

Moto: os novos caminhos da compra

28/06/2012 - Carlos Bazela/Agência INFOMOTO (Fotos: divulgação) / Fonte: iCarros

Compartilhe esta matéria:

O brasileiro está perdendo o crédito para comprar veículos. É o que afirmam os números divulgados pela Associação Nacional das Empresas Financeiras das Montadoras (ANEF). Segundo a entidade, no mês de abril as financeiras liberaram cerca de R\$ 6,7 milhões para aquisição de veículos por meio de financiamento. Valor 13,2% menor do que o registrado em março, que ficou na casa dos R\$ 7,7 milhões.

A redução nos valores liberados se deve às medidas anunciadas pelo governo federal no final do ano passado, criadas com o intuito de impedir a desaceleração da economia. Assim, o Banco Central criou algumas políticas para estimular o consumidor a evitar dívidas de longo prazo. Os planos de 24 e 36 meses, por exemplo, passaram a ter menos exigências para liberação do crédito enquanto a restrição para os planos de 60 meses aumentou.

Como não poderia deixar de ser, o setor de duas rodas também foi prejudicado e, mesmo no meio do ano, ainda sofre os efeitos do que começou em 2011. De acordo com dados da Fenabrave (Federação Nacional da Distribuição de Veículos Automotores), na primeira quinzena de junho, foram emplacadas 69.320 motocicletas, número cerca de 9% menor do que o acumulado nos primeiros quinze dias de maio (76.149) e 19,7% abaixo do mesmo período no ano passado (86.319). Ao todo, foram vendidas 724.653 motos de janeiro a maio deste ano contra 756.421 comercializadas no mesmo intervalo de tempo em 2011, uma queda de 4,2%.



» ver fotos maiores

Driblando a crise

Para continuar vendendo, marcas e consumidores se viram como podem. "Antes, as vendas com financiamento eram feitas, de preferência, sem entrada. Com as restrições, os pedidos de entrada de 20 ou 30% acabaram causando certo desconforto ao consumidor", comenta Paulo Alexandre, gerente geral das concessionárias Dafra Itavema de São Paulo e Rio de Janeiro. Isso motivou as revendas a buscarem alternativas como o uso do cartão de crédito, por exemplo.

Algumas concessionárias, como a paulista Honda Comstar, já aceitam essa forma de pagamento. Mesmo com taxas que podem chegar a 2,5% ao mês, o valor da parcela pode ficar bastante próxima do próprio financiamento. Uma Biz 125, por exemplo, pode ser adquirida em 48 vezes de R\$ 230, sendo que a mesma moto financiada na mesma quantidade de tempo teria prestações de R\$ 220.

Já nas concessionárias Dafra Itavema, o cartão de crédito faz até crediário. "É uma opção disponível para os clientes que possuem cartões da bandeira Visa, emitidos pelo Bradesco e Banco do Brasil", diz o gerente Paulo Alexandre. Segundo ele, a operação funciona como uma venda a crédito convencional. "A máquina já calcula o valor da parcela com os juros e se o cliente concordar, apenas digita a senha. A moto pode ser parcelada em até 24 vezes e o pagamento é feito em uma fatura separada, que é do crediário", explica.

Tanto o crédito convencional quanto o crediário disponibilizados pelo cartão de crédito ainda ajudam o consumidor a sair de outra estatística: a de possuir um bem alienado, como no leasing. "Ela sai no nome, como se tivesse comprado à vista", afirma Paulo Alexandre. Hoje, estima-se que 55,8% da frota nacional de motocicletas possua gravame, tipo de alienação praticada pelas financeiras e administradoras de consórcio que vincula a propriedade do veículo pelo número do chassi. Na hora do emplacamento, a documentação da moto já sai com o registro de alienação.

Outra saída para não ficar sem a moto pode ser o consórcio. Desde que foram anunciadas as novas medidas de restrição, a modalidade aumentou em 3% sua representação nas vendas de motocicletas, mesmo crescimento verificado nas compras feitas à vista. Os dois meios representaram 30 e 24% das compras, respectivamente, no primeiro trimestre de 2012. Em contrapartida, o financiamento caiu 6% entre janeiro e abril deste ano, quando comparado ao mesmo período de 2011. Vale lembrar que Honda, Yamaha, Suzuki e Dafra oferecem o consórcio com garantia própria, independente de qualquer banco.

O impacto atrás do balcão

A diminuição das vendas de motos na primeira metade de 2012 já ameaça os números anuais do segmento, que também envolvem as vendas por atacado – feitas para as concessionárias – e a produção. Segundo a Abraciclo, associação que reúne os fabricantes do setor, os cinco primeiros meses de 2012 já acumulam uma queda de 13% nas vendas para lojistas e 9,7% na produção, quando comparados com o ano anterior.

Da mesma forma que o consórcio é a rota de fuga para o consumidor na hora de comprar, as exportações são o respiro do mercado para vender. "A queda na produção só não foi maior porque as exportações acabaram ganhando espaço, superando as nossas expectativas", comenta o presidente da Abraciclo, Marcos Fermanian. O mês de maio fechou com 10.238 motos exportadas, 16,3% a mais do que em abril deste ano.

Sobre as vendas para o consumidor final, a Abraciclo mostra preocupação. Apesar do crescimento nas vendas para concessionárias (9,2%) e na produção (17,9%) de maio para abril deste ano, o setor acumula uma retração de 15,8% na produção em comparação a 2011. "Infelizmente, já estamos tendo que rever a nossa previsão inicial feita para 2012, que era de um crescimento da ordem de 5%. Caso o cenário não se modifique, o mais provável é que vivamos uma retração ou, na melhor das hipóteses, uma estagnação do mercado", finaliza Fermanian.