

## Consórcio leva vantagem por não cobrar juros

O financiamento não é a única forma de comprar um carro a prazo. O mercado oferece dois outros produtos bem conhecidos, o leasing e o consórcio. São opções que vêm perdendo espaço nos últimos tempos devido à abundância de financiamento, mas podem esconder um bom negócio. O leasing não é a rigor um financiamento e sim uma espécie de aluguel, em que quem aluga tem a opção de comprar o bem ao fim do contrato. Na prática, é o banco que compra o automóvel, que fica em seu nome enquanto o arrendatário pagar um aluguel mensal por um período predeterminado - pelo menos dois anos. Esse "aluguel" pode ser mais barato que os juros do financiamento em alguns casos, tornando o leasing uma opção mais interessante, embora com algumas restrições.

O leasing era muito comum e cresceu bastante no fim da década de 90, até ocorrer a desvalorização cambial em 1999. Hoje é contratado mais por empresas, devido a vantagens contábeis e fiscais. No caso de

pessoa física, as dificuldades e custos costumam ser maiores. O automóvel que a empresa adquire sob a forma de leasing não é exatamente "comprado". Embora a empresa use o veículo, o proprietário de direito é o banco. Por isso, ele não entra no balanço. No primeiro leva-se o carro na hora, mas não em seu nome. No segundo há taxas menores, porém o veículo demora a chegar como ativo e sim como uma despesa financeira, que reduz o lucro e o imposto de renda a pagar.

Além da vantagem fiscal, há ganhos financeiros, pois os juros costumam ser menores que os de um financiamento. Portanto, essa operação vale a pena para quem é dono de um pequeno negócio e pensa em comprar um carro novo. A desvantagem é que quem faz um leasing tem de ficar "preso" até o fim do contrato. Há algumas restrições. Por exemplo, antecipar parcelas não alivia a conta dos juros.

O consórcio - como o cheque pré-datado - é uma invenção brasileira. Ele consiste em um grupo de pessoas que

se une para pagar um valor mensal e adquirir o veículo. Os consorciados podem antecipar o recebimento do veículo por meio de um lance ou de

sorteios. A vantagem é que o consórcio é uma opção praticamente sem juros - verifique apenas outras taxas, como as administrativas e fundos de

reserva, por exemplo. Outra vantagem é poder comprar pelo preço de tabela um carro que só existe no mercado com ágio, caso do Honda Civic.



CONSÓRCIO tem a desvantagem que para receber o bem o cliente tem de participar de sorteios ou efetuar lances

### Exigência de fiador

O risco que o consorciado corre é o de não levar o carro para casa tão cedo. O economista Luis Carlos Ewald, professor da Fundação Getúlio Vargas (FGV-RJ) e autor do livro *Sobrou Dinheiro! Lições de Economia Doméstica*, alerta para a burocracia no momento em que o participante é contemplado e logo tem de arcar com as parcelas a vencer. Nesses casos, a dor de cabeça lembra muito a de um financiamento, como as garantias exigidas, que podem incluir a apresentação de um fiador.

Qual é o melhor? Segundo Ewald, o consórcio tem a desvantagem de receber o automóvel só depois, mas é interessante como uma poupança compulsória. "Não é uma grande aplicação, mas ajuda muito quem não tem a disciplina financeira necessária. A pessoa que não tivesse cotas para pagar provavelmente gastaria o dinheiro", diz. "Um financiamento cobra uma taxa muito alta de juros pelo período todo."