



Especial Empreendedorismo: Crédito próprio é trunfo de concessionária

CM Consultoria - Marília/SP - NEWS - 31/07/2012 - 08:55:00

Tweet 0

Linked in • Compartilhar Share 0

compartilhar

Redes de moto no Norte e no Nordeste retomaram a prática para driblar o rigor maior dos bancos para aprovação. De cada 10 pedidos de crédito, 8 são rejeitados; restrição gerou queda de 13% nas vendas do setor.

GABRIEL BALDOCCHI
DE SÃO PAULO

O administrador Eurico Muniz mantém uma equipe de 30 pessoas para fazer cobranças de boletos em sua rede. Ele cita índices de inadimplência e de pontuação de crédito como um bancário.

Muniz vende motos. Não trabalha em um banco. O vocabulário financeiro é parte da estrutura que hoje garante a sustentação de seus negócios.

Desde o agravamento da restrição do crédito para a compra de motos, no fim do ano passado, o empresário resgatou o financiamento feito pela própria rede.

"Nessa época em que os bancos estão mais restritivos, voltamos com carga máxima, senão a atividade para. Os bancos sumiram."

A escassez de crédito é apontada como principal vilã da retração de 13% nas vendas do setor no primeiro semestre. O nível de aprovação das operações está em cerca de 20% dos pedidos.

Os financiamentos, antes responsáveis por 52% das vendas, representam hoje 46% dos negócios. Houve aumento nos **consórcios** e nas compras à vista.

O grupo de Muniz, de Pernambuco, havia abandonada o financiamento próprio nos últimos cinco anos com a maior atuação dos bancos na região.

Hoje, 40% das vendas da rede são financiadas pelo seu "banco".

Na operação própria, as condições são semelhantes às do mercado: prazo de 36 meses, com entrada de 40% e juros entre 2,3% e 2,5%.

O risco, os custos da gestão e a cobrança, contudo, ficam por conta da rede.

Para conseguir o escore (nota) de aprovação, o interessado precisa de endereço fixo há quatro anos, avalista -costuma ser um parente- e que 30% da renda seja capaz de cobrir uma parcela.

De acordo com Muniz, o nível de inadimplência é semelhante ao de mercado, em torno de 7% da carteira, que se aproxima dos R\$ 10 milhões.

REINVENTAR-SE

"Não é porque o mercado de CDC [Crédito Direto ao Consumidor] está ruim que temos de ficar parados. Precisamos nos reinventar o tempo todo", afirma Carmem Evaristo Linhares, proprietária da rede de concessionárias de mesmo nome, presente em 89 cidades do Ceará.

No grupo Linhares, a operação de crédito próprio é coordenada por um ex-gerente de banco e a intenção é elevar os investimentos na modalidade no segundo semestre.

Carmem, também representante da Assohonda (Associação das Concessionárias Honda) no Norte e no Nordeste, afirma que a concessão de crédito próprio voltou a crescer nas duas regiões.

A prática, diz, está associada ao perfil do cliente, mais ligado à atividade agrária e com maior dificuldade de comprovar renda.

"Enquanto no Sul e no Sudeste tem crise, aqui somos menos afetados."

Fonte: Folha de São Paulo

Tweetar

http://www.clippingexpress.com.br/ce2//?a=noticia&nv=oCIq35CEOr0PiqOI_7Wfkg