

# Mais de 25 mil famílias capixabas saem do vermelho em out/24

## Redução da inadimplência traz alívio financeiro para capixabas no fim do ano

Elaborado por: Ana Carolina Júlio, Gercione Dionizio e Eduarda Gripp

**A** Pesquisa de Endividamento e Inadimplência do Consumidor (PEIC), divulgada pela Confederação Nacional do Comércio de Bens, Serviços e Turismo (CNC), apresenta o perfil do compromisso financeiro (endividamento) e a capacidade de pagamento (inadimplência) das famílias capixabas. Sua análise permite entender quais os impactos do endividamento e da inadimplência no consumo futuro destas famílias.

## Resultados

O percentual de famílias com contas a pagar (endividadas) permanece em queda no ES. A queda foi de 0,9 pontos percentuais (pp), de setembro (90,2%) para outubro (89,3%). Esse resultado foi determinado principalmente pela redução do percentual de famílias capixabas mais endividadas (-1,8pp), que saiu de 53,5% em setembro para 52,1% em outubro.

A redução do endividamento das famílias capixabas no mês anterior à Black Friday traça um cenário otimista para o comércio no ES, tendo em vista que essa redução implica na possibilidade de as famílias assumirem novos compromissos financeiros.

Além desse resultado favorável, o destaque de outubro foi a queda da inadimplência. Entre setembro (34,4%) e outubro (32,6%) a redução do percentual de famílias capixabas com contas em atraso foi de 1,8pp. Estima-se que aproximadamente 25,7 mil famílias tenham deixado a inadimplência, ou seja, quitaram suas dívidas em atraso.



Do ponto de vista das famílias capixabas, essa redução implica em um aumento médio da capacidade de pagamento para novembro.

Já, do ponto de vista do comércio, a maior capacidade de pagamento das famílias pode resultar em maiores vendas.

## Perfil do Endividamento e da inadimplência das famílias capixabas

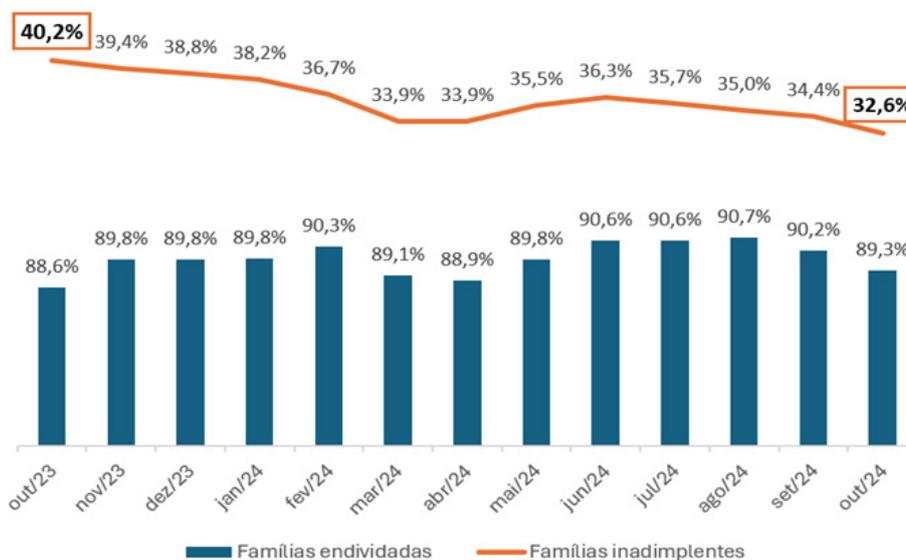
	out/2024	set/2024	ago/2024	jan/2024	out/2023
<b>Endividamento</b>					
Total de famílias	<b>89,3%</b>	90,2%	90,7%	89,8%	89,8%
Famílias com menor renda	<b>90,2%</b>	91,3%	92,1%	91,3%	91,5%
Famílias com maior renda	<b>83,7%</b>	82,7%	81,7%	80,2%	78,7%
<b>Inadimplência</b>					
Total de famílias	<b>32,6%</b>	34,4%	35,0%	38,2%	39,4%
Famílias com menor renda	<b>37,1%</b>	39,0%	39,7%	43,2%	44,6%
Famílias com maior renda	<b>5,4%</b>	6,9%	7,4%	9,4%	9,9%

Fonte: CNC. Elaboração: Equipe Connect Fecomércio-ES

Em síntese, os resultados da PEIC de novembro produzem um cenário econômico favorável e otimista para as vendas em novembro, especificamente para as vendas na Black Friday. A inadimplência das famílias capixabas caiu 6,8 pontos percentuais de out/23 (39,4%)

para out/24 (32,6%). No confronto interanual, tem-se que out/24 fechou com aproximadamente 97 mil famílias inadimplentes a menos que em relação a out/23.

## Endividamento e inadimplência capixaba nos últimos 12 meses



Fonte: CNC. Elaboração: Equipe Connect Fecomércio-ES

A inadimplência das famílias capixabas de maior renda (ACIMA DE 10 salários-mínimos), caiu 1,5pp entre setembro (6,9%) e outubro (5,4%). Se comparado a out/2023 a redução da inadimplência para o mês foi de 4,5pp. Já para as famílias de menor renda (ATÉ 10 salários-mínimos) a variação mensal foi de -1,9pp, e no comparativo anual a redução foi de 7,5pp, saindo de 44,6% em out/23 para 37,1% em out/24. Com base na redução do endividamento e da inadimplência das famílias de menor renda

, tanto na variação mensal quanto interanual, a expectativa é de um possível aumento do crescimento potencial das vendas para o segmento de famílias de menor renda. Diante desse cenário, é fundamental desenvolver estratégias comerciais específicas que contemplem as características de consumo tanto deste grupo quanto dos demais segmentos de renda.

### Perfil das famílias endividadas e inadimplentes

Para a construção de boas estratégias de vendas é importante considerar o perfil das famílias capixaba endividadas. Em outubro, o cartão de crédito continuou como principal fonte de dívidas das famílias e apresentou um aumento no seu uso para ambas as famílias.

O aumento para as famílias capixabas com maior renda (ACIMA de 10 s.m.) foi de 1,9pp, entre setembro (91,6%) e outubro (93,5%). Já as famílias com menor renda (ATÉ 10 s.m.) foi de 0,5pp chegando ao 89,8% em outubro.

### Principais tipos de dívidas das famílias capixabas

	ATÉ 10 s.m.		ACIMA DE 10 s.m.	
	out/24	set/24	out/24	set/24
cartão de crédito	89,8%	89,3%	93,5%	91,6%
cheque especial	1,4%	1,4%	4,1%	4,2%
crédito consignado	5,4%	5,6%	9,5%	10,2%
crédito pessoal	12,9%	11,8%	7,7%	7,2%
carnês	8,3%	8,0%	3,0%	1,8%
financiamento de carro	5,5%	5,4%	14,8%	15,0%
financiamento de casa	5,1%	4,9%	16,0%	16,8%

Fonte: CNC. Elaboração: Equipe Connect Fecomércio-ES

Para as famílias com menor renda, segunda fonte principal de endividamento foi crédito pessoal, seguido dos carnês. O uso do crédito pessoal, devido ao crescimento de 1,1pp, foi 12,9% em outubro. Já o uso dos carnês aumentou 0,3pp, entre setembro (8,0%) e outubro (8,3%).

O financiamento de casas, como fonte de endividamento, caiu 0,8pp de setembro (16,8%) para outubro (16,0%), enquanto o financiamento de carros apresentou uma queda de 0,2pp (set/24 – 15%; out/24 – 14,8%).

Para as famílias com maior renda, a segunda fonte principal de endividamento foi o financiamento de casa seguido do financiamento de carro. Ambos apresentaram queda no mês de outubro.

Outro aspecto relevante é a característica da dívida adquirida pelos consumidores, que, dentre outras coisas, indicam o tempo médio que ele permanecerá com dívidas. Na comparação interanual, houve redução de 3,2pp no percentual de famílias de menor renda com dívidas de longo prazo. Já para as famílias de maior renda, houve um aumento de 2,0pp no percentual de famílias com dívidas de longo prazo.

## Percentual de famílias que não terão condições de pagar as dívidas em atraso

	ATÉ 10 s.m.		ACIMA DE 10 s.m.	
	out/24	out/23	out/24	out/23
<b>Comprometimento com dívidas</b>				
Dívidas de curto prazo (até 6 meses)	49,2%	45,9%	57,4%	59,4%
Dívidas de longo prazo (acima de 6 meses)	50,2%	53,4%	42,6%	40,6%
<b>Renda comprometida com dívidas</b>				
até 10%	26,0%	22,7%	52,1%	49,4%
de 11% a 50%	48,6%	50,1%	42,6%	45,6%
acima de 50%	24,9%	27,0%	5,3%	4,4%

Fonte: CNC. Elaboração: Equipe Connect Fecomércio-ES.  
 Nota: Não foram incluídos o percentual de famílias que não souberam responder às perguntas.

Por fim, out/24 foi marcador por uma maior folga financeira em ambas as famílias capixabas, em comparação ao mesmo período de 2023. O percentual das famílias de menor renda com até 10% da renda comprometida aumentou 3,3pp entre out/24 (26,0%) e out/23 (22,7%). Já no caso das famílias com maior renda, o aumento foi de 2,7pp.

O aumento da folga financeira das famílias capixabas em out/24 reforçam o cenário otimista esperado em novembro, pois isso implica que as famílias capixabas tem mais recursos disponíveis para outros tipos de gastos que não seja o pagamento de dívidas já adquiridas. Com maior renda disponível, as famílias poderão gastar mais com o consumo de bens e serviços.

### Inadimplência e Endividamento: Highlights de OUT/2024

 CONSUMO



- . Queda 0,9pp no percentual de famílias com contas a pagar, de setembro (90,2%) para outubro (89,3%).
- . Estima-se que cerca de 25,7 mil famílias capixabas tenham deixado a inadimplência.
- . Entre out/23 e out/24, 97 mil famílias capixabas deixaram a inadimplência.
- . Aumento de 3,3pp no número de famílias de menor renda com 10% da renda comprometida entre out/23 (22,7%) e out/24 (26,0%)
- . Aumento de 2,7pp no percentual de famílias de maior renda com até 10% da renda comprometida com dívidas, entre out/23 (49,4%) e out/24 (52,1%)



## O que está acontecendo?

Outubro de 2024 fechou com boas expectativas para as vendas em novembro, mês importante para o comércio brasileiro devido à Black Friday. De acordo com os resultados da PEIC de novembro, houve aumento da capacidade de pagamento e da folga financeira das famílias capixabas, seja em relação a setembro de 2024 ou outubro de 2023.

Com a redução de 1,8pp no percentual de famílias inadimplentes, de setembro (34,4%) para outubro (32,6%), a capacidade de pagamento média das famílias capixabas aumentou. Isto implica em uma melhor condição financeira das famílias e em um maior poder aquisitivo. Além disso, com a redução do endividamento em 0,9pp, de setembro (90,2%) para outubro (89,3%), houve redução no compromisso financeiro das famílias.

Outro aspecto relevante observado nos resultados da PEIC está associado ao aumento da folga financeira, entre outubro de 2023 e 2024.

**Com a redução da inadimplência, a capacidade de pagamento média das famílias capixabas aumentou, o que pode implicar em um maior poder aquisitivo**

Em ambas as faixas de renda, houve aumento no percentual de famílias com até 10% da renda comprometida.

Para as famílias de menor renda o aumento foi de 3,3pp, entre out/23 (26,0%) e out/23 (22,7%), e para as famílias com maior renda de 2,7pp, entre out/23 (49,4%) e out/23 (52,1%).

Outro aspecto relevante observado nos resultados da PEIC está associado ao aumento da folga financeira, entre outubro de 2023 e 2024. Em ambas as faixas de renda, houve aumento no percentual de famílias com até 10% da renda comprometida.

Para as famílias de menor renda o aumento foi de 3,3pp, entre out/23 (26,0%) e out/23 (22,7%), e para as famílias com maior renda de 2,7pp, entre out/23 (49,4%) e out/23 (52,1%).



## TENDÊNCIAS : Por que o uso do cartão de crédito é tão alto?

O processo de digitalização dos meios de pagamento e da própria economia, no Brasil e no Mundo, foi fortemente acelerado pela crise COVID-19. Esse processo faz parte da Transformação Digital das relações comerciais e sociais, e consiste na adoção de tecnologias digitais em diversos setores, como o varejo (e-commerce, PIX, deliveries, etc.), no mercado de trabalho (home office, reuniões virtuais, carteira de trabalho digital, gov.br) na educação (aulas online, plataformas de ensino) e no setor financeiro (Bancos digitais, expansão das Fintechs).

Uma das tecnologias digitais impulsionadas por essa transformação é o cartão de crédito. Dados do Banco Central mostram que o número de cartões ativos no Brasil cresceu quase 61%

entre 2020 e 2023, chegando a cerca de 206 milhões. Isso significa praticamente um cartão por pessoa, considerando a população brasileira. O cartão de crédito é uma das tecnologias digitais cuja utilização e adoção resulta do processo de digitalização da economia. Dados do Banco Central mostram que o número de cartões ativos no Brasil cresceu quase 61% entre o 1º trimestre de 2020 (128 milhões) para 4º trimestre de 2023 (206 milhões).

Considerando a população brasileira em 2024 (212 milhões), de acordo com os dados do IBGE (2024), no Brasil existe aproximadamente 1 cartão de crédito para cada pessoa.

### Características do uso do cartão de crédito no Brasil

	Número de Transações	Tarja	Chip	Não Eletrônica	Não Presencial	Contactless	Recorrente
2020	9.368.174.479	0,39%	66,38%	0,01%	20,12%	2,01%	11,10%
2021	12.481.150.955	0,11%	57,34%	0,00%	22,99%	9,16%	10,40%
2022	16.139.916.354	0,21%	48,20%	0,00%	22,84%	20,06%	8,69%
2023	18.020.506.131	0,24%	40,09%	0,01%	26,92%	28,44%	4,30%

Fonte: Banco Central (2024). Elaboração: Equipe Connect Fecomércio-ES.



Apesar do surgimento de outros meios de pagamento digitais (PIX) o uso do cartão de crédito no Brasil continua crescendo ao longo dos anos. Entre 2022 e 2023 o número de transações realizadas no cartão de crédito cresceu 11,65%, chegando a 18 bilhões de transações em 2023. A utilização do cartão de crédito como meio de transação é importante tanto nas transações presenciais (68,78%) quando nas não presenciais, e-commerce, (28,44%).

Em síntese, o cartão de crédito ainda é um meio de pagamento digital que oferece segurança e agilidade nas compras, sejam para as famílias ou para as empresas. Além disso, é importante observar que o cartão de crédito é uma importante fonte de crédito para as famílias.

## Opinião GEN Z



Para explorar o comportamento de consumo e as percepções de compras, organizamos um grupo focal. Dessa forma, selecionamos 3 jovens universitários da geração Z, com respectivamente 20, 21 e 22 anos. Todos com acesso à internet e redes sociais e moradores de Vitória, Cariacica e Serra.

O grupo focal foi conduzido em uma sala de reunião, com duração estimada de 1 hora e meia. A moderação ficou a cargo de pesquisadoras qualitativas e de um pesquisador quantitativo especializado em economia, permitindo uma abordagem integrada para captar insights qualitativos e dados específicos sobre padrões econômicos e preferências de consumo dessa geração.

### 1. Qual sua preferência de local de compra, físico ou online?

**Entrevistado 1:** A última coisa que eu comprei foi uma misteira, aí eu olhei na internet, procurei um preço baixo, eu comprei online mesmo, porque

para mim era muito mais prático pela internet e eu acho os preços mais acessíveis também. Eu tenho mais opções pela internet.

**Entrevistado 2:** Eu compro tudo na Shopee, tudo é na Shopee, sempre.. tudo! Tanto que eu acho que sou cliente Platinum, porque tudo meu é na Shopee.

“ Para mim era muito mais prático pela internet e eu acho os preços mais acessíveis também... eu só preciso do cartão, escolho, peço, é mais rápido ”

Até porque se eu tenho tudo na Palma da minha mão, não tenho que ficar andando por aí, andando no sol quente para procurar o melhor. Em um caso específico da roupa, eu fui na loja mesmo, mas no geral, é sempre online.

**Entrevistado 3:** Eu prezo muito por roupa. Não compro online porque eu já comprei online. Já quebrei a cara de ficar apertado, o caimento não ser bom. Então assim, eu prezo muito pelo presencial. Se for pela internet eu não faço troca, eu faço doação, porque eu acho que o online é muita burocracia.

## 2. Qual forma de pagamento que você mais utiliza, cartão, pix ou dinheiro?

**Entrevistado 3:** Eu tenho um cartão de crédito do picpay, mas estou evitando, eu estou mais no Pix.

**Entrevistado 2:** Antes não usava cartão de crédito, comecei a usar agora. Para fazer a carteira de motorista eu não tinha como pagar a vista. Então eu tive que recorrer ao crédito. Na Shopee eu passo tudo no crédito e só parcela acima de 80 reais.

**Entrevistado 1:** Eu uso mais cartão. A transferência só por pix, mas uso mais o cartão durante o mês.

## 3. Qual a última vez que você utilizou dinheiro para fazer compra?

**Entrevistado 1:** Eu não sei, eu tenho uma nota lá em casa. Está guardado a 5 meses. Eu não sei o que eu faço com a nota. Está guardado, parado.

**Entrevistado 2:** Eu ando com dinheiro na minha carteira. Para alguma, entendeu? Por exemplo, para comprar um salgado na faculdade.

**Entrevistado 3:** Nenhum. Para não dizer nenhum, eu tenho umas moedas ali na bolsa. Mas é assim né!?



### Nota metodológica:

A estimação do número de famílias endividadas ou inadimplentes foi realizada a partir das informações divulgadas pela CNC e pelo Censo Demográfico realizado pelo IBGE em 2022. Para determinar o número de famílias, a ideia de núcleo familiar da CNC (pessoas que moram com o entrevistado) foi extrapolada para ideia de domicílio particular permanente ocupado do IBGE (local estruturado, separado e independente, destinado a habitação de uma ou mais pessoas).

Assim, utilizamos a seguinte lógica:

NFE = PFE x NDPPO

Número de famílias endividadas = % de Famílias endividadas x Número de domicílios particulares

Sendo:

NFE – Número de famílias endividadas apresentado pela Equipe Connect/Fecomércio

PFE – Percentual de famílias endividadas, disponibilizado pela CNC

NDPPO – Número de Domicílios Particulares permanentes ocupados, divulgados pelo IBGE no Censo Demográfico de 2022.

### Referências

(1) <https://x.gd/2kUdg>

(2) <https://x.gd/XKGIH>

(3) <https://x.gd/CJXnj>

(4) <https://cdlcl.cdls.org.br/novidade-o-pix-garantido-vem-ai/>

(5) <https://exame.com/future-of-money/bancos-digitais-pix-supera-pps-drex-digitalizacao-da-economia-impacta-a-populacao-brasileira/>

(6) <https://www.bcb.gov.br/estatisticas/spbadendos>

(7) <https://www.ibge.gov.br/>

### EXPEDIENTE: Presidente do Sistema Fecomércio-ES/Sesc/Senac:

Idalberto Luiz Moro | Diretor Sesc-ES: Luiz Henrique Toniato |

Diretor Senac-ES: Richardson Schmittel | Superintendente

Fecomércio-ES: Wagner Corrêa | Diretor de Relações Institucionais

Fecomércio-ES: Cezar Wagner Pinto | Equipe Connect

Fecomércio-ES: Ana Carolina Júlio : Reviene C. Zanotelli : André

Spalenza : Karina Tonini : Felipe Montini : Eduarda Gripp : Gercione

Dionizio : Samuel O. Cabral | Tel.: 3205-0706 |

www.fecomercio-es.com.br

