

COMPETITIVIDADE DO SISTEMA DE CONSÓRCIO NO MERCADO BRASILEIRO DE AUTOMÓVEIS

Autora: Sandra Márcia da Rosa Silva¹
Orientador: Prof. Pascoal José Marion Filho²

Resumo

Este artigo tem como objetivo analisar a competitividade do sistema de consórcios na venda de automóveis. Faz-se uma análise comparativa entre as formas de aquisição de automóveis por financiamento, consórcio e à vista. Para avaliar a modalidade de pagamento na venda de veículos, utiliza-se dados do Banco Central. A venda de veículos automotores vem perdendo mercado para os financiamentos, dentre eles o CDC, FINAME, leasing. O aumento do prazo do financiamento em até 72 meses, fez com que o consumidor buscasse planos de financiamento mais longos. Com a queda das taxas de juros acompanhando a redução da taxa Selic, que saiu de 18% aa no fim do ano de 2005 para 14,25% aa em setembro/06, acompanhada da facilidade encontrada nos últimos anos para a aquisição do automóvel por financiamento, fez com que a sua procura tenha aumentado. Com essa facilidade para se fazer financiamento a inadimplência dos financiamentos de veículos vem crescendo, atingindo no mês de setembro de 2006 3,48%, índice este nunca alcançado desde o ano 2000. Diante dessa competitividade no segmento de automóveis, as administradoras de grande porte resolveram diversificar e estão investindo no segmento de imóveis, que está tendo um excelente crescimento.

Palavras-chave: competitividade, consórcio de automóveis, administradoras.

ABSTRACT

This article has as objective to analyze the competitiveness of the consortium system in sales of automobiles. A comparative analysis becomes between the forms of acquisition of automobiles for financing, consortium system and in cash. To evaluate the modality of payment in sales of vehicles, it is used given from the Central Banking. Sales of auto machine vehicles comes losing market for the financings, amongst them the CDC, FINAME, leasing. The increase of the stated period of the financing until 72 months, made the consumer search longer financing plans. With the fall of the taxes of interests following the reduction of the Selic tax, that left 18% ay in the end of the year of 2005 for 14,25% ay in September/06, followed by the facility in recent years for the acquisition of the automobile for financing, made its search increase. This financing facility made the insolvency of the financings of vehicles comes growing, reaching 3,48% in the month of September of 2006, index never reached since the year of 2000. In front of this competitiveness in the segment of automobiles, the Biggest Administrators had decided to diversify and are investing in the segment of property that is having an excellent growth.

Key words: Competitiveness, system consortium of automobiles, administrators.

¹ Especialista em Controladoria Empresarial-UFSM/RS. Email:sandramrosa@yahoo.com.br

² Doutor em Economia Aplicada –ESALQ/USP, Professor do Departamento de Ciências Econômicas UFSM/RS. Email: pmarion@smail.ufsm.br

1 INTRODUÇÃO

A palavra consórcio é de origem latina, de *consortiu*, que significa a relação de um sócio com o outro. O consórcio é uma forma de captação de recursos financeiros entre um determinado grupo de pessoas, constituindo uma sociedade de fato, em que todos os participantes têm por objetivo comum de adquirir bens. Um sistema de consórcio funciona baseado no princípio da união faz a força. É uma comunhão de interesses associadas a pessoas físicas ou jurídicas, com patrimônio e interesses comuns em um negócio de grupo fechado, promovida por uma administradora, com a finalidade de propiciar a seus integrantes a aquisição de bem por meio de auto-financiamento e destinada a realizar os sonhos de consumo de seus integrantes.

Nascida há cem anos, essa modalidade de negócio tipicamente brasileira, deu uma guinada no final do século XX. Criada para incentivar a venda de bicicletas, jóias, cronômetros, máquinas de escrever e pianos, os consórcios viraram “coqueluche” para a compra de automóveis e eletrodomésticos. Quando do seu surgimento, o consórcio apareceu de forma tão amistosa e informal que, ainda hoje, têm-se dúvidas sobre quem exatamente o idealizou.

Para Nogueira (2001 *apud* FERREIRA, 1998, p. 22) prática do consórcio, iniciou-se com uma reunião de funcionários do Banco do Brasil, no começo da década de 60, que formaram os primeiros grupos de consórcio entre associados da Associação Atlética do Banco do Brasil – AABB. Entretanto, observa-se uma convergência de opiniões de que o consórcio é uma criação brasileira no qual ao longo do tempo, pelas suas características de fácil adaptação em economias diferentes, difundiu-se pelo mundo atingindo inicialmente os EUA e, posteriormente, a Europa e os demais continentes.

As mensalidades pagas ao grupo servem para conceder cartas de crédito a seus integrantes, periodicamente. Por sua vez, as cartas de créditos servem para o consorciado utilizá-la na compra do seu bem móvel ou imóvel durável. Alguns segmentos, talvez por tradição histórica, como é o caso dos veículos automotores e, mais recentemente, os imóveis, apresentam maior procura com continuidade são bastante acirrados neste mercado.

Entre o vasto leque de opções de consórcios, a população tem como planejar a aquisição de automóveis, utilitários, camionetas, motocicletas, ônibus, caminhões, tratores, máquinas e implementos agrícolas, eletroeletrônicos, eletrodomésticos, pacotes turísticos, isto é, dos produtos mais simples aos mais sofisticados.

Segundo o Banco Central do Brasil (BACEN, 1999) os consórcios respondiam por 25% de toda a produção nacional de veículos, e 60% da produção de motocicletas, isto demonstra a grande importância do setor. Atualmente, qualquer bem durável, móvel ou imóvel, além dos serviços turísticos, pode ser adquirido pelo Sistema de Consórcios.

Fazendo um comparativo, conforme o BACEN, 2006 entre regiões brasileiras que utilizam os Sistemas de Consórcios, as regiões: Sudeste em primeiro lugar com 52%, seguido do Sul com 31%, Centro-Oeste com 10%, Nordeste com 6% e por último o Norte com 1%.

O objetivo deste trabalho é analisar a competitividade dos consórcios na venda de automóveis no Brasil. Segundo Associação Nacional das Empresas Financeiras das Montadoras (2007) modalidade de aquisição vem apresentando queda, os veículos e as motocicletas registram uma redução de participantes no período de 2006 de -4,2% e -1,3%, respectivamente. Pois de acordo com Montenegro (2006), “a gradativa queda da taxa de juros, a relativa estabilidade econômica e a grande oferta de crédito para o setor impulsionaram uma liberação maior de recursos do sistema financeiro nacional para financiamentos de automóveis”.

O artigo está organizado em cinco seções, sendo introdução à primeira delas. A segunda seção traz informações a respeito do sistema de consórcios no Brasil e a sua evolução. A terceira seção retrata a venda de automóveis via consórcio. A quarta apresenta a venda de automóveis no Brasil e a quinta seção e última apresenta as considerações finais.

2 SISTEMA DE CONSÓRCIO NO BRASIL

Impulsionando a evolução industrial no Brasil, a partir de meados da década de 1950, com o crescimento da indústria automobilística, de equipamentos e de implementos agrícolas, o consórcio surgiu no início da década de 1960, com uma alternativa para financiar a produção dos bens duráveis que crescia numa velocidade extraordinária.

No início dos anos 60, o Brasil experimentava sua fase industrial – impulsionada pelo avanço do setor automotivo – e teve sua economia abalada pela concentração de renda e ausência de mecanismos de financiamento, que provocaram a restrição brutal da demanda por bens duráveis. Com a aceleração inflacionária, a população tinha poucas alternativas para adquirir produtos que, como o automóvel, começava a ser produzidos no país (ASSOCIAÇÃO BRASILEIRA ADMINISTRADORES DE CONSÓRCIO, 2005, p.13).

O funcionamento do consórcio é muito simples, as mensalidades pagas aos grupos servem para conceder cartas de créditos a seus integrantes, periodicamente. Por sua vez, as cartas de créditos servem para que o consorciado possa utilizá-la na compra de seu bem móvel ou imóvel durável. Cada integrante pode participar com uma ou mais cotas para cada produto desejado. A Administradora gerencia os valores e sua aplicação.

A taxa de administração é o valor pago pelo cliente para a administradora controlar seu grupo. Atualmente não existe taxa de adesão. Quando você entra em um grupo de consórcio, a administradora poderá cobrar além da primeira mensalidade ou prestação, a antecipação de recursos relativos à taxa de administração. Mas tudo isto deve estar previsto no contrato de adesão.

O fundo de reserva é um valor opcional podendo ou não ser cobrado, a critério de cada administradora, para suprir eventuais inadimplências. O prazo de duração do grupo é o período de tempo que o consorciado dispõe para o pagamento do bem ou serviço contratado. Este prazo será prefixado pela administradora e constará obrigatoriamente no contrato. De acordo com a circular 2.766/97 do Banco Central do Brasil, os prazos dos grupos estão liberados. Desta forma, fica a critério de cada administradora definir o prazo de duração dos grupos. A cota é a parte que cabe a cada consorciado e também é o número identificador dentro do grupo.

A data de vencimento da prestação mensal é fixada pela administradora. O consorciado obriga-se a pagar, em periodicidade indicada em contrato, a prestação cujo valor está vinculado ao preço do bem, acrescido somente das importâncias referente à taxa de administração, taxa de Fundo de reserva e taxa de seguro de vida³. A quantidade de participantes é definida pelo número de contemplações mensais a serem entregues, por exemplo, um grupo de 50 meses, com três contemplações mensais, tem 150 participantes.

A assembléia é realizada mensalmente e nela ocorre a contemplação do consorciado, a quem é atribuído crédito para aquisição do bem. São duas as modalidades de contemplação: sorteio e lance. A contemplação por sorteio reflete a própria essência do consórcio, uma vez que todos os participantes do grupo em dia com o pagamento de suas contribuições concorrem em absoluta igualdade de condições. Após a realização do sorteio, será admitida a contemplação mediante o oferecimento de lance pelos interessados. O lance é livre e deve ser ofertado sempre em número de parcelas, respeitando a disposição do numerário do saldo de cada grupo. Será vencedor o lance que representar o maior número de parcelas dentre os ofertados.

A falta de regulamentação para o sistema fez com que o consórcio crescesse desordenadamente durante a década de 60. Em 1971, deu-se um processo de regulamentação por meio da Secretaria da Receita Federal (SRF) – órgão ligado ao Ministério da Fazenda – e posteriormente pelo Banco Central do Brasil (BACEN). É evidente, porém, a importância da entrada do BACEN no sistema, tendo em vista sua dedicação e competência operacional para fiscalizar e o rigor imposto nas punições nos casos de irregularidades verificadas, até então, se existia algum tipo de irregularidade não era fiscalizado.

Criado em 1962, o Sistema de Consórcios só chamou a atenção do Poder Público em setembro de 1967, quando o Banco Central editou a Resolução nº 67, determinando aos administradores de consórcio que mantivessem os recursos dos grupos em contas bancárias de movimentação claramente identificadas e, aos bancos, impuseram as retiradas dessas contas fossem autorizadas, exclusivamente, para a compra de bens objeto dos planos de consórcio.

³ O cálculo é feito da seguinte maneira: 100%: número de meses do grupo = percentual mensal. Valor do bem X percentual mensal + taxa de administração + taxa de fundo de reserva + seguro de vida = parcela mensal.

O Banco Central regulamenta e fiscaliza a atuação das administradoras de consórcios no Brasil. Não há nenhum tipo de fundo garantidor para a atividade de consórcio. O BACEN poderá tornar-se responsável solidário, caso fique comprovado falha na fiscalização do setor.

Não existe legislação específica para o Sistema de Consórcio, existem regras, circulares e normativos, uma vez que ainda não foi aprovada uma legislação específica para o segmento. Uma delas é a Circular nº 2.766, editada pelo Banco Central, em julho de 1997, de uma forma geral, permitiu a flexibilização do Sistema. A segunda, também mencionada por todos os juristas e advogados entrevistados e ligados ao setor, é a Circular nº 2.821(liberou por completo os limites de prazo de duração dos grupos até então vigentes para todos os segmentos).

As demais medidas e regulamentações adotadas sobre o Sistema foram, são consideradas pequenas arestas, pois continuam a ser aparadas como forma de torná-lo mais seguro, transparente e confiável tanto para consorciados como para as próprias administradoras. Um processo, certamente, como se espera, culminará na aprovação de uma Lei específica para o Sistema, como é pleito antigo da ABAC (Associação Brasileira de Administradoras de Consórcio), uma aspiração comum de todo o setor e um processo que se prolonga por alguns anos no governo.

Desenvolvendo-se de uma forma não sistemática, os consórcios passaram a viver sob o controle da Receita Federal a partir da Lei nº 5.768, de 20 de dezembro de 1971, regulamentada pelo Decreto nº 70.951, em agosto de 1972, e, apesar de não se reportar especificamente ao Sistema, abrangia todas as modalidades de distribuição de prêmios mediante sorteios, vale-brindes ou concursos, e estabelecia normas de proteção à poupança popular em várias modalidades, dentre as quais figuravam as operações de consórcio.

Salienta-se que a transferência das atribuições da SRF para o BACEN tenha marcado uma nova era para o sistema de consórcio no Brasil. Na Tabela 1 abaixo, verifica-se a evolução dos consórcios de automóveis e imóveis, no período de 1997 a 2006.

Tabela 1: Evolução do número de participantes ativos nos consórcios de automóveis e imóveis

Ano/Mês	Automóveis	Imóveis
1997-Dez	1.373.870	42.664
1998-Dez	1.144.822	52.005
1999-Dez	1.184.292	61.959
2000-Dez	1.040.743	76.222
2001-Dez	955.269	95.361
2002-Dez	885.619	123.925
2003-Dez	869.159	176.734
2004-Dez	905.520	228.549
2005-Dez	891.269	317.199
2006-Dez	857.439	397.427

Fonte: BACEN/DESIG (2007)

A Circular do Banco Central nº 2.766 (entrou em vigor em 01 de setembro de 1997) rege a administração de consórcio de bens móveis duráveis. Por determinado período, o consórcio foi tido como uma alternativa de aquisição de bens apenas a pessoas detentoras de baixa renda ou aquelas que não tinham como comprovar rendimentos (pois o Sistema só exige comprovação de renda após a contemplação do bem), e também para quem tivesse restrição na obtenção de outros mecanismos de crédito (nome na lista do Serasa, etc.).

Mas esse pensamento equivocado está sendo desfeito, a aquisição de imóveis pelo Sistema, por exemplo, vem atraindo uma população de maior poder aquisitivo, atualmente profissionais liberais, empresários e altos executivos também ingressam no Sistema, tanto para adquirir um segundo bem como por considerar o consórcio uma boa forma de investimento e poupança, um disciplinador de capitalização.

O consórcio de carros, que agrupava o maior número de participantes no país, quase 1,4 milhão de pessoas em 1997, já não mostra tanto dinamismo. De acordo com a tabela 1 houve uma retração na demanda de automóveis em torno de 60,23% em relação a 2006. Com essa queda que vem ocorrendo no segmento de

automóveis, as administradoras estão migrando para o segmento de imóveis, que nos últimos anos vem crescendo.

Os problemas de habitação do Brasil são tão antigos quanto às iniciativas e promessas já desenvolvidos para saná-los. (...)Com a escassez de alternativas para a viabilização da casa própria, ao cidadão brasileiro, o Sistema de Consórcios surgiu como um verdadeiro bálsamo sobre o mercado, e vem crescendo vertiginosamente desde a sua implantação, em 1990 (ABAC, 2005, p. 95).

A ABAC iniciou uma luta pela abertura de grupos de consórcio de imóveis, como forma de auxiliar a população, mas a sua aprovação, ainda bastante tumultuada, aconteceu apenas em março de 1990, por meio da Portaria do MF nº. 028. Logo após sua liberação, no entanto, os consórcios foram suspensos, em agosto do mesmo ano, assim como foram estancadas as concessões de autorização para as administradoras operarem com imóveis residenciais (ABAC, 2005).

Nessa ciranda, em 26 de abril de 1991, a Receita Federal, visando à redução do déficit habitacional registrado no país, voltou a permitir o consórcio imobiliário, por meio da Portaria MF nº 281, impondo, contudo, uma série de restrições como a ampliação do patrimônio líquido obrigatório para as administradoras. De outro lado, deixou de exigir cinco anos de experiência na área consorcial (ABAC, 2005).

Foi a partir do Plano Real que o consórcio imobiliário recebeu seu maior impulso, passando a crescer constantemente no conceito dos consumidores brasileiros. Em função desta expansão, alguns ajustes foram necessários, como foi o caso da Alienação Fiduciária, opcional à garantia hipotecária a partir de 1997. Ao contrário desta última, considerada lenta e onerosa para as empresas, a Alienação Fiduciária facilitava o processo de retomada de bens de inadimplentes (consorciados contemplados e que deixavam de pagar suas prestações), estabelecia que o consorciado passaria a ter o imóvel alienado até a sua completa quitação junto à administradora.

Com essa medida o interesse por parte dos consumidores aumentou sobre os consórcios de imóveis que, a partir de 1997 passou a projetar um crescimento anual de 10% a partir daquela data. Este crescimento também pode ser atribuído à ampliação dos prazos para 180 meses, incluindo a permissão para a aquisição de imóveis e terrenos residenciais e comerciais, lotes, construção e reforma concedida em 1996 pelo Banco Central. Assim o consórcio de imóveis apresentou períodos de

maior expansão, tornando-se uma das modalidades de maior penetração do mercado (ABAC, 2005).

Com crescimento constante, este setor apresentava, em dezembro de 2004, 228, 549 mil participantes, volume 29,3 % superior ao registrado no mesmo período de 2003. Isso se deu devido à flexibilidade do consórcio, cuja carta de crédito pode ser utilizada para a aquisição de casa, apartamento, instalações comerciais, novos e usados, terrenos, reformas e construção, observaram-se ao longo dos anos, o ingresso de pessoas jurídicas que, somadas às pessoas físicas, passaram a encarar o Sistema como a forma mais barata e acessível para construir, reformar ou mesmo ampliar seus negócios de forma planejada.

Embora tenha flexibilizado regras como liberar o número de consorciados por grupo, permitir formação de grupos com prazos livres (entre os 100 meses exigidos anteriormente) e ter no mesmo grupo consorciado faixas de créditos diferentes, o BACEN reforçou o controle e a fiscalização. O órgão padronizou a contabilidade de todas as empresas administradoras de consórcios do país e exigiu que as informações contábeis fossem enviadas eletronicamente até o 10% dia útil de cada mês.

Como mostra o Anexo 1 vêm ocorrendo um decréscimo na venda de veículos automotores, e devido a este fato as Administradoras de Consórcios passaram a apostar na diversificação, abrindo frente no setor de reforma e compra de casa própria. A aposta das administradoras é no setor imobiliário. Primeiro, porque o déficit habitacional no país é imenso. Segundo, porque não é fácil conseguir crédito para realizar o sonho de ter a casa própria.

3 VENDA DE AUTOMÓVEIS VIA CONSÓRCIO

O consumidor que optar por um consórcio para adquirir um produto vai ter a vantagem de poder pagar uma taxa mensal bem menor, em relação aquela dos financiamentos. As taxas dos consórcios são, em média, de 0,30% ao mês sobre o valor do produto. O percentual de variação da parcela mensal do consórcio é formado pela taxa da administradora, pelo fundo de reserva e pelo seguro pagos pelo consorciado. O valor da parcela mensal do consórcio pode aumentar caso o produto aumente de preço no mercado.

A principal desvantagem ao se fazer um consórcio é o fato de o consorciado ter de contar com a sorte para receber seu produto. Isso porque, nesse tipo de compra, o proprietário recebe o bem por meio de sorteio. O consorciado está sujeito até 60 sorteios, dependendo do tipo de plano escolhido. No caso de um financiamento o produto é entregue de imediato. Na grande maioria dos casos, contudo, tanto os consórcios como os financiamentos oferecem vantagens específicas aos consumidores.

O baixo custo do consórcio, por exemplo, pode não ser suficiente para atender as necessidades de um consumidor que queira ou precise obter o bem na hora. Mas o imediatismo também tem seu preço. No caso dos financiamentos, além da análise prévia da situação do cliente para o fornecimento do crédito, é necessário pagar uma entrada. Por não captar seus recursos no mercado financeiro, o consórcio não contempla juros e não sofre, portanto, ameaças constantes, como nos financiamentos.

Por contemplar apenas taxas administrativas, são igualmente diluídas ao longo do prazo de duração dos grupos, as parcelas mensais encaixam no orçamento familiar da maior parte da população brasileira. Isso faz com que o Sistema seja, atualmente, utilizado pela população de baixa renda como, também, por pessoas cujo poder aquisitivo permitiria a compra à vista de bens.

Entretanto, por suas características de poupança programada, grande parte destes consorciados aderiram ao Sistema para efetuar compras planejadas e a um menor custo, quando comparado a outros tipos de aquisição a prazo.

O Sistema de Consórcios também beneficia o consumidor na medida em que é menos burocrático, em relação aos demais mecanismos de crédito. As maiores

exigências acontecem quando o consumidor contempla, pois a partir daí ele torna-se devedor perante o grupo ao qual pertence. Até ser contemplado, o consorciado é considerado credor do grupo e, caso deixe de contribuir mensalmente, será considerado “desistente” e não “inadimplente”, como acontece com quem já foi contemplado e, de posse do bem, deixa de pagar as prestações do consórcio.

O consórcio também é um dos poucos que permite ao consumidor financiar 100% do valor do crédito tendo, a vantagem de (com a Carta de Crédito) poder de barganha como se estivesse comprando à vista. Com isso o consorciado pode obter descontos na compra do bem podendo chegar a representar os valores pagos nas taxas de administração.

Através dos dados fornecidos pelo BACEN, observa-se que vem ocorrendo uma queda na venda de veículos automotores por consórcios. Apesar de o setor automobilístico estar comemorando o crescimento nas vendas de veículos, não se pode dizer o mesmo sobre o consórcio de automóveis conforme Gráfico 1 abaixo.

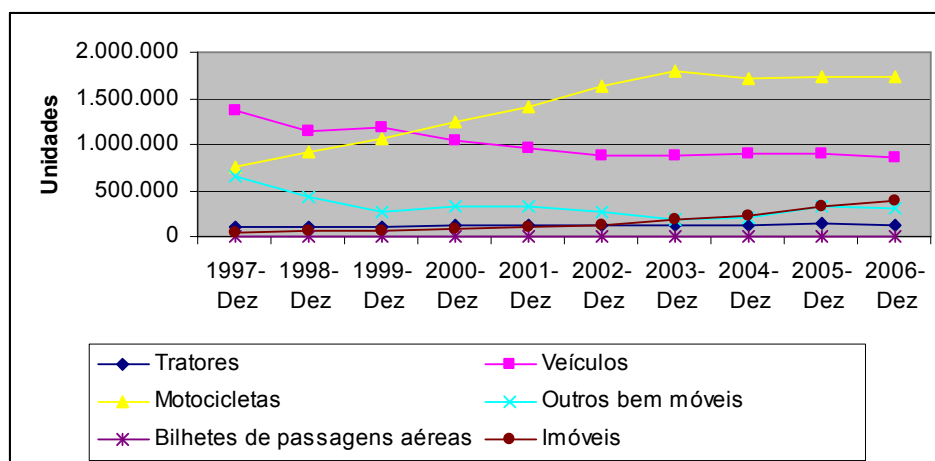


Gráfico 1: Participantes ativos por segmento

Fonte: BACEN (2006).

Observa-se, através do Gráfico 1, entre 1997 e 2003 houve queda do segmento de automóveis, não ocorrendo o mesmo com os outros segmentos. De acordo com Montenegro (presidente da ASSOCIAÇÃO NACIONAL DAS EMPRESAS FINANCIADORAS - ANEF) a venda interna de automóveis está aumentando, mas não para os consórcios de automóveis.

Porém, esta queda não ocorre com as administradoras ligadas a instituições financeiras como se pode observar na Tabela 2. A partir de 1997 têm-se um aumento gradativo no número de participantes ativos, ganhando cada vez mais espaço, e esse fato não ocorre com as demais instituições, que vêm perdendo espaço ano após ano.

Observar no Anexo 1 que a maior administradora de consórcio no segmento de automóveis está ligada à instituição financeira, com um número de participantes bem maiores que as restantes. Fazendo um comparativo com o Anexo 2, em 2001 a maior administradora era o Consórcio Nacional Volkswagen LTDA, perdendo posição e número de participantes para Bradesco Administradora de Consórcios LTDA em 2006.

Conforme Tabela 2, as administradoras ligadas às instituições financeiras estão crescendo sua participação no mercado. Em 2002 esse mercado movimentou R\$ 11,2 bilhões e acumulava crescimento contínuo em alguns segmentos, e com isso os Bancos começaram a anunciar investimentos maciços no Sistema de Consórcios (ABAC, 2005).

Tabela 2—Quantidades de grupos de consórcio de automóveis por administradoras

Meses	Administradoras Ligadas a Instituições Financeiras	Demais instituições	Total
1997-Dez	532.331	2.394.429	2.926.760
1998-Dez	583.109	2.060.576	2.643.685
1999-Dez	785.700	1.887.097	2.672.797
2000-Dez	926.460	1.891.120	2.817.580
2001-Dez	1.063.339	1.831.141	2.894.480
2002-Dez	1.268.630	1.747.160	3.015.790
2003-Dez	1.505.391	1.641.484	3.146.875
2004-Dez	1.563.355	1.624.581	3.187.936
2005-Dez	1.912.528	1.486.160	3.398.688
2006-Dez	1.995.528	1.441.134	3.436.662

Fonte: BACEN/DESIG (2006).

Os bancos atuando como financiadores, passaram a ver, no consórcio, uma fonte de rentabilidade em seus negócios, pois pesquisas feitas pelos próprios

bancos mostravam que grande parte dos correntistas tinha algum tipo de consórcio. Nesse cenário o Banco Itaú ingressou no sistema com administradoras própria, (inicialmente com grupos de automóveis e comerciais leves), adquirindo, posteriormente, o Banco Fiat e, conseqüentemente, a carteira de clientes dos respectivos grupos de consórcio (ABAC, 2005). A entrada dos Bancos nos Sistemas de consórcio afastou parte dos clientes das administradoras, pois os bancos possuem esta facilidade de poder oferecer aos seus correntistas a adesão a um grupo de consórcio. Conforme a ABAC (2005, p. 38):

Em 2003, a Caixa Econômica Federal lançou planos de imóveis já com o desafio de assumir a liderança desse mercado. Na mesma época, o Banco Panamericano, oferecia o consórcio imobiliário “Minha Casa”, e o Bradesco anunciava seu ingresso no Sistema, pelo qual comercializaria inicialmente veículos leves e pesados – novos e usados, nacionais e importados, com a pretensão de obter a liderança dos segmentos até o final de 2003.

E essa liderança foi alcançada em 2006 Anexo 2, em 2001 o Bradesco não constava na relação das 20 maiores administradoras de consórcios mudando esse cenário em 2006. Para a ABAC (2005), Além do Itaú, que adquiriu o consórcio Fiat, o Bradesco já havia adquirido, em 2001, o Branco Ford.

Posteriormente, a Ford transferiu 2/3 do controle societário do Consórcio Nacional Ford (CNF) para a Unibanco-Rodobens Administradora de Consórcios Ltda. Deu-se início em 2004 ao Consórcio do Banco do Estado do Rio Grande do Sul (Barrisul), assim como a entrada do Banco do Brasil no Sistema. O ingresso do Banco do Brasil no consórcio pode ser encarado como um retorno histórico, uma vez que foram os próprios funcionários do Banco do Brasil que, ainda na década de 60, desenvolveram para si os consórcios de veículos.

Com todos estes fatos, conseqüentemente, ocorre à centralização, isto é, transformação de muitos capitais menores em poucos capitais maiores. De acordo com Kon (1999, p 49), “o sistema de crédito constitui-se em uma força propulsora da centralização, desenvolvendo-se paralelamente à produção, à acumulação do capital e à concorrência entre capitalistas”. Esse processo vem ocorrendo anos após ano conforme se pode observar com o Gráfico 2.

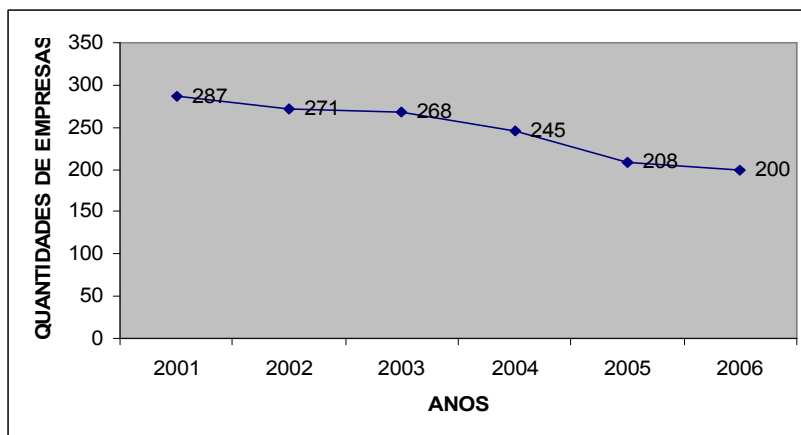


Gráfico 2: Quantidade de empresas do segmento de automóveis

Fonte: BACEN (2006)

O número de empresas financiadoras de consórcios de automóveis vem sofrendo uma queda nos últimos cinco anos. Devido a esta queda que vem ocorrendo no mercado, às administradoras resolveram diversificar e o segmento de imóveis vem crescendo ano após ano. Apesar da venda interna de automóveis estarem crescendo, isso já não ocorre com o consórcios de automóveis.

4 VENDA DE AUTOMÓVEIS NO BRASIL

No início dos anos 60, o Brasil experimentava sua fase industrial – impulsionada pelo avanço do setor automotivo (ABAC, p. 13). Mas muitas mudanças ocorreram desde então e a venda de carros à vista pelas concessionárias, conforme o Gráfico 3 vem ocorrendo várias oscilações. Assim para Grande (2004, p.70) “desde o final da década de 1990 a situação do setor de distribuição de veículos novos é de instabilidade. Depois de um crescimento irregular no final dos anos 90, uma estagnação tornou conta do setor no começo do ano de 2000”. Altas taxas de juros para compra de carros novos, estagnação dos salários dos brasileiros e pressão sobre os preços dos carros contribuíram para essa situação. Em 2002 o segmento teve uma retração 6,67%.

Assim como em outros setores, a distribuição de automóveis novos foi uma questão ignorada até os meados da década de 1990. Até então, a atenção da indústria automotiva estava centrada na adoção de novos modelos de produção, na melhoria da qualidade de processos de produção e produtos, na redução de custos, no processo de desenvolvimento de novos produtos e na relação com os fornecedores.

Na venda à vista tem ocorrido oscilações, mas a venda via *leasing* isso não tem ocorrido, conforme o Gráfico 3 observa-se o crescimento dessa modalidade. Apesar de ser instrumento do mercado financeiro, o *leasing* não paga IOF é possível contabilizá-lo como custo no imposto de renda da pessoa jurídica. Tem a vantagem de não imobilizar todo o capital que seria demandado no caso da compra, melhorando, dessa forma, o fluxo de caixa da empresa.

Os benefícios do *leasing* para o conjunto de economia são igualmente nítidos. Reduz a ociosidade das máquinas, contribui para agregar valor à produção e estimula o mercado de seguros, o bem objeto do *leasing* é, ao mesmo tempo, a garantia da operação, e, por isso, tem que estar segurado, obrigatoriamente. Quanto maior a escala das operações de *leasing*, menor será o valor das parcelas de aluguel/contraprestação a serem pagas (Associação Brasileira das Empresas de *Leasing*, 2007). Talvez seja por esse motivo que o *leasing* tem aumentado significativamente.

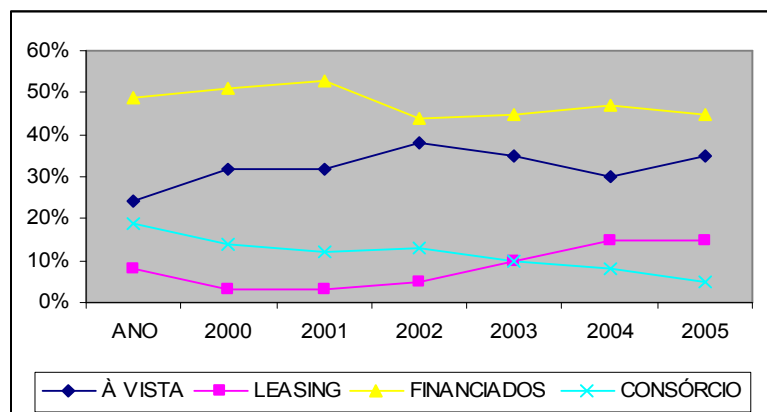


Gráfico 3: Modalidade de pagamento na venda de veículos

Fonte: ANEF (2005)

Impulsionada pela recuperação do mercado interno, as vendas de veículos no país atingiram o patamar em 1997, o melhor do setor automobilístico. Graças à redução dos juros e ao alongamento dos prazos de financiamento, as montadoras fecharam o ano passado com vendas de 1,9 milhão. Em dezembro, foram 204,8 mil veículos, o maior volume mensal já registrado. Para Montenegro (2007) “por pouco não batemos um novo recorde. Mas podemos dizer que voltamos aos patamares de vendas de 1997, nosso melhor ano até aqui”.

De acordo com levantamento da ANEF o volume de financiamentos em carteira atingiu valor recorde de R\$ 58,4 bilhões nos primeiros sete meses de 2006. Este montante é 15,2% superior ao valor acumulado até dezembro de 2005, que registrou R\$ 50,7 bilhões. “Este crescimento é reflexo do bom desempenho das vendas internas de veículos, comerciais leves e motocicletas, suportadas pelos recursos liberados pelo Sistema Financeiro Nacional aos financiados. Os recursos alcançaram R\$ 28,33 bilhões de janeiro a julho deste ano, o que representa uma elevação de 26,7 em relação ao mesmo período de 2005, quando foram liberados R\$ 22,35 bilhões”, afirma Luiz Montenegro, presidente da ANEF.

Outro fator que contribuiu para o valor recorde do volume de financiamentos em carteira foi à disponibilidade de planos de financiamento mais longos. “Mais uma vez, esse planos chegaram até 72 meses, confirmando a tendência do mercado. Eles visam a oferecer prestações fixas, que se adaptem ao orçamento do consumidor”, acrescenta Montenegro.

Do total de automóveis e comerciais leves negociados entre janeiro e julho de 2006, 45% foram por meio de Crédito Direto ao Consumidor (CDC) 35% foram

pagos à vista, 5% foram por meio de consórcio e 15% por meio de *leasing*. (ANEF, 2006). Esta última modalidade merece destaque.

A evolução do saldo da carteira de *leasing* pelo valor presente apresentou crescimento de 27,8% em comparação a dezembro de 2005, atingindo R\$ 28 bilhões. Montenegro (2006) afirma que “no segmento de caminhões e ônibus, o FINAME⁴ é alternativa mais utilizada para a aquisição desse tipo de bem, com 50% dos negócios. Em seguida, vem o *leasing* que representa 18% das vendas, em terceiro lugar o CDC, com 17%, após os pagamentos à vista (10%) e o consórcio (5%)”.

O CDC está praticamente em igualdade de vendas com o *leasing*, é outra modalidade de financiamento que tem crescido. É um financiamento para aquisição veículos novos ou usados, com taxas pré-fixadas em reais (R\$), para curto prazo ou longo prazo. A característica dessa modalidade é o prazo de até 48 meses, possui benefício de crédito no ICMS, possibilidade de liquidação antecipada, imobilização/depreciação do equipamento pelo financiado, mas não possui isenção do imposto como no FINAME.

Fazendo uma avaliação em termos financeiros, a melhor opção seria financiar o veículo com uma entrada superior a 50% do valor, por exemplo, por uma taxa de juros mais baixa sem alongar muito o prazo. Existem taxas menores que 1% ao mês, nestas condições o cliente pagará um valor total na operação bem menor, ao invés dos parcelamentos de prazos muito dilatados. Nesses casos, a atratividade existe também em relação aos consórcios, porque não há variação das prestações e o cliente, automaticamente, sai com o carro na mão. Não se pode esquecer às taxas cobradas pelos bancos, tanto na abertura do crédito (TAC), como para a quitação antecipada, porque elas podem representar importante impacto nos juros efetivamente cobrados na operação.

Segundo diáronet financiamentos longos, por exemplo, de até 72 meses, o preço do carro pode duplicar. O valor das prestações fica menor, o que pode ser um atrativo interessante para muita gente, mas tem seus inconvenientes. Fazendo

⁴ O FINAME é um financiamento para aquisição de veículos novos cadastrados no FINAME. Os recursos do FINAME provêm do BNDES (Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social), que são repassados por meio de Agentes Financeiros aos beneficiários finais, conforme política de crédito de cada instituição financeira. As características do FINAME é que se trata de um financiamento de longo prazo (60 meses) e no máximo de 48 meses para ônibus, possui benefício de crédito do ICMS, menor custo dentre os financiamentos normais disponíveis, não incidência de impostos e carência até 12 meses, conforme aprovação do Agente Financeiro, com pagamentos trimestrais dos encargos, sendo o seguro obrigatório com cláusula beneficiária ao Agente Financeiro.

apenas uma comparação financeira, o consórcio é mais barato. Usando com exemplo o Honda Fiat LX MT, bastante divulgado nos jornais, observa-se uma clara diferença. Em um financiamento de 60, meses, sem entrada, o veículo, que tem preço à vista de R\$ 45.215,00, terá prestações de R\$ 1.138,51, conforme anúncio veiculado. Nesse exemplo, incluindo a taxa de abertura de crédito (TAC) de R\$ 600,00, a taxa de juros embutida será de 1,5% ao mês ou 19% ao ano. No total, pagará R\$ 68.310,6 pelo veículo ou 51% a mais do que o valor do carro à vista. É uma taxa elevada, e essa alternativa deveria ser evitada.

Pela simulação do Consórcio Nacional Honda, com o mesmo prazo de 60 meses e para um crédito de R\$ 45.215,00, o cliente pagaria prestações mensais de R\$ 871,00. A operação embute uma taxa de 0,19% ao mês, ou 6% ano, bem mais interessante do que no financiamento. No total, você pagaria R\$ 52.260,00 ou 15,6% a mais pelo veículo, mais de acordo com a realidade. Mas não se pode acreditar que as prestações serão mantidas estáveis até o final do plano.

As prestações sobem, de acordo com o valor do carro novo, todo ano. Apesar de não haver uma correção monetária da parcela, ela varia conforme o valor do automóvel. Ou seja, se o carro subir 5% ano, esta prestação poderia aumentar em cerca de 30% até o final e o preço pago seria bem maior. Também pode haver problemas, caso o carro escolhido pare de ser fabricado ou sofra mudança que resulte em significativo aumento do preço. Esta alteração poderia promover um grande reajuste das parcelas. Na lógica o valor do seu crédito subiria, mas se o cliente já tenha sido contemplado, ficará com o modelo antigo e pagando as prestações mais elevadas.

5 CONCLUSÃO

O Sistema de Consórcio surgiu no Brasil e está diretamente relacionado à dificuldade em se adquirir o automóvel, pelo seu valor elevado, que começou a ser produzido no país na década de 60. Passou por diversos planos econômicos, resistindo a todos eles com várias modificações, até a entrada do Banco Central do Brasil como fiscalizador e regulador do sistema.

Na pesquisa, pode-se constatar que mais recentemente o Sistema de Consórcio de automóveis vem perdendo espaço para outras formas de aquisição, colocando em dificuldade as administradoras que trabalham exclusivamente com consórcios. Entretanto, a venda de bens duráveis, onde se inclui os automóveis, via instituições financeiras vem crescendo em todos os segmentos.

A entrada dos Bancos nos Sistemas de consórcio afastou parte dos clientes das administradoras, pois os bancos possuem maior facilidade de oferecer aos seus correntistas a adesão a grupos. Essa vantagem dos bancos vem alterando a concentração das administradoras de consórcio, pois, em 2001, operavam no Brasil 287 administradoras e em 2006 restavam 200. Devido a crescente concorrência no mercado de automóveis, as administradoras maiores estão investindo no segmento de imóveis, que vem crescendo nos últimos anos.

As mudanças econômicas ocorridas no Brasil também explicam a nova atitude dos compradores de automóveis no mercado. A partir da metade da década de 90, a inflação brasileira foi controlada e surgiram várias outras modalidades de financiamento, com juros cada vez mais atrativos e maiores prazos de financiamento.

No entanto, não se pode afirmar que o financiamento é uma modalidade melhor do que o Sistema de Consórcio na aquisição do automóvel, pois, dependendo de como ele é feito, o consumidor poderá pagar no final do empréstimo até dois veículos.

REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

ASSOCIAÇÃO BRASILEIRA DE ADMINISTRADORAS DE CONSÓRCIOS. São Paulo: Prol, 2005

ASSOCIAÇÃO BRASILEIRA DAS EMPRESAS DE *LEASING*. Perguntas & Respostas. Disponível em: < <http://www.leasingabel.com.br>>. Acesso em: 10 jan. 2007.

ASSOCIAÇÃO NACIONAL DAS EMPRESAS FINANCEIRAS DAS MONTADORAS. **ANEF registra valor record de R\$ 58,4 bilhões no volume de financiamento em carteira.** Disponível em: <<http://www.anef.com.br/imprensa.html>>. Acesso em: 14 mar. 2007

BANCO CENTRAL DO BRASIL. **Diretoria de Fiscalização. Departamento de Gestão de Informações do Sistema Financeiro. Estatísticas Básicas** – Janeiro de 2006.

DIARIONET – CONSUMIDOR. Veículos. Disponível em: <<http://www.diarionet.terra.com.br/veiculos>>. Acesso em: 23 fev. 2007.

FERREIRA, Fabiano Lopes. **Consórcio e direito: teoria e prática.** Belo Horizonte: Del Rey, 1998.

GRANDE, Márcia Mazzeo. **A distribuição de automóveis novos em mudança?** Estudo a partir de *survey* e pesquisa qualitativa em concessionária. 2004. 155f. Tese (Doutorado em Engenharia da Produção) - Escola Politécnica da Universidade de São Paulo, 2004. Disponível em: <http://www.teses.usp.br/tese/disponiveis>>. Acesso em: 03 jun.2007.

KON, Anita. **Economia industrial.** São Paulo: Nobel, 1999.

MARCHEZAN, Isabel. Crédito turbina mercado de automóveis. **Zero Hora**, Porto Alegre, p. 16, 26 dez. 2006.

MONTENEGRO, Recuperação nas vendas. **Zero Hora**, Porto Alegre, p. 24, 03 jan. 2007.

ANEXOS

Anexo 1: Relação das 20 maiores administradoras de consórcio por segmento 2006

Partic.	CGC	Administradora
157284	52.568.821/0001-22	Bradesco Adm. de Consórcios LTDA
76194	47.658.539/0001-04	Consórcio Nacional Volkswagen LTDA.
63912	59.395.061/0001-48	Disal Administradora de Consórcio S/C LTDA.
52138	06.043.050/0001-32	BB Adm. de Consórcios S.A
51291	48.776.058/0001-58	Fiat Administradora de Consórcio LTDA.
33250	49.937.055/0001-11	GMAC Administradora de Consórcios LTDA
27155	00.000.776/0001-01	Itaú Adm. de Consórcios LTDA
25925	59.129.403/0001-57	CNF Consórcio Nacional LTDA
18030	62.354.055/0001-57	Remaza Soc. De Em. e Administradora LTDA.
18028	76.515.071/0001-99	Servopa Administradora de Consórcios S/C LTDA.
17763	45.713.971/0001-17	HSBC (BRASIL) Adm. de Consórcio LTDA.
17178	45.713.971/0001-17	Unibanco Rodobens Administradora de consórcios LTDA
14150	51.855.716/0001-01	Rodobens Administradora e Promoções LTDA.
12371	58.113.812/0001-23	Consórcio Nacional Embrakon S/C LTDA
11998	55.942.312./001-06	ABN AMRO Real Adm. de Consórcio LTDA.
11242	49.995.293/0001-83	Vinac Consórcios S/C LTDA.
8689	77.441.400/0001-67	União Administradora de Consórcio S/C LTDA.
7341	77.949.238/0001-92	Araucária Administradora de Consórcios S/C LTDA.
7054	00.752.386/0001-98	Adm. de Consórcio Saga LTDA
6726	87.636.635/0001-68	Sponchiado Adm. de Consórcios LTDA

Fonte: BACEN/DESIG (2006).

Anexo 2: Relação das 20 maiores administradoras de consórcio por segmento 2001

Partic.	CGC	Administradora
108112	47.658.539/0001-04	Consórcio Nacional Volkswagen LTDA.
104788	48.776.058/0001-58	Fiat Administradora de Consórcio LTDA.
71891	49.937.055/0001-11	Consórcio Nacional GM LTDA.
38718	59.395.061/0001-48	Disal Administradora de Consórcio S/C LTDA.
31412	59.129.403/0001-88	CNF Consórcio Nacional LTDA
21169	76.515.071/0001-99	Servopa Administradora de Consórcios S/C LTDA.
19439	51.855.716/0001-01	Rodobens Administradora e Promoções LTDA.
18450	23.498.942/0001-47	Novaterra Consórcio de Bens S/C LTDA.
15640	45.713.971/0001-17	Unibanco Rodobens Administradora de consórcios LTDA
15010	77.441.400/0001-67	União Administradora de Consórcio S/C LTDA.
12133	00.752.386/0001-98	Administradora de Consórcio Saga S/C LTDA.
12107	77.966.141/0001-98	Autoplan Administradora de Consórcio S/C LTDA
11348	50.647.296/0001-05	Conprof Administradora de Consórcio S/C LTDA
11181	45.704.806/0001-07	Battistela Administradora de Consórcio S/C LTDA
10901	77.949.238/0001-92	Araucária Administradora de Consórcios S/C LTDA.
10898	03.752.318/0001-92	Trescinco Administradora de Consórcio S/C LTDA
10050	62.354.055/0001-57	Remaza Soc. De Em. e Administradora LTDA.
10046	83.951.947/0001-05	Amauri Administradora de Consórcio S/C LTDA
9872	58.113.812/0001-23	Consórcio Nacional Embrakon S/C LTDA
8165	49.995.293/0001-83	Vinac Consórcios S/C LTDA.

Fonte: BACEN/DESIG (2006)