

## [Programa de incentivos do Governo Federal pode impactar positivamente segmento de consórcio de veículos pesados](#)



[Clique aqui para abrir a imagem](#)

Compartilhar

Por Mauro Andrade \*

Segundo dados divulgados pela Associação Nacional dos Fabricantes de Veículos Automotores (Anfavea), em julho foram licenciados 225,6 mil veículos, incluindo carros comerciais leves, caminhões e ônibus. O número representa um crescimento de 24% na comparação com o mesmo mês do ano passado. O resultado foi influenciado em grande parte pelo programa de incentivos fiscais, lançado pelo Governo Federal, em maio deste ano.

Embora esses incentivos do governo para a venda de automóveis de até R\$ 120 mil tenham se esgotado na primeira semana de julho, o dinheiro destinado para caminhões e ônibus consumiu apenas R\$ 240 milhões do total de R\$ 1 bilhão colocado à disposição por meio da Medida Provisória (MP) 1.175. Tal número aponta que ainda há um amplo mercado a ser aproveitado no setor de veículos pesados e que já vem sendo

explorado de forma positiva pelo segmento de consórcio desta categoria, que inclui caminhões, ônibus e implementos rodoviários, como apontam os números da Associação Brasileira de Administradoras de Consórcio (**ABAC**).

Até julho, o segmento de consórcio de veículos pesados contabilizou mais de 181 mil novas cotas, o que representa 23,2% a mais que os 147 mil contratos assinados no mesmo período de 2022. Os indicadores de participantes ativos, vendas de cotas, negócios realizados, contemplações e créditos concedidos registraram ótimas performances. Inclusive, os créditos disponibilizados, podem ser utilizados na aquisição de veículos previstos no incentivo do governo, mostrando-se como um ótimo negócio.

Muito deste movimento positivo no setor pode ser explicado a partir de um novo perfil do transportador, que agora adquire o consórcio para aumentar ou renovar sua frota e que está muito mais preocupado com o planejamento. Isso porque a modalidade oferece uma forma mais simples e econômica para a aquisição de bens e serviços, com prazos mais flexíveis, datas de pagamentos adequados, linha de crédito sempre disponível entre outros benefícios e facilidades.

Os argumentos e informações acima apontam que o segmento de veículos pesados ainda tem muito a crescer diante das oportunidades geradas tanto pelo governo quanto pelo crescimento da economia e do agronegócio. Neste sentido, mais do que nunca é preciso garantir aos potenciais clientes soluções que podem ajudá-los na escolha da melhor e mais rentável opção para aquisição de um bem tão importante quanto um caminhão, por exemplo. A hora é de apostar tanto no setor de consórcio quanto no de veículos pesados, unindo forças em prol da ampliação de possibilidades entregues aos brasileiros.

Mauro Andrade \* (Ft., Principal), gerente comercial do

Consórcio Iveco, administrado pela Ademicon

Grupo Virta

Compartilhar

**Assuntos e Palavras-Chave:** ABAC - ABAC