

# BN Bons Negócios: Autofinanciamento



## DESEMPENHO

### Mapfre

A Mapfre Consórcios atingiu, até setembro, R\$ 350 milhões em vendas, tornando-se um dos principais players do mercado.

Carro novo

# Vantagens do consórcio

Em tempos de juros altos, entrar em um consórcio pode ser uma boa alternativa para comprar um carro. A ausência de juros tem atraído muitos consumidores.

CAMILA LEONEL  
dinheiro@acritica.com

Com juros em alta - a Selic acaba de ser elevada para 11,25% ano a ano - o consórcio torna-se a uma opção bastante atraente na hora de adquirir automóveis ou motocicletas. Dados da Associação Brasileira de Administradores de Consórcios (Abac) mostram que de 2009 a 2014, houve um crescimento de 9,2% na participação de consórcios nas vendas do setor de veículos leves (automóveis, utilitários e camionetas). No setor de duas rodas, ao longo dos seis últimos anos a evolução de consórcios foi de 52,4%.

A principal vantagem dessa modalidade é a ausência de juros. Em vez disso, é cobrada uma taxa administrativa, que além de fixa, é menor que os

juros e diminui o preço final do veículo. Outra vantagem é a flexibilidade de compra e poder de barganha na hora de pagar as prestações.

No caso dos carros, a quantidade de consórcios "vêm numa crescente nos últimos quatro anos. A alta taxa de juros, por conta da incerteza do mercado, torna o consórcio a opção de compra mais barata", afirma Luiz Oscar, consultor de vendas da concessionária Murano Veículos. O consultor ressalta que a economia nesse tipo de negócio pode variar entre 70% e 80%.

Já no setor de duas rodas, os consórcios são a principal forma de venda. O gerente comercial da Canopus Motos, José Ivanilson Santos, explica que a burocracia nos financiamentos faz os clientes migrarem para o consórcio. "A procura por consórcios é 50% maior do que procura por financiamentos. O financiamento tem a questão da burocracia. Quando o vendedor explica para o cliente o que é necessário para financiar uma moto, ele acaba migrando para o consórcio, mesmo que o financiamento seja mais rápido".

## AUTOFINANCIAMENTO

O Consórcio é um autofinancia-



Evandro Seixas

Praticamente todos os montadores oferecem a opção de consórcio para venda de veículos

mento que começa com a reunião de um grupo de consórcio formado pela montadora e por um banco. O cliente contrata o serviço que tem variação no valor das prestações de acordo com o número de meses e com o modelo do veículo.

Mensalmente, é realizado um sorteio e o contemplado recebe o veículo e prossegue com o pagamento das prestações. Outra forma de obter o veículo

## DESTAQUE

Atualmente, os juros do CDC giram em torno de 1,50% ao mês e a tendência é de aumentar ainda mais.

antes do fim do prazo é através do lance livre, que é quando o cliente tem o valor em mãos e pode dar um lance. Se o valor estiver entre os maiores, ele é contemplado e, dependendo do valor do lance, pode-se diminuir o tempo de pagamento ou o valor do restante das parcelas.

Caso não seja contemplado, ao final do consórcio, o cliente recebe o seu veículo. A única desvantagem é a demora.

## TÓPICOS

### CDC

O crédito direto ao consumidor é a modalidade mais usada na aquisição de veículos. Permite que o consumidor consiga o veículo imediatamente. Posteriormente, o carro pode ser vendido com a transferência das parcelas.

### LEASING

O leasing é um tipo de aluguel com opção de compra e requer que o consumidor tenha em mente que o veículo não o pertence. O carro fica em nome da instituição credora até ser quitado, pelo tempo mínimo de 24 meses. Nesse período, não pode ser transferido.

### CONSÓRCIO

Característica mais relevante é a ausência de juros. Ao invés disso, é cobrado um percentual sobre o valor da carta de crédito. No entanto, o elemento sorte pesa na escolha do consórcio, uma vez que há sorteios entre os componentes do grupo para obtenção de uma cota.