

Consórcio Mercedes-Benz agora disponível para ônibus

A pré-venda de 80 cotas foi negociada com as empresas de transporte urbano de Porto Alegre e a estimativa da montadora é vender 120 cotas para este segmento neste ano

■ SONIA MORAES



A Mercedes-Benz lança no mercado brasileiro o primeiro plano da marca de consórcio para ônibus. A pré-venda de 80 cotas deste serviço foi negociada com as empresas de transporte urbano de Porto Alegre, em parceria com o concessionário Mecasul. Segundo Walter Barbosa, diretor de vendas e marketing ônibus da Mercedes-Benz do Brasil, a abertura oficial do grupo ocorre em novembro.

“Nesta primeira edição a Mercedes-Benz procurou pulverizar o volume de vendas para atender o máximo de clientes”, afirma Barbosa.

Denominado plano MB Solution, este consórcio abrange toda a linha de chassis, sendo os valores de créditos suficientes para a aquisição de um ou mais veículos da marca.

O valor do crédito a ser disponibilizado para o consórcio de ônibus varia de R\$ 315

mil a R\$ 630 mil e a taxa de administração total é de 11,5% para um prazo efetivo de 69 meses. Os veículos podem ser adquiridos por sorteio ou lance fixo. “O grande diferencial deste plano está na previsibilidade de contemplação, além da possibilidade de antecipação”, explica o diretor de vendas da Mercedes-Benz.

A meta da Mercedes-Benz, segundo Barbosa, é vender 120 cotas de consórcio de ônibus neste ano. “Em 2017 a previsão é de comercializar no mínimo 600 cotas, pois prevemos um movimento ainda maior de renovação de frotas”, destaca o diretor.

“Com taxas muito atrativas e facilidade de crédito, essa modalidade de financiamento favorece notavelmente o planejamento da renovação de frota”, afirma Roberto Leoncini, vice-presidente de vendas, marketing e peças & serviços de

caminhões e ônibus da Mercedes-Benz do Brasil. “Isso permite que as empresas mantenham suas frotas sempre novas, conforme a idade média dos ônibus determinada em contratos de concessão. Em grandes capitais, por exemplo, as empresas já sabem que terão de renovar suas frotas anualmente. É aí que o consórcio ganha grande destaque, com os clientes podendo programar, a cada ano, a troca de veículos mais velhos por modelos zero quilômetro.”

VANTAGENS – Segundo Leoncini, a alta dos juros e a restrição de crédito fazem do consórcio uma excelente alternativa em relação a outras modalidades de financiamento, em especial por seu menor custo.

Os clientes do consórcio Mercedes-Benz contam ainda com atendimento nacional, por meio dos concessionários, o que assegura qualidade e confiabilidade da marca que oferece ao mercado o mais completo portfólio de produtos e serviços.

“A segurança e as vantagens financeiras do consórcio têm impulsionado o setor. Diante disso, a Mercedes-Benz acredita nesse mercado e disponibiliza planos de consórcio da marca em nível nacional”, afirma Leoncini. “Nosso portfólio contempla créditos para toda a linha de caminhões e vans e, a partir de agora, para ônibus, além de veículos seminovos selecionados da SelecTrucks.” ■