

Classe C alavanca consórcio

A presença dos consumidores de menor renda no sistema saltou de 12% para 31% em quatro anos. Também cresceu a da classe B, e a da A caiu.

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

A Classe D está galgando para a C, a C para a B e a B para a A. Quem está chegando na C compra consórcio de moto e quando sai o crédito vende a moto para tirar um carro usado. Quem compra cota de popular complementa algum dinheiro na hora da retirada para colocar opcionais ou até pegar um modelo melhor. E assim vai.

O movimento descrito por José Ângelo Paschoalão, superintendente executivo da Rodobens Consórcio, mostra bem o fenômeno de ascensão que vem ocorrendo no sistema, que cresce este ano acima de qualquer outra modalidade de venda. E complementa: quem está indo da C para B está comprando na faixa de 50 mil e a classe B está comprando na faixa de R\$ 60 mil a R\$ 70 mil, modelos mais sofisticados.

"Temos todos os perfis. Consórcio oferece esta flexibilidade de comprar um bem melhor na hora da

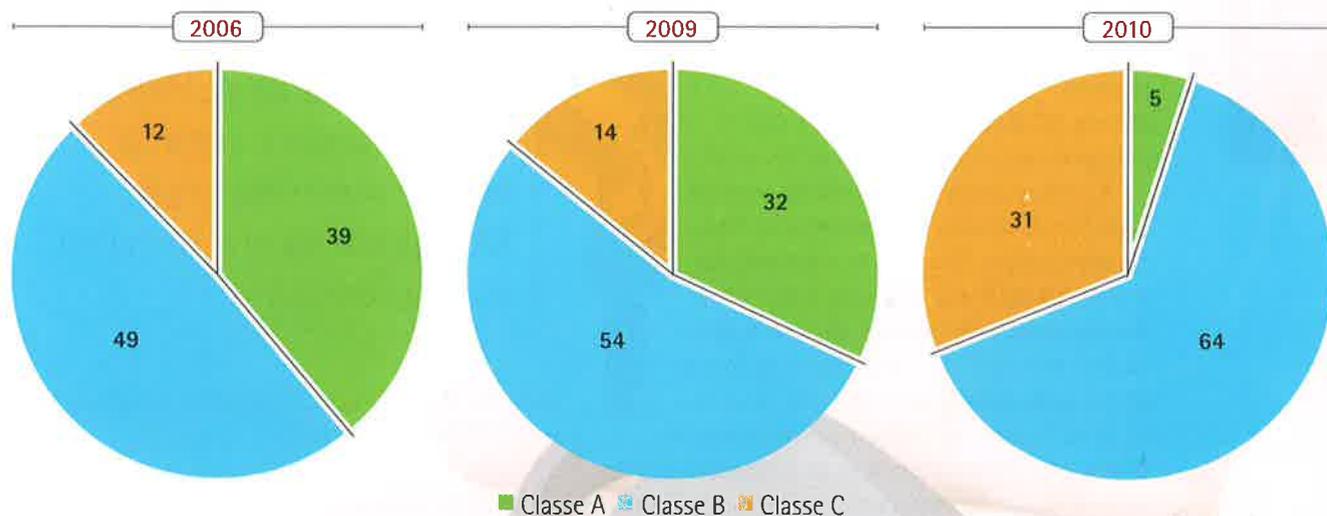
retirada do crédito", destaca Paschoalão. As observações do executivo da Rodobens avalizam o último levantamento feito pela **Abac**, Associação Brasileira das Administradoras de Consórcio, sobre o perfil do consumidor do setor, divulgado no primeiro trimestre. A classe A utiliza cada vez menos essa modalidade de vendas – em quatro anos sua participação nos negócios do setor baixou de 39% para menos de 5%. Em contrapartida cresceram a classe C, de 12% para 31%, e a B, de 49% para 64%.

Q UALIDADE JAPONESA COM
TRÊS ANOS DE GARANTIA.*

COMPROMISSO **NISSAN MARCH.**

Consórcio de automóveis e comerciais leves

(participação por classe social - em %)



Galgando degraus. O consórcio, avalia Paschoalão, é uma excelente opção para o consumidor galgar degraus e ter um veículo cada vez melhor. Por conta da ascensão da classe D para a C um dado interessante é a queda do valor médio de bem adquirido – de agosto do ano passado para o mesmo mês deste ano baixou 8,2%, passando de R\$ 40 mil para R\$ 36,7 mil. No geral, porém, o consorciado acaba complementando para tirar um bem melhor do que o inicialmente escolhido.

Segundo o presidente da Abac, Paulo Roberto Rossi, o grande concorrente do consórcio não é o CDC mas sim a poupança: "O que procuramos mostrar é que no caso do consórcio a pessoa se compromete

com a retirada do bem sem correr o risco de tirar o dinheiro para comprar algo que não estava em seus planos".

Como diz Paschoalão o consórcio é uma poupança na qual se investe em um bem com a vantagem de poder tê-lo antes de juntar todo o dinheiro: "Só se for azarão fica para a última assembleia". Na Rodobens Consórcio a média de venda este ano está em patamar 15% superior ao de 2010: "E para 2012 preveremos continuar crescendo pelo menos no mesmo ritmo deste ano. Estamos vendendo R\$ 60 milhões por mês, cerca de 1 mil cotas mensais".

As medidas de contenção ao crédito anunciadas em dezembro, aliadas ao aumento da renda e à esta-

 ÚNICO COM DOIS ANOS DE ASSISTÊNCIA 24 HORAS.*

*Baseado no comparativo do segmento. Para mais informações, consulte www.nissan.com.br/march.

bilidade no emprego, favoreceram o consórcio na opinião tanto do executivo da Rodobens como do presidente da Abac. Segundo Rossi "o sistema não segue as regras de liberação de crédito do BC porque até a retirada do bem o consorciado é credor e não devedor".

As regras são da administradora: a pessoa pode ter um avalista ou uma carta de fiança, por exemplo. "Só quando o consorciado é contemplado é que vamos ver o perfil dele, mas daí ele já deve menos e, por isso, a aprovação é mais fácil". Outra vantagem do consórcio é o custo inferior ao do CDC por não embutir juros. O sistema tem taxa de administração, fixada pela administradora, e as prestações sofrem reajuste de acordo com o preço do bem contratado.

Segundo Laércio Geronasso, diretor do Consórcio Tradição, instituição oficial do Grupo Effa, que representa as marcas Effa e Lifan no Brasil, comprar um carro financiado pode ficar até 28% mais caro do que pelo sistema de consórcio. O executivo cita o caso do Lifan 320, cujo preço sugerido é de R\$ 30 mil 980. Se comprado, sem entrada, pelo financiamento convencional, com juros de 1,7% ao mês, tem prestações mensais de R\$ 827,69. No consórcio, com o mesmo prazo, a prestação cai para R\$ 619,01, diferença superior a R\$ 12 mil.

Geronasso destaca, no entanto, que apesar dos números favoráveis ainda há preconceito por parte dos consumidores, o que impede um crescimento mais acelerado das vendas no segmento: "Muita gente ainda não entende como funciona esta modalidade de

Comprar um carro financiado pode ficar até 28% mais caro do que pelo sistema de consórcio, considerando o mesmo valor e o mesmo prazo. Mas ainda há preconceito com o consórcio.

compra e não faz as contas na ponta do lápis para ver o que é mais conveniente".

Perfil nacional. Em contraste com o mercado nacional, que tem no Sudeste a maior concentração de vendas, no caso do consórcio a procura é proporcionalmente maior em todas as outras regiões do País. Enquanto no Sudeste a participação dos consórcios no escoamento total da venda de automóveis e comerciais leves é de 8,5% no Norte chega a 14,3% e no Centro-Oeste a 13,4%. O índice baixa para 12,3% no Nordeste e para 10,8% no Sul.

No segmento de veículos pesados a região que tem no consórcio maior representatividade no número de emplacamentos é a Centro-Oeste, com 34% de participação. Em seguida vêm as regiões Sul, com 22,1%, Norte, 20,5%, e Nordeste, 17,3%. Também neste caso o Sudeste vende proporcionalmente menos cotas de consórcio. Do total de caminhões comercializados na região só 12,3% são escoados via consórcio.



P REÇO FECHADO
DE REVISÃO.*

COMPROMISSO **NISSAN MARCH.**

Embora com crescimento menor do que o registrado em automóveis e comerciais leves o consórcio de veículos pesados, incluindo caminhões, máquinas agrícolas e implementos, também apresenta bom desempenho este ano. No acumulado de janeiro a agosto foram comercializadas 39 mil novas cotas, alta de 32,2% com relação ao mesmo período de 2010. O número de participantes no segmento saltou 7,5%, de 164,6 mil para 177 mil.

Segundo dados da Anef, a associação dos bancos das montadoras, o consórcio responde hoje por 2% das vendas nacionais de caminhões. A modalidade mais procurada no segmento continua sendo o Finame, com juros subsidiados do BNDES para veículos produzidos no País.

No mercado de pesados, incluindo caminhões e

ônibus, o Finame responde este ano por 73% das vendas, índice que há três anos estava em 50%. O leasing, que em 2008 chegava a 30%, agora tem apenas 4% das vendas do segmento. As compras à vista de pesados saltaram de 10% no ano passado para 13% no primeiro semestre deste ano.

Duas rodas. Uma em cada três motos comercializadas no mercado interno é entregue via consórcio. Em número de participantes, quase 2,2 milhões, o segmento de duas rodas é o maior do sistema. Só neste ano, de janeiro a agosto, foram negociadas 894,5 mil novas cotas, 15,5% a mais do que no mesmo período do ano passado, segundo a Abac. As contemplações no período chegaram a 425 mil e o valor médio da cota negociada subiu de R\$ 10,2 mil para R\$ 12,1 mil em um ano.

Segundo dados da Anef, no primeiro semestre deste ano as vendas via consórcio representaram 28% do mercado de veículos duas rodas, enquanto o CDC respondeu por 51% e as compras à vista por 21%.

Desde 1991 fiscalizado pelo Banco Central o sistema de consórcio é uma invenção brasileira que começou no segmento de automóveis no início da década de 60 e foi se diversificando ao longo do tempo, abrangendo hoje os segmentos de serviços, de eletroeletrônicos e de imóveis.

Com 220 empresas atuando no País o sistema constitui um patrimônio líquido de R\$ 3,8 bilhões - dados de dezembro de 2010 -, com ativos administrados da ordem de R\$ 94 bilhões. Nos últimos dez anos foi responsável pela entrega de aproximadamente 10 milhões de bens. ■



Paulo Roberto Rossi

Divulgação/Abac

 MENOR CUSTO DE
MANUTENÇÃO DA CATEGORIA.*

*Para mais informações, consulte www.nissan.com.br/march.