

30/08/2017 Mercado

Venda de consórcios para veículos pesados aquece o mercado em 2017 veículos pesados

Os consórcios sempre chamaram a atenção por ser uma forma de investimento mais segura e econômica. Mesmo com o bolso apertado, os consumidores veem nessa modalidade de compra uma oportunidade para adquirir um novo bem de consumo a longo prazo.

Recente levantamento realizado pela assessoria econômica da ABAC (Associação Brasileira de Administradoras de Consórcios) constatou que o número de consorciados que buscam aquisição de máquinas agrícolas e implementos agrícolas cresceu 16% em um ano, reforçando a importância do consórcio para os bons resultados obtidos pelo agronegócio brasileiro.



O total de participantes ativos no setor de máquinas e implementos agrícolas, que está inserido no segmento do consórcio de veículos pesados, atingiu 94 mil em março de 2017. Há um ano, o mesmo levantamento realizado junto às administradoras associadas à ABAC, apontou que eram 81 mil consorciados, em comparação com os dados divulgados em agosto de 2014, quando foram contabilizados 62,9 mil participantes ativos, a expansão chega a quase 50%.

Entre os consorciados que buscam aquisição de máquinas e implementos agrícolas, 63% são pessoas físicas e 37% são pessoas jurídicas. Em relação ao uso dos créditos, a pesquisa da ABAC constatou que 38% dos créditos foram utilizados para a aquisição de tratores de rodas e esteira, 32% para implementos agrícolas e rodoviários, outros 18% para colheitadeiras e 12% para adquirir cultivadores motorizados.

Nova modalidade do segmento

Pensando nessa procura crescente por essa modalidade, que a Bidon Corretora de Seguros está investindo na comercialização de consórcios para veículos pesados através da parceria com a Bradesco Seguros.

Esse consórcio que promete ser a promessa de vendas em 2017, engloba caminhões, tratores, ônibus e qualquer implemento agrícola. “Conforme o cenário financeiro no país, este produto tem vantagens muito atrativas como, por exemplo, o pagamento em até 100 meses tornando a parcela mais acessível, e sendo a documentação necessária para a contratação apenas o CNPJ, Contrato Social e comprovante de endereço”, explica Marluz Felipe Wichmann, diretor de operações e corretor de seguros responsável da franquia.

Na contratação deste consórcio, o consumidor escolhe o bem que deseja adquirir apenas para determinar o valor da carta de crédito. Ao ser contemplado, pode escolher outra marca ou modelo, de acordo com a sua necessidade.

As formas de pagamento diferenciadas estão entre as principais vantagens para a utilização do consórcio na aquisição de máquinas e implementos agrícolas. O produtor rural ou empresário possui quatro opções: pagamentos normais, por safra (anual) ou por safra com adiantamentos (trimestral ou semestral) e meia parcela (com reforço trimestral ou semestral).

Com essas vantagens, o consórcio de bens vinculados ao agronegócio vem ampliando sua importância dentro do segmento de veículos pesados. Sua participação no total de participantes neste segmento passou de 29,1%, em agosto de 2015, para 33,3% em fevereiro de 2017.

O levantamento da assessoria econômica da ABAC identificou que os prazos do consórcio de máquinas agrícolas variaram entre 60 e 120 meses, com prazo médio de 114 meses. Os créditos variaram de R\$ 11,2 mil a R\$ 668,4 mil, com crédito médio de R\$ 189,6 mil. A taxa de administração média fechou em 0,122% ao mês.

Mercado aquecido

A Bidon que surgiu em 2010 em Porto Alegre (RS), e entrou para o mercado de franchising em setembro de 2016, busca sempre acompanhar a expansão do mercado nos segmentos de maior crescimento, como é o caso dos consórcios, mercado que se mostrou aquecido nos últimos anos.

“Nos últimos seis anos, enquanto a economia brasileira oscilou entre picos de crescimento e de recessão em suas atividades, o número de contratos para aquisição de veículos com garantia do próprio bem por financiamento, consórcio, leasing e outras formas de crédito, espelhou novo comportamento do consumidor frente aos comprometimentos financeiros de médio e longo prazos. É comum que, nesses cenários, usos e costumes passem por transformações comportamentais tanto na vida financeira pessoal como na empresarial. E que também determinados mecanismos de créditos sejam mais procurados em alguns momentos, em detrimento de outro”, avalia Wichmann.

Como em uma via de duas mãos, financiamentos e consórcios apontaram para sentidos opostos nesse período. Segundo estudos da ABAC, baseados em dados da Cetip, enquanto os financiamentos registraram oscilações com mais reduções, ano após ano, os consórcios, conhecidos como autofinanciamentos, assinalaram seguidos crescimentos. Na série histórica que começa em 2011, na comparação entre os mais de 400 mil contratos firmados incluindo veículos leves licenciados via consórcio em 2016, observou-se uma elevação de 60,1% sobre os 250,4 mil de 2011.

Segundo Wichmann, ao longo de 2017, a Bidon estima vender 50 cotas, somente no segmento de veículos pesados, um valor da ordem de R\$ 100 mil, o que representa 40% nas vendas de consórcios oferecidos nas unidades da marca.

“Claro que não é possível competir com outras modalidades quando a necessidade pelo veículo for imediata. O consórcio, na essência, é uma programação para aquisições futuras e pode contribuir muito para o crescimento das empresas”, ressalta.

“Nosso plano de aperfeiçoamento na venda de consórcios no futuro da caminhada da Bidon é realizar parcerias de sucesso e, com certeza, aumentar nossa cartela de produtos nesta área e preços diferenciados”, revela o empresário.

Os franqueados da Bidon trabalham fundamentalmente com seguros nas áreas de: acidentes pessoais, empresarial, condomínios, responsabilidade civil, risco de engenharia, imobiliário, caminhão, motos, frotas de

veículos, e o carro-chefe – seguros de automóveis. Além disso, a Bidon oferece carta verde, previdência privada, fiança locatícia, planos odontológicos e de saúde, e seguros de vida (individual e coletivo), residencial e de viagem.

BIDON CORRETORA DE SEGUROS

A Bidon Corretora de Seguros surgiu em 2010, em Campo Bom, região metropolitana de Porto Alegre (RS), e entrou para o mercado de franchising em Setembro de 2016. Ou seja, é novidade no mercado de franchising, mas com forte atuação e experiência no mercado de seguros. A marca já possui 105 franqueados, pelo sistema home office (modelo de negócio da franquia), e atua comercializando seguros nas áreas de: acidentes pessoais, empresarial, condomínios, responsabilidade civil, risco de engenharia, imobiliário, caminhão, motos, frotas de veículos, e o carro-chefe – seguros de automóveis. Além disso, a Bidon oferece carta verde, consórcios, previdência privada, fiança locatícia, planos odontológicos e de saúde, e seguros de vida (individual e coletivo), residencial e de viagem. E o investimento inicial da Bidon Corretora de Seguros – aproximadamente R\$10 mil – é outro grande atrativo da rede.

www.bidon.com.br