



14 • Economia • Brasília, domingo, 9 de setembro de 2012 • CORREIO BRAZILIENSE

RIGOR PARA FINANCIAMENTO FAZ CONSÓRCIO CRESCER

Quem optar por essa fonte de recursos precisa, porém, avaliar prós e contras

» VÂNIA CRISTINO

Mesmo num ambiente de taxas de juros em queda livre, o que deveria privilegiar os financiamentos bancários, os consórcios estão crescendo. E o motivo é simples: as instituições financeiras estão sendo cada vez mais rigorosas na análise para a concessão de empréstimos e, mesmo quando aprovam o cadastro do cliente, exigem uma entrada de, no mínimo, 30% do valor do bem, que pode chegar a 50% ou mais quando o alvo do financiamento é, por exemplo, uma moto.

“Com o crédito mais seletivo, os consumidores estão migrando para o consórcio”, admite Paulo Roberto Rossi, presidente da Associação Brasileira das Administradoras de Consórcio (Abac). De acordo com ele, de cada 10 pessoas que apresentam propostas nos bancos para financiar uma moto, apenas duas saem com o contrato assinado. Diante da dificuldade, agravada pelo período de parcelamento mais curto, os clientes estão se voltando para esse tipo de custeio em grupo, que, além de manter prazos entre 50 e 60 meses para a aquisição de veículos e motocicletas, não exige entrada nem sofre com a incidência das taxas de juros.

O problema dos consórcios é que o consumidor não tem acesso imediato ao bem, o que não ocorre em um financiamento, em que já sai da loja dirigindo, por exemplo, o seu carro novo. No primeiro caso, a carta de crédito só é liberada mediante sorteio ou lance. E o cliente paga para a administradora a taxa de administração, de 9,5%, pelo período de 48 meses — o que dá 0,20% ao mês —, e de 11% ou mais nos grupos de duração mais longa. Existem também outras tarifas embutidas no valor mensal das parcelas para cobrir, entre outras coisas, eventual inadimplência. Nesse caso, a correção se dá pela variação do preço do bem no mercado.

À vista

Grosso modo, num consórcio, a pessoa está pagando para uma administradora cuidar do seu dinheiro. Especialistas e educadores financeiros são unânimes em assegurar que, em qualquer compra, o pagamento à vista é sempre mais vantajoso para o consumidor. Com o dinheiro em mãos, ele consegue não apenas descontos, mas também agregar valor à transação. Se tiver paciência e disciplina, pode depositar uma quantia todo mês na poupança e juntar o suficiente para comprar o bem em muito menos tempo que em um grupo de consórcio.

O próprio presidente da Abac faz

coro com os especialistas, afirmando que a melhor compra é aquela quitada no ato. “Mas para isso é preciso ter dinheiro, o que a maioria não tem”, pondera. Com a experiência de estar há anos no mercado, Rossi observa que o autofinanciamento pode ser uma armadilha. “As pessoas muitas vezes até começam a poupar, mas a tentação de sacar o dinheiro frente a qualquer emergência é grande. Sem contar que, num eventual aperto, a primeira coisa que a pessoa faz é interromper os depósitos”, observa.

Em crescimento

A pedido do Correio, o educador financeiro Edward Claudio Jr., da DSOP Educação Financeira, fez uma conta simples, apenas comparando a prestação mensal de um consórcio, com taxa de administração de 9,5%, à de um financiamento com juros de 0,77%, uma das mais baixas do mercado. Visando à aquisição de um veículo básico na faixa de R\$ 30 mil, a prestação inicial do consórcio é de R\$ 656,10 e a do financiamento, de R\$ 749,97.

Em outro exemplo, o consumidor que pegar um parcelamento de R\$ 50,9 mil em 60 meses, com uma tarifa de 0,75% ao mês, assumirá prestação de R\$ 1.072,70, pagando, até o fim, um total de R\$ 64,4 mil (veja arte). O consórcio será extremamente vantajoso se ele for sorteado até o 10º mês de vigência do grupo, porque o valor do bem fica o mesmo do financiamento e o prazo, também de 60 meses. Nesse caso, terá pago R\$ 9,9 mil e ainda estará devendo R\$ 40,9 mil do preço do produto adquirido, que serão distribuídos em 50 prestações mensais de valor pouco inferior a R\$ 1 mil.

Para o presidente da Abac, todo produto tem seu espaço no mercado. “No caso do consórcio, o nosso público é aquele que pode esperar para ter acesso ao bem, planeja o seu futuro e poupa com um objetivo definido”, aponta. Tanto que o setor, que já conta com um universo de 5 milhões de consorciados, mantém a previsão de crescimento do início do ano, entre 7% e 9%, apesar das constantes e sucessivas quedas do Produto Interno Bruto (PIB). “Alguns segmentos vão crescer mais, como o consórcio de serviços”, diz Rossi.

Dados do setor referente ao primeiro semestre indicam que o volume de negócios já superou R\$ 38 bilhões, 5,8% a mais do que o resultado dos primeiros seis meses de 2011. As contemplações atingiram a marca de 600,9 mil, 14,2% a mais que as 526,1 mil cartas de crédito concedidas entre janeiro e junho de 2011.

Esse segmento, aliás, concentra a maioria das participantes. Entre os 5 milhões de consumidores que têm consórcio, segundo dados da Abac, 2,32 milhões estão em grupos de motocicletas e motonetas e 1,74 milhão em de veículos leves. É por esse modelo de financiamento que um em cada sete automóveis é comercializado no país. Nas motos, essa relação é de praticamente uma a cada duas unidades vendidas.

A pesquisa também revela que, em junho, a maioria dos consorciados contemplados em veículos leves (44,75%) preferiu adquirir um seminovo. Outros 35,75% optaram pelo bem de referência do contrato e 6,88% por outro veículo automotor, como a motocicleta, por exemplo. Já no segmento de motocicletas, 53,10% dos consorciados contemplados decidiram pelo bem de referência. Menos de 20% (19,30%) optaram por retirar um automóvel com a carta de crédito e 11,41% adquiriram motos seminovas.



Vantagens e desvantagens

Muita gente está se perguntando o que fazer neste momento: recorrer a um financiamento ou buscar um consórcio para a compra de carros ou imóveis. Veja as dicas

FINANCIAMENTO

- ▶ O adquirente já sai da Loja com o bem.
- ▶ O preço a pagar varia de acordo com a taxa de juros do financiamento, hoje entre **0,77% e 1,93%** ao mês.
- ▶ As prestações são fixas, já com a taxa embutida. O prazo de financiamento é, em geral, de **60 meses**.
- ▶ É necessária uma entrada. Segundo o Banco Central, em média, de **30%** do valor do bem.

Exemplo de uma carta de crédito de R\$ 50.912 em 60 parcelas

Juros de 1,9% ao mês ◀

Parcelas fixas:
R\$ 1.450,83 (inclui o IOF)
Total pago: R\$ 87.049,80

Juros de 0,75% ao mês ◀

Parcelas fixas:
R\$ 1.072,70 (inclui o IOF)
Total pago: 64.362,00

Compare

Veja a partir de qual mês de contemplação o consórcio passa a ser desvantajoso. É só verificar nas simulações abaixo em que momento o custo ao mês equivale à taxa de financiamento que o cliente consegue no banco. Lembre que embora não cobre os encargos com o nome de juros, a taxa de administração e demais encargos do consórcio (como o seguro) equivalem na prática ao custo do dinheiro financiado, que pode ser chamado nessa simulação também de juros.



CONCLUSÕES

O consórcio só é negócio para os **10 primeiros** contemplados no caso de quem consegue taxa de financiamento de **0,75%** ao mês. Para o cliente que só consegue financiar o carro com juro de **1,9%**, o consórcio de **60 meses** só será vantajoso se for contemplado nos primeiros **25 meses**.

Mesmo assim, se o cliente quiser liquidar antecipadamente o consórcio, sairá perdendo em relação ao financiamento. Neste último, há desconto da taxa de juros embutida nas prestações futuras. No consórcio, não há desconto nas parcelas antecipadas

CONSÓRCIO

- ▶ O acesso ao bem não é imediato.
- ▶ O participante paga uma parcela mensal, referenciada no valor do bem.
- ▶ As administradoras cobram uma taxa de administração. Em geral, ela é de **9,5%** para os grupos de **48 meses**, podendo chegar a **11%** para os grupos de **60** ou **75 meses**. É uma espécie de taxa de juros
- ▶ A carta de crédito é concedida via sorteio ou lance.

▶ 1º contemplado

Recebe crédito de **R\$ 50.912**, após pagar a primeira parcela de **R\$ 992,87**. Logo, ficará devendo **R\$ 49.919,13** em **59 parcelas** de **R\$ 992,87**.

Representa, na prática, juros de **0,55%** ao mês
Total pago: R\$ 59.572,20

▶ 10º contemplado

Recebe crédito de **R\$ 50.912**, já tendo pago **R\$ 9.928,70**. Logo, ficará devendo **R\$ 40.983,30**, para quitar em **50 parcelas** de **R\$ 992,87**

Representa, na prática, juros de **0,78%** ao mês

▶ 15º contemplado

Recebe crédito de **R\$ 50.912**, já tendo pago **R\$ 14.893,05**. Logo, ficará devendo **R\$ 36.018,95**, para quitar em **45 parcelas** de **R\$ 992,87**

Representa, na prática, juros de **0,98%** ao mês

▶ 20º contemplado

Recebe crédito de **R\$ 50.912**, já tendo pago **R\$ 19.857,40**. Logo, ficará devendo **R\$ 31.054,60** para quitar em **40 parcelas** de **R\$ 992,87**

Representa, na prática, juros de **1,26%** ao mês

▶ 25º contemplado

Recebe crédito de **R\$ 50.912**, já tendo pago **R\$ 24.821,75**. Logo, ficará devendo **R\$ 26.090,25** para quitar em **35 parcelas** de **R\$ 992,87**

Representa, na prática, juros de **1,7%** ao mês

▶ 30º contemplado

Recebe crédito de **R\$ 50.912**, já tendo pago **R\$ 29.786,10**. Logo, ficará devendo **R\$ 21.125,90** para quitar em **30 parcelas** de **R\$ 992,87**

Representa, na prática, juros de **2,4%** ao mês

▶ 35º contemplado

Recebe crédito de **R\$ 50.912**, já tendo pago **R\$ 34.750,45**. Logo, ficará devendo **R\$ 16.161,55** para quitar em **25 parcelas** de **R\$ 992,87**

Representa, na prática, juros de **3,6%** ao mês

▶ 40º contemplado

Recebe crédito de **R\$ 50.912**, já tendo pago **R\$ 39.714,80**. Logo, ficará devendo **R\$ 11.197,20** para quitar em **20 parcelas** de **R\$ 992,87**

Representa, na prática, juros de **6,2%** ao mês

▶ 45º contemplado

Recebe crédito de **R\$ 50.912**, já tendo pago **R\$ 44.679,15**. Logo, ficará devendo **R\$ 6.232,85** para quitar em **15 parcelas** de **R\$ 992,87**

Representa, na prática, juros de **13,6%** ao mês

▶ 50º contemplado

Recebe crédito de **R\$ 50.912**, já tendo pago **R\$ 49.643,50**. Logo, ficará devendo **R\$ 1.268,50** para quitar em **10 parcelas** de **R\$ 992,87**

Representa, na prática, juros de **78%** ao mês

▶ 60º contemplado

Recebe finalmente um crédito de **R\$ 50.912** depois de **5 anos** após ter pago **R\$ 59.572,20**.

No financiamento, as parcelas pagas são fixas. No consórcio, podem subir se o valor do carro aumentar.

Fontes: Banco Central e mercado

A maioria quer motocicletas

O consórcio virou uma boa opção para quem já tem um carro básico e quer dar um upgrade no veículo. Segundo levantamento feito pela assessoria econômica da Abac, 66,92% dos consumidores que aderiram aos grupos voltados para a aquisição de veículos leves — que incluem automóveis, utilitários e camionetas — optaram por modelos com valores entre R\$ 25 mil e R\$ 60 mil. O ticket médio desse setor, que, em janeiro, era de R\$ 40,4 mil, passou para R\$ 43,4 mil em junho, um aumento de 8,4%.

Para os economistas, a predominância de valores mais altos, uma novidade do mercado nos últimos anos, mostra que o consumidor está planejando melhor a sua compra. Há alguns anos, a preferência no sistema de consórcios eram os veículos populares. O contrário ocorre, porém, no caso das motos. A maioria — ou seja, acima de 54% — tem como objetivo uma carta de crédito entre R\$ 5 mil e R\$ 20 mil. A pesquisa deixa claro que, do total de participantes dos grupos de motos, 42,27% têm contratos de até R\$ 5 mil.