

Alta dos juros e custos de manutenção são principais barreiras para compra de carro, mostra estudo



[Clique aqui para abrir a imagem](#)

Autor: Eduardo Sodré

O custo elevado do crédito se tornou uma das principais barreiras para a compra de um carro, seja novo ou usado. O dado foi confirmado pela segunda edição do estudo Ipsos Drivers, que monitorou a intenção de compra de consumidores em todo o Brasil.

A taxa de juros nos financiamentos apareceu na segunda colocação entre os entraves mais citados, com 32,5% das menções. Em primeiro lugar na lista de dificuldades para aquisição de um automóvel está o alto custo de propriedade (33,4%).

As entrevistas foram realizadas em dezembro de forma online, com 1.200 pessoas ouvidas em todo o Brasil. A metodologia adotada pelo instituto Ipsos foi a mesma da edição anterior da pesquisa: de forma espontânea, os entrevistados enumeraram cinco barreiras para a compra de um carro nos dias de hoje -novos e usados, envolvendo troca ou não.

De acordo com a agência Autoinforme, os gastos médios com manutenção acumularam alta de 3,73% entre abril e dezembro de 2022. Os dados mostram ainda que, em novembro, serviços de mão de obra, revisões, estacionamento e lavagens representaram uma despesa de R\$ 2.015,73 para os proprietários.

No ano passado, o principal problema apontado foi o preço do combustível, fator que caiu para a terceira colocação entre os mais citados.

O preço médio da gasolina no Brasil era de R\$ 6,67 no início de dezembro de 2021. Um ano depois, o valor havia caído para R\$ 5,01. Os dados são da ANP (Agência Nacional do Petróleo, Gás Natural e Biocombustíveis).

No mesmo período, a Selic (taxa básica de juros) passou de 9,25% -valor que já impactava os financiamentos- para os atuais 13,75%.

Os percentuais mostram que praticamente o mesmo número de entrevistados mencionou o custo do crédito como empecilho para compra de um automóvel nas duas edições do estudo. Ou seja, o mercado passou o ano sob o impacto das taxas mais altas, o que contribuiu para o aumento dos estoques.

Segundo números da Anfavea (associação das montadoras), há carros suficientes para atender a 38 dias de comercialização. A entidade afirma que não há motivo para preocupação, mas as marcas têm feito campanhas para estimular as vendas.

Dados baseados no Renavam (Registro Nacional de Veículos Automotores) mostram que 2,104 milhões de carros, caminhões e ônibus zero-quilômetro foram vendidos em 2022. Com o resultado, houve queda de 0,7% na comercialização.

A produção ainda é afetada pelos efeitos da crise

sanitária, mas o fornecimento de componentes está mais constante neste início de ano. Se não houver avanço na comercialização, os estoques devem aumentar.

Mas apesar das dificuldades na aquisição, 57,5% dos entrevistados na pesquisa disseram ter interesse em adquirir um veículo nos próximos meses. O resultado representa alta de aproximadamente 20 pontos percentuais sobre 2022.

"O desejo está reprimido, o carro está caro, e isso não vai mudar. É preciso que algo aconteça para alterar o padrão de consumo, e a queda nas taxas seria o principal fator para isso", diz Rodrigo Soares, coordenador do estudo feito pelo Ipsos.

Quem pode comprar tem preferido fugir das parcelas. Em setembro de 2019, segundo a B3, 49% dos veículos comercializados foram pagos à vista. Esse percentual havia subido para 64% no mesmo mês do ano passado.

O **consórcio** também se tornou uma opção mais procurada. Segundo a **Abac** (Associação Brasileira de Administradoras de **Consórcio**), o segmento de veículos leves teve 1,5 milhão de cotas vendidas em 2022, um crescimento de 3,4% na comparação com 2021. O ano passado terminou com 4,23 milhões de participantes ativos.

No geral, as vendas de novas cotas de veículos automotores -conta que inclui motos e caminhões- terminou 2022 com crescimento de 9,4%.

Os bancos têm lucrado com essa alta. O Santander bateu recorde em sua carteira de **consórcios**, seja para veículos ou imóveis. A instituição gerou R\$ 14,7 bilhões nessa modalidade em 2022, um volume 43% superior ao registrado no ano anterior. Com isso, a carteira de crédito chegou à marca de R\$ 32,2 bilhões, crescimento de 22% sobre 2021.

"Não é só o cenário de alta de juros e crédito restrito que tem contribuído para a alta demanda do **consórcio**.

O comportamento do cliente também mudou, as pessoas têm se planejado e estão fazendo mais contas", diz, em nota, Cláudia Sampaio, superintendente executiva de **consórcios** do Santander Brasil.

As montadoras, contudo, esperam pela queda nas taxas para impulsionar as vendas no varejo. Em 2022, 50,5% dos negócios foram fechados por meio de venda direta, modalidade que tem as locadoras como principais clientes.

São carros que chegam ao consumidor final por meio de planos de assinatura de longo prazo, com facilidades como inclusão de licenciamento e seguro no pacote. Mas essas opções também ficaram mais caras com a pressão sobre o crédito e os aumentos acumulados dos automóveis.

Em janeiro de 2021, um Renault Kwid Zen alugado no programa On Demand custava a partir de R\$ 869 em um plano de 20 meses, com franquia de 500 km por mês. Hoje a opção de 24 meses (1.000 km) tem parcelas de R\$ 1.739.

O carro, que custava R\$ 47 mil no começo de 2021, hoje tem preço sugerido de R\$ 68,2 mil.

Principais barreiras para compra de carro

Alto custo de propriedade e manutenção do veículo 33,4%

Taxa de juros nos financiamentos 32,5%

Preços dos combustíveis 32,5%

Fonte: Ipsos Drivers

Assuntos e Palavras-Chave: ABAC - ABAC, Consórcio, Consórcios