

Ceará é 2º em consórcio de veículos no NE

Publicado em 17 de outubro de 2011

Em 2011, a média de participação do Estado nessa modalidade foi de 14,4%, segundo informações da Abac

O Ceará é o segundo Estado nordestino em vendas de veículos leves - automóveis, utilitários e caminhonetes - pelo sistema de consórcio no Brasil. A média de participação dessa modalidade de aquisição dentre o total de veículos comercializados no Estado só neste ano é de 14,4%, superando as médias nacional e regional, de 12,36% e 11,04% respectivamente.

A liderança no Nordeste é da Bahia, onde as aquisições por consórcio correspondem a 18,8% do volume global. Os números são da Associação Brasileira de Administradoras de Consórcios (Abac).

Confiança

Para Carlos Alberto Lyra, presidente da Abac para o Nordeste, os números mostram que o cearense, tem procurado se informar, analisar e comparar as modalidades de venda parcelada disponíveis no mercado, passando a optar mais pelo consórcio. "A confiança nos consórcios e o entendimento que, por seu intermédio, o cearense pode planejar o futuro, formando ou ampliando seu patrimônio, são as principais razões desse constante crescimento, maior que os resultados de anos anteriores".

Dados da Abac indicam que, de janeiro a agosto de 2011, o acumulado de novas adesões ao sistema de consórcios no País atingiu recorde histórico, somando 1,69 milhão de cotas - 23,4% a mais que no mesmo período de 2010, quando o total parcial de adesões ficou em 1,37 milhão. Em agosto, os participantes ativos chegaram a 4,38 milhões, 10,6% maior que os 3,96 milhões apontados em 2010. As contemplações acumuladas nos oito primeiros meses do ano apresentaram 9,3% de crescimento. Foram 709 mil (jan-ago/2011) contra 648,7 mil (jan-ago/2010).

Classe C lidera

Pesquisa nacional encomendada pela Abac à Quorum Brasil, no primeiro semestre desse ano, mostra que enquanto a participação de consorciados da classe B cresceu 33%, entre 2006 e 2010, a presença da classe C aumentou 158,3%, no mesmo período. Com 59% de consorciados homens, há alta de 120% entre jovens de 20 a 29 anos.

No comparativo entre as regiões, proporcionalmente ao tamanho do seu mercado, os nordestinos lideram as vendas de veículos leves. Entre janeiro e julho deste ano, as vendas desses veículos no varejo nacional chegaram a 1.043.148 unidades. Desse volume, 162.807 veículos foram comercializados no Nordeste, sendo que 12,9% ou 21.067 unidades pelo sistema de consórcio.

Para Laércio Geronasso, diretor do Consórcio Tradição, consórcio oficial do Grupo Effa (que representa as marcas Effa e Lifan no Brasil), as dificuldades de crédito na região, com menos bancos e financeiras em relação às regiões Sul e Sudeste do País, e de comprovação de renda, devido à informalidade ainda muito presente, favorecem a popularidade e o crescimento da compra por consórcio. "Além disso, houve crescimento de renda e de emprego maior no Nordeste do que nas regiões Sul, Sudeste e Centro-Oeste", diz.

Segundo Geronasso, o Consórcio Tradição é exemplo da intensa participação do mercado nordestino. Apesar de estar instalado no bairro de Alphaville, em Barueri, na Região Metropolitana de São Paulo, 70% do faturamento do Tradição vem de vendas efetuadas no Nordeste. A marca está presente em cerca de 200 concessionárias de automóveis e motocicletas pelo País, sendo que 140 ficam no Nordeste e 27 estão no mercado cearense. "Nosso market share no Ceará é expressivo. O Estado representa 15% das nossas vendas", afirma.

Para ele, em geral o público do Nordeste observa melhor as vantagens do sistema. "O consórcio é uma ferramenta adicional e muito importante na concessão de crédito, mas nas outras regiões a população ainda está dependente do financiamento e, por isso, não 'enxerga' os altíssimos juros brasileiros. Num plano de quatro anos, adquirir um carro pelo consórcio pode custar quase 30% a menos para o bolso do consumidor", calcula o executivo. Segundo ele, atualmente sai de 30% a 50% mais caro comprar um carro no Brasil financiado do que por meio de consórcio.

Em 2010, 46% dos veículos leves adquiridos no Brasil foram financiados, 37% foram adquiridos à vista, 11% por leasing e 6% por consórcio. "Entre os estados, o Ceará ficou em sexto lugar em termos percentuais, pois em volume físico São Paulo e Rio de Janeiro saem na frente.

Para o Consórcio Nacional Chery, que foi lançado em maio de 2011 e iniciou as vendas de cotas em junho, o Nordeste é promissor. Segundo Arnaldo Caldeirão, diretor do CNC, "em três meses de vendas, a região participou em 46%".

Vendas

1,69 milhão de cotas de consórcios foi vendido de janeiro a agosto deste ano no País, alta de 23% ante igual período de 2010

NO BRASIL

Sistema é mais usado por jovens e mulheres

A Associação Brasileira de Administradoras de Consórcios (Abac) também informou sobre o crescimento de mais de 120% de pessoas entre 20 e 30 anos na contratação de consórcios, entre 2006 e 2010. Hoje, a associação afirmou que esta faixa etária representa 22% do total desta modalidade.

O estudo da ABAC confirma uma pesquisa interna da Racon Consórcio que também aponta para um aumento da demanda jovem na sua carteira de clientes. De acordo com a empresa, atualmente 1/3 dos clientes da empresa são de pessoas até os 39 anos, o que representou um crescimento de 4,5% em 2009, para 19% em 2011, nesta mesma faixa etária.

"Este cenário demonstra maior preocupação dos jovens com o futuro e o planejamento financeiro", avalia o executivo de Negócios da Racon Consórcios, Cleber Sanguanini.

Mulheres

Também foi constatado no estudo promovido pela Abac o crescimento do público feminino na aquisição de consórcios. Em 2010, a participação das mulheres representou 43% na investigação nomeada "Estudo de Cenários e Oportunidades".

"Como o consórcio é percebido como um investimento é natural atrair mais os jovens e as mulheres, que sabidamente se enquadram neste perfil", analisou o executivo.

COMPARE ANTES DE DECIDIR

Qual a melhor forma de adquirir um carro?

Prazo

Existe a chance de ser sorteado logo no início e o risco de só ser contemplado ao final do prazo de duração do consórcio. Este sistema é recomendado para quem não tem pressa, ou seja, já tem carro e está planejando a troca.

Evolução

Enquanto no financiamento a prestação é função da evolução do saldo devedor, no consórcio ela é função do valor do bem, que tende a ser uma taxa bem menos acentuada.



Juros

O grande apelo dos consórcios é de que não são cobrados juros. No entanto, há taxas de administração. Nos financiamentos, os juros passaram de 2,29% ao mês (31,22% ao ano) em agosto para 2,24% a.m. (30,45% a.a.), em setembro.



Reserva financeira

O consórcio é indicado e cabe melhor no bolso de quem tem reserva para dar o lance. Assim é possível usufruir da vantagem de não pagar juros. No financiamento, a reserva será para dar entrada, obter a menor taxa de juros e financiar o mínimo possível.

Sem reserva

Para quem não tem a reserva financeira e pode esperar, a melhor alternativa é construir-la. Quando tiver o montante suficiente opte pelo consórcio e de o lance o mais rápido. Quando a reserva financeira está longe da realidade e não há alternativa: o financiamento é a saída.