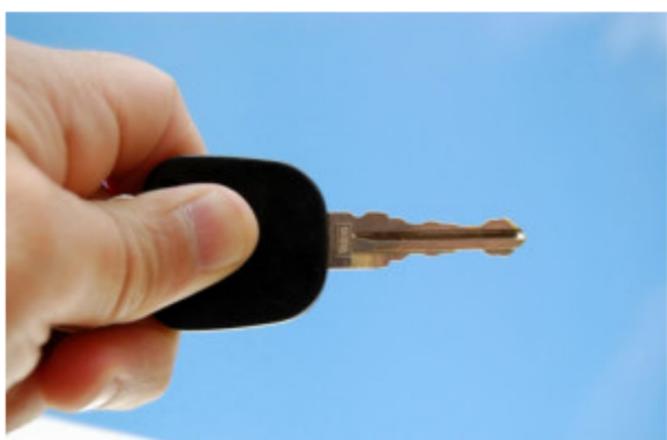


FROTISTA: UM MERCADO CRESCENTE

🕒 10/08/2015 👤 HELENA PAES



Quinto capítulo da série Consórcio como opção para compra e renovação de Frotas

De olho nesse mercado, algumas empresas já têm formado departamentos para atendimento de pessoa jurídica. Um exemplo é a empresa Embrakon com atendimento especial para Frotistas de locadoras. Rogério Dutra Pereira, diretor comercial de vendas, diz que há um acompanhamento direto desses clientes desde um canal de atendimento ao ato da contemplação, em que intermediam a compra do carro direto na fábrica. “Procuramos acompanhar todo o processo, além de buscar vantagens por ser Frotista na negociação”, comenta Pereira.

A Rodobens também atende esse nicho de mercado com um departamento voltado a empresas Frotistas executivas que são clientes das concessionárias da Toyota e Mercedes-Benz pertencentes ao seu grupo, onde há representantes para atendimento desse tipo de cliente corporativo.

Praticamente todas as montadoras de automóveis e mesmo os bancos, possuem seus Consórcios próprios, mas no mercado existem inúmeras empresas administradoras de Consórcios sérias e de renome.

Paulo Roberto Rossi categoriza que planejamento financeiro é a palavra-chave para investir em consórcio. O executivo afirma que o controle da frota e o conhecimento sobre o contrato de Consórcio será um investimento que gera lucro e segurança para a empresa. Porém, Rossi exalta que é preciso analisar se esse tipo de investimento se adéqua a companhia.

Outro aspecto atrativo de planos de Consórcio é uma burocracia menor do que a de financiamento. Algumas administradoras buscam observar o contrato social, a viabilidade financeira quando a negociação se trata de diversas cotas, porém não se compara a análise de liberação de crédito bancário, por exemplo. “Num financiamento existem tantos pré-requisitos a serem preenchidos que algumas vezes desencoraja os empresários a investirem, tornando moroso o desenvolvimento da empresa”, fala Tatiane Nobre, consultora de negócios.

Tatiane compartilha o mesmo ponto de vista de Rossi, é necessário verificar se o Frotista tem condições de assumir um Consórcio como investimento. Aqueles que precisam trocar de carro, em alguns casos, de imediato, não tem o perfil para esse negócio. Por isso, Tatiane analisa o cliente Frotista e traça estratégias que podem atender a necessidade de cada um de acordo com o seu perfil e necessidade.

“Tenho a opção de oferecer até 25% do valor da Carta de Crédito do Consórcio para ofertar como lance, essa modalidade é excelente, pois o cliente não precisa descapitalizar para ofertar o lance. Ele utiliza o próprio recurso e tem a possibilidade de ser contemplado em um curto período, pagando apenas as parcelas mensais, sem comprometer outros recursos”, analisa a consultora.

O presidente executivo da **ABAC** enfatiza que o bom gestor ou empresário inteligente, sempre busca alternativas para investir em tempos de crise. Porque, quando a economia se recuperar, em vez de tentar enxergar no que deve ser melhorado, ele já estará pronto para oportunidades de negócios, com a frota renovada e ampliada. Ficou curioso para saber quais são as principais dicas fornecidas pela Revista Frota&Mercado? Acompanhe aqui nesse espaço toda segunda-feira e quarta-feira um novo capítulo. Quarta-feira 12/08, tem mais. Até lá!

Perdeu o primeiro capítulo? [Acesse aqui.](#)

Perdeu o segundo capítulo? [Acesse aqui.](#)

Perdeu o terceiro capítulo? [Acesse aqui.](#)

Perdeu o quarto capítulo? [Acesse aqui.](#)