

Comprar ou Alugar?

Arquivo pessoal

Entenda as situações em que pode ser vantajoso ser assinante de um veículo de aluguel

CIBELE VIEIRA

O aluguel de carros por assinatura, uma modalidade relativamente nova no segmento de locação de veículos, vem crescendo no Brasil. Segundo a Associação Brasileira das Locadoras de Automóveis (ABLA), a frota destinada a este segmento cresceu 20,8%, entre janeiro e outubro de 2022, considerando as 14 mil empresas associadas. Mas a estimativa é que esse mercado seja maior, pois o levantamento não contabiliza a frota das montadoras, que também já oferecem o serviço. A expectativa da entidade é que a tendência de adotar o serviço por assinatura dobre a médio prazo, conquistando a fatia de motoristas que valoriza mais o uso do que a posse.

Entretanto, essa modalidade ainda desperta muitas dúvidas. Para esclarecê-las, o professor de Economia da PUC-Campinas, Eli Borochovicus, indica quais variantes devem ser consideradas antes de optar pela compra ou pelo aluguel. “Fazer um cálculo único é muito complexo porque depende de uma quantidade grande de variáveis e é uma decisão muito individualizada”, comenta.

Como funciona

Na modalidade de carro por assinatura, em vez de adquirir um veículo próprio, a pessoa aluga o carro por períodos geralmente entre 12 e 36 meses. O contrato com pagamentos mensais estabelece o prazo, a quilometragem prevista e as franquias. Nesse formato, ao pagar um valor mensal pela assinatura, o cliente deixa de se preocupar com documentação, seguro, manutenção, revisões, tributos, assistência ou depreciação do bem. Ao final do contrato, entretanto, não haverá um bem para ser vendido.

Para identificar se há vantagem financeira nessa modalidade, o especialista ensina que é preciso avaliar o modelo do veículo, a franquia de quilometragem, o tempo do contrato, a empresa parceira, a depreciação do bem, a taxa de juros de financiamento, o custo de capital e o custo de manutenção e impostos. “O cálculo é complexo e o cenário econômico muda com o passar dos anos”, pondera. Já os valores e percentuais variam de acordo com o modelo, marca, tipo de plano, duração e outros detalhes.

Para quem é vantajoso

- ✓ Para empresas que oferecem veículo para funcionários, com benefícios fiscais;
- ✓ Para pessoas que se mudam de cidade com frequência;
 - Para quem usa o veículo de maneira intensa, já que a manutenção é da locadora;
- ✓ Para quem não tem disponibilidade de recursos para investir na aquisição, e em situações de taxas de juros altas e inflação;
- ✓ Para quem gosta de ter um carro sempre novinho na garagem, trocando-o a cada dois anos.

De olho nas desvantagens

- ✓ Limitação da quilometragem contratada na franquia mensal ou pagamento extra por km excedente;
- ✓ Preço do seguro e risco de ter que pagar valores extras em casos de furto, roubo ou perda total;
- ✓ Proibição, na maioria dos casos, de personalizar o carro com itens como películas, sistemas de som especiais ou rodas diferentes;
- ✓ As oscilações do mercado dificultam calcular a desvalorização (ou depreciação) no caso de compra, já que alguns seminovos estão valorizados.



Eli Borochovicus

Professor de Economia



Na ponta do lápis

Eli fez uma simulação de um carro popular 1.0 Flex cinco portas 2023, com franquia de 1.500 km mensais e um plano de 36 meses. Calculou o valor de revenda e identificou, pela tabela FIPE, que esse veículo depreciou 23% nos últimos três anos. Nesse ponto ele ressalta que o valor da revenda pode ser menor, especialmente se o veículo estiver muito rodado ou malconservado. E foi incluído também 8% do valor do veículo em manutenção anual e uma taxa de 1% a.m. de custo de capital. Nessas condições, ele concluiu que “o carro por assinatura, ao longo de três anos, foi financeiramente 17% menos vantajoso que a compra à vista e 2% mais vantajoso se houvesse a necessidade de financiar o veículo a uma taxa de 2%a.a.