

Economista explica várias modalidades de compra; veja opções de financiamento

Por conta do cenário atual, muitas concessionárias têm optado por reduzir essas taxas, situação que pode ser positiva para alguns

Juliana Montanha (juliana.montanha@redebahia.com.br)

15/08/2016 07:12:00

C c e

Atualizado em 15/08/2016 07:16:23

A decisão sobre como adquirir um carro depende do perfil de cada pessoa, como explica o professor de economia da Unijorge, Antônio Carvalho. “O financiamento é buscado por aqueles que precisam do carro imediatamente, mas não têm o dinheiro para comprar o bem à vista. Porém, tem como desvantagem as taxas de juros”.

Segundo Carvalho, por conta do cenário atual, muitas concessionárias têm optado por reduzir essas taxas, situação que pode ser positiva para alguns. “Para quem tem segurança financeira e pode se comprometer com um financiamento de longo prazo, esse é um bom momento. Além das taxas mais baixas, as montadoras também têm oferecido outros benefícios na compra, como pagamento de IPVA, tanque cheio e até seguro do veículo”, aponta.

Por não ter cobrança de juro no parcelamento, a modalidade de consórcio tem crescido no cenário atual, mas é preciso manter os pagamentos em dia. “Existe uma cobrança de juros para quem atrasa as prestações. Quem não está com os pagamentos em dia também pode ser penalizado caso seja contemplado, porque não terá o direito de adquirir o veículo”. A modalidade funciona como uma poupança que o cliente vai fazendo ao longo do tempo até ser sorteado.

Para Carvalho, a desvantagem do consórcio é que a depender do perfil do consumidor, ele pode esperar muito para receber o bem. “Pode ser que ele só seja contemplado na última assembleia do consórcio, o que pode demorar anos a depender do prazo da negociação”. Caso o cliente tenha recursos para oferecer um lance, é contemplado aquele que oferecer o maior percentual. “Atualmente, os consórcios têm recebido lances menores, por conta da crise”, afirma. Para o professor de economia, se o cliente já tem um carro e está fazendo o consórcio mais como um investimento, sem urgência em receber o bem, a modalidade é bastante interessante.

Já o leasing se enquadra na modalidade denominada arrendamento mercantil. “De uma forma simplista, é como se você alugasse um bem e fosse pagando um valor: parte referente a um aluguel e parte referente ao financiamento. No entanto, se você deixar de pagar, o cliente não tem a titularidade do bem. É uma espécie de aluguel com compromisso de compra”. Ao final do pagamento, o veículo é transferido para o cliente. Segundo o economista, no caso de não pagamento, a titularidade continua sendo da montadora ou concessionária. “A vantagem do leasing é ter taxas de juros menores, porém, existe esse risco alto de perder o bem”, explica Carvalho.