

Veículo: Valor Econômico

Data: 09/01/17

Apelo de 'juro camarada' omite outros custos

Em meio ao contorcionismo das fabricantes e revendedoras de veículos para reduzir estoques, pipocam anúncios em jornais e na web com ofertas com taxas promocionais ou mesmo com o alardeado "juro zero". Nessa temporada em que as vendas engatam a primeira marcha, e com os bancos ainda reticentes em incrementar as carteiras com esse tipo de financiamento, o que se vê é uma grade mais restrita a carros de maior valor, destinados a um público que, em tese, tem o dinheiro para pagar à vista.

Mas vale a pena se descapitalizar para barganhar um desconto ou é melhor ceder aos apelos dos tais "juros camaradas"?

Em alguns casos, o custo efetivo total (CET) da operação revela taxas muito acima daquelas previamente anunciadas, ao incluir no cálculo o desconto à vista do qual se abriu mão, a tarifa de abertura de crédito (TAC), o IOF e outras despesas como o seguro do empréstimo.

Uma operação vendida com juro zero, por exemplo, pode custar até o equivalente a 2,14% ao mês, quando se considera o desconto obtido na negociação para a compra à vista. Uma taxa de 0,99% se transforma em 2,39% ao mês. Os cálculos foram feitos para o Valor por Jaques Cohen, planejador financeiro certificado pela Associação Brasileira de Planejadores Financeiros (Planejar). Nessas simulações, o CET menor significa que o desconto oferecido para a aquisição à vista foi muito pequeno, o que pode acabar empurrando o comprador para o financiamento - ou indicar mais espaço para negociação.

Mas é preciso dar um passo atrás, afirma Cohen. Antes de empenhar parte das reservas financeiras no automóvel dos sonhos, ele sugere que o consumidor avalie a real necessidade de ter aquele bem porque os custos não são nada desprezíveis. "Para se ter uma ideia, um veículo se deprecia em 10% ao ano e quando tira o dinheiro da aplicação, o investidor já deixa de ganhar quase 15% ao ano", exemplifica. "Somando-se seguro, IPVA e manutenção, o carro, na ponta do lápis, antes mesmo de rodar, tem um dispêndio de 30% do seu valor por ano."

Mas se concluir que mais vale um gosto do que dinheiro no bolso, Cohen sugere que o consumidor tenha um colchão financeiro de pelo menos seis salários para fazer frente a emergências ou mesmo a uma eventual perda do emprego. Mesmo que o desconto à vista seja interessante, não vale raspar o dinheiro da aplicação para fazer jus

ao preço mais baixo. Para quem tem folga, o especialista calcula que um desconto justo teria de ser equivalente à taxa básica de juros, no mínimo. "Quem está dando o empréstimo deixa de correr o risco, então se tem tudo na mão na hora, a revenda deveria oferecer um desconto maior", diz.

Mas não foram essas as condições que a reportagem encontrou.

O maior desconto proporcional na coleta feita em concessionárias foi num Jetta 2.0, fabricado pela Volkswagen, cujo preço caiu 8,8%, de R\$ 108 mil da tabela para R\$ 98,5 mil na negociação para pagamento à vista. Esse mesmo valor poderia ser financiado em 18 prestações a partir de uma entrada de 60%.

Paulo Pinho, superintendente de operações de campo da Volkswagen Financial Services, afirma que os veículos premium exigem planos mais agressivos de financiamento, para um perfil que é atraído por esse tipo de oferta. "O consumidor acaba aplicando o dinheiro dele, prefere ter liquidez, mas quer algo interessante do ponto de vista de custo." Já nos automóveis de entrada, os mais populares, prossegue, o cliente privilegia as condições de pagamento, muitas vezes uma entrada menor ou um prazo maior de financiamento.

Na média, no ano passado os prazos se estenderam por 36 meses, com apenas 39% dos clientes da marca VW optando pela compra à vista. Pinho ressalva que nos contratos a inclusão de despesas como o seguro de garantia financeira é opcional e que nesses serviços não há financiamento sem juros. Nas operações ainda incidem o Imposto de Operações Financeiras (IOF) e a tarifa de abertura de crédito (TAC). A tarifa máxima cobrada pela instituição é de R\$ 495, mas na concessionária consultada, o custo informado foi de R\$ 610. Pinho supõe que nessa conta possa ter sido incorporada alguma despesa com documentação ou de avaliação do veículo usado.

Na pesquisa feita pela reportagem em revendedoras de diversas marcas, a TAC variou de R\$ 605 a R\$ 1,2 mil - o mais alto foi encontrado no Kicks SV Limited, da Nissan, encarecendo o financiamento, que ficou em 2,39% ao mês.

Juro zero ou financiamentos abaixo da taxa básica da economia não são exatamente críveis já que o custo básico do dinheiro, embora num ciclo de corte, parte de um nível alto, de 13,75% ao ano. No ranking do Banco Central (BC), as instituições ligadas às montadoras até aparecem com as melhores taxas, de um mínimo de 13,49%, no caso do Banco RCI Brasil, até 22,56% ao ano no Banco Volkswagen. Na coleta feita entre os dias 19 e 23 de dezembro, houve um ligeiro aumento nas taxas em relação à semana anterior, de 14 a 20 de dezembro, embora a Selic já tivesse começado a cair.

Há períodos em que as montadoras usam seus bancos para subsidiar parte dos custos e fazer as chamadas "promoções de juro zero". Por vezes, são as concessionárias que bancam as promoções, para ganhar em outras pontas do negócio: pagam menos no veículo usado, cobram mais no novo ou ofertam acessórios e serviços que acabam rentabilizando a operação como um todo.

"O consumidor tem que entender que esse é um bem que obrigatoriamente vai se depreciar, ele nunca vai ganhar dinheiro com isso, mas o que pode fazer é buscar as melhores condições à vista ou um financiamento que não seja exorbitantemente alto", diz Alexandre Assaf Neto, diretor e coordenador de estudos financeiros do **Instituto Assaf**. Conforme calcula, o desconto para não fazer dívida teria que se situar na casa dos 10% a 15%, enquanto no financiamento uma taxa aceitável seria de, no máximo, de 1,2% ao mês.

"Nunca acredite em financiamento sem juros, isso não existe. Nesse financiamento, o juro pode estar no preço do carro quando se pede desconto para pagar à vista, muitas vezes não consegue porque o lucro dele [banco, concessionário] está no juro."

Assaf ainda chama a atenção para o fato de que num ciclo de alívio monetário, tanto mais caro relativamente vai ficar o crédito contratado com taxas prefixadas. "Você pega um financiamento a 15% e daqui a um ano a Selic está em 10% e o seu contrato ainda está em 15%. Os bancos adoram emprestar a taxas fixas durante um período de tempo longo."

A arbitragem com taxas prefixadas num momento em que a Selic começa a cair pode até rentabilizar melhor os financiamentos, principalmente para as instituições que captam depósitos à vista, mas no Brasil dos últimos anos e com contratos que se estendem por até 60 meses, às vezes a estratégia não dá muito certo, pondera Gilson Carvalho, presidente da Associação Nacional das Empresas Financeiras das Montadoras (Anef).

Os bancos se ressentiram da queda nas vendas de veículos em 2016 (de 20,2%, para 2,05 milhões de unidades). Os financiamentos devem ter fechado o ano com queda de 17% nas concessões e um encolhimento dos saldos na casa dos 15% - em novembro, o estoque beirava os R\$ 160 bilhões, segundo dados do BC, considerando-se CDC e leasing para pessoas físicas e jurídicas.

Para 2017, o andar da inadimplência é que vai determinar a evolução das carteiras, diz Carvalho. "Em geral, não houve grandes problemas, o índice está razoavelmente controlado, e há funding. Se os juros

caírem, a oferta tende a ser melhor, mais pessoas ficam habilitadas a tomar crédito porque as parcelas ficam menores."

Link da matéria: <http://www.valor.com.br/financas/4829574/apelo-de-juro-camarada-omite-outros-custos>
