

Crescem as vendas de consórcio para frotistas

O consórcio para aquisição de caminhão está sendo uma boa saída para empresários no momento de programar a renovação ou ampliar sua frota a custos reduzidos, superando em número os autônomos que optam pela modalidade em busca de crédito mais fácil.

Continua atrativo e estável, em torno de 2%, comparado ao volume de crédito gerado pelas principais operações financeiras, como Finame do BNDES, CDC e Leasing. Porém, a cada ano crescem as vendas pela modalidade de consórcios. Em 2011, houve uma alta de 11% em relação a 2010, com 21,6 mil novas cotas negociadas. O número de consorciados também aumentou em 8%, passando de 164 mil para 177 mil, segundo dados da Associação Brasileira de Administradoras de Consórcios (Abac).

Enquanto o valor médio de cartas de crédito no mercado no ano passado girou em torno de R\$ 133,9 mil, a **Rodobens Consórcio**, que administra e vende as cotas da Mercedes-Benz com exclusividade, manteve ticket médio maior com R\$ 199,4 mil. Detém 9% do mercado, excluindo os bancos das montadoras. "Nossos planos estão voltados mais a caminhões extrapesados de alto valor agregado", explica o diretor geral **Ronald Macedo Torres**.



Ronald Macedo Torres

Segundo o executivo, a administradora negociou R\$ 662 milhões em cotas em 2011, contra R\$ 735 milhões no ano anterior. Essa queda de 9,9% se deve ao fato do menor número de cotas, liberadas na convenção anual da associação da marca (Assobens), em Orlando (EUA). "Como a nova linha da Mercedes-Benz era uma novidade na época, vendemos 600 cotas em 2010 e, no ano passado, 300 cotas", explica.

Na sua história, já entregou mais de 160 mil caminhões. Desde meados de 2010, foram contempladas 51 unidades da então novas linhas Actro e 124 unidades do Axor. A Rodobens soma hoje uma carteira de crédito a contemplar de R\$ 1,6 bilhão.

Nessa parceria com a rede e a associação, cada consorciado ganha uma viagem à Alemanha com direito a um

acompanhante. A contemplação é feita por sorteio e lance livre com diluição em até 50% no valor das parcelas a vencer. "O plano não cobra taxa de inscrição, fundo de reserva ou taxa de transferência de cota", informa.

Segundo o executivo, o consórcio não é concorrente do financiamento, mas um bom investimento futuro, tendo planos com prazos de 60, 90, 100 e 120 meses.

A **Ford Brasil** registrou, em 2011, aumento de cotas e da carteira de crédito, respectivamente, de 31,6% e 37% em relação a 2010. A direção não divulga seus números por motivos estratégicos. "Vamos continuar crescendo, mas não nos índices agressivos do ano passado. Estimamos 11% em 2012", disse **José Muniz Netto**, gerente de Vendas de Marketing.



José Muniz Netto

O Consórcio Nacional Ford é um dos mais antigos sistemas com 40 anos no Brasil. É composto pela instituição financeira FordCredit, que fomenta o crédito, e pela administradora de consórcio do Rodobens, que administra os planos. Oferece diversas modalidades e opções de parcelamento até 120 meses com 360 consorciados ou pagamento em 60, 75 e 100 meses, sem taxa de inscrição e sem fundo de reserva. Cobra taxa de administração fixa que pode variar de 12% a 14%, conforme o valor e prazo do crédito. "O consumidor ampliou o ticket médio de aquisição de cotas. Isso é reflexo da sua confiança no consórcio", argumenta.

Para o executivo, esse interesse cada vez maior pelo consórcio se deve também pela inovação de seus produtos e facilidades de pagamentos. "Por exemplo, temos a opção de plano parcelado em quatro vezes sem juros no momento do lance", informa.

Ao poucos, e de forma ainda lenta, as pequenas empresas, produtores rurais, transportadores de médio porte estão aderindo ao sistema para renovar ou ampliar sua frota. "90% da minha carteira está direcionada a autônomos, mas ganha clientes que trabalham com planejamento de médio e longo prazo", afirma.

O consórcio tem um custo menor comparado a outras modalidades financeiras por estar isento de juros. É também mais vantajoso porque possibilita antecipar a compra do bem por meio de lances parcelados ou diluídos. E, ainda, no caso da Ford, concorrer à premiação acima de R\$ 31 mil em dinheiro (Prêmio Pontualidade Seguro). "Hoje, observam que o consórcio é uma forma segura e barata de investimento", complementa.

A **Iveco Latin América** confirma essa mudança do perfil do consorciado de caminhões. No passado, a maioria de seus clientes era composta por autônomos. Ocorreu uma inversão. Representam 40%, enquanto os frotistas 60%. "A maioria deles é de médio e grande porte, o que mostra a profissionalização do setor", afirma **Adriano Bruni**, gerente de Operações de Consórcio.



Adriano Bruni

Entrando no 13º ano de atividade, o Consórcio Iveco está girando entregas mensais de 80 a 100 veículos e espera alcançar 110 unidades em 2012. Em 2011, registrou um crescimento de 20% nas vendas de cotas (1.513 cotas), comparado com o ano anterior. O volume de crédito ficou acima de R\$ 260 milhões e projeta ultrapassar a casa de R\$ 300 milhões e alcançar a venda de 1.800 cotas em 2012. "A nossa expectativa é continuar crescendo em ritmo acelerado até 2013", antecipa.

A Iveco trabalha com grupos de 100 meses e 500 participantes na compra de vans Daily até o pesado Stralis e oferece planos lineares e reduzidos nos quais o cliente escolhe como quer pagar seu plano. "Trabalhamos com taxa de administração de 13% para linha de médios e pesados e 14% para linha leve e um fundo de reserva de 0,5%, obrigatório por lei, que reduz o custo dos nossos planos e facilita a compra", comenta.

A montadora italiana está promovendo hoje um plano especial para clientes da linha de pesados, denominado "Você no Maior do Mundo". O cliente que comprar uma cota do Iveco Stralis até o dia 31 de julho próximo ganha um cruzeiro de oito dias pelo Caribe. O pacote inclui dois dias em Miami, um roteiro de compras e passagens aéreas SP ou RJ/Miami/SP ou RJ.

Se a campanha emplacar, a previsão de vendas de cotas para este ano poderá subir para 2.190 cotas. "Tudo sem sorteio e

com direito a acompanhante. Temos mais de mil clientes confirmados e os embarques iniciam em maio. Grupos sairão em setembro e novembro próximos", informa.

A Scania Latin America comercializou 2.848 cotas de consórcio em 2011, 15,8% a mais que o ano anterior. Este ano espera elevar em 10% suas vendas por meio do Consórcio Scania Brasil, que completará 30 anos em julho próximo. No ano passado, contemplou 60.613 cotas de caminhões, ônibus, motores e semirreboques, 90% desse total na aquisição de caminhões pesados.



Antônio Carlos da Rocha

A montadora sueca negocia essa modalidade financeira através de instituição própria, a Scania Administradora de Consórcio, que conta com mais de 20 mil cotas ativas. Desse total, 90% também voltados a caminhões e 10% a chassis de ônibus. É um reflexo do sucesso dessa modalidade da marca que existe para facilitar o aumento ou a renovação da frota com custos reduzidos. "Nossa taxa de administração de 11,5% é diluída em 100 parcelas, plano preferido, o que dá um acréscimo de 0,12% na prestação mensal, incluindo 0,5% de Fundo de Reserva", afirma **Antônio Carlos da Rocha**, diretor-geral da administradora.

Existem planos a partir de 24 meses. O seguro prestamista é opcional e ressalta ter a menor taxa e a maior cobertura do segmento. "Não cobramos taxa de adesão, abertura de crédito, abertura ou baixa de gravame e transferência simples, representando um diferencial para nossos clientes. Essas taxas chegam até 1% do valor do bem em outros consórcios", informa.

Além disso, oferece viagens para incentivar a adesão a novos planos. Por exemplo, os primeiros consorciados para a aquisição de caminhões e chassis de ônibus até junho ganharão viagens para a Itália. Iniciada em março, será limitada a 1.500 cotas. Cerca de 600 já foram vendidas e se prevê que o limite seja atingido em maio. "Não estão planejadas prorrogações, mas a promoção terá outras etapas com viagens a outros destinos", esclarece.

A iniciativa faz parte da nova fase da promoção, que premiará os clientes da montadora sueca com passagens aéreas e cinco noites de hospedagem em Roma, inclusive um jantar de confraternização, city tour, taxas e seguro-viagem internacional. Inclusive, aqueles que comprarem cotas para o modelo G440 6x2 ou veículos superiores terão também o direito de levar um acompanhante. O embarque começará em outubro. "É uma oportunidade de colocar pessoas de diversas regiões do País em sintonia, para trocar idéias e experiências, fazer amizades e negócios e conhecer lugares", disse.



Antonio Cammarosano

Apesar de saber que esses clientes – 70% são empresário – têm condições de comprar passagens para qualquer lugar do mundo, ressalta que gostam de contar com a assistência e segurança que a Família Scania já proporcionou a mais de 40 mil viagens internacionais a cidades como Buenos Aires, Santiago, Lisboa, Madri e Orlando, cruzeiros marítimos e shows de artistas famosos em resorts nacionais.. “E ainda investir na renovação ou ampliação da frota”, conclui.

As vendas do **Consórcio Volvo** foram 35% superiores em 2011 em relação ao ano anterior, representando em torno de 5% dos financiamentos de caminhões e ônibus e equipamentos de construção vendidos pela fábrica. Cerca de 80% dos financiamentos foram negociados através do Finame, 5% vendidos via CDC e o restante a vista e trade in (usado em troca).

“As vendas de novas cotas crescem a cada ano. Em 2010 já havia apresentado um aumento de 20% em relação a 2009”, afirma **Valter Viapiana**, gerente Comercial da Volvo Financial Services Brasil.



Valter Viapiana

Segundo ele, o perfil do consorciado, igualmente, está mudando. A maioria dos clientes, cerca de 70%, é formada por pequenos transportadores com até 5 veículos. “Mas também temos empresas frotistas que investem para renovar sua frota. O consórcio é um investimento programável. Uma espécie de poupança em que os clientes reservam parte dos seus ganhos na operação para renovar ou ampliar a frota”, argumenta.

Viapiana explica que os grupos do Consórcio Volvo têm prazos máximos de até 100 meses. Não têm juros, mas uma taxa de administração competitiva de apenas de 10,5%, diluída nas parcelas, uma das menores do mercado de caminhões. “O diferencial está no valor das parcelas que são reduzidas antes da contemplação, ou seja, o cliente paga menos, enquanto ainda não está contemplado”, garante.

A **MAN Latin América**, líder de mercado, afirma que o consórcio é a operação financeira de menor expressão nas vendas de caminhões Volkswagen, marca da qual é proprietária, representando de 2 a 3%. “A opção de Finame é responsável por mais de 85% dos nossos negócios. É a modalidade preferida pelos frotistas-clientes por ter taxa mais atrativa”, disse **Antonio Cammarosano**, diretor de Vendas Mercado Nacional.

Ao contrário da concorrência, o executivo informa que a procura de consórcio na montadora alemã tem diminuído

nos últimos anos. Mesmo porque o maior volume de vendas por esta modalidade está concentrado no segmento dos extrapesados, veículos de maior valor agregado, onde podem entrar os primeiros modelos MAN. “Deveremos oferecer essa opção de financiamento também para os novos caminhões MAN”, informa.

Seguindo a atual tendência, o perfil do consorciado é o empresário do setor de transporte de carga ou do comércio que possui frota própria. “O frotista de médio e grande porte ainda domina as compras por meio dessa modalidade”, afirma.

A montadora não promove a comercialização direta de consórcio, mas terceiriza o serviço a administradoras de planos de consórcio, parceiras há mais de dez anos. Entre elas, estão o Banco VW e os Consórcios MAGGI, Servopa, Tarraf, Mônaco e Apta. “Cada uma tem sua estratégia e planos próprios de taxas, prazos, premiações, cotas programadas”, esclarece.

Mesmo utilizando menos essa ferramenta como marketing de venda, o mercado de 2010 e 2011 foi muito bom para a MAN, que bateu recordes em todos os segmentos em que atua nesses dois anos consecutivos e tem uma perspectiva de que este ano continue aquecido. “No começo do ano a procura por caminhões com motor Euro 3 ficou muito acentuada. Porém, nossas vendas de modelos Euro 5 ainda não apresentam volumes expressivos. As compras efetuadas até o momento foram mais para testar e conhecer a nova tecnologia que oferecemos”, conclui. **J**

A Ford surpreende o mercado financeiro e vende mais caminhões através de CDC do que o Finame, que impulsiona o mercado de caminhões nos últimos anos. Essa operação do BNDES representava 90% dos negócios, destes 30% via Procaminhoneiro.

Segundo a FordCredit, o banco da montadora, o Finame que representou 84% das suas vendas em 2010, caiu pela metade (44%) em 2011. O mesmo acontecendo com o Leasing que financiou 10% dos veículos em 2010, mas desabou para 3% no ano seguinte.

Ao contrário, o CDC passou a representar 51% das operações de crédito, contra 4% em 2010. Enquanto isso, o Consórcio se manteve estável em 2%, porém crescente em termos de volume de vendas de cotas e de carteira de crédito.

No mercado acontece o contrário, como explica a Iveco. Nas suas operações realizadas em 2011 pela Iveco Capital – unidade de negócios do Banco Fidis que responde por 36,5% dos financiamentos –, a linha do BNDES/Finame reinou com 83,4% dos créditos, enquanto o CDC ficou com apenas 16,5% das operações; o Leasing com 0,1%; e os faturamentos via consórcio próximos a 7%, segundo o diretor **Jucivaldo Feitosa**, que esclarece que o Fidis, pertencente ao Grupo Fiat-Chrysler, é uma instituição global de serviços financeiros. “No Brasil, financiamos caminhões Iveco e veículos da Chrysler, bem como o estoque das suas concessionárias mais as da Fiat Automóveis”, informa.



Jucivaldo Feitosa