

## MERCADO

# Crescem as vendas de consórcio para os veículos pesados

Luiz Eduardo Kochhann  
luiz@jornaldocomercio.com.br

A aquisição de veículos pesados, principalmente caminhões e ônibus, está mais acessível por meio de consórcios. Enquanto as administradoras registraram alta nas vendas, a Associação Brasileira de Administradoras de Consórcios (Abac) destacou o aumento no número de participantes no primeiro semestre de 2014. O sucesso do sistema para esse segmento, que inclui ainda semirreboques, tratores e implementos, é avaliado por diversos fatores.

Entre eles, a flexibilidade de poder trocar a marca do produto ao utilizar o crédito, facilitar o planejamento para renovação e ampliação da frota e a possibilidade de utilizar 10% do valor da cota para pagar os custos de recebimento, como emplacamento, IPVA e seguro. O aumento da taxa de PSI Finame, do Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social (Bndes), de 4% para 6%, no início de 2014, gerou retração no setor e incremento na comercialização de cotas.

A Abac apontou crescimento de 15% nos participantes na modalidade de veículos pesados, o que inclui caminhões, ônibus, semirreboques, tratores e implementos. Para o presidente executivo da entidade, Paulo Roberto Rossi, a avaliação do setor precisa ser ampla. "Em consórcios, você não pode fazer uma avaliação do momento, precisa fazer olhando para um longo período, pois há grupos encerrando e sendo formados. Nesse sentido, o aumento de participantes indica que a carteira está saudável, afinal os consorciados de veículos pesados costumam fazer uma pesquisa de mercado e aderem quando têm segurança no sistema".

Um dos fatores para a cautela na hora da compra é o ticket médio do segmento: atualmente, em quase R\$ 160 mil. "Devido ao valor alto, os grupos estão sendo constituídos com um crédito maior e com duração mais longa, tornando as condições de prestação mais acessíveis aos consumidores", explica Rossi. Consequentemente, a administração torna-se mais vantajosa economicamente do que os financiamentos. "O PSI Finame tem uma taxa competitiva mesmo com o aumento para 6%. Mas, a despeito disso, uma taxa de consórcio média está em 3,4% ao ano. Além disso, o interessado entra na condição de devedor em um financiamento. No consórcio, enquanto não for contemplado, é um poupador".

A Racon, por exemplo, de janeiro a maio, registrou crescimento de 80% nas vendas em relação ao mesmo período do ano passado. O



ANTONIO PRACA

gerente comercial da Randon Consórcios, administradora da marca Racon, Cleber Sanguanini, tem notado aumento da demanda no segmento, principalmente para aquisição de caminhões. "Já estamos trabalhando com 95 pontos de venda em território nacional e, no primeiro semestre, fechamos com alta de 63% em comparação com 2013. Os consumidores têm optado por essa modalidade ao comparar os benefícios e programam a compra de forma mais econômica", destaca.

De acordo com Sanguanini, o consórcio está levando vantagem sobre o financiamento para quem quer adquirir a prazo, principalmente após a elevação da taxa de PSI Finame, do Bndes, de 4% para 6%, no início de 2014. O setor sentiu o impacto, que gerou retração. A comercialização de cotas dos consórcios foram beneficiadas e cresceram. "Essas mudanças nas linhas de crédito tornam o consórcio mais atraente. Afinal, nesse caso, o consumidor paga menos de 2% ao ano de taxa de administração e é totalmente

isento de juros", afirma o gerente comercial da Racon.

Sanguanini lembra ainda que, nos últimos dois anos, a Racon registrou 20% de aumento no volume de negócios apenas no segmento de caminhões, e o número de consorciados ativos entre todas as administradoras do Brasil cresceu quase 17% nos primeiros quatro meses do ano. "Trata-se de uma ferramenta muito conhecida, tanto pelo autônomo como pelas empresas, como meio de ampliação e renovação da frota. Um transportador tem sempre alguma cota de consórcio em sua carteira. Ou seja, está na cultura do segmento".

Devido à atipicidade do ano de 2014, que tem menos dias úteis, pela realização da Copa do Mundo e das eleições, a Racon antecipou medidas para garantir sua estabilidade. Dessa forma, a administradora projeta 45% de incremento até o final do ano em comparação com 2013. "Temos expectativa de bom fechamento pelo volume de negócios que estão sendo demandados em



FREDY VERHAEGE

Sanguanini nota crescimento na demanda pela aquisição de caminhões por ser uma modalidade mais econômica para empresas e para autônomos

Caminhões, ônibus, tratores e implementos tiveram aumento de 15% nos participantes neste ano, favorecido pela elevação do juro do PSI Finame

carteira. Ainda vamos esperar para ver como o cenário econômico vai se comportar agora no segundo semestre, mas a projeção é positiva, pois antecipamos e intensificamos ações comerciais, com aumento de pontos de venda e de equipe desde janeiro", relata.

Rossi faz uma projeção de um segundo semestre melhor. "Os primeiros seis meses foram recheados de feriados e teve a Copa do Mundo, que, pelo menor número de dias úteis, desestimulou o consumo. Esperamos um segundo semestre melhor, com o governo estimulando a área de infraestrutura. Se isso, de fato, acontecer, os profissionais da área de transporte pesado com certeza vão recorrer ainda mais aos consórcios". Sem falar em números, Rossi prevê as variações em venda e consorciados. "Em função da carteira de pesados estar saudável, esperamos pelo menos aumentar o número de participantes e, dependendo do rumo da economia, manter o mesmo número de vendas do ano passado", projeta o presidente executivo da Abac.

## Investimento é utilizado para a renovação e ampliação da frota

Ter em carteira uma cota de consórcios é considerado prática comum para caminhoneiros autônomos, empresas de transporte e frotistas. A prática tem objetivo de garantir a renovação ou ampliação da frota, algo sempre indispensável para investidores do setor.

"Dessa forma, é possível projetar as trocas dos bens a partir de sua planilha de custos. Mantendo essa carteira de consórcios, o investidor não é onerado pelo peso da compra à vista", diz o presidente executivo da Associação Brasileira de Administradoras de Consórcios (Abac), Paulo Roberto Rossi. "É possível, assim, fazer uma programação de médio e longo prazo, para fazer uma renovação ou reposição automática dos veículos na medida em que for contemplado por sorteio ou lance".

Conforme o empresário Daniel Mandeli, proprietário de uma empre-

sa de transporte coletivo e fretamento, o consórcio facilita a renovação da frota. "Atualmente temos 39 veículos e, somente do ano passado até agora, quatro destes foram adquiridos através de consórcio". Ele argumenta que, para adquirir veículos seminovos, esta é a melhor opção e colabora para o planejamento financeiro da empresa. "Eu sempre tenho algum consórcio em andamento. É uma forma de poupar e investir ao mesmo tempo", avalia.

Para o consumidor que pondera a possibilidade da demora em obter seu veículo através do consórcio, Sanguanini, da Racon, afirma que, com o valor que seria usado como entrada no financiamento, o consorciado pode ofertar lance e antecipar a sua contemplação. Ainda que as trocas costumem ser programadas, em caso de roubo, por exemplo, o consorciado tem a op-

ção e dar um lance para tentar obter o produto imediatamente.

Sob diversos aspectos, o consórcio também oferece flexibilidade ao contratante, fazendo com que o empresário ou autônomo possa fazer escolhas conforme o momento dos seus negócios. Ao optar por uma marca, é possível trocar conforme mudem as necessidades dos seus investimentos, utilizando o crédito para comprar o bem de outra companhia.

Outra oportunidade é utilizar parte do valor para arcar com custos de recebimento do produto, como emplacamento, IPVA e seguro. "O consórcio permite utilizar até 10% do valor do crédito para fazer frente a essas despesas. Por exemplo, se o consórcio vale R\$ 160 mil e, a partir de negociação, o caminhão sai por R\$ 144 mil, é permitido utilizar os R\$ 16 mil restantes", diz Rossi.



Rossi ressalta vantagem de efetuar a compra sem o peso do pagamento à vista e poder negociar o preço e destinar o saldo para outras despesas

## Pesquisa da Abac mostra o perfil dos consorciados brasileiros

Uma pesquisa da Associação Brasileira de Administradoras de Consórcios (Abac), realizada com o objetivo de traçar o perfil dos consorciados, mostrou que é

no segmento de pesados que os investidores ficam ligados por mais tempo: 85% têm mais de 24 meses como consorciado. "Além disso, a pesquisa demonstrou que 58% fizeram planejamento. São consumidores, pessoas físicas ou jurídicas, que buscam informação para entender como funciona o sistema. Esse fator contribui para que a carteira seja robusta e saudá-

vel", destaca o presidente-executivo da entidade, Paulo Rossi.

De acordo com Rossi, o consorciado de pesados costuma ser mais experiente, uma vez que 50% têm 50 anos ou mais, e 28% tem de 40 a 49 anos. Em relação ao estado civil, o estudo apontou que 88% são casados, maior percentual entre todos os segmentos. "Esses dois números mostram que pessoas que compram consórcios de pesados já têm estabilidade e costumam adquirir a cota para ajudar no sustento da família", explica.

Em escala de 1 a 10, os entrevistados também falaram sobre a possibilidade de comprar uma nova cota e se recomendariam o investimento a terceiros. O grupo de caminhões, por exemplo, atingiu 7,5 pontos na tendência de recompra. Quanto à indicação, o grupo obteve 9 pontos, atrás apenas do setor de motos. Esses resultados, em específico, segundo Rossi, indicam uma avaliação positiva do consórcio, além de certa fidelização por esse sistema de investimento.

Mesmo sendo minoria, o sexo femi-

nino vem crescendo e já corresponde por 25% do segmento. "Há predomínio dos homens. Mas as mulheres estão assumindo posições cada vez mais importantes e estão indo para as estradas, dirigindo caminhões. Temos certeza que esse número vai continuar aumentando nos próximos anos", projeta Rossi. Por fim, a pesquisa apontou que mais da metade (52%) dos consorciados pertence à classe C; as classes B e D representam, respectivamente, 23% e 22%; e apenas 3% estão inseridos na classe A.

## Administradoras apostam no crescimento das cotas de pneus



CLAUDIO FACCHINI/ANDRADE

Falta de linhas de crédito específicas para o segmento faz frotistas e autônomos buscarem o sistema consorciado para programar trocas

Um bem importante na planificação dos custos, principalmente para os proprietários de caminhões e semirreboques, são os pneus. Com isso, os consórcios para esse produto também têm apresentado crescimento, ganhando importância na carteira das administradoras. Geralmente, as cotas têm prazo entre 12 e 18 meses e créditos entre R\$ 4,6 mil e R\$ 19,5 mil. As taxas das administradoras giram em torno de 0,7% ao mês.

A Multimarcas, por exemplo, iniciou grupos de pneus há cerca de um ano, e dez investidores já foram contemplados. Após operar o sistema em São Paulo, de maneira experimental, a administradora está migrando para o Rio Grande do Sul, Santa Catarina e Paraná. "Depois do projeto-piloto, optamos pelo Sul do País, pois é uma região em que o consórcio é uma questão

cultural e é onde, assim como em São Paulo, estão localizadas as grandes associações de caminhoneiros e semirreboqueiros, são os grandes transportadores", explica o diretor de convênios da Multimarcas Consórcios, Arnaldo Caldeirão.

Além de caminhões e ônibus, a cota atende a tratores, empilhadeiras, guindastes e demais máquinas pesadas agrícolas. "A vantagem da categoria é que o motorista costuma saber quando precisar trocar o equipamento do seu veículo, o que torna a modalidade atraente para o segmento de pesados", diz Caldeirão. É um mercado promissor também porque não existem linhas de créditos específicas para esse segmento. Por isso, trabalhamos muito com frotistas e autônomos que têm dificuldade de acesso ao financiamento, mas conseguem programar a troca anual via consórcio", destaca Caldeirão.