

Consórcio é para você?

Essa modalidade de financiamento, praticamente sem juros, não tem o mesmo rigor das financeiras para aprovação, mas o crédito não é imediato

POR ISADORA CARVALHO

O consórcio é uma modalidade de crédito que já tem 63 anos de existência. O primeiro grupo de consórcio nasceu em Brasília (DF), em 1961, e o objetivo era a compra do VW Fusca. Esse tipo de financiamento cresceu e são as vantagens que o tornaram um modelo ainda muito procurado atualmente. Devido à alta taxa de juros existente no Brasil, bancos e financeiras praticam juros elevados nos contratos de financiamento de veículos. Em março de 2024, a taxa básica de juros brasileira (Selic) fechou em 11,24%, mesmo em queda, uma das mais altas do mundo.

Já o consórcio não trabalha com juros e as administradoras cobram

uma taxa de administração, que é de cerca de 15% durante toda a duração do consórcio. A média de tempo é de 80 meses (seis anos e meio), segundo a Associação Brasileira de Administradoras de Consórcios (Abac), portanto a taxa média ao mês do consórcio é de 0,19%, enquanto um financiamento tradicional de veículo tem taxa média de juros de 2,17%, segundo o Banco Central. “É uma diferença enorme e acredito que muitos consorciados preferiram trocar o imediatismo pelo planejamento financeiro”, diz o presidente da Abac, Paulo Roberto Rossi.

Atualmente, é possível fazer um consórcio tanto de um modelo espe-

cífico quanto por um valor exato de carta de crédito e permite a aquisição tanto de modelos zero-km quanto seminovos, com até três anos de uso.

Em 2023, houve um crescimento de 13,3% no volume de cotas de consórcios de veículos leves. Foram vendidas 1,7 milhão de cotas ante 1,5 milhão do acumulado de 2022.

AS CARTAS DE CRÉDITO O total de créditos disponibilizados no ano passado foi de R\$ 38,84 bilhões, com 636.002 contemplações. Ao analisarmos o volume de vendas de automóveis em 2023 (1.720.834), segundo a Fenabrave, é possível chegar à conclusão de que 37% das vendas de car-



ros no Brasil podem ter sido por carta de crédito. É um número expressivo, mas é uma suposição, pois também há um volume importante de carta de crédito que é utilizado na compra de modelos seminovos.

“O setor também foi impulsionado pela taxa de juros elevada e pelo aumento do rigor para a aprovação de crédito. As administradoras de consórcio são menos rigorosas na aprovação de um novo consorciado e isso sempre foi um atrativo para novos clientes”, diz Rossi.

O grupo Disal, um dos principais grupos de consórcio de automóveis, credita o crescimento desse mercado à digitalização. “Investimos em

tecnologia para digitalizar nossos processos e reduzir os prazos de atendimento aos clientes e atraímos clientes de diversas faixas etárias e poderes aquisitivos”, afirma o CEO, Fabio Augusto de Souza. O grupo Disal comercializou R\$ 4,5 bilhões em venda de créditos de consórcio somente de automóveis.

“O cliente pode gerenciar o seu grupo de consórcio por aplicativo no smartphone, onde pode ofertar lances, acompanhar assembleias, obter código de barras para boletos e dar início ao processo de contemplação para faturar o bem em alguns cliques, obtendo expressiva redução dos prazos de aprovação de crédito e faturamento do automóvel”, afirma Souza.

É PARA TODOS? É válido ressaltar que o consórcio para aquisição de um automóvel só é recomendado caso o consumidor não tenha necessidade de adquirir o bem de forma imediata. Portanto, quem optar por um consórcio não pode ter pressa na conquista do carro novo. “Os grupos de consórcio são em maioria de longa duração, cerca de 80 meses, e o cliente deve estar ciente de que pode ser contemplado no primeiro mês, no fim do contrato ou por meio de um lance”, explica Rossi. A Abac orienta que o cliente só confie em administradoras de consórcio devidamente registradas e reguladas pelo Banco Central e destaca que no site oficial do banco há a relação de todas as empresas autorizadas a operar grupos de consorciados no Brasil.

Caso você não tenha pressa para adquirir o seu carro novo, o consórcio pode ser uma boa opção. “É uma alternativa viável para todos os perfis de clientes, desde aqueles que não tiveram o financiamento aprovado até aqueles que pretendem trocar de carro, mas não têm urgência para isso”, diz o CEO da Disal.

O executivo salienta ainda que o fato de o consorciado poder ofertar

lances para adquirir a carta de crédito é mais uma vantagem do consórcio. “No caso daqueles que querem trocar de carro, eles podem oferecer o carro usado como lance e conseguir a contemplação. Isso é uma prática comum na Disal por trabalharmos com mais de 400 concessionárias parceiras que cuidam da revenda desses veículos”, afirma Souza.

Outra possibilidade de contemplação é por meio do sorteio que é realizado mensalmente pela extração da loteria federal, para garantir a idoneidade de todos os premiados.

A Abac ainda ressalta que após a contemplação o cliente pode utilizar 10% do valor da carta de crédito para quitar as despesas inerentes à aquisição do novo carro como seguro, taxa de transferência e licenciamento.

CASO QUEIRA DESISTIR? Caso o consorciado tenha dificuldade de honrar com os pagamentos das parcelas, há algumas alternativas. A primeira é tentar diminuir o valor da carta de crédito para que a parcela também reduza e assim possa se encaixar em seu orçamento. E, caso essa alternativa não seja viável, a indicação da Abac é que o consorciado transfira o contrato para outra pessoa, que deve pagar os valores já pagos para o cliente que pretende sair do grupo.

Se a única alternativa é a desistência, o cliente é excluído do grupo, mas continua participando dos sorteios para receber os valores devidos e dependendo do contrato assinado com a administradora pode ter de pagar uma multa rescisória.

O melhor é só entrar em um consórcio se pretende concluir o pagamento de todas as parcelas. Os especialistas aconselham ainda que o ideal é se planejar antes de entrar em um grupo para dar lances, os quais dobram a chance de ser contemplado mais cedo e “poder usufruir do novo carro pagando uma espécie de financiamento sem juros”.