

14/8/2012 - Consórcio atrai clientes de modelos mais caros, aponta Abac

O perfil dos clientes de consórcio mudou nos últimos anos. Segundo pesquisa da [Abac](#), Associação Brasileira de Administradoras de Consórcios, à qual a Agência AutoData obteve acesso, os consumidores desta modalidade, antes centrados nos modelos mais baratos de mercado – portanto de entrada – agora estão aderindo ao consórcio para aquisição de veículos mais caros, do segmento de médios.

Para Paulo Roberto Rossi, presidente executivo da Abac, "há alguns anos havia forte predominância de veículos populares no sistema de consórcios. Mas recentemente o consumidor, ao planejar a compra e considerar especialmente custos menores e parcelas mensais mais acessíveis aos orçamentos, em razão dos prazos de duração dos grupos, tem procurado adesão com valores maiores, sinalizando um degrau acima nos objetivos de compra".

O executivo acredita que, desta forma, "confirma-se que o mecanismo do consórcio é a melhor alternativa para atingir os objetivos de compra, mesmo para modelos de valor mais elevado".

Os números do primeiro semestre de 2012 compravam o fenômeno: segundo a Abac das adesões aos grupos de consórcios de veículos leves, que incluem automóveis e comerciais leves, 67% representavam cotas de veículos com valores de venda na faixa de R\$ 25 mil a R\$ 60 mil.

Mais: em janeiro as cotas de consórcios de veículos leves representavam valor médio de veículo de R\$ 40,4 mil. Em junho este valor aumentou para R\$ 43,8 mil – alta de 8,4%. Os resultados mostraram também que 30,6% dos consorciados ativos têm contratos na faixa de até R\$ 25 mil, enquanto 2,4% apresentam valores superiores a R\$ 60 mil.

Para a compra de motos o cenário se repete, ainda que em menor intensidade. A maioria dos consorciados, 54,6%, optou por bens de R\$ 5 mil a R\$ 20 mil. 42,3% têm contratos de até R\$ 5 mil e 3,1% aderiram com valor acima de R\$ 20 mil. O valor médio passou de R\$ 10,3 mil em janeiro para R\$ 11,1 mil em junho.

Dos quase 5 milhões de participantes ativos no sistema nacional de consórcio mais de 1,7 milhão são clientes que optaram pela compra de veículos leves. Motos ainda são maioria, com 2,3 milhões.

O volume, segundo a Abac, representa aumento da participação do sistema nas vendas totais do mercado. No primeiro semestre 14,2% da comercialização de veículos leves ocorreu por meio da modalidade, enquanto no segmento de motos o índice foi de 40%.

Usados

O estudo da Abac mostrou ainda que o consumidor passou a utilizar a modalidade também para adquirir modelos seminovos e usados. Em junho 44,7% das contemplações dos contratos de veículos leves foram utilizadas para este tipo de compra, enquanto 35,7% optaram por manter a preferência do contrato e 6,9% trocaram o especificado por outro tipo de veículo. Os 12,6% restantes preferiram guardar o crédito.

No segmento de motocicletas 53,1% dos clientes contemplados em junho mantiveram a preferência feita na adesão, enquanto 19,3% optaram por um automóvel e 11,4% adquiriram motos seminovas. 16,2% guardaram o crédito.

Ainda de acordo com a Abac, a inadimplência dos contratos para automóveis até abril deste ano é de 2,4% – bem menor do que a registrada em CDC e leasing, na faixa de 6%. A tendência também é inversa, de queda: em 2009 o índice foi de 3,5%. Nos contratos para compra de motocicletas a inadimplência foi de 8,8% em 2012, mas fora de 9,7% em 2009.