

20-11-2014

# Consórcio Scania apresenta um jeito novo de vender seminovos

*Clientes contemplados ficam com o caminhão novo e repassam os usados aos motoristas agregados*



**Curta nossa fanpage...**

**Dilene Antonucci e Nelson Bortolin**

Diante de um mercado de caminhões em baixa e das restrições de crédito para autônomos e pequenos frotistas, o Consórcio Scania propôs e alguns grandes transportadores, seus clientes, já aderiram a uma forma de fazer negócios que facilita a renovação da frota. A solução é simples: ao ser contemplada, a transportadora fica com o veículo novo e repassa o consórcio para continuar sendo pago por um motorista agregado, em troca de um caminhão usado. Ou seja: o agregado adquire o seu caminhão seminovo para pagar em prestações mensais.

Um dos primeiros a utilizarem esse sistema, o presidente do Grupo G10 de Maringá, Cláudio Adamuccio, vê vantagem para todo o mundo. “Essa solução ajuda a impulsionar as vendas de caminhões novos, ajuda as transportadoras a renovarem suas frotas e o caminhoneiro a obter um crédito barato na compra de seu seminovo”, ressalta.

A aprovação da transferência não é automática. O cadastro do novo titular será analisado pelo Consórcio Scania. Mas, conforme explica o diretor da empresa, Ricardo Vitorasso, a experiência do Consórcio Scania nesta modalidade, com mais de 50 mil



Vieira, da Jolivan: a prestação é menor que a do financiamento

veículos entregues, facilita a análise e aprovação dos cadastros. “Os bancos não têm interesse em emprestar dinheiro para a compra de veículos usados”, afirma.



Adamuccio, do G10: ganham todos

O custo da operação também é mais razoável. Enquanto no Procaminhoneiro os juros são de 6% ao ano e no CDC chegam a 30% ao ano, no consórcio as taxas são de 11,5% diluídas em todo o contrato. “O mercado hoje sufoca o frotista na hora de vender seus seminovos. A gente está de olho no dia a dia do cliente, vendo suas necessidades. Por isso, conseguimos chegar a essa

solução”, afirma o diretor.

Para Adamuccio, que mantém um departamento de venda de seminovos, o novo sistema mostrou-se um grande facilitador de negócios. “Tem ajudado a gente a repassar os veículos”, diz o empresário. O G10 vende seus caminhões para funcionários que deixam o grupo e passam à condição de terceiros. “A gente busca apoiar, principalmente os que prestaram bons serviços”, conta.

Outro empresário que já se beneficiou do repasse de cotas foi Valdir Tombini, do Grupo Tombini, cuja matriz fica em Palmitos (SC). Nos negócios feitos pela transportadora, segundo ele, o valor das cotas era bem parecido com o do caminhão usado, “um pouquinho mais, um pouquinho menos”. “Vou dar um exemplo: hoje, foi contemplada uma cota minha. Eu chego para o autônomo e digo: ‘tenho aqui uma carta de crédito de R\$ 150 mil, e um caminhão que vendo por R\$ 140 mil, R\$ 160 mil’.” A diferença é acertada entre as partes.

Tombini ressalta que a avaliação para aprovação da transferência é feita pelo consórcio, que analisa o histórico do novo cliente para garantir a continuidade do plano.

Elcimar Vieira, gerente comercial da transportadora Jolivan, de Iconha (ES), conta que a nova modalidade “viabilizou o negócio com usados”. “Fica interessante para quem compra porque no consórcio só tem a taxa de administração”, afirma. Ele calcula que uma prestação de um caminhão que custe R\$ 180 mil sairá por R\$ 5.800 num financiamento convencional e R\$ 3.750 no consórcio – ambos com prazo de financiamento de 48 meses. “O dono da cota pode usar o poder de barganha, já que o negócio fica bom para o comprador, e cobrar até R\$ 200 mil pelo caminhão. Ganha o motorista pagando menos e ganha o frotista conseguindo um melhor preço no seu usado”, declara.

Vieira ainda ressalta que o Finame para compra de usado é igual a cabeça de bacalhau, “existe, mas ninguém viu”. A Jolivan tem 860 caminhões e 180 agregados. E já vendeu cerca de 20 veículos pelo novo sistema.



Ricardo Vitorasso: de olho no dia a dia do cliente



Valdir Tombini: o agregado tem que ter o cadastro aprovado pelo consórcio

