



SEMPRE, UM BOM NEGÓCIO

NÃO IMPORTAM AS MUDANÇAS NA ECONOMIA. QUEM PRETENDE ADQUIRIR UM VEÍCULO OU UM IMPLEMENTO E NÃO TEM PRESSA, TEM NO CONSÓRCIO UMA MANEIRA SEGURA E EFICIENTE DE AUMENTAR SEU PATRIMÔNIO.

Mesmo com a recessão e queda do PIB (produto interno bruto), as vendas de consórcio aumentaram em 2015 e continuam subindo em 2016. O ano de 2015 fechou com alta de 12,5% na venda de créditos de consórcio de bens pesados em geral, somando cerca de R\$ 9 bilhões, conforme dados da Associação Brasileira de Administradoras de Consórcios (Abac).

“As vendas estão muito bem. Todo o setor teve um crescimento de 15% comparando com o ano anterior”, afirma Ronald Macedo Torres, diretor Geral da Rodobens Consórcios. “O primeiro trimestre de 2016 está melhor do que 2015. No ramo de caminhões, temos uma carteira de 17 mil consorciados”.

Torres explica que a Rodobens iden-

tificou que o Brasil não para e uma hora ou outra o empresário irá precisar do caminhão. “Como há dificuldade na concessão de crédito, ele entende que a compra via consórcio é a compra planejada de um bem que vai atendê-lo em seis meses ou um ano e apresenta um custo melhor”.

Na Scania, o aumento nas vendas de consórcio foi menor, 11%, um bom resultado para uma carteira de 27 mil cotas ativas, entre caminhões, ônibus e implementos. “Com as recentes e constantes alterações nas regras, os financiamentos têm ficado mais caros e restritivos aos transportadores”, explica Ricardo Vitorasso, gerente Comercial do Consórcio Scania. “Em razão disso, os clientes que precisam planejar o aumento ou a renovação da frota têm encontrado uma saída eficiente no consórcio. Essa procura fez crescer a demanda no ano passa-

do e já estamos sentindo este movimento também em 2016”. Em 2015 foram realizadas 1.840 contemplações de cotas de caminhões e ônibus Scania e 780 contemplações de semirreboques Guerra.



Uma cota do consórcio Scania vale uma viagem.

Na Volvo, as vendas crescem há cinco anos consecutivamente. No último ano atingiu a marca histórica de R\$ 1,1 bilhão de créditos vendidos, com crescimento de 35% em relação ao ano anterior. No primeiro trimestre deste ano, o volume de vendas está praticamente igual ao primeiro trimestre de 2015, totalizando uma carteira acima de 10 mil clientes no Consórcio.

“No ano passado crescemos 35% em relação ao ano anterior e o Consórcio Volvo tem sido, ao longo dos anos, uma excelente opção para planejamento futuro dos clientes, renovação de frota ou até mesmo para aquisição do primeiro caminhão ideal aos transportadores autônomos que sonham com seu veículo próprio”, afirma Alexander Boni, diretor Comercial de Consórcio e Seguros da VFS. “Fizemos aproximadamente 1.500 pagamentos de cartas de crédito em 2015 e, 50% disso direcionado para produtos Volvo”.

A MAN também teve um bom desempenho com o consórcio, entre os motivos está a proximidade da taxa do Finame com a taxa de administração de consórcio, que despertou uma atenção maior a essa modalidade por parte do cliente, que enxerga o consórcio como um novo canal. Tanto que, nos últimos três meses, foram vendidas mais de 600 cotas.

“Trabalhamos com parceiros de consórcio dentro da nossa rede de concessionários”, explica Ricardo Alouche, vice-presidente de Vendas, Marketing e Pós-Vendas da MAN Latin America. “São cinco empresas de consórcio ligadas diretamente às marcas MAN e VW Caminhões. O volume de negócios, considerando os cinco parceiros, soma 3.200 cotas em carteira e a entrega de 580 unidades em 2015”.

Para este ano, Alouche estima um crescimento de 15% nas vendas de consórcio. A Mercedes-Benz também tem conseguido ótimos resultados na venda de consórcio. Com apenas seis meses do lançamento de três novos grupos, o Consórcio Mercedes-Benz vendeu cerca de 500 cotas em toda a linha de veículos comerciais da marca (caminhões, ônibus e comerciais leves).



O FH 460 6x4 SCV, da Volvo, pode ser adquirido por parcelas atrativas.

“Em um ambiente de retração do mercado, o consórcio representa uma oportunidade para a renovação de frota. Ou seja, é o cliente se planejando para ter novos veículos para suas aplicações no transporte”, afirma Roberto Leoncini, vice-presidente de Vendas, Marketing e Pós-Venda de Caminhões e Ônibus da Mercedes-Benz do Brasil.

“Nós não estamos apenas estimulando essa modalidade, mas incentivando a compra de nossos produtos pelos clientes no momento da contemplação. Para isso, criamos ainda, promoções individuais para cada plano. Como prêmio, o vencedor ganha um veículo novo da marca, que pode ser os caminhões Accelo, Atego e Actros ou o veículo comercial leve Vito”, comenta Leoncini.

IMPLEMENTOS

Não foi apenas na área dos caminhões e ônibus que o consórcio registrou aumento nas vendas. Na área de implementos o fenômeno se repetiu. “Em 2015 tivemos um aumento de 11% nas vendas e a tendência é de alta. Os transportadores usam o consórcio como forma de aquisição de produtos em tempos de financiamento escasso”, explica o gerente Comercial do Consórcio Guerra, Fábio Correia, que administra uma carteira de 8 mil cotas ativas. Desse total, os modelos mais procurados são os graneleiros e a carga seca de três eixos. Em 2015 foram contempladas 1.300 cotas.

Em 2015, o Consórcio Nacional Randon superou o desempenho do merca-



Um cliente adquiriu 40 cotas do MAN TGX e já recebeu 32.



Randon Bitrem Graneleiro Linha-R foi um dos 2.300 implementos vendidos em 2015.

do e encerrou o ano com crescimento de 20% na venda de novas cotas e, em 2016, embora com desempenho mais estável em relação ao mesmo período de 2015, também vem alcançando seus objetivos e já acumula mais de R\$ 80 milhões de novos créditos comercializados. “2015, para o Consórcio Nacional Randon, foi um ótimo ano, em que nos firmamos como líderes de vendas de consórcios de bens pesados”, diz Claudio Bassani, gerente Comercial do Consórcio Nacional Randon, que tem no semirreboque graneleiro, o carro-chefe do amplo portfólio de soluções para o transporte de cargas e o mais adquirido por consórcio. O Consórcio Nacional Randon tem uma carteira de quase 20 mil cotas ativas.

A média do Consórcio Nacional Randon é de 2.300 contemplações anuais, somando cerca de R\$ 270 milhões em créditos distribuídos para a aquisição de implementos rodoviários Randon a cada ano. Em 2015, houve um crescimento de 9% em créditos entregues.

VANTAGENS

Uma das vantagens do consórcio é o tempo de pagamento que pode atingir até 110 meses, o que reduz o valor das parcelas. Outro ponto positivo é a aprovação de crédito. “O caminhoneiro que vem pagando o consórcio mês a mês, quando é contemplado, não tem

problema para a aprovação de crédito, pois ele já mostrou que é bom pagador e que a parcela cabe no bolso dele”, explica Ronald Torres, da Rodobens Consórcio. “O banco paga uma taxa pela captação de recursos e repassa ao cliente final, assim como os custos da inadimplência. No consórcio, todos colocam dinheiro em um fundo, com toda segurança, e todos os meses tem contemplação. A taxa de administração do consórcio é de 11,5% no período de 96 meses. No caso dos bancos, eles chegam a cobrar essa taxa ao mês”.

Em 2015, a Randon teve no mercado de consórcio de bens pesados, 31,9 mil cotas contempladas, alta de 7,5%. Esses dados confirmam o consórcio como uma modalidade que, além de ser vantajosa ao caminhoneiro ou frotista, movimentava o mercado de transportes,

uma vez que o consorciado contemplado vai ao mercado realizar a compra do seu implemento com dinheiro em mãos e com poder de negociação à vista.

“Quem faz planejamento de longo prazo, sabe que a cada parcela paga ele está construindo um fundo de caixa, e no final terá 100% do valor disponível”, explica Fábio Correa, do Consórcio Guerra. “No caso de uma contemplação por sorteio, esse valor fica disponível imediatamente, e se ele precisar adiantar a contemplação pode ofertar um lance. Imagine que um cliente comprou um caminhão financiado há dois ou três anos, quando havia oferta de crédito no mercado. Daqui a dois ou três anos ele vai precisar trocar esse caminhão por um mais novo. Com o consórcio, ele não precisará recorrer a um novo financiamento, pois terá uma cota com um bom percentual adquirido, podendo ofertar um lance e renovar sua frota. Isso sem falar que a taxa de administração é altamente competitiva. Ou seja, um custo financeiro muito mais baixo e sem entrada. Além disso, ele pode usar o consórcio para quitar um financiamento, se livrando de uma dívida cara por um parcelamento bem mais atraente”.

O Consórcio Mercedes-Benz, oferecido em parceria com a rede de concessionários, assegura muitas vantagens aos participantes e se torna uma ótima alternativa para o cenário econômico atual, com a falta de crédito no mercado. Entre os destaques da modalidade estão a isenção de co-



Comprando uma cota de um graneleiro rodotrem Garra, o cliente concorre a um carga seca.



O Actros pode ser um prêmio para quem adquire um consórcio.

brança da taxa de inscrição e o fundo de reserva. Além disso, tem uma das menores taxas do mercado.

Os interessados podem acompanhar as assembleias ao vivo pela internet, o que proporciona mais comodidade e transparência aos participantes. Para maior atratividade aos consorciados, são oferecidos sorteios extras de veículos para todos os grupos disponíveis.

Ricardo Alouche, da MAN, destaca a taxa de administração competitiva em relação aos financiamentos disponíveis no mercado, inclusive Finame, e possibilidade de programação para recebimento do veículo como algumas vantagens principais. “Financeiramente o consórcio é mais vantajoso que diversos tipos de financiamento, pois traz muitas vezes prêmios especiais como viagens para o consorciado, dentre outros atrativos”, compara Alouche.

Para Cláudio Bassani, do Consórcio Randon, a possibilidade de parcelar 100% do valor do bem, a taxa de administração mais atrativa do que os juros dos financiamentos, a facilidade de aquisição dos planos, sem taxa de adesão ou restrição de crédito, a flexibilidade de pra-

zos e parcelas, a disciplina para poupar e formar patrimônio sem se descapitalizar, a possibilidade de investir na renovação ou ampliação da frota de forma econômica e planejada, a segurança, já que se trata de um autofinanciamento de seus participantes, que não está suscetível à alta dos juros e a recursos

de terceiros são algumas das inúmeras vantagens do consórcio.

Para Alexander Boni, diretor Comercial de Consórcio e Seguros da VFS as principais vantagens do consórcio são a maneira prática e segura de planejar a renovação ou ampliação da frota, um ótimo produto para quem pretende iniciar um negócio na área de transportes, investimento pensando no futuro, pois o consórcio funciona como uma poupança, planos e mensalidades compatíveis com o orçamento de cada cliente, prazos longos, parcelas sem juros, carta de crédito sempre atualizada para a aquisição de caminhões, ônibus e equipamentos de construção Volvo, com o crédito disponível, o cliente poderá comprar o bem com preço à vista e pagar a prazo, o cliente tem a opção de pagar parcela reduzida até a contemplação, o cliente tem a segurança de seu investimento, pois o segmento é regulado e fiscalizado pelo Banco Central do Brasil, cliente tem a opção de contratar o seguro prestamista, que vai trazer segurança e tranquilidade para sua família.

Mas para você aproveitar todas essas vantagens, é bom estar atento aos cuidados que Ronald Torres, da Rodobens Consórcio, alerta. “O sistema de consórcio é muito seguro e regulamentado por uma lei de 2009”, explica Torres. “O Banco Central fiscaliza todos os consórcios. Antes de entrar em um deles, deve-se verificar no site do Banco Central se o nome da empresa está na lista. Se não estiver, desconfie. Procure também no site da Associação Brasileira de Consórcios (Abac). Verifique se a administradora tem capacidade de entregar o bem. Consórcios ligados à montadora têm garantia de entrega do bem, mesmo em um período de grande procura de caminhão”.

ALGUNS EXEMPLOS

Um caminhão Scania R 480 6x2 tem valor de R\$ 438.000,00, com parcela a partir de R\$ 3.520,97 no plano de 100 meses. Nesse valor de parcela, já está incluso o seguro prestamista, que garante a quitação da cota em caso de morte ou invalidez total permanente. Esse plano também dá direito a participar de uma viagem da promoção Família Scania, que já é uma tradição da marca. Nesse plano a viagem é para a Ilha de Comandantuba, na Bahia, de 14 a 19 de junho de 2016, com transporte, hospedagem, alimentação e bebidas inclusas.

Se a opção for por um modelo da Volvo, para aquisição de cota de consórcio de um caminhão FH 460 6x4 SCV, cujo crédito é de R\$ 440.000,00, o cliente tem a opção de entrar num plano de 100 meses, com parcela reduzida de R\$ 2.567,79 mensais.

E se o seu problema for implemento rodoviário, pode adquirir uma cota do Consórcio Guerra, de um graneleiro 3 eixos, valor do crédito: R\$ 101.919,79, parcela a partir de R\$ 819,23 em 100 meses. Nesse valor de parcela já está incluso o seguro prestamista. Ao adquirir uma cota desse plano o cliente participa do sorteio de dois semirreboques (1 graneleiro 3 eixos e 1 carga seca 3 eixos, com pneus e emplacamento) e dois vales-viagem no valor de R\$10 mil. ▽



O carga seca de 3 eixos distanciados Garra, da Guerra, é um dos modelos com boa venda de cotas.