

Consórcio lidera venda de motos em 2016

Infomoto 04/08/2016 | 15:11

Compartilhe

Imprimir

Comunicar erro



O consórcio tem se apresentado com uma boa opção para vender motos

O mercado de motos vem sofrendo sucessivas quedas nas vendas nos últimos anos. Motivos não faltam: instabilidade econômica, restrições ao crédito, alto índice de endividamento e medo do desemprego. Entre janeiro e julho deste ano foram emplacadas 626.192 unidades, queda de 16,46% se comparado ao mesmo período de 2015, segundo dados divulgados pela Fenabreve, entidade que reúne os distribuidores de veículos em todo o Brasil.

Apesar do cenário desanimador, o consórcio tem se mostrado uma ferramenta eficaz para a venda de motos zero quilômetro. De acordo com a Fenabreve, 36% das motos emplacadas em 2016 foram vendidas pelo consórcio – contra 34% adquiridas por financiamento e 30% vendidas à vista. São mais de 225 mil unidades adquiridas por meio da compra programada. Só para comparar, as vendas de automóveis nesta mesma modalidade correspondem a apenas 5% do total de carros emplacados no ano.



As vendas de cota também são uma fonte de renda para as concessionárias, explica o presidente da Fenabrave

Para Alarico Assumpção Jr., presidente da Fenabrave, o consórcio é fundamental para a manutenção do segmento de duas rodas. “Em momentos de crise, a modalidade resurge como uma moeda forte. Sem dúvida é a melhor composição para comprar uma moto zero, já que dispensa a burocracia do financiamento e o cotista poderá se programar em função de sua saúde financeira ou necessidade de resgatar a moto por meio de um lance”, afirma Alarico.

Diferentemente de um financiamento, o sistema de consórcios não cobra juros, apenas uma taxa de administração. “A modalidade aparece como uma alternativa segura em meio à crise, pois oferece a vantagem de comprometer o cliente apenas com parcelas mensais planejadas e que cabem no seu orçamento”, explica Alberto Pescumo, gerente geral Comercial da Honda Serviços Financeiros. Com 35 anos de existência, o Consórcio Nacional Honda já entregou mais de 5,3 milhões de motos.



Hoje, 39% das vendas de motos zero da Honda são via consórcio, afirma Alberto Pescumo, gerente comercial da marca

No acumulado deste ano, a marca, líder do segmento de duas rodas com 69,6% de market share, já entregou 179 mil motocicletas por meio do consórcio, o que representa 39% das vendas de motos zero da Honda no período. Com planos de 12 a 80 meses, o Consórcio Honda ainda oferece a possibilidade de o cliente escolher a melhor data para pagamento da parcela e, desde a adesão, já pode participar do sorteio ou lance e resgatar a sua moto. Já a Yamaha aposta suas fichas em um novo plano que oferece 15 contemplações mensais, sendo dois sorteios, três lances fixos de 25% e até 10 lances livres para o cotista sair de moto zero quilômetro. O consórcio Yamaha também está há 35 anos no mercado, atualmente com mais de 600 grupos em andamento e uma média de 2.000 contemplações por mês.



Com a modalidade em alta, a Yamaha conta com média de 2.000 contemplações/mês

Além de ser a “salvação da lavoura” para as fábricas, o consórcio também ajuda os revendedores. O presidente da Fenabreve afirma que a venda de cotas é uma ferramenta de suma importância para dar sustentação ao negócio. “Muitas vezes é dali que saem os recursos para cobrir as despesas fixas da concessionária”, explica Alarico Assumpção Jr. Mas a modalidade de compra programada também pode gerar mais negócios. “Os distribuidores podem trabalhar em parceria com grandes empresas para a renovação de frotas e alinhar planos de manutenção”, sugere o executivo da Fenabreve. **(Por Aldo Tizzani)**

Tags : [Brasil](#) [Consórcio Nacional Honda](#) [Consórcio Yamaha](#) [Honda](#) [infomotomobilidade](#) [motos](#) [Vendas Yamaha](#)