

Imprimir **FOLHA**web

Economia

17/01/2014 00:00:00

Vendas de veículo por financiamento caem 2,7%

Executivos de concessionárias de Londrina dizem que resultado negativo do País foi porque bancos passaram a exigir entrada, mas mercado cresceu na cidade

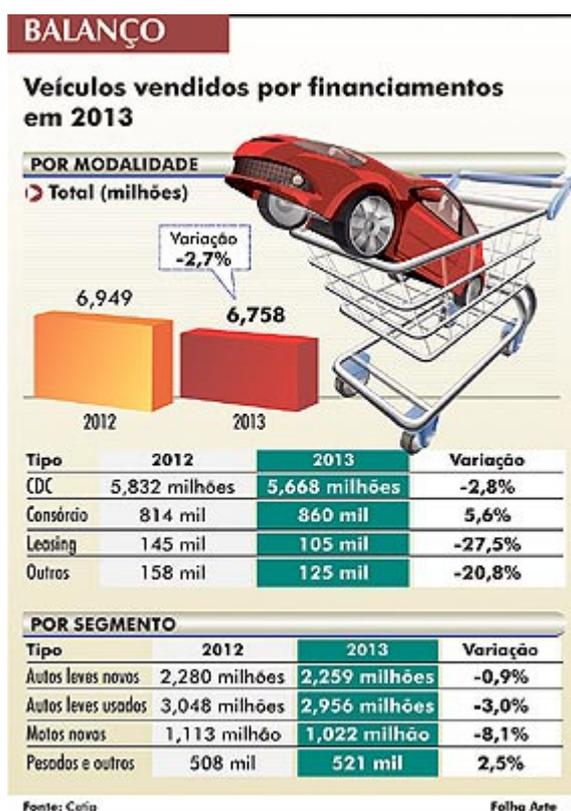


Tiquete médio de automóveis leves financiados subiu para R\$ 24,8 mil no mês passado

O número de veículos vendidos por financiamentos no País caiu 2,7% no ano passado, quando fechou em 6,758 milhões ante 6,949 milhões em 2012. Houve redução em todas as modalidades de compra, com exceção do consórcio, que subiu 5,6%, segundo a Cetip. Em Londrina, no entanto, representantes de concessionárias afirmam que o comércio cresceu nos últimos 12 meses e que o resultado nacional pode ser explicado pela mudança nas condições de crédito oferecidas pelos bancos, que passaram

a exigir entrada e deixaram de parcelar 100% do valor dos bens. Apesar da queda, o total de concessão de crédito aumentou 1% em 2013, quando chegou a R\$ 173 bilhões. O tíquete médio de automóveis leves financiados também subiu de R\$ 24,5 mil em dezembro de 2012 para R\$ 24,8 mil no mês passado. Os dados são da Cetip, que opera a base integrada de informações com o cadastro das restrições financeiras de veículos (carros, motos e caminhões), usada como garantia em operações de crédito em todo o Brasil. Entre os tipos de veículos, o segmento de motos novas continua como o que mais desacelera, com queda de 8,1% na quantidade de financiamentos. Por outro lado, veículos pesados, que incluem ônibus e caminhões, tiveram alta de 2,5% nas vendas parceladas (veja tabela completa ao lado). O Crédito Direto ao Consumidor (CDC), pelo qual a documentação do veículo fica no nome do comprador e o bem serve como garantia para o banco, foi responsável por 83,9% das vendas parceladas em 2013, seguido pelo autofinanciamento (consórcios), com 12,7%. O leasing, no qual o banco faz um tipo de aluguel do veículo e mantém a propriedade até o saldo devedor ser quitado, ficou com 1,9% do mercado. Londrina ficou na contramão da média nacional, segundo representantes de concessionárias. O gerente comercial da Ford Tropical, Fabio Citta, afirma que houve aumento na quantidade de veículos financiados pela empresa em 2013, na comparação com o ano anterior, principalmente pela manutenção do Imposto sobre Produtos Industrializados (IPI) reduzido e por boas condições dadas aos clientes. "O que pode ter acontecido no resto do País é que a maioria dos bancos deixou de financiar 100% do veículo, exigindo uma entrada. Para a nossa concessionária não fez diferença, porque já vendíamos com entrada." Na Metronorte, da GM, o aumento na quantidade de financiamentos foi de 7%. O

diretor comercial da concessionária, Waldir Rezende Filho, diz que o banco da montadora deu estímulos para manter as vendas em alta, mas reconhece que as condições não foram as mesmas. "As entradas foram maiores em 2013 e os prazos, menores, mas não tivemos queda no volume." Para o supervisor de varejo da Fiat Marajó, Milton Alencar, houve crescimento de 6% no número de compras por CDC na empresa, modalidade que representa 80% das vendas. "As taxas promocionais do banco Fiat alavancaram o CDC no ano passado", conta. A Norpave, da Volkswagen, foi a exceção. A supervisora de financiamentos, Caroline Granzotto, diz que o percentual de financiamentos de carros foi o mesmo dos anos anteriores, mas a quantidade de negócios foi menor. As vendas parceladas representaram 55% do total de novos que deixaram a concessionária e 60% dos usados. "A troca de frota (novos modelos) foi muito maior em 2012 do que em 2013. Hoje, a venda de usados está mais aquecida, mas é coisa de momento."



Fábio Galiotto
Reportagem Local