

Consórcio é alternativa para quem não está com pressa

Interessado deve comparar taxas de administração e checar se empresa que administra as cotas tem autorização para atuar no setor

COLABORAÇÃO PARA A FOLHA

Entre as formas para adquirir um carro por meio de pagamento em parcelas, o consórcio é a opção com menor incidência de juros. Contudo, os interessados devem se atentar às regras estabelecidas pelo mercado.

A ABAC (Associação Brasileira de Administradoras de Consórcios) recomenda que, antes de adquirir uma cota, o consumidor verifique no site do Banco Central (www.bcb.gov.br) se a empresa escolhida tem autorização para atuar no segmento.

“O cliente deve fazer uma ampla pesquisa das taxas de administração e de fundo de reserva”, diz Paulo Roberto Rossi, presidente da ABAC.

Os dados preliminares da associação mostram que, em 2012, as contemplações de consórcios representaram cerca de 12% nas vendas do mercado interno de veículos leves e de 44% nas de motocicletas. O setor espera crescer de 5% a 7% em 2013.

TAXAS

O empresário Sérgio Teixeira, 60, já teve cinco automóveis comprados por meio de consórcio. “Se verificarmos as taxas de juros praticadas no mercado, o consórcio, mesmo com a tarifa de administração, será mais vantajoso que o financiamento”, avalia.

Segundo a ABAC, as novas

adesões aos grupos de consórcios de veículos atingiram 2,06 milhões no período que vai de janeiro a novembro de 2012. No fim do ano, os consorciados totalizavam aproximadamente 5,1 milhões de pessoas no país.

Rossi explica que esse crescimento está relacionado ao custo mais baixo de aquisição e pagamento em comparação a outras modalidades de compra e ao fato de os consumidores estarem planejando a aquisição a médio e longo prazos.

CLASSE C

De acordo com a associação das administradoras de consórcios, tem aumentado a adesão de pessoas mais jovens e da classe C. “Como os jovens estão saindo mais tarde da casa dos pais, podem programar melhor a compra”, afirma Rossi.

Esse é um dos pontos mais importantes a serem avaliados ao adquirir uma cota: a programação da compra.

Como o bem não é entregue no ato, mas mediante sorteio ou lance, o consumidor deve saber que não terá o carro imediatamente na garagem, como acontece em outras opções de compra (veja no quadro ao lado).

“Quando o consorciado é contemplado, recebe o crédito e pode comprar um automóvel novo ou usado”, explica o presidente da ABAC.

(SUELI OSÓRIO)

OPÇÕES DE COMPRA

Diferentes formas de adquirir um veículo

	Como funciona	Vantagens	Desvantagens	Quando vale a pena
CONSÓRCIO	<ul style="list-style-type: none"> São grupos formados por cotistas para financiar o bem; a contemplação é feita por lance ou sorteio; as prestações são corrigidas pelos índices de inflação 	<ul style="list-style-type: none"> Não cobra juros e os prazos podem ser de até 180 meses 	<ul style="list-style-type: none"> Não há certeza da data de entrega do bem As taxas de administração são embutidas nas parcelas e é preciso apresentar garantias após contemplação 	<ul style="list-style-type: none"> É uma opção interessante se o comprador não tem pressa para adquirir o veículo
CDC	<ul style="list-style-type: none"> A instituição empresta o dinheiro ao comprador, que fará o pagamento em parcelas, com juros; o bem funciona como a garantia do negócio 	<ul style="list-style-type: none"> Aquisição do veículo no ato da compra Possibilidade de adequar o valor da parcela e o prazo do financiamento ao orçamento 	<ul style="list-style-type: none"> O bem fica alienado à instituição financeira até a quitação do contrato Taxas de juros elevadas 	<ul style="list-style-type: none"> Em situações onde é preciso comprar um veículo com urgência e não se tem o valor necessário para adquirir o bem
LEASING	<ul style="list-style-type: none"> Parece com o CDC, mas funciona como um contrato de locação com direito de compra no fim do contrato; até lá, o veículo fica em nome do banco 	<ul style="list-style-type: none"> Juros são geralmente menores que os do CDC Não há incidência de IOF (Imposto sobre Operações Financeiras), apenas de ISS (Imposto sobre Serviços) 	<ul style="list-style-type: none"> Só se é efetivamente dono do bem após o pagamento total da dívida O financiamento não pode ser quitado antes do prazo mínimo apresentado no contrato 	<ul style="list-style-type: none"> Funciona como alternativa ao CDC e pode ser interessante se as taxas forem menores
COMPRA À VISTA	<ul style="list-style-type: none"> O cliente faz o pagamento total do valor do veículo no ato da compra 	<ul style="list-style-type: none"> Possibilidade de desconto Ausência de juros Orçamento descomprometido 	<ul style="list-style-type: none"> Descapitalização 	<ul style="list-style-type: none"> Situações em que se dispõe do valor necessário para a compra sem que isso comprometa o equilíbrio do orçamento
CARTÃO DE CRÉDITO	<ul style="list-style-type: none"> O cliente compra o carro e parcela parte da dívida no cartão, pagando as prestações na data de vencimento da fatura Possui limite de crédito estipulado pelo banco emissor 	<ul style="list-style-type: none"> Agilidade na aprovação e facilidade no pagamento Em alguns casos, é possível parcelar sem juros Acúmulo de pontos no programa de fidelidade do cartão 	<ul style="list-style-type: none"> A operação só pode ser feita se houver limite suficiente disponível Em geral, o parcelamento é de, no máximo, 12 vezes No caso de inadimplência, as taxas de juros estão entre as mais altas do mercado 	<ul style="list-style-type: none"> Se o cliente pode comprar o veículo à vista e tem limite disponível no cartão, vale utilizá-lo para obter os benefícios do programa de fidelidade

Fonte: DSOP Educação Financeira