

GIULIANA MANCINI

Você sabe como funciona o sistema de consórcio para veículos zero km? É quando pessoas físicas ou jurídicas se juntam, em um grupo fechado, fazendo uma poupança comum, para poderem comprar o tão desejado automóvel.

Cada consorciado contribui com uma parcela mensal, como R\$ 500, e todos têm o direito de usar a poupança. Já é determinado o prazo de duração, por exemplo 60 ou 80 meses. Nos consórcios, há uma assembleia todos os meses, e se o prazo do contrato é de 60 meses são naturalmente 60 assembleias.

Em cada uma, há, no mínimo, uma pessoa contemplada. A contemplação pode ser de duas formas: sorteio ou lance. Na primeira, cada consorciado concorre com igualdade de condições. Cada um tem uma cota, também chamada de "pedra", que é dada quando a pessoa entra no grupo.

Na prática, cada consorciado é um número e, nas reuniões, há um sorteio, no mínimo, para o consorciado ter a chance de receber o veículo. Isto é feito pelo número da cota do consorciado.

Por exemplo, se sai a pedra 61, quem for esse número, ganha. No lance, os consorciados dão uma oferta e ga-

0,27%

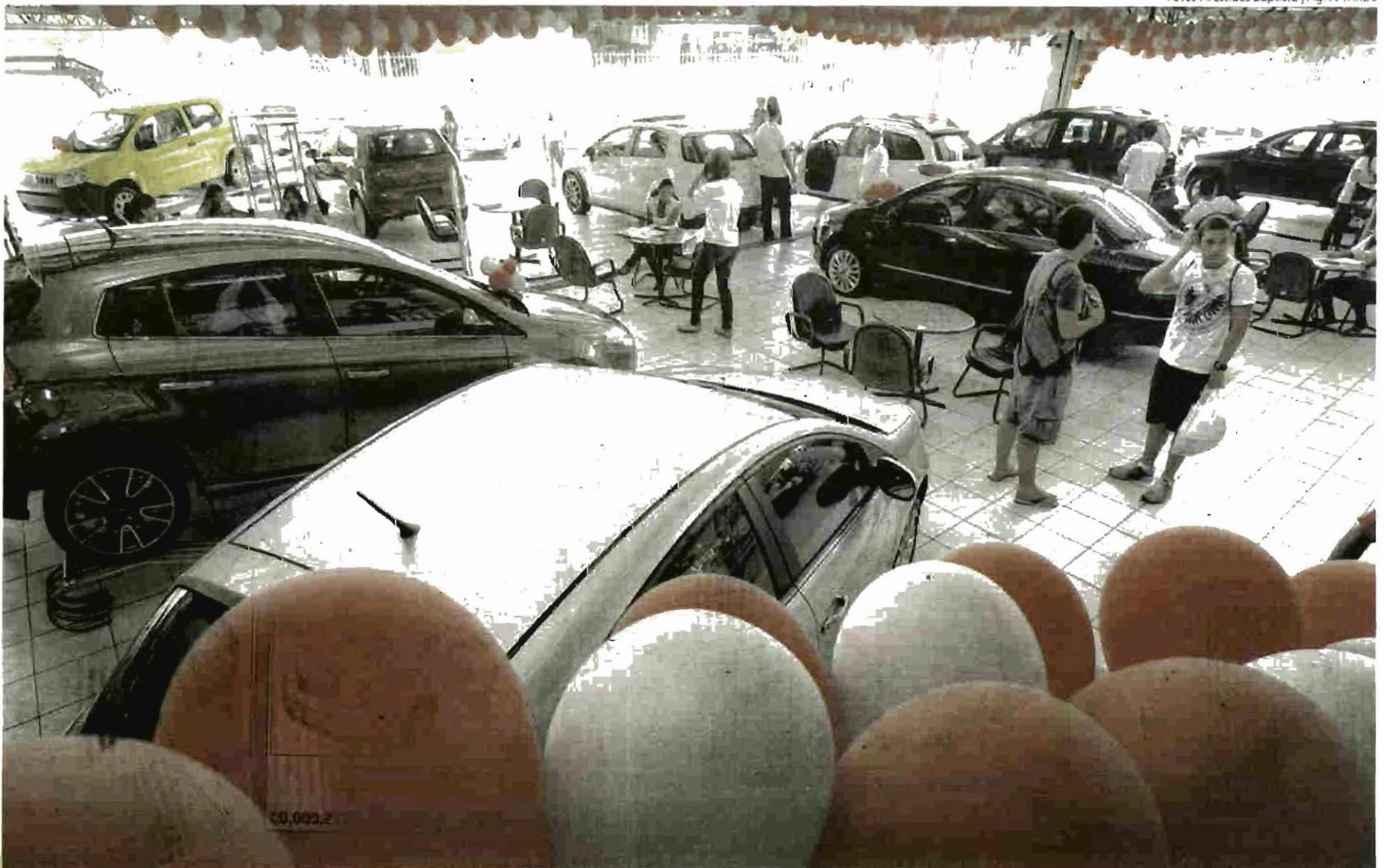
ao mês é a média de taxas no consórcio, dando 16% no prazo total. No financiamento, os juros costumam a ser de 0,99 à 1,6% ao mês, dependendo da entrada e do prazo financiado.

Carro zero fica mais barato no consórcio

Entre as vantagens, não há a cobrança da taxa de juro, o que é uma prática nos financiamentos de veículos no Brasil

As revendas promovem assembleias mensais para a oferta de lance ou sorteios

Fotos Arestrides Baptista | Ag. A TARDE



na o maior lance. Se alguém oferta 30% do valor do veículo e o outro oferta 10%, vence o primeiro. No empate do lance, normalmente ganha quem tiver a cota com o número mais próximo do que saiu no sorteio.

Como nas assembleias deve haver uma contemplação no mínimo, que é feita pelo

sorteio, dando chances a todos. Mas, normalmente, há um sorteio e alguns lances em cada assembleia do consórcio do veículo.

Vantagens

A maneira mais conhecida para a aquisição de um veículo zero km é a do crédito direto ao consumidor (CDC),

o conhecido financiamento. Mas, há inúmeras vantagens para quem opta pela compra por consórcio.

É possível comprar um Gol Geração 4 – com valor de R\$ 24.291 na Baviera/Volkswagen – em um contrato de consórcio de 80 parcelas fixas de R\$ 288,15. Com um lance de R\$ 7.300 (30% do preço do

carro), o prazo e o valor do contrato são reduzidos, ficando em 60 parcelas de

R\$ 367,10. Assim, o Gol sairá por R\$ 29.326, aproximadamente 20,72% a mais do valor do veículo.

Já se o lance for de R\$ 12.000 (50% do valor do carro), a parcela inicial é de R\$ 367,10. O restante fica di-

vidido em 58 parcelas de R\$ 292,47. Nesta situação, o Gol custará R\$ 29.330,36, quase 20,74% a mais do preço final do automóvel.

Custo

No financiamento, a taxa média na compra de um carro zero fica entre 0,99% a 1,6%, ao mês. A regra é a seguinte: financiamentos mais longos com valor baixo de entrada resultam em uma maior taxa de juro e, como consequência, o valor final do veículo será mais alto.

O Gol – que custa R\$ 24.291 – pode ser financiado com entrada de 30% (R\$ 7.300) mais 60 vezes R\$ 489. Assim, o carro fica por R\$ 36.640. Isso é 50,83% a mais do seu valor total. Já no financiamento com entrada de R\$ 12.000 (50% do automóvel) somado a 60 parcelas de R\$ 358,00, o veículo sai por R\$ 33.480, 37,82% do preço à vista.

Uma das desvantagens da compra pelo sistema de consórcio é que não dá para determinar o momento da contemplação. O consumidor pode esperar mais do que o previsto, o que no financiamento geralmente há carros na pronta-entrega ou em prazos mais curtos.

DICAS PARA ENTRAR EM CONSÓRCIOS

Contrato Fique atento ao contrato. Nunca o assine sem antes ler as cláusulas, lá que estão os direitos e deveres do consorciado. Se ficar alguma dúvida, esclareça.

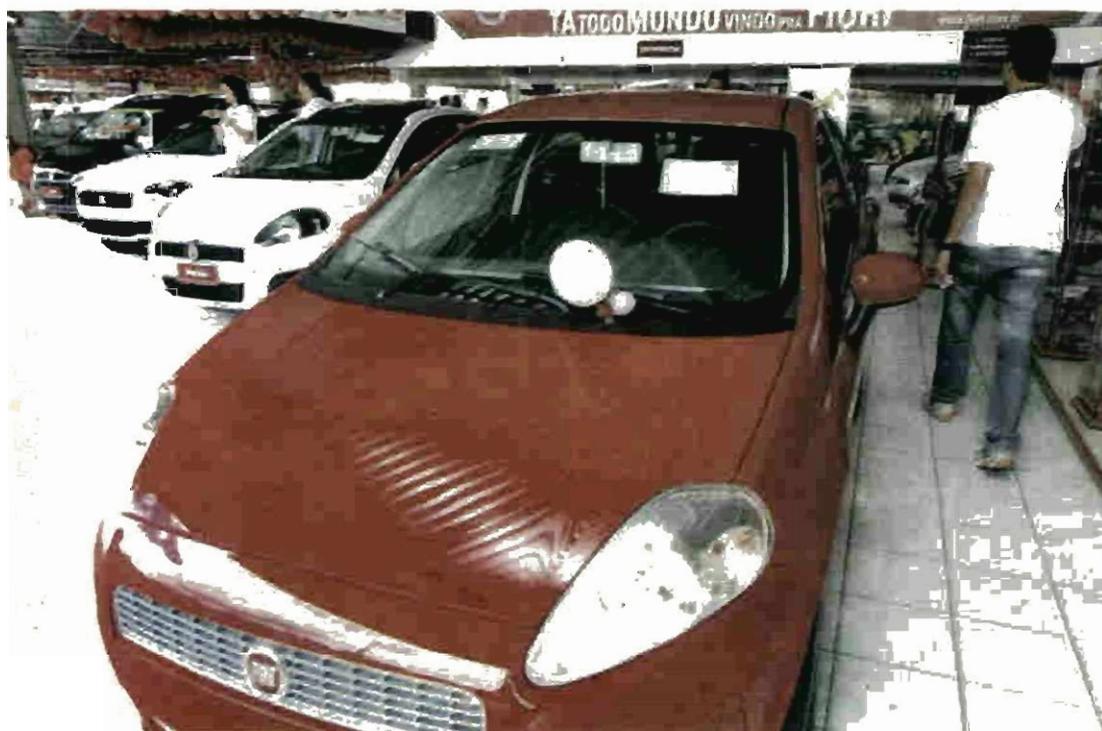
Promessas Não se prenda às promessas verbais. Certifique-se de que elas estarão no contrato.

Mais informações Se quiser saber mais sobre seu grupo, fale com a Administradora.

Atenção Saiba sempre o valor total do bem a ser adquirido, o prazo de duração do plano, o percentual de contribuições e as garantias fornecidas ao contemplado

Pagando antecipadamente Sempre saiba as condições para o pagamento antecipado de prestações. Há duas formas de quitação: a direta e a inversa. Se for direta, a quantia antecipada indica o número de parcelas consecutivamente pagas, e, a seguir, se retomam os pagamentos nas datas dos seus vencimentos. Se for inversa, antecipar o pagamento significará quitar as prestações que vencem, contando a partir da última conta.

Quitação O consorciado que já tiver recebido o bem e liquidar todo o débito encerra a participação no grupo.



O consumidor deve saber que os prazos de entrega dos carros podem ser maiores

Para ter o carro mais rápido, é bom oferecer um lance alto

Em 1962, um grupo de funcionários do Banco do Brasil sonhava com um carro. Esses amigos, então, resolveram economizar, juntos, contribuindo igualmente para a compra de um veículo. Depois de um tempo, compraram o veículo e decidiram que este seria sorteado entre eles. Mas o combinado não acabava: eles iriam continuar juntando dinheiro até que todos tivessem seus carros.

Assim, surgia o consórcio. Ele evoluiu e agora funciona de duas formas: o sorteio e o lance. Uma vez que o primeiro for concluído, o segundo pode entrar em ação.

Os lances são antecipações do dinheiro que o consorci-

do pode dar para ser contemplado mais rápido. A maior oferta vence, então não adianta só dar um lance, ele tem que ser o maior.

O valor mínimo do lance é o valor de uma parcela. Se em cada mês a pessoa paga R\$ 700, esse é o valor. Já o máximo varia com o quanto falta para a quitação. Se for um plano de 90 meses e houve o pagamento de 70 parcelas, o máximo que pode ofertar é 20 vezes o valor da prestação.

Há vários tipos de lance, como o livre, o fixo, o embutido, o comum e o diluído. No livre, qualquer valor pode ser ofertado, e quem oferecer mais será o contemplado.

No fixo, o percentual é definido e o sorteio é em ordem progressiva. Por exemplo, o lance é de 30% e dez pessoas fazem a mesma oferta. Há um sorteio entre os dez participantes para a escolha do contemplado.

Dos tipos de lance nos contratos de consórcio, os mais comuns são: fixo, livre e embutido

No caso do lance embutido, a oferta dos recursos é feita mediante a utilização de uma parte do valor do crédito previsto. Se a carta de crédito é de R\$ 100 mil e a pessoa quer ofertar 50% e só tem R\$ 30 mil, ela dá os R\$ 30 mil e fica com uma carta de crédito de R\$ 80 mil.

No lance comum, o valor da oferta será utilizado para pagar as parcelas finais. Já no diluído, o valor do lance reduz o percentual das parcelas, fazendo com que o prazo original seja mantido. Os critérios para a escolha do lance estão no contrato, assim como o desempate. A contemplação só estará confirmada quando o lance for pago.