



Dinheiro na mão

Embora as vendas financiadas ainda dominem, crescem a compra de carros à vista e a procura por consórcios

Texto **Alzira Rodrigues** • alzira@autodata.com.br

Quase 30 milhões de brasileiros planejam comprar um veículo nos próximos seis meses, dos quais 13,5 milhões nunca tiveram um carro. Da intenção de compra, constatada em pesquisa da consultoria internacional GfK, à aquisição efetiva há um caminho a ser percorrido que passa, na maioria dos casos, pela busca de crédito. E esse caminho está mais difícil.

De cada cem pedidos de financiamento encaminhados hoje só 55 são aprovados. O índice de aprovação chegou a 65% em 2010, o que mostra que o mercado interno de automóveis e comerciais leves, com alta de 6,7% até setembro, poderia estar ainda

mais aquecido não fossem as medidas macroprudenciais anunciadas em dezembro.

Por conta delas a participação do CDC, crédito direto ao consumidor, e do leasing no total de automóveis e comerciais leves comercializados no País

caiu de 57% no ano passado para 54% no primeiro semestre deste ano. Os 3 pontos percentuais perdidos foram abocanhados pelas compras à vista, que passaram de 37% para 40% do mercado.

Nesse cenário quem ganha mais é o consórcio. Por envolver entrega futura seu impacto nos emplacements não é imediato: em 2011 mantém os mesmos 6% de penetração de 2010, conforme levantamento da Anef, a associação dos bancos das montadoras. Mas a procura por novos grupos não para de crescer. De janeiro a agosto foram negociadas 542,1 mil novas cotas no segmento de automóveis e comerciais leves, 53,8% a mais do que o total de 352,2 mil adquiridas no mesmo período do ano passado, segundo dados da Abac, Associação Brasileira das Administradoras de Consórcio.

Intenção. Como compra programada e maior facilidade na aprovação, o consórcio em alta corrobora a pesquisa da GfK, divulgada no Congresso AutoData Perspectivas 2012, quanto ao potencial do mercado brasileiro. Segundo a consultoria, em quatro meses dobrou o número de brasileiros que pensam em adquirir um carro. O índice passou de 8% em maio para 16% em setembro, indicando potencial de 30 milhões de consumidores, dos quais 46%, ou 13,9 milhões, planejam comprar um zero-quilômetro.

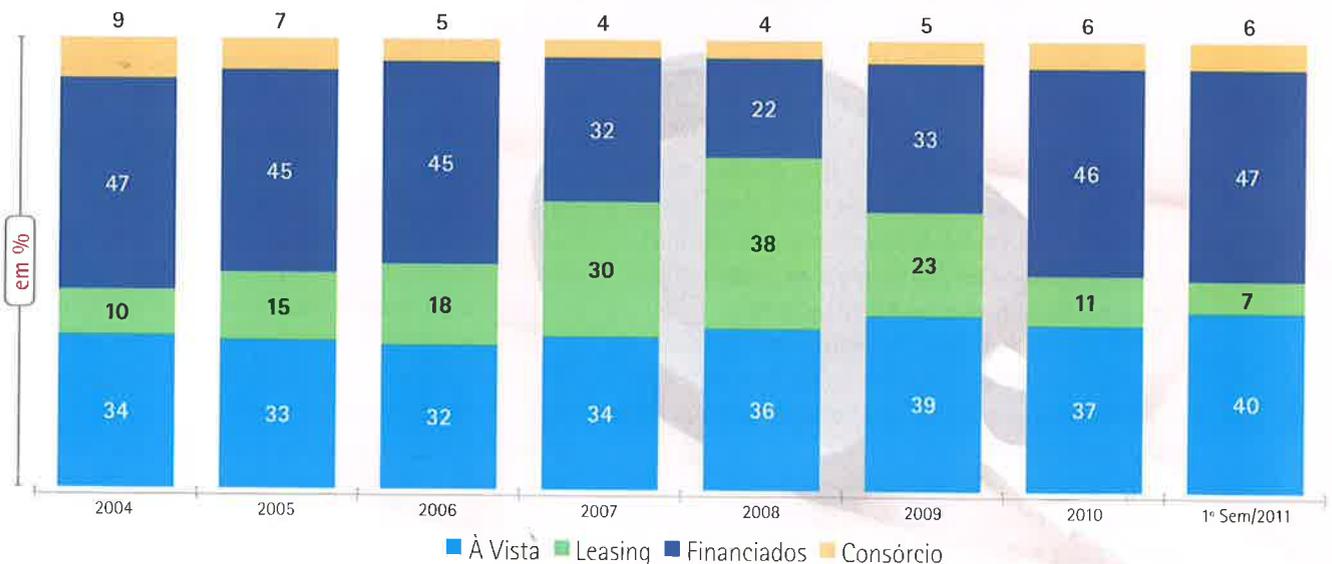
Do universo total pesquisado chega a 45% o índice dos que pretendem adquirir o seu primeiro carro, seja novo ou usado. As classe C e D, segundo Meire Waki, da GfK, já respondem por 43% das intenções de compra – o restante é das classes B e A. Na faixa mais baixa de renda 76% dos entrevistados pretendem adquirir um automóvel e a maior parte deles, 80%, via financiamento.

“Crédito para atender à demanda potencial do mercado até existe”, diz o presidente da Anef, Décio Carbonari. “Ao contrário da crise de 2008, quando o crédito sumiu do dia para noite, desta vez as financeiras têm recursos. Só que os critérios para a liberação estão mais rigorosos e o valor das prestações, como o da renda mínima, subiu 20%.”

Mesmo com o crédito mais difícil o saldo total de financiamento de automóveis deve encerrar este ano próximo de R\$ 204 bilhões, 10% acima dos R\$ 185,9 bilhões do fim de 2010. Um índice positivo, mas bem menor do que os registrados nos últimos seis anos. Segundo a Anef, de 2005 a 2010 o setor cresceu a uma taxa média anual de 26%, com o saldo de financiamento dando um salto de 215% no período. Agora aposta-se mais em estabilidade.

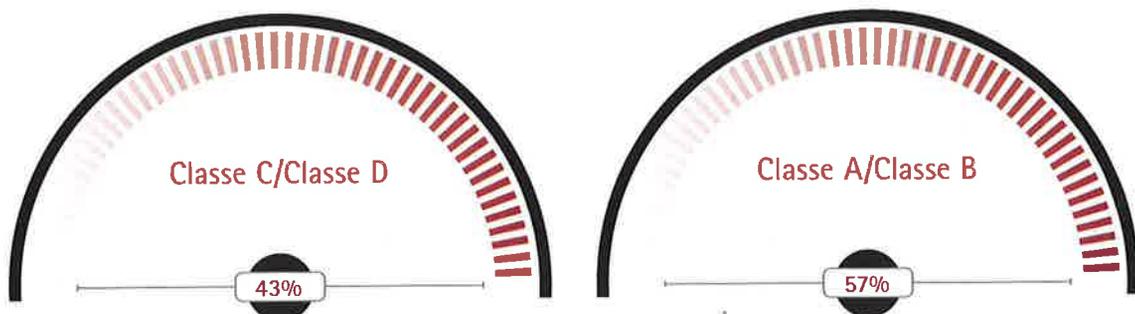
Um dos fatores que levaram os bancos a serem mais criteriosos na hora de aprovar o financiamento é o aumento da inadimplência, que passou de 3,2%

Modalidades de pagamento na venda de veículos e comerciais leves



Potenciais compradores

16% da população pretende comprar um automóvel nos próximos 6 meses – 30 milhões de brasileiros, sendo:



em agosto do ano passado para 4,2% no mesmo mês deste ano. É um índice inferior ao do mercado de bens de consumo em geral, hoje acima de 7%, mas que acaba dificultando ainda mais a vida do consumidor na hora de pedir crédito.

Das duas modalidades existentes hoje no mercado para compra financiada o CDC é o preferido, respondendo por 47% das vendas de automóveis e comerciais leves. O leasing, que chegou a ter penetração de 38% em 2008, tem agora apenas 7%. No geral o consumidor prefere o CDC porque no segundo caso o veículo fica no nome do banco até a quitação total.

Os planos médios de financiamento de automóveis e comerciais leves têm permanecido estáveis. A média dos contratos gira em torno de 42 meses, sendo que o prazo máximo, que chegou a 72 meses em 2010, está agora em sessenta meses. A taxa mensal de juro subiu no último ano de 1,44% para 1,55%.

Consórcio. Para quem não precisa retirar o bem de imediato, o consórcio vem se mostrando uma boa opção. Com custos menores a parcela mensal transforma-se em uma espécie de poupança que fica preservada para a aquisição do bem.

De acordo com Paulo Roberto Rossi, presidente executivo da Abac, "não tem como a pessoa ficar tentada a tirar o dinheiro para comprar algo que não foi o programado".

No acumulado de janeiro a agosto, incluindo todos os segmentos – veículos, outros bens de consumo, imóveis e serviços –, o setor de consórcio atin-

giu recorde histórico nas vendas de novas cotas, com mais de R\$ 53 bilhões em volume de negócios.

No segmento de veículos, que inclui automóveis, comerciais leves, caminhões, ônibus, máquinas agrícolas e motocicletas, o número de participantes ativos no sistema cresceu 11,2% de agosto de 2010 até o mesmo mês deste ano, saltando de 3,3 milhões para 3 milhões 670 mil.

As vendas de novas cotas tiveram alta de 27,6%, atingindo 1 milhão 480 mil nos primeiros oito meses de 2011. Também as contemplações cresceram no período – de 575,6 mil para 629,6 mil.

Embora o grupo de motos tenha maior número de participantes é o de automóveis e de comerciais leves que mais cresce este ano. Saltou de 1 milhão 60 mil participantes para 1 milhão 310 mil, crescimento de 23,6% em doze meses.

As vendas de novas cotas de carros tiveram a expressiva alta de 53,8%, totalizando 542,1 mil no acumulado de janeiro a agosto deste ano. As contemplações nesse grupo cresceram 29,5%, de 143,4 mil para 185,7 mil. Já o valor médio do bem adquirido teve queda de 8,2%, baixando de R\$ 40 mil para R\$ 36,7 mil.

Para o presidente da Abac o recorde histórico registrado nas vendas de novas cotas sinaliza a evolução do comportamento do comprador brasileiro, que segue interessado em continuar consumindo, mas agora com mais responsabilidade: "Um dos dados positivos do consórcio é que permite planejamento da produção da indústria. São vendas garantidas a médio e longo prazo".