



Jornauto | Notícias

## Consórcios em alta

Autor não informado 11/04/2017 16:19:34

CENTIMETRAGEM : 29.75 CM/COL - VALOR R\$ 1.041,25



A aquisição de veículos pesados através de cotas de **consórcio** tem crescido no país. Somente nos dois últimos anos, a concessionária Bravo Caminhões e Ônibus, líder do segmento na Bahia, realizou a venda de 270 cotas. Segundo a gerente executiva da empresa, Alessandra Lobo, ao longo deste período a Bravo foi fortalecendo sua atuação neste mercado e estima vender, em 2017, outras 150 cotas, um valor da ordem de R\$ 30 milhões. Em função da contemplação das cotas, a concessionária faturou a venda de 50 caminhões entre 2015 e 2016, com expectativa de conversão de novas 30 vendas este ano. A Bravo é uma empresa do Grupo LM e atua há 22 anos no mercado.

**Importância do sistema**

Somente no ano passado A MAN Latin America, fabricante de caminhões e ônibus Volkswagen e MAN, rede a qual a Bravo pertence, vendeu um total de 2.178 cotas de **consórcio** por meio das duas maiores empresas administradoras de **consórcio** de seus produtos atualmente, a BR Qualy e a Maggi. O número significou um crescimento de 110% em relação ao ano de 2015. O Gerente de Operações Comerciais e Pedidos Especiais de Caminhões da MAN Latin America, Carlos Rocca, explica que o **consórcio** tem ganhado cada vez mais importância para a montadora: "A modalidade de consórcios deverá seguir em alta nos próximos anos refletindo o amadurecimento do mercado consumidor que passou a enxergar no produto uma importante forma de planejamento para ampliação e renovação de frota".

### Crise despertou interesse

Segundo gerente Geral de Vendas da Bravo, Marcelo Silva, o **consórcio** para veículos pesados é certamente uma das grandes modalidades para aquisições de caminhões. “Acredito que as montadoras, de um modo geral, nunca deram tanta ênfase a este produto quanto agora. A crise acabou por despertar o interesse das montadoras e concessionárias, dada a segurança e garantia de grande percentual de créditos que os grupos proporcionam aos clientes durante o período de existência do grupo, que dura em média 72 meses”, disse ele.

### Planejamento futuro

Para o gerente Marcelo Silva, esta modalidade, utilizada como planejamento futuro, é certamente a melhor do mercado e a comparação pode ajudar o consumidor a entender isso. “Não é possível, portanto, competir com outras modalidades quando a necessidade pelo veículo for imediata. O **consórcio**, na essência, é uma programação para aquisições futuras e pode contribuir muito para o crescimento escalonado das empresas”, afirma ele.

[http://www.miti.com.br/ce2/?a=noticia&nv=17mL8\\_JSTTXFX- U3tK6bg](http://www.miti.com.br/ce2/?a=noticia&nv=17mL8_JSTTXFX- U3tK6bg)