



Consórcio Canopus aposta em expansão nacional

Valor Online - São Paulo/SP - FINANÇAS - 03/10/2011 - 01:07:02

## Felipe Marques | De São Paulo

Depois de passar anos na surdina, os consórcios têm mostrado força no semestre e começam a atrair novas administradoras. É o caso do Consórcio Canopus, braço do Grupo Canopus, do Mato Grosso, dono de uma rede de revendas de veículos das marcas Honda, Toyota e da chinesa Chery. Com presença na região Norte e Centro-Oeste, a ideia é expandir para todo o Brasil. O plano de investimentos orçado prevê aplicar R\$ 15 milhões até 2013.

"O consórcio está num bom momento. Quem não quer estar num segmento que vem crescendo a mais de 20% no ano?", diz Pedro Santos, diretor geral da empresa.

Com a expansão, a administradora espera sair de uma receita de R\$ 29,3 milhões em 2010 para R\$ 149,3 milhões em 2011. Para 2012, a expectativa é de faturamento de R\$ 522,3 milhões.

A principal estratégia para atingir as metas é ampliar os canais de distribuição. A rede, que hoje conta com 180 pontos de venda vai chegar a 350 até o fim do ano. O executivo acredita que a comissão de vendas, que varia de 3% a 6% do valor da cota, é um atrativo importante para fortalecer essa rede.

Dos R\$ 15 milhões orçados, cerca de R\$ 4 milhões já foram desembolsados. O dinheiro vem de aportes dos cinco novos acionistas que entraram no negócio no começo do ano, incluindo o próprio Santos, e do acionista majoritário, Marcos Cruz, presidente do Grupo Canopus.

Em 2010, segundo dados da Associação de Administradoras de Consórcio (Abac), o segmento de consórcio cresceu 20,5% em carteira em relação a 2009, para R\$ 94 bilhões. Em 2011, até julho, os novos negócios somavam R\$ 47,1 bilhões, alta de 40,2% em comparação igual período de 2010

O investimento já realizado serviu não só para aumentar o alcance regional da empresa, mas

também para diversificar o portfólio. Junto com consórcios de motos e de veículos populares, a Canopus passou a vender cotas de automóveis de tíquetes mais altos, de caminhões, e também de imóveis. "Já no ano que vem, esses novos produtos responderão por 80% da nossa receita."

As novas modalidades servirão para ganhar representatividade no setor. "Até 2015, queremos chegar entre os cinco maiores em venda de cotas", diz Santos. Em 2011, até agosto, a empresa vendeu 3,6 mil cotas. No total do mercado, segundo a Abac, foram vendidas 1,5 milhão até julho. Em 2012, o plano é chegar a 12 mil cotas.