

Parceria fortalece presença nacional das marcas e amplia o potencial de crescimento das concessionárias***Operação “Consórcio Nacional Suzuki by Âncora”, projeta movimentar cerca de R\$ 450 milhões anuais em vendas***

A Âncora Consórcios, uma das maiores administradoras independentes do Brasil, passa a conduzir, a partir de junho de 2026, o Consórcio Nacional Suzuki. A parceria deu origem à operação “Consórcio Nacional Suzuki by Âncora”, em um modelo White Label, no qual a Suzuki fortalece sua atuação comercial junto à rede de concessionárias, enquanto a Âncora assume toda a gestão e administração dos novos grupos de consórcio.

A operação contempla as marcas de motocicletas Suzuki, Suzuki Haojue, Zontes e Kymco, além dos quadriciclos Hisun. Em médio prazo, a expectativa é alcançar aproximadamente 1,5 mil cotas comercializadas por mês, com ticket médio próximo de R\$ 25 mil, movimentando cerca de R\$ 37,5 milhões mensais e potencial anual estimado em R\$ 450 milhões em vendas.

O avanço da parceira acontece em um momento de crescimento no ramo de consórcios de motocicletas no Brasil. Segundo dados da ABAC (Associação Brasileira de Administradoras de Consórcio), a modalidade de crédito de duas rodas encerrou 2025 como o segundo maior segmento em números ativos, registrando um aumento de 18,1% no volume de créditos comercializados em relação ao ano anterior.

De acordo com o Diretor Executivo de Marcas Leves da Âncora Consórcios, Alessandro Soldi, a parceria representa um dos movimentos mais estratégicos da companhia nos últimos anos. “A união entre uma administradora consolidada e uma das companhias mais respeitadas do setor de motocicletas no Brasil, amplia significativamente a presença comercial da marca em todo país, criando novas oportunidade de vendas dentro das concessionárias”, afirma.

Operação integrada

Na prática, a operação funcionará de maneira integrada e a rede de concessionárias Suzuki será responsável pela comercialização das cotas, enquanto a Âncora assumirá toda a gestão administrativa dos grupos. As equipes comerciais atuarão de forma conectada, com treinamentos especializados, suporte operacional e acompanhamento contínuo de performance.

Para a Diretora Executiva do grupo J.Toledo Suzuki do Brasil, Fernanda Toledo, a expectativa é transformar o consórcio em um dos principais canais de vendas da rede Suzuki no Brasil, ampliando a presença nacional da operação e fortalecendo a experiência dos clientes. “Essa parceria representa um importante passo na estratégia de expansão comercial da marca no Brasil, aproximando ainda mais nossos produtos dos consumidores”, destaca.

Impacto para o mercado

A nova operação também deve gerar impactos relevantes para consumidores, concessionárias e para o mercado de motocicletas como um todo. Para os clientes, a expectativa da companhia é conseguir ampliar o acesso ao crédito planejado, com planos mais competitivos, atendimento especializado e mais facilidade na aquisição de motocicletas Suzuki.

Já para a rede de concessionárias, a tendência é de aumento no fluxo de vendas, crescimento da conversão comercial, maior fidelização de clientes e fortalecimento das operações de pós-venda. “O crescimento das contemplações também tende a impulsionar o volume de motocicletas entregues pela rede, aumentando o giro de estoque e fortalecendo o faturamento das concessionárias”, explica Soldi.

Segundo o executivo, internamente, a expectativa é ampliar treinamentos, fortalecer processos operacionais e consolidar uma estrutura ainda mais robusta para suportar o crescimento da carteira administrada e da operação nacional. “O grande objetivo dessa iniciativa é fortalecer toda a cadeia comercial da Suzuki, desde a venda da cota até a entrega da motocicleta, ampliando a geração de negócios, o relacionamento com o cliente e a sustentabilidade no longo prazo”, conclui Soldi.

Os clientes que já possuem cotas ativas do Consórcio Nacional Suzuki, seguirão com seus grupos normalmente, sem qualquer alteração nas condições contratadas.

Fonte: EPR, em 01.06.2026