

Frota & Cia

Transporte & Logística • Cargas & Passageiros

ANO XXII | Ed. 188 | JUNHO DE 2016 | R\$ 12,50 | WWW.FROTACIA.COM.BR



INTERNACIONAL

Volvo mostra caixa I-Shift com marchas super reduzidas

COMEMORAÇÕES

Mercedes-Benz faz 60 anos e mantém confiança no país

LANÇAMENTO

Novo Volare Cinco inova no transporte de passageiros

A volta dos consórcios

O fim do PSI Finame e as inúmeras restrições bancárias estimulam o ressurgimento dessa modalidade de financiamento que foi hit nos anos 80, como alternativa para compra de caminhões, ônibus e implementos rodoviários

ACOMPANHA
SUPLEMENTO ESPECIAL

GUIA
Frota & Cia
Pneus & Bandas 2016



FOCO NO MUNDO

A brutal queda nas vendas de veículos novos, em decorrência da crise econômica, reduz as encomendas de pneus e bandas no mercado nacional e obriga fabricantes a mirar as exportações, para compensar as perdas

SUPLEMENTO ESPECIAL DE FROTA & CIA QUE TRAZ

Relatório setorial 2015/2016 - Pneus da carga
Balanço setorial 2015/2016 - Bandas pré-moldadas
Guia de Aplicações - Pneus

Fichas técnicas - Pneus
Guia de Aplicações - Bandas pré-moldadas

De volta para o futuro

Com o fim do PSI Finame e diante das inúmeras restrições bancárias para crédito de compra de caminhões, a modalidade de compra via consórcio, hit dos anos 1980, vem ganhando cada vez mais adeptos entre empresários que precisam renovar suas frotas

por **Sônia Crespo**

Com a crise econômica pairando no mercado, sem as facilidades do PSI Finame e sem crédito bancário acessível, os transportadores brasileiros vêm reduzindo drasticamente as compras de caminhões. Muitos deles, diante da necessidade de renovarem suas frotas – condição geralmente imposta no contrato com o embarcador – estão ressuscitando a modalidade do consórcio, recurso que já foi hit comercial nos idos anos 1980. Segundo a ABAC - Associação Brasileira de Administradoras de Consórcios, no último ano cresceu 7% o volume de participantes ativos no consórcio de veículos pesados (incluindo caminhões, ônibus, implementos rodoviários, tratores e implementos agrícolas), de 264 mil inscritos em março de 2015 para 282 mil em março de 2016. Só o segmento rodoviário (caminhões e ônibus) responde por dois terços desse volume, algo em torno de 188 mil inscritos.

“Os empresários do setor estão de olho na retomada dos negócios e, no momento, buscando melhores canais de compra de ativos”, interpreta o presidente executivo da ABAC, Paulo Rossi. Sem o atrativo do PSI Finame para a aquisição de caminhões e ônibus no mercado, diz o executivo, o consórcio se tornou um canal comercial para concretizar novas aquisições.

▷ GINCO EM UM

Nas administradoras de consórcio de caminhões Apta, BR Qualy, Gaplan, Maggi e Tarraf, que trabalham com as



Assembleia do Consórcio Volvo: taxa de conversão de cotas para produtos da marca já chega a 80%



Rossi, da ABAC: empresários do setor estão buscando melhores canais de compra de ativos

marcas Volkswagen e MAN, a média histórica de comercialização de cotas cresceu 15% em 2015, conta Antônio Cammarosano, diretor de Vendas de Caminhões da fabricante. “Entre janeiro e abril deste ano foram vendidas 600 cotas, o triplo do resultado de quatro anos atrás, quando o Financiamento

via Finame estava no auge”, recorda. As empresas administradoras têm planos próprios e oferecem contratos diferenciados para entrega e contemplação, sendo possível, inclusive, programar o recebimento das unidades adquiridas, de modo que o cliente programe também a renovação de sua frota.

O que se vê hoje, interpreta Cammarosano, é uma debandada geral dos financiamentos, sejam via Finame ou via Crédito direto ao Consumidor (CDC). Por razões compreensíveis: enquanto o CDC pratica os estratosféricos juros de mercado, que chegam a ser o dobro dos valores cobrados pelo consórcio, o atual financiamento disponibilizado pelo BNDES/Finame exige cada vez mais certidões do comprador. “Nos últimos meses aumentaram ainda mais as restrições ao crédito. Hoje, em média, de cada 10 solicitações de financiamento, apenas 3 são aprovadas”, revela. “Enquanto isso, o consórcio ofe-

rece taxa de administração de 15%, pulverizada no prazo estabelecido pelo grupo, de até 100 meses”, compara.

Através das parceiras administradoras, a Volks/MAN hoje trabalha com 3.200 cotas de consórcio em carteira e prevê encerrar o ano com volume de 5.600 cotas. Outros bons atrativos do consórcio, prossegue Cammarosano, são a opção de compra de outros bens quando a cota for contemplada e a garantia de devolução do dinheiro investido, caso o comprador desista do negócio. “Lembrando ainda que a compra de cotas de consórcio não aparecem como endividamento no balanço comercial da empresa”, destaca.

No consórcio de caminhões da marca, os grupos mais comuns têm formação de 48, 60 e 72 meses. “Mas as opções do cliente variam entre 3 e 10 anos”, alerta Cammarosano. Se hoje as vendas de cotas representam 3% no mix de vendas de caminhões novos das marcas MAN e Volkswagen, a tendência é chegar a 6% em 2016 e alcançar o índice de 10% nos próximos anos. “A exemplo do que ocorria no final da década de 80 e início da década de 90, o consórcio poderá recuperar o status de importante ferramenta de vendas”, avalia o executivo.

Vantagens comerciais a parte, a compra de cotas de consórcio de caminhões também vem se notabilizando pela integração social dos membros do grupo, graças aos prêmios concedi-



Cammarosano, da Volkswagen/MAN: marcas trabalham hoje com 3,2 mil cotas de consórcio e preveem encerrar 2016 com 5,5 mil cotas

Taxas atrativas

Fernando Salvador, diretor operacional da Salvador Logística, apostou no consórcio: adquiriu 40 cotas para o extrapesado MAN TGX 29.440 (foto) e, destas, já foi contemplado com 32 caminhões. “A taxa foi um grande atrativo, fora o fato de poder receber de imediato 20 unidades do caminhão. Tenho uma nova operação de transporte em fase inicial, precisava dos veículos e consegui um plano que contemplou o prazo de entrega e o custo-benefício.”



dos na compra de duas ou mais cotas, como viagens coletivas. Cammarosano conta que, em abril, na administradora BrQualy, um novo grupo realizou uma viagem para a fábrica da montadora em Munique, na Alemanha. O diretor chama a atenção para outro detalhe importante: a clientela de consórcio vem se diversificando nos últimos anos: antes formada em sua maioria por transportadores autônomos, hoje também reúne pequenos e médios empresários do transporte rodoviário de cargas.

↳ DENTRO DO RADAR

Roberto Leoncini, vice-presidente da Mercedes-Benz do Brasil, diz que desde que mudaram as regras do Finame, no final de 2014, os frotistas que trabalham com renovação de frotas colocaram no seu radar a opção do consórcio.

Sob a batuta da tradicional administradora Rodobens, o consórcio Mercedes-Benz criou três planos de adesão, todos de 96 meses, e muitos atrativos na hora da compra de novas cotas, para atrair essa nova e potencial clientela. Um deles é a diluição do pagamento do valor do lance, em seis meses. Outra vantagem é o escalonamento das taxas de administração, que variam de 10,3% (para grupos de 36 meses) a 14,9% (nos grupos de 96 meses). Antes hábito comum apenas

de transportadores autônomos, hoje o consórcio faz parte da rotina de transportadoras de vários tamanhos, diz Leoncini. “O transportador de grãos, que se dedica a colheita da safra, é hoje o empresário que adquire o maior volume de cotas de consórcio”, exemplifica.

Para Leoncini, este é o momento para fazer um trabalho forte de pré-venda de novas cotas de consórcio. “A modalidade existe há tempos e a Mercedes-Benz minimizou a atividade ao longo dos anos, deixando a comercialização do produto nas mãos de concessionárias. Como o momento é adequado, decidimos reativá-lo”, adianta, informando que a Rodobens Administradora é a empresa licenciada para gerenciar o consórcio da marca.



Suzana Soncin, da Scania: Entre 2014 e 2016, a participação de frotistas no volume total de consorciados saltou de 20% para 40%

Cereja do bolo

A cereja do bolo, como o próprio Roberto Leoncini define, fica a cargo dos sorteios de prêmios para quem compra cotas do consórcio Mercedes-Benz: no Plano Novo Actros, grupo para extrapesados com créditos de R\$ 310 mil a 506 mil, serão sorteados 3 Actros 2651 (foto) entre os 300 integrantes do grupo. No plano Versatilidade, para veículos semipesados, os créditos vão de R\$ 140 mil a R\$ 280 mil e os consorciados concorrem ao sorteio de um Accelo 1316 e um Atego 2426. Também o Plano Vans Brasil, que acomoda créditos entre R\$ 105 mil e R\$ 180 mil, realizará o sorteio de um Vito.



Leoncini calcula que o consórcio responda hoje por 10% das vendas de caminhões novos. “A tendência é crescer”, avalia. Para isso, tanto a montadora como a Rodobens iniciaram um programa intensivo de treinamento para que os funcionários de vendas da marca recuperem o know how comercial de tempos atrás, quando vendiam cotas com frequência. “Queremos fechar 2016 comercializando uma média de 100 cotas por mês, ou o dobro do que praticamos hoje”, anuncia. Hoje, a taxa de conversão do consórcio em produto da marca chega a 70%, estima o executivo.

▷ PIONEIRISMO

Com 34 anos de expertise em Consórcios de Caminhões, a Scania também começa a enxergar com outros olhos o amplo leque de possibilidades comerciais da modalidade de vendas. Mesmo preservando em 2015 o mesmo resultado comercial alcançado em 2014, o Consórcio nacional Scania, que possui 27 mil cotas ativas, já percebe em 2016 um aumento de novos clientes com o perfil de frotista, segundo Suzana Soncin, diretora-geral do Consórcio Scania. Só no ano passado o consórcio da marca totalizou R\$ 1,1 bilhão de créditos e, para este ano,

a executiva já trabalha com resultados 10% superiores. “Até 2014 a participação de frotistas não ultrapassava 20% do volume total de consorciados. Hoje esse grupo de clientes supera 40%”, estima. O Consórcio Scania contempla cerca de 1.800 cotas por ano e cada contemplação é uma carta de crédito com potencial para venda de um novo produto. Segundo informa a montadora, 70% das cartas contempladas são convertidas em caminhões ou ônibus, novos ou usados, dentro das concessionárias da Rede.

Soncin estima que hoje entre 12% e 15% das vendas de novos caminhões



Leoncini, da Mercedes-Benz: momento certo para fazer um trabalho forte de pré-venda de novas cotas de consórcio

aconteçam através do consórcio. “Esse percentual vem se dilatando a cada ano”, anuncia. O perfil dos clientes do consórcio Scania é, na maioria, de grandes empresas que planejam o aumento ou a renovação de suas frotas, que investem um pouco por mês e repassam um veículo usado da frota para um agregado ou para um parceiro. Os planos oferecidos pela marca vão até 100 meses, sem juros e sem entrada, com taxa de administração de 12% diluída no prazo da cota.

Com administradora própria há 21 anos, a Scania é precursora da modalidade e, ao mesmo tempo, visionária em relação à dimensão do negócio. O sistema de consórcio da Scania foi o primeiro especializado em veículos pesados, lançado em 1982, época muito parecida com a que vivemos hoje: inflação alta, dificuldade de financiamento e economia em recessão. Ao longo desses anos todos, tornou-se uma ferramenta importante para a marca.

A Scania também foi uma das pioneiras ao lançar, em 2002, prêmios atrativos na compra de cotas, como viagens nacionais e internacionais. Desde então, mais de 5,5 mil clientes da marca (incluindo acompanhante) já viajaram pelo programa. O grupo mais recente de 300 cotistas concorreu ao sorteio de três caminhões Scania R 440 6x2 Griffin Edition (edição comemorativa).

Para Suzana Soncin, a previsão é continuar crescendo a uma taxa de 10% ao ano. “Diante do cenário econômico e político, queremos nos colocar sempre ao lado do transportador, para que ele tenha confiança de continuar investindo em sua frota de forma segura e transparente”, adianta a executiva.

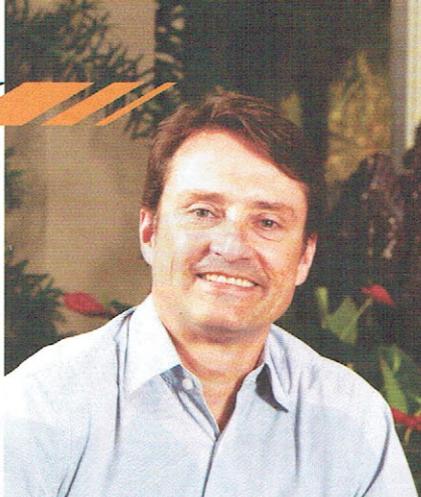
▷ PRODUTO NACIONAL

Genuinamente brasileiro, o produto consórcio está prestes a competir 50 anos e ainda vem ganhando musculatura comercial ao longo dos anos. A Volvo do Brasil também criou, há 21 anos, sua própria administradora de consórcios. “A ferramenta tem sido uma

opção para a renovação de frotas de empresas e também para os transportadores autônomos realizarem o sonho de conquistar o seu próprio caminhão, pela facilidade de acesso e condições favoráveis oferecidas pela Volvo”, observa Alexander Boni, diretor comercial de Consórcio e Seguros da Volvo Financial Services Brasil. Desde que foi criado, o Consórcio Volvo já vendeu mais de 45 mil contas, realizou 24 mil contemplações e possibilitou a entrega de mais de 17 mil veículos da marca Volvo.

“Hoje temos dois perfis de clientes, o que quer seu caminhão imediatamente e fará a compra através do financiamento mais adequado, e o que precisa de veículos para renovação programada da frota. Para quem não tem urgência na aplicação do veículo o consórcio funciona muito bem, e com vantagens indiscutíveis, como a taxa de administração, em torno de 13%”, conta Boni.

Para o executivo, o produto é bastante criativo e funciona em diversas aplicações, como para pagar a entrada de outros caminhões, exemplifica. Entre janeiro e abril as vendas de cotas de consórcio de caminhões da Volvo tiveram um resultado semelhante ao mesmo período de 2015, avalia Boni. “Em 2015 alcançamos um volume de



Boni, da Volvo: o produto é bastante criativo e funciona em diversas aplicações, como para pagar a entrada de outros caminhões

Assembléias concorridas

São muitas as vantagens que atraem o transportador brasileiro para o consórcio, segundo Eládio Benevides, diretor da Apavel, concessionária Volvo que reuniu, em abril passado, dezenas de clientes em sua unidade de Fortaleza (CE), para assistir a Assembléia OnLine do Consórcio Nacional Volvo (foto). O executivo destaca que os benefícios são incontestáveis, além da possibilidade de adquirir o caminhão através de lance.

crédito de R\$ 1,1 bilhão, resultado 30% superior ao registrado em 2014”, revela, adiantando que a projeção de negócios para este ano deveria repetir a mesma performance. “Notamos também um percentual crescente na taxa de conversão de cotas para o produto Volvo”, acrescenta. Hoje essa taxa já é de 80%.

O consórcio Volvo oferece uma inusitada vantagem: na compra da cota de plano de 100 meses, o cliente pagará a metade da prestação durante os primeiros 50 meses (metade do plano integral), e só as 50 parcelas restantes, teoricamente mais próximas da contemplação, terão o acréscimo da diferença de valor. “A proposta é bastante atraente para o comprador, pois como há muitos lances por sorteio, os grupos acabam durando 75 meses e a concentração do pagamento coincide com a aproximação da contemplação”, explica Boni.

As famosas viagens de “socialização” dos membros do grupo, para diversos destinos nacionais e internacionais, assim como sorteios de veículos, também são práticas comuns. “O grupo de consorciados que iniciou em janeiro de 2016, ao término de 12 mensalidades pagas - em fevereiro de 2017 - concorrerá a um sorteio de 1 caminhão e um chassi”, adianta o diretor.

Caminho sem pedras

Há cerca de dois anos, a transportadora mineira Transpedrosa adotou uma rotina de compra de cotas do Consórcio Scania. “Geralmente compramos uma nova cota a cada sorteio realizado”, detalha o diretor Sergio Pedrosa (foto), que também é presidente do SETCMG (Sindicato das empresas de transporte de cargas de Minas Gerais). A empresa possui atualmente 60 cotas ativas. Fundada em 1962, em Cachoeira do Campo (MG), a Transpedrosa atua no mercado de transporte rodoviário de cargas e de movimentação interna de materiais, operando uma frota de 450 caminhões.

