

## A situação é boa e a perspectiva é ótima para o consórcio de caminhões



[Clique aqui para abrir a imagem](#)

Autor: Victor Fagarassi

Criado nos anos 60, o consórcio é uma ferramenta comum e bem aceita pelos brasileiros, principalmente no setor automotivo. Quando o assunto é veículos pesados, essa força tem crescido ainda mais nos últimos meses, como mostram os números recém lançados pela **ABAC** (Associação Brasileira de Administradoras de Consórcio).

Segundo a Associação, o consórcio para veículos pesados avançou quase 25% em maio, em comparação com o mesmo período no ano passado. Com foco principal no transporte rodoviário de cargas e de passageiros, que monta dois terços dos indicadores, o setor obteve também resultados positivos na participação no agronegócio.

Destacando os números do primeiro quadrimestre, foram quase 20 mil contemplados só de caminhões. Isso representa 46% do potencial de compra do mercado interno, que totalizou 42,63 mil unidades. Ou seja, quase um caminhão a cada dois vendidos no país sai via consórcio.

Mauro Andrade, gerente comercial do Consórcio Iveco, destaca o principal ponto positivo da modalidade que ajuda a explicar esse crescimento. 'O consórcio tem uma taxa de 0,15% ao mês, muito menor que a Selic 3,75%. O imediatismo faz com o que o custo de qualquer operação seja maior, mas se consegue ter uma programação, como no Consórcio, o custo da operação toda fica muito baixo'.

Também existe a questão da análise de crédito. Nem sempre o pequeno transportador consegue isso tão fácil junto ao banco, que são bem criteriosos. Às vezes alguma pendência financeira ou o rating no Serasa prejudicam. Em contrapartida, o consórcio oferece uma flexibilidade e aceitação maior, já que ele entra como um investidor.

Atualmente 70% dos contratos da Iveco são para PJs. Isso acontece porque muitos autônomos migraram de categoria por conta do MEI. Mauro lembra que a contexto do consórcio só não se aplica no caso daquele cliente que não pode esperar. 'Às vezes ele tem um contrato já em andamento, ou então rolou algum acidente e precisa colocar logo o caminhão naquela mesma posição. Acredito que são as únicas situações onde a modalidade não seja uma boa opção'.

Crescer mais ainda

O mercado de caminhões começou o ano sinalizando para algo perto de 160 mil veículos vendidos, mas esse número já foi reduzido, por conta dos juros, para 110 mil. Entretanto, os consórcios não sentiram isso tanto por conta da procura das grandes transportadoras. Afinal, é esse tipo de empresa quem mais tem a opção de esperar e poder para uma possível negociação na hora da contemplação.

Para se ter ideia do bom momento, em 2022, a **ABAC** citou um crescimento de 76% na modalidade. Segundo report do Consórcio Librelato, a marca alcançou, no primeiro semestre de 2023, um aumento de 38% nas

vendas (R\$ 205 milhões no total). E só o consórcio da Iveco comercializou R\$ 77 milhões de crédito no mês de maio. Essa foi a melhor marca deles, desde 1998.

Mauro confirma que a perspectiva geral para o mercado é de mais crescimento, mesmo com tantos números já em alta. Segundo ele, historicamente o segundo semestre é sempre melhor que o primeiro. 'O Brasil tem essa característica. Não sei se é porque o país acorda depois do carnaval, mas isso é histórico'.

Tweet

Share

Compartilhe nas redes sociais

**Assuntos e Palavras-Chave: ABAC - ABAC**