

transporte

Todos os modais MODERNO

Frotas conectadas
18 e 19 | maio | 2016
local
oxigenio
aceleradores

DIAS 17, 18 E 19
DE AGOSTO
NO EXPOMINAS
EM BELO HORIZONTE

ENCONTRO
MINEIRO DO TRC
MINASTRANSPOR
RIO MINASTRANSPOR 2016

FÓRUM DE GESTÃO
E EFICIÊNCIA DE FROTAS

19 e 20
setembro
AMCHAM | SP

OTM

www.otmeditora.com.br Ano 52 - nº 475 - R\$ 25,00

FORD LANÇA LINHA CARGO TORQSHIFT COM TRANSMISSÃO AUTOMATIZADA



Mesmo com vendas
retraídas, Volvo é líder
em caminhões pesados

Mercedes-Benz
quer ampliar vendas
com o novo furgão Vito

Agrale fabricará
caminhões para a marca
chinesa Foton

Airship prevê finalizar
construção de protótipo
de dirigível neste ano

Com a aquisição da Atlas,
a Femsa aumenta participação
na área de cargas

Rodonaves estende
operação de carga fracionada
a cidades do Norte e Centro-Oeste

FM Logistic inova
com transporte aéreo
em suas atividades multimodais

Serviço Brazil Wings
entre Hong Kong e Campinas
tem como foco a agilidade

CELEBRAÇÃO: MERCEDES-BENZ CHEGA AOS 60 ANOS NO BRASIL



MOVENDO O FUTURO

Restrição ao crédito impulsiona consórcio de caminhões

Segundo a Abac, em 2015 a venda de novas cotas aumentou 11,2% e a Mercedes-Benz, que tem mais de oito mil participantes ativos, e entregou mais de 500 veículos por meio desta modalidade

■ SONIA MOARES



A INSEGURANÇA PROVOCADA PELA ATUAL crise política e econômica do país, a alta taxa de juros para a linha de financiamento e o fim do incentivo do governo por meio do Finame/PSI, tem motivado o crescimento do sistema de consórcio para a aquisição de veículos comerciais (caminhões, vans e ônibus).

Segundo a **Associação Brasileira de Administradoras de Consórcios (Abac)**, em 2015 o número de adesões aos grupos de veículos pesados (caminhões, ônibus, semirreboques, implementos e tratores) teve um crescimento de 11,2%, com a venda de 54,8 mil novas cotas, ante 49,3 mil novas cotas comercializadas em 2014.

A quantidade de participantes ativos aumentou 6,3%, saltando de 261,5 mil em

dezembro de 2014 para 278 mil consorciados em dezembro de 2015.

O contrato fechado por esses participantes provocou um avanço de 12,5% no volume de crédito comercializado no ano passado, totalizando R\$ 8,64 bilhões, frente a R\$ 7,68 bilhões contabilizados em 2014. Com a valorização dos veículos, o valor do contrato de adesão aumentou 1,3%, de R\$ 155,8 mil em dezembro de 2014 para R\$ 157,9 mil em dezembro de 2015.

O número de contemplações caiu 7,5%, de 34,5 mil consorciados em 2014 para 31,9 mil em 2015. Já o volume de créditos disponibilizados se manteve estável com o total de R\$ 4,69 bilhões contabilizados em 2015, ante R\$ 4,73

bilhões registrados em 2014.

REVITALIZAÇÃO – A Mercedes-Benz, que mantém em sua carteira de consórcio mais de oito mil participantes ativos e comercializou nos últimos cinco anos cerca de 10 mil cotas de consórcio, sendo cerca de 2 mil cotas ao ano, começa registrar maior interesse pelo consórcio para a aquisição de caminhões, ônibus e vans devido ao cenário de insegurança com o fim do subsídio do governo para o financiamento destes veículos por meio do Finame/PSI e a alta dos juros em outras modalidades de crédito.

No final do ano passado, diante de um momento conturbado provocado pela crise política e econômica que fez despencar

as vendas de caminhões no país, a Mercedes-Benz decidiu revitalizar o sistema de consórcio, disponibilizando o serviço para toda a linha de veículos da marca.

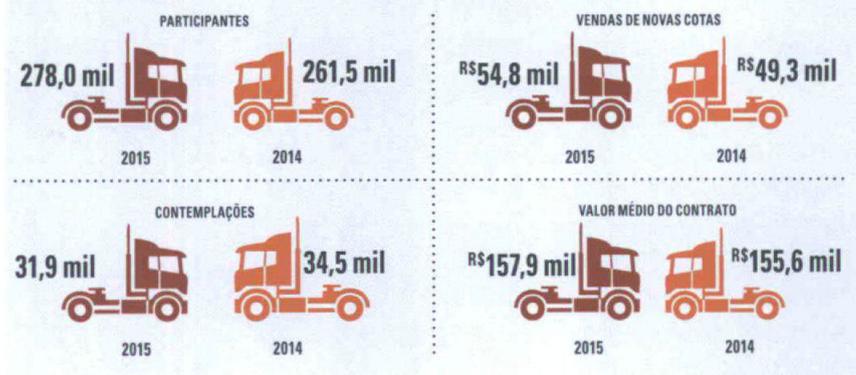
A empresa também passou a oferecer planos específicos para caminhões médios e semipesados, além de consórcio para chassis de ônibus e toda a linha de comerciais leves, como o Vito e a Sprinter. "É na crise que está reaparecendo o consórcio como ferramenta para a venda de caminhões", afirma Gilson Mansur, executivo responsável pela administração do consórcio Mercedes-Benz.

O consórcio Mercedes-Benz está disponível no mercado em três grupos de produtos, tendo em cada um 300 participantes. O primeiro, denominado plano Vans Brasil, é dedicado aos comerciais leves (inclui a Sprinter e o caminhão Accelo), com a oferta de créditos de R\$ 105 mil a R\$ 180 mil. O segundo, destacado como plano Versatilidade, abrange os caminhões médios e semipesados com crédito de R\$ 140 mil a R\$ 280 mil. O terceiro, identificado como plano Novo Actros, é para caminhões extrapesados com créditos de R\$ 310 mil a R\$ 506 mil. Em todos os planos o prazo de pagamento é de 96 meses e os participantes estão isentos de cobrança de taxa de inscrição e fundo de reserva. Além disso, podem acompanhar as assembleias ao vivo pela internet.

VANTAGENS – Comparado a outros sistemas de financiamento o consórcio tem um custo menor, com taxa administrativa que varia de 11,5% a 14,5% que, diluída ao longo de 96 meses, dá 0,12% ao mês. "Além do benefício do planejamento, das vantagens do financiamento, da taxa de administração equilibrada e competitiva, há possibilidade de parcelar o lance em quatro vezes", destaca Mansur. "É uma das vantagens que o cliente Mercedes-Benz tem, pois dá uma tranquilidade para ele planejar o fluxo de caixa."

Com a estratégia de incentivar os

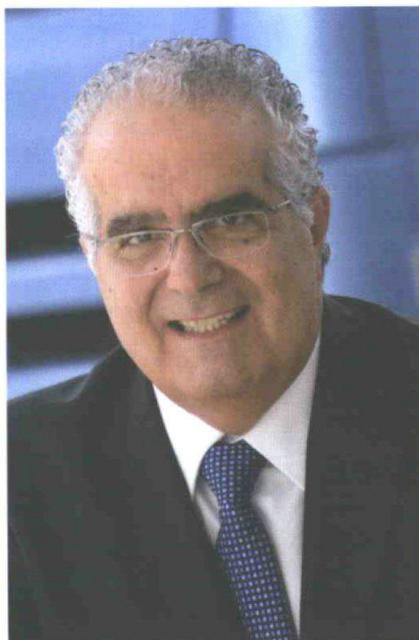
Consórcio de veículos pesados



Fonte: assessoria econômica da ABAC

clientes a optar pelo consórcio na hora de adquirir os veículos comerciais, a Mercedes-Benz decidiu sortear alguns modelos da marca. No plano Vans Brasil o cliente será contemplado com uma unidade da linha Vito. No plano versatilidade serão dois caminhões – o Accelo 1316 e o Atego 2426 – e no plano Novo Actros serão três unidades do novo Actros 2651.

Cada participante tem três formas de obter o seu veículo: por sorteio, lance e hora certa. "O plano hora certa é uma alternativa que a gente trata como a cereja



Gilson Mansur: "É na crise que está reaparecendo o consórcio como ferramenta para a venda de caminhões"

do bolo, pois garante ao cliente a retirada imediata do veículo em caso de imprevisto", afirma Rafael Dolabella, superintendente da Rodobens. "Se ele venceu uma concorrência, por exemplo, pode adquirir o veículo por meio de financiamento aberto pelo Banco Rodobens e por um período paga uma parcela adicional de juros e, assim que for contemplado, passa a pagar somente o consórcio", explica Mansur. "Por um período ele paga um pouco mais, evita abrir uma segunda frente (de financiamento) e garante a solução deste imprevisto."

No ano passado a Mercedes-Benz entregou mais de 500 veículos por meio do consórcio e a meta da empresa é crescer dois dígitos neste ano. "Comparado a outros segmentos da indústria e do comércio é um crescimento muito importante", observa Dolabella.

Neste ano, das 300 cotas disponibilizadas para cada grupo de consorciados a Mercedes-Benz já vendeu 70%. "Somando os três grupos, dá um total de 630 cotas comercializadas", diz Dolabella, destacando que a partir de abril novas oportunidades serão lançadas para os consorciados.

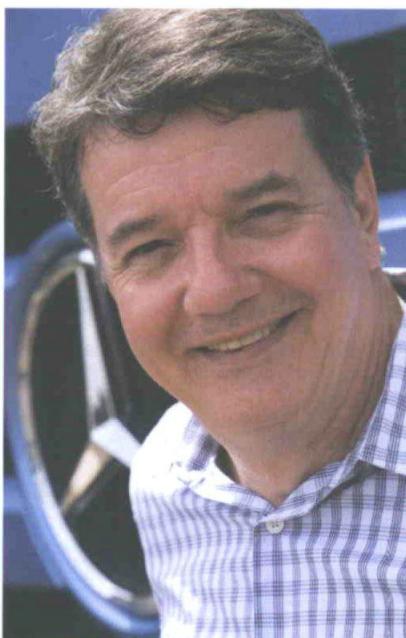
Mansur lembra que, mesmo com a competitividade do Finame, o consórcio nunca deixou de ser vendido. "O que a gente vislumbra agora é um aumento pela procura deste sistema de financiamento. Estamos viajando pelo Brasil, contatando a rede de

concessionários Mercedes-Benz para encontrar um novo cliente, que nunca comprou um veículo por meio de consórcio. Vemos um potencial em todo o país”, afirma Mansur.

DIVISOR DE ÁGUAS – Dolabella acrescenta que o consórcio é no momento um divisor de águas para o mercado de caminhões e ônibus. “E vem se fortalecendo como uma alternativa de crédito para o mercado de veículos pesados que durante quase uma década contou com o subsídio do governo para o Finame por meio do Programa de Sustentação do Investimento (PSI) que era uma alternativa de financiamento de baixíssimo custo oferecida pelo BNDES”, comenta o superintendente da Rodobens.

“A partir de outubro do ano passado esse programa foi suspenso e agora, pela própria conjuntura política econômica do país, o mercado avalia como algo irreversível, sem perspectiva de volta. E, analisando os fatores macroeconômicos, com juros altos e os bancos (por conta do aumento da inadimplência e todo esse movimento que representa risco para quem dá crédito) mais seletivos, o consórcio se torna uma alternativa ao crédito para fazer aquisições de forma planejada”, diz Dolabella.

Para o empresário de caminhões, o consórcio se torna uma opção interessante



Roberto Leoncini: a alta dos juros e a restrição de crédito fazem do consórcio uma ótima alternativa ao financiamento

no planejamento para a redução de custo operacional, segundo Dolabella. “É uma opção que pode ajudar o operador na gestão inteligente de sua frota, pois ele pode planejar a substituição de um veículo que está com custo operacional maior, com eficiência logística menor e trocar por um modelo que vai consumir e poluir menos e ter um custo menor de serviço no pós-venda.”

ÔNIBUS – Além dos clientes de caminhões, a Mercedes-Benz tem constatado



A Mercedes-Benz em constatado maior procura do consórcio pelos operadores do transporte de passageiros

maior procura do consórcio pelos operadores do transporte de passageiros. “Para esses profissionais, que tradicionalmente planejam mais, a renovação de frota de ônibus é vital no seu modelo de contrato e eles sabem quanto vão precisar comprar daqui três anos. Nessa situação de planejamento o consórcio se torna um aliado”, observa o superintendente da Rodobens.

Mansur lembra que antigamente o consórcio era muito varejinho e atria pequenos clientes. “Começamos o nosso plano de desenvolvimento com o foco maior no varejo e já estamos pensando em alternativas porque estamos enxergando uma oportunidade e uma necessidade, principalmente para os grandes frotistas, seja de caminhão ou de ônibus. Com a subida da taxa de juros, que há sete ou oito anos vinha sendo subsidiada pelo BNDES, o consórcio está mais competitivo e o cliente de porte médio já começa a comparar a prestação que ele paga pelo Finame e pelo consórcio.”

“A rápida expansão do nosso consórcio é mais uma clara demonstração do compromisso da Mercedes de gerar soluções para todas as demandas e necessidades dos clientes”, afirma Roberto Leoncini, vice-presidente de vendas, marketing e pós-venda de caminhões e ônibus da Mercedes-Benz do Brasil. “Neste caso, eles contam com a qualidade e a confiabilidade da nossa marca, o que se reflete também na parceria com os concessionários na oferta do consórcio ao mercado.”

Segundo Leoncini, a alta dos juros e a restrição de crédito fazem do consórcio uma ótima alternativa ao financiamento, em especial por seu menor custo. “Além disso, independentemente do cenário econômico, o consórcio contribui para que o cliente possa planejar sua renovação de frota. E se essa for a opção dos nossos clientes, queremos que eles contem com essa solução oferecida pela Mercedes-Benz”, diz o executivo. ■