



CONSÓRCIO

Texto: Graziela Potenza | Foto: divulgação

UMA OPÇÃO ATRAENTE

▶ OS PLANOS DE CONSÓRCIOS NÃO COBRAM JUROS E POSSIBILITAM UMA PROGRAMAÇÃO ANTECIPADA DO VALOR DAS PRESTAÇÕES.

Historicamente o autônomo e o pequeno transportador eram os que mais compravam cotas de consórcio, mas nos últimos anos, ocorreu um aumento na participação de médios e grandes transportadores, que encontram na modalidade uma maneira mais barata de planejar a ampliação ou a renovação da frota sem precisar recorrer a financiamentos.

Para atender essa demanda, existem muitas empresas idôneas e tradicionais. Uma delas é o Consórcio Nacional Ford que está no mercado desde 1967, atuando em nível nacional nos distribuidores Ford. Ele já contemplou mais de 600 mil clientes entre autos e caminhões.

Segundo José Netto, gerente Executivo de Vendas e Marketing do Consórcio Ford, essa é uma excelente ferramenta para a renovação da frota, uma vez que são maiores que os prazos de financiamentos convencionais, o que gera um diferencial muito atrativo na prestação, bem como a taxa de administração quando mensalizada, gira em torno de 0,12% ao mês, imbatível quando comparada às outras modalidades de crédito.

O Consórcio Scania surgiu em 1982,

por iniciativa da Associação Brasileira dos Concessionários Scania (Assobrasc), para alavancar as vendas de caminhões. Naquela época, o País passava por uma de suas piores crises, com estagnação econômica e inflação em alta e os meios de financiamentos da frota eram poucos e caros para a maioria dos transportadores. Com o prestígio e a credibilidade da marca Scania e da rede de concessionárias, o consórcio logo se consolidou como uma alternativa para autônomos, pequenos e médios transportadores, facilitando o aumento ou a renovação da frota.

Em 1997, a Scania Latin America assumiu a carteira de clientes do Consórcio, até então administrada pela Battistella, e montou sua própria administradora, a Scania Administradora de Consórcios. No mês de julho deste ano, comemorou 30 anos de atividades e mais de 80 mil cotas contempladas, sempre com pioneirismo, transparência e respeito ao transportador.

De acordo com Antonio Carlos da Rocha, diretor Geral da Scania Administradora de Consórcios, essa modalidade é sempre uma boa alternativa para quem

já tem um ou mais veículos rodando, pois permite a formação de uma poupança que servirá para trocar o veículo usado por um mais novo ou a compra de um novo para aumentar a capacidade de trabalho, sem precisar recorrer aos juros dos financiamentos. Tudo isso, com a garantia de uma administradora que faz parte de um grupo sólido, a Scania Latin America.

Carlos Rocha explica que o consórcio não tem juros: a taxa de administração é pequena e diluída ao longo do plano (11%/100 meses = 0,11%). O valor é totalmente parcelado em até 100 meses, sem entrada. Não existe taxa de adesão, taxa de aprovação de crédito, inclusão ou baixa de gravame, substituição de garantia, entre outras, que estão presentes nos financiamentos e acabam encarecendo o crédito, pois muitas vezes chegam a 1% do valor do bem.

O consórcio funciona como uma "poupança forçada", onde o transportador deposita seu dinheiro, formando um fundo em que seu investimento está protegido e atualizado de acordo com o valor de mercado. Dessa forma, serve como um instrumento de planejamento, pois evita que o cliente ceda às tentações dos

financiamentos caros e permite que ele visualize uma forma de ampliar ou renovar a frota a longo prazo.

O executivo da Scania explica que o setor de consórcios também foi afetado pelo clima de incerteza gerado pelas novas leis ambientais, principalmente na implantação do Proconve 7, além das mudanças da legislação trabalhista para caminhoneiros, pois tudo isso contribuiu para que os clientes começassem o ano em “compasso de espera”. Mas apesar disso, a empresa está muito próxima dos números ideais e tem certeza que atingirá suas metas do ano. “Temos nosso objetivo específico da Promoção Família Scania Roma, que estamos quase atingindo para levar cerca de 3.500 clientes e acompanhantes para a Itália”, diz Carlos Rocha. Esse é um grande atrativo para os clientes, que unem o útil ao agradável, ou seja, usam o consórcio para renovar ou aumentar sua frota e aproveitam momentos agradáveis com a Família Scania.

Atualmente, o consórcio responde diretamente por cerca de 5% das entregas da Scania e existem ainda diversas negociações que acontecem indiretamente, com clientes que usam o consórcio para escoar os caminhões usados e comprar novos, ou ainda, usar a carta de crédito para quitar financiamentos, trocando os juros por uma taxa de administração bem menor.

A Rodobens Consórcio é uma das empresas do Grupo Rodobens – grupo empresarial fundado há 60 anos e que tem forte atuação nas áreas de soluções financeiras através do Consórcio, Corretora de Seguros e do Banco Rodobens. Além disso, por meio da Rodobens Caminhões e Ônibus, está presente nas principais cidades do País por meio de 30 concessionárias de caminhões Mercedes-Benz.

Tem 46 anos de atuação no segmento de consórcios e é dotada de uma gestão moderna e dinâmica que, aliada à tradição e credibilidade, já foram mais de 200 mil bens entregues pelo sistema de consórcio. Até hoje foram contempladas 161,5 mil cotas de caminhão Mercedes-Benz.

Fernando Brites, superintendente do Canal Revendas da Rodobens, ressalta que essa modalidade traz vantagens: uma

delas é a não incidência de juros. E ainda, a segurança de estar poupando e, no caso da Rodobens Consórcio, um benefício exclusivo: o Prêmio Pontualidade Seguro, no valor de R\$ 31.384,00, em dinheiro, através de concurso da Loteria Federal”.

BEM ACESSÍVEL

O Consórcio Iveco iniciou suas atividades em novembro de 1998. São quase 14 anos de atividades e mais de 18 mil cotas vendidas. Tem como característica o lançamento de planos diferenciados e exclusivos no mercado de caminhões. São mais de 10.500 contemplações ao longo dos 14 anos.

Segundo Adriano Bruni, gerente de Operações do Consórcio Iveco, hoje qualquer pessoa física ou jurídica pode comprar um consórcio. Isso engloba transportador autônomo, pequeno, médio e grande transportador e ainda empresas de ramos diversos de todos os portes.

Para Adriano Bruni o mercado está ótimo. “A previsão do segmento é crescimento de 10%. Nós temos uma previsão de crescimento de 25% para o ano comparando com 2011”, afirma Bruni. No momento, considerando o período de janeiro a junho de 2011 e 2012, estamos com 51% de crescimento, com mais de 1.000 cotas vendidas em 2012. Temos uma campanha que se encerrou em 31 de julho, denominada “Você no maior do mundo” onde o cliente que compra uma cota do Iveco Stralis ganhava automaticamente dois pacotes de viagem para um Cruzeiro Marítimo no Caribe a bordo do Allure of the Seas, o maior navio de cruzeiros do mundo. “Com isso, certamente nossas vendas aceleraram ainda mais nesta reta final”, disse Bruni.

A Unifisa atua no segmento de consórcio há mais de 20 anos. A empresa foi fundada por dois sócios, Luiz Fernando Savian, mercadólogo, e Eduardo Figueiredo Augusto, economista, que atuam no mercado de consórcio há mais de 40 anos. A empresa tem como missão o “encantamento do cliente” e para tanto não poupa esforços, principalmente na contemplação que é o momento mágico do relacionamento administradora/cliente. É uma empresa reconhecida pe-

lo Banco Central do Brasil e especialista em consórcio.

Segundo Luiz Fernando Savian, no segmento de pesados, o sistema de consórcio agrega hoje próximo de 200 mil consorciados ativos, sendo que mensalmente entrega em média três mil caminhões. Isto é uma prova de que o caminhoneiro e o frotista consideram a modalidade interessante para comprar o primeiro caminhão ou ampliar a frota.

Mensalmente, a Unifisa entrega um por sorteio e por lance tanto quanto o saldo de caixa permitir (em média três por mês). Assim, se o consorciado não tiver a sorte de receber pelo sorteio ele pode ofertar lances, que pode ser inclusive um caminhão usado e parte do próprio crédito, abreviando assim o recebimento do bem. “A espera compensa, pois o custo será muito menor”, enfatiza Savian.

Normalmente quem opta pelo consórcio são caminhoneiros autônomos que pretendem ter o seu primeiro caminhão e que podem aguardar a contemplação, bem como frotistas de porte médio e mais recentemente grandes frotistas, que por estarem tomados em créditos, não estão conseguindo viabilizar linhas de financiamento pelo Banco Nacional do Desenvolvimento Econômico e Social (BNDES).

O Bradesco atua no segmento de consórcio desde janeiro de 2003. Até junho foram contemplados 25 mil veículos pesados (ônibus, caminhões e tratores). Segundo Fernando Tenório, diretor da Bradesco Consórcios, essa é uma modalidade altamente importante porque gera um investimento de planejamento de médio e longo prazos. O Consórcio Volvo tem quase 20 anos de história. Foi o primeiro consórcio direto de fábrica voltado para caminhões, ônibus e equipamentos de construção e, ao longo da história, comercializou 36 mil cotas voltadas para os produtos do Grupo Volvo. “Criamos o Consórcio Volvo como uma ferramenta para ajudar os clientes na aquisição dos nossos produtos, uma vez que se trata de uma forma de facilitar a compra, com prazos longos e parcelas menores. Já foram contemplados cerca de 25 mil clientes, sendo 80% para caminhões”, diz Valter Viapiana, gerente de Consórcios da Volvo Financial Services, o Banco Volvo. ▽