



[B]³

BRASIL
BOLSA
BALCÃO

Vendas financiadas de veículos crescem 20% em julho na comparação com o ano passado

Alta – registrada nas vendas a crédito de autos leves, motos e pesados – foi mais acentuada nos financiamentos de usados, com crescimento de 23% na mesma base de comparação

As vendas financiadas de veículos em julho de 2019 somaram 540,8 mil unidades, entre novas e usadas, incluindo autos leves, motos e pesados. Esse número representa um aumento de 19,8% em relação a julho de 2018 e engloba veículos novos e usados em todo o País. Desse total, 196 mil representam veículos novos – 14,6% a mais do que em julho do ano passado – e 344,7 mil, de usados, alta de 22,9% na mesma base de comparação.

Considerando apenas autos leves, os financiamentos de usados cresceram 23,2% em julho na comparação com o mesmo mês do ano anterior. Já os financiamentos de autos leves 0km acumularam alta de 14,2%, na mesma base de comparação.

Os números são da B3, que opera o Sistema Nacional de Gravames (SNG), a maior base privada do País, que reúne o cadastro das restrições financeiras de veículos dados como garantia em operações de crédito em todo o Brasil.

1 VOLUME DE FINANCIAMENTO DE VEÍCULOS (julho 2019)

540.825 unidades

Novos: 196.079

Usados: 344.746



VARIAÇÕES

Novos + usados	Novos	Usados
jul/19 x jul/18 = 19,8%	jul/19 x jul/18 = 14,6%	jul/19 x jul/18 = 22,9%
jul/19 x jun/19 = 19,5%	jul/19 x jun/19 = 13,5%	jul/19 x jun/19 = 23,3%

Entre os automóveis leves, as vendas a crédito de zero quilômetro atingiram 123,8 mil unidades em julho de 2019, alta de 14,2% sobre julho de 2018; já as vendas financiadas de leves usados registraram crescimento de 23,2% na mesma base de comparação e somaram 315,9 mil.

2 VOLUME DE FINANCIAMENTO DE VEÍCULOS POR CATEGORIA (JULHO/19)

■ Novos ■ Usados

AUTOS LEVES

2019

Julho

123.801 315.920

Novos + usados – 439.721

Junho

105.660 255.012

Novos + usados – 360.672

2018

Julho

108.375 256.514

Novos + usados – 364.889

VARIAÇÕES

Novos

Jul/19 x Jul/18= 14,2%
Jul/19 x Jun/19= 17,2%

Usados

Jul/19 x Jul/18= 23,2%
Jul/19 x Jun/19= 23,9%

Novos + Usados

Jul/19 x Jul/18= 20,5%
Jul/19 x Jun/19= 21,9%

MOTOS

2019

Julho

59.489 15.277

Novos + usados – 74.766

Junho

55.831 13.062

Novos + usados – 68.893

2018

Julho

53.398 12.111

Novos + usados – 65.509

VARIAÇÕES

Novos

Jul/19 x Jul/18= 11,4%
Jul/19 x Jun/19= 6,6%

Usados

Jul/19 x Jul/18= 26,1%
Jul/19 x Jun/19= 17,0%

Novos + Usados

Jul/19 x Jul/18= 14,1%
Jul/19 x Jun/19= 8,5%

PESADOS

2019

Julho

11.852 12.819

Novos + usados – 24.671

Junho

10.599 10.934

Novos + usados – 21.533

2018

Julho

8.688 11.199

Novos + usados – 19.887

VARIAÇÕES

Novos

Jul/19 x Jul/18= 36,4%
Jul/19 x Jun/19= 11,8%

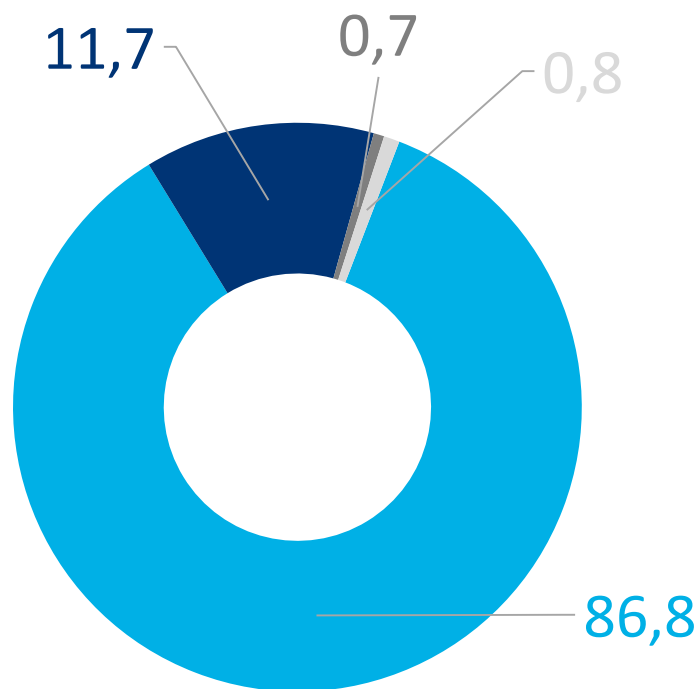
Usados

Jul/19 x Jul/18= 14,5%
Jul/19 x Jun/19= 17,2%

Novos + Usados

Jul/19 x Jul/18= 24,1%
Jul/19 x Jun/19= 14,6%

3 MODALIDADES DE FINANCIAMENTO DE VEÍCULOS (JULHO/2019)



■ CDC ■ CONSÓRCIO ■ LEASING ■ OUTROS

Período	CDC	Consórcio	Leasing	Outros	Total
Julho/2019	469.303	63.112	3.895	4.515	540.825
Julho/2018	382.428	62.139	2.514	4.465	451.546
Junho/2019	390.153	55.632	3.044	3.670	452.499

*Os dados referem-se a todas as categorias de veículos (autos leves, motos e pesados)

CDC

Jul/19 X Jul/18 = 22,7%
Jul/19 X Jun/19 = 20,3%

VARIAÇÕES

Consórcio

Jul/19 X Jul/18 = 1,6%
Jul/19 X Jun/19 = 13,4%

Leasing

Jul/19 X Jul/18 = 54,9%
Jul/19 X Jun/19 = 28,0%

O CDC continua sendo a categoria de financiamento mais utilizada pelos consumidores, com 86,8% de participação. O Consórcio se manteve estável, com alta de 1,6% na preferência dos consumidores em julho, na comparação com o mesmo mês de 2018. A participação dos Consórcios no universo de financiamentos em julho foi de 11,7% do total.

4 FINANCIAMENTO POR TEMPO DE USO (AUTOS LEVES) – JULHO/2019

Total Geral
Milhares de unidades

439,7

JUL/2019

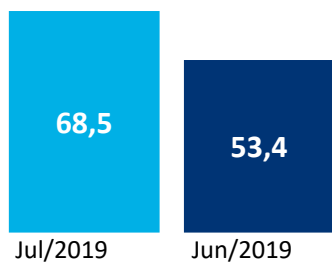
360,6

JUN/2019

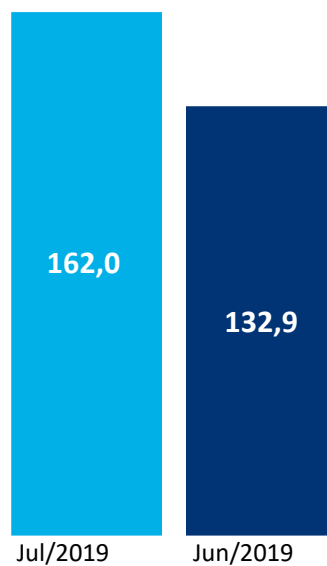
Novos



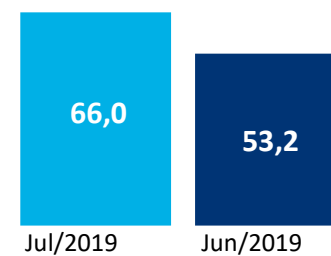
até 3 anos
Seminovos



de 4 a 8 anos
Usados Jovens



de 9 a 11 anos
Usados Maduros

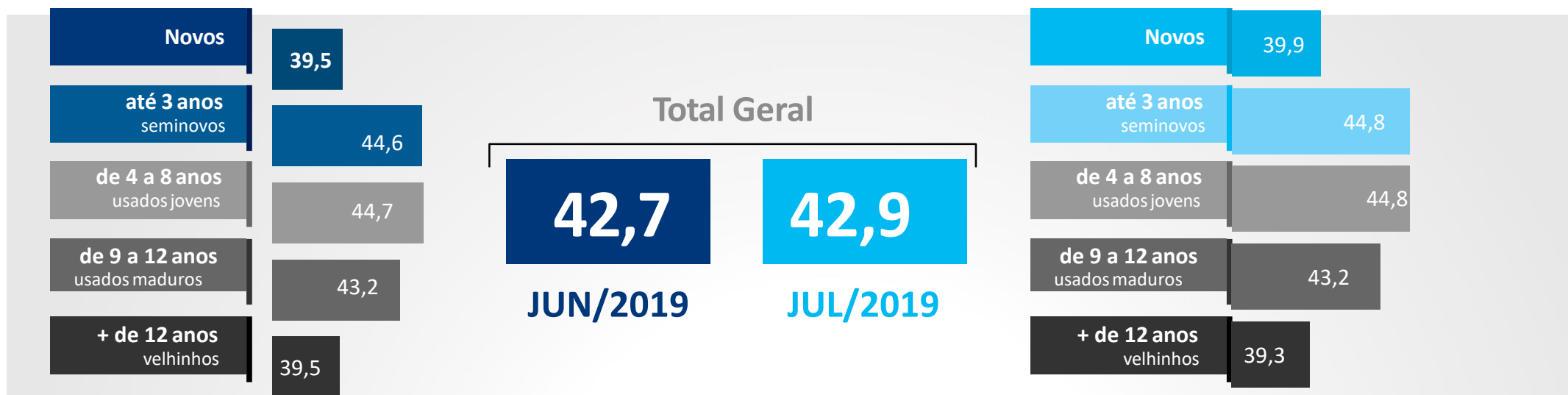


+ de 12 anos
Velhinhos



Em relação a faixa de uso, entre todos os leves comercializados a crédito em julho de 2019, 123.801 são zero quilômetro, 68.584 têm até três anos de uso e 161.988 de unidades somam entre quatro e oito anos de uso.

5 PRAZO MÉDIO DE FINANCIAMENTO POR TEMPO DE USO – AUTOS LEVES (MESES) – JULHO 2019



O prazo de financiamentos para automóveis leves aumentou em relação a junho de 2019, para 42,9 meses. O maior prazo para crédito foi observado entre os autos seminovos e usados com até 8 anos de uso, com 44,8 meses.

SOBRE A B3

A B3 S.A. (B3SA3) é uma das principais empresas de infraestrutura de mercado financeiro do mundo e uma das maiores em valor de mercado, entre as líderes globais do setor de bolsas.

Conecta, desenvolve e viabiliza o mercado financeiro e de capitais e, junto com os clientes e a sociedade, potencializa o crescimento do Brasil. Atua nos ambientes de bolsa e de balcão, além de oferecer produtos e serviços para a cadeia de financiamento, e reúne tradição de inovação em produtos e tecnologia.

Cria e administra sistemas de negociação, compensação, liquidação, depósito e registro para todas as principais classes de ativos, desde ações e títulos de renda fixa privada até derivativos de moedas, taxas de juro e de commodities, além de operações estruturadas e registro de ônus e gravames. Atua como contraparte central para as operações envolvendo produtos listados em seus mercados. Na cadeia de financiamento de veículos, apoia as instituições financeiras e é líder na prestação de serviços de entrega eletrônica das informações necessárias para o registro de contratos e anotações dos gravames pelos órgãos de trânsito.

Com sede em São Paulo e escritórios em Londres e Xangai, desempenha funções importantes no mercado pela promoção de melhores práticas em governança corporativa, gestão de riscos e sustentabilidade. Administra ambientes seguros e resilientes, aumentando a segurança, a solidez e a eficiência do mercado brasileiro e contribuindo para o desenvolvimento do Brasil.

Além da solidez e da credibilidade operacional, somam-se a seus valores a atitude correta para hoje, amanhã e sempre e a criação de um ambiente para as pessoas se desenvolverem, com abertura e colaboração para obter a proximidade e a satisfação dos clientes.

B3. Com o mercado, para o futuro.

