



Diário do Nordeste - Fortaleza/CE - AUTOMÓVEL - 16/05/2012 - 08:27:50

Diário do Nordeste - Fortaleza/CE - AUTOMÓVEL - 16/05/2012 - 08:27:50



A inadimplência acompanhou firmemente todo o ano passado e surpreendeu negativamente a Associação Nacional das Empresas Financeiras das Montadoras (Anef).

Diante do maior risco, as financiadoras decidiram recuar na liberação de crédito e adotar critérios mais rígidos para análise do cadastro do comprador, principalmente os de motos. A razão está por estes representarem o maior percentual da inadimplência, uma faixa de 11%, enquanto que a compra de carros novos foi de 2,5% e a de veículos semi-novos ficou entre 7% e 8%.

As concessionárias desta modalidade estão sentindo o impacto dos problemas que não ficaram na virada do ano. Inclusive, até mesmo a marca Honda, que tem 86% de participação no mercado de motos do estado, está mais atento com a redução de suas vendas. Houve uma redução geral de 9,3% das vendas em suas lojas, já no Brasil esse número cai para 5% de queda, comparando o quadrimestre deste ano com o mesmo período de 2011.

"A maior inadimplência vem exatamente daqueles que financiaram uma marca menos vendida. Então, tem algumas que o operador do banco que não anda ou não são autorizados a ir nem por algumas concessionárias", pontifica.

O financiamento lidera em disparada a forma de aquisição do veículo, representando no ano passado, segundo a Anef, 52% de preferência, enquanto o **consórcio** ficou com 27%, leasing com abaixo de 1% e vendas à vista 21%.

Como a força continua nessa modalidade, a intenção das concessionárias é preencher os cadastros de solicitação de crédito de forma mais completa. "Nós estamos tentando melhorar a qualidade da venda no cadastro, fazendo com que os nossos vendedores tenham mais atenção no preenchimento de dados do cliente, porque muitas vezes a falha está no cadastro", explica Sérgio.

Quando a compra por meio do CDC não vinga, os funcionários estão orientados ainda para sugerir o **consórcio**, que garante a posse do bem ao consumidor de dois a 72 meses. "Essa é uma das modalidades em que os clientes tem conseguido pegar a sua motocicleta hoje", afirma Sérgio. Nesse quesito, a Honda aumentou em 9% em nível nacional.

O pagamento à vista também demonstrou crescimento como forma de pagamento, um total de 8% em suas concessionárias pelo Brasil. No primeiro quadrimestre deste ano, essa forma teve 24% de participação nas vendas, só em abril foi 27%, enquanto que no Ceará foi de 28%.

Quando não querem aguardar pelo **consórcio**, os clientes devem esperar 60 dias após a data da reprovação para uma nova tentativa de CDC.

Investir em ações publicitárias virou também ferramenta para amenizar a queda da liberação dos créditos. "Por mais que a aprovação esteja baixa, nós conseguiremos um maior número de pessoas", afirma.

Ainda há esperança

Em abril, o segmento de motocicletas apresentou queda de 20,2% em emplacamentos, com relação a março, segundo a Associação Brasileira dos Fabricantes de Motocicletas, Ciclomotores, Motonetas, Bicicletas e Similares (Abraciclo).

Diante disso, as fabricantes reduziram a produção para 18,8% a menos do que o registrado em março.

No entanto, as concessionárias continuam otimistas para o segundo semestre de 2012, até porque "a entrada de 20% já ajuda muito o financiamento", completa Sérgio.

http://www.clippingexpress.com.br/ce2//?a=noticia&nv=BD6gG5osOeoPiqOI_7Wfkg