveis zero quilômetro, entre 1,2% e 1,3%, o consórcio acaba sendo um bom negócio para quem tem paciência ou um bom valor poupado para resgatar o bem por meio de um lance. Isso porque, no total, os juros sobre o financiamento de carro zero impactam o valor final do automóvel financiado em 60% ou 70%.

As administradoras de consórcios de veículos aceitam também a possibilidade de financiar apenas um percentual do veículo. Neste caso, pode funcionar perfeitamente para quem tem o restante do valor guardado em poupança e deseja dispor do carro atual como parte da negociação.