

A volta do consórcio

VENDAS POR SORTEIO E LANCE CRESCEM DESDE 2008 E DISPARARAM NESTE ANO

O consórcio está de volta. Depois de passar mais de uma década em baixa frente às facilidades do financiamento e do leasing, as restrições ao crédito impostas pelo Banco Central no fim de 2010 impulsionaram o volume de negócios no velho sistema de sorteios e lances.

"Desde 2008, o brasileiro tem optado mais por essa modalidade de financiamento, que tem menor custo financeiro e maior facilidade de aprovação do crédito", diz Décio Carbonari de Almeida, presidente da Anef (Associação Nacional das Empresas Financeiras das Montadoras).

De acordo com o próprio Banco Central, as vendas de cotas de consórcio de carros tiveram aumento de 48% no primeiro trimestre deste ano em relação ao mesmo período de 2010.

No consórcio existe a cobrança de uma taxa de administração, que gira em torno de 14% sobre o valor do veículo, além do reajuste das parcelas de acordo com as mudanças nas tabelas dos carros zero-quilômetro. Por outro lado, não há juros e o custo final é menor.

"O consórcio funciona co-

SIMULAÇÃO PARA COMPRA DE VEÍCULO

O ideal é comprar o carro à vista para não pagar juros e nem acumular dívidas ao longo do ano. Isso, no entanto, nem sempre é possível. O mercado financeiro oferece três opções de financiamento. Veja abaixo como ficariam as prestações para a compra de um veículo zero quilômetro, no valor de R\$ 40 mil (preço aproximado do Fiat Palio Essence 1.6, 16 válvulas), pelo prazo de 60 meses, no CDC, no consórcio e no leasing:

CARACTERÍSTICAS DE CADA UM			
	Consórcio	CDC	Leasing
TAXA	Taxa de administração de 14% do valor do veículo	Tarifa de cadastro, juros (varia de acordo com a financeira e IOF (3%))	Tarifa de cadastro (varia de acordo com a administradora)
PRAZO	Cliente define ao ingressar no grupo (lei não estabelece prazos, o mais praticado é de 60 meses)	Comprador define número de parcelas (mínimo de 2 e máximo de 60 meses)	Mínimo de 24 e máximo de 60 meses
ALIENAÇÃO	Documento em nome do cliente, mas alienado à administradora	Documento em nome do cliente, mas alienado à financeira	Documento em nome da administradora

Fonte: Abac, Anef e FGV

CDC (CRÉDITO DIRETO AO CONSUMIDOR)

► Entrada de **50%**

► Taxa de **2,14%**

Prestação mensal	R\$ 1.220,01
Total pago	R\$ 73.200,60
Variação	83%

CONSÓRCIO

► Previsão para eventual reajuste anual de **3,6%**

Parcela inicial	R\$ 766,67
Parcela média	R\$ 838,63
Parcela final	R\$ 914,87
Total pago	R\$ 50.317,56
Variação	25,8%

LEASING

► Taxa de juro mensal de **2%**

► Sem IOF (Imposto sobre Operações Financeiras)

Prestação mensal	R\$ 1.167,98
Total pago	R\$ 70.078,76
Variação	75,2%

Fonte: Bancos



cumentação dos veículos. No CDC, o carro sai no nome do comprador, mas alienado para uma instituição financeira. No leasing o carro pertence ao banco e é arrendado para o cliente. Em ambos os casos as parcelas são fixas.

Quem opta pelo CDC pode parcelar a compra em até 60 meses. Se houver antecipação no pagamento das parcelas, o consumidor tem direito a abatimento dos juros. Já no leasing, o prazo de financiamento tem que ser respeitado (mínimo de 24 meses e máximo de 60) e não há desconto no caso de pagamentos antecipados.

"Mas, ao final do contrato, o cliente pode ficar com o carro, pagando um residual, ou entregar o carro e fazer outro leasing", explica Evaldo Alves, professor de economia da FGV (Fundação Getúlio Vargas).

A maioria dos bancos e financeiras cobram uma taxa, denominada de tarifa de cadastro – a antiga TAC (taxa de abertura de crédito) – para fazer o cadastro do cliente. A cobrança está de acordo com as regras do Banco Central, de acordo com as instituições.

O Procon, no entanto, contesta a informação e diz que a cobrança fere o Código de Defesa do Consumidor.

(Analuiza Tamura)

mo uma espécie de poupança programada e é indicado para quem não quer ou não consegue obter financiamento", explica Paulo Rossi, presidente da Abac (Associação Brasileira de Administradoras de Consórcio).

Apesar de ser bastante

atrativo, o consórcio também tem suas desvantagens. A principal delas é que, para receber o veículo, o consumidor precisa dar um lance – o que nem sempre é possível – ou torcer para ser sorteado logo (um azarado pode levar anos).

Por isso, o consumidor que precisa de rapidez na entrega do veículo deve optar por outras duas modalidades de financiamento: o CDC (Crédito Direto ao Consumidor) ou o leasing.

A diferença entre os dois sistemas aparece já na do-

