

MERCADO III NEGÓCIOS

Consumidor redescobre o consórcio

Mais barata que CDC ou leasing, modalidade já cresceu 40% no primeiro quadrimestre deste ano

Gilson Rei
DA AGÊNCIA ANHANGUERA
gilson@rac.com.br

Com as medidas de restrições ao financiamento de veículos adotadas no início deste ano pelo Banco Central, o consórcio tornou-se mais competitivo. As empresas, seguradoras, bancos e concessionárias que oferecem esta opção no mercado registraram uma procura 40% maior no primeiro quadrimestre deste ano em comparação ao mesmo período de 2010. Com a alta do Imposto sobre Operações Financeiras

Cotas de veículos são as preferidas, diz administradora

(IOF), o consórcio passou a ser uma opção ainda mais vantajosa especialmente para quem não tem necessidade imediata do veículo.

No consórcio Embracon, empresa que atua no mercado de consórcios em Campinas e nas principais regiões metropolitanas do País, a modalidade automóveis continua sendo a principal, com um crescimento de 39,34%. Em segundo lugar vem imóveis e em terceiro, serviços.

Crescimento

Em Campinas, a Embracon registrou o mesmo crescimento médio do País: 40% no primeiro quadrimestre. E nas três primeiras semanas de maio, o volume aumentou ainda mais: 90% comparado com o mesmo período de abril deste ano. O gerente comercial da Embracon em Campinas, Fábio Belizário de Prado, disse que há uma mudança no comportamento do brasileiro e que a procura pelo consórcio cresce a cada ano. "Muitos brasileiros estão aprendendo a se programar melhor para economizar", disse. Prado destacou as vantagens do consórcio em comparação ao financiamento feito pelo Crédito Direto ao Consumidor (CDC).

"As vantagens do consórcio para adquirir um veículo fica-



Leandro Ferreira/IAH

Prado, da Embracon: crescimento do setor se deve à mudança de comportamento do brasileiro, que está aprendendo a se programar mais

SAIBA MAIS

Opções de compra

Pagamento à vista: Para quem pode, a compra à vista é sempre a melhor opção, pois envolve custos menores e condições melhores que os financiamentos.

Consórcio: É a opção mais barata de parcelar a compra de um automóvel porque não existe pagamento de entrada e não se cobram taxas de juros. Há apenas a cobrança de uma taxa baixa de administração. Tem como desvantagem a incerteza de receber o carro em pouco tempo, pois não há previsão de quando o participante será sorteado nem se o lance em dinheiro proposto será o vencedor. Do lado das vantagens, estão as possibilidades de ser sorteado logo no início e receber mais depressa o carro e de poder dar um lance de 25% a 30% do valor do veículo e levá-lo para casa antes dos outros participantes.

CDC (Crédito Direto ao Consumidor): O carro fica no nome do proprietário, mas o bem é colocado como garantia da dívida. É importante ficar atento às taxas cobradas pelos bancos, tanto a TAC (Taxa de Abertura de Crédito) quanto a tarifa de quitação antecipada, que deve preferencialmente ser paga à vista. Nessa modalidade a pessoa paga Imposto de Operações Financeiras (IOF), que foi elevado pelo Banco Central recentemente e encareceu os parcelamentos.

Leasing: Não é a rigor um financiamento e sim uma espécie de aluguel, em que o consumidor tem a opção de comprar o bem no fim do contrato. Na prática, é o banco que compra o automóvel, que fica em nome dele enquanto o arrendatário paga um "aluguel" mensal por um período predeterminado (de no mínimo dois anos). O valor mensal pode ser mais baixo que o financiamento em alguns casos, tomando o leasing uma opção mais interessante, embora com algumas restrições. Mas é uma opção que se tornou mais interessante que o CDC por não pagar o Imposto de Operações Financeiras (IOF), cuja alíquota foi aumentada para as demais operações de crédito.

Prazos: Os prazos no mercado hoje vão de um a 48 meses, mas no leasing o prazo mínimo é de 24 meses. Além disso, a opção é uma só: financiamento CDC. O consórcio, por lei, pode ter de um a cem meses para veículos.



ram mais evidentes com o aumento do IOF e a exigência de um valor de entrada maior nos financiamentos. Pelo consórcio, as taxas são bem menores, as parcelas mensais ficam mais baixas e não há necessidade de dispor de um valor de entrada", comparou.

Uma carta de consórcio no valor de R\$ 25 mil, por exemplo, pode ser adquirida por 60 parcelas de R\$ 490,00. Os mesmos R\$ 25 mil financiados pelo CDC também em 60 parcelas custariam R\$ 780,00 por mês. Com isso, pelo consórcio, o valor do veículo chegará, no pagamento da última parcela, a R\$ 29,4 mil, enquanto pelo CDC o consumidor terá um gasto total de R\$ 46,8 mil.

Faltas

Além das pessoas que consideram o consórcio uma opção de investimento, a procura pela modalidade passou a ser feita também por jovens em busca do primeiro carro e por empresas que querem renovar suas frotas. "Muitos empresá-

rios e microempresários estão programando melhor a renovação da frota, pois o consórcio é uma garantia de economia", disse Prado.

O gerente comercial da concessionária Le Mans Citroën, em Campinas, Lourivaldo Veloso, disse que o financiamento pelo Crédito Direto ao Consumidor (CDC) continua sendo a opção mais procurada porque a montadora garante taxas atraentes, mas destacou que o consórcio vem despontando e já é a alternativa preferida de cerca de 10% de seus clientes.

Veloso afirmou que o consórcio atrai principalmente dois tipos de compradores: os que querem fazer um upgrade no modelo (ou seja, já têm carro mas querem um outro zero); e os empresários, executivos e consumidores que já se utilizaram do sistema antes. "São pessoas que fazem um investimento, como se fosse uma espécie de poupança. Vão usando o carro que já possuem e trocam de veículo quando são sorteadas. Há quem tenha duas ou três cotas", afirmou Veloso.

Competitivo

O gerente comercial da Tempo Volkswagen em Campinas, Luiz Melato, confirma que o consórcio tornou-se mais competitivo devido às mudanças na economia, que restringiu o financiamento, e no comportamento do brasileiro, que passou a se programar melhor. "A expectativa é ampliar a participação do consórcio de 5% para 20% em um ano na concessionária", afirmou.

O comerciante Gustavo Siqueira, por exemplo, decidiu trocar o financiamento pelo consórcio para comprar um veículo zero. "Meu carro tem apenas dois anos de uso e falta um ano para quitar. Decidi antecipar um pouco e partir para o consórcio, que é mais econômico. Se for sorteado neste período, antecipo a troca de carro. Se não, quando quitar o carro atual, vendo e faço um bom lance pelo modelo zero".