

Mercado de deliveries e consórcio de motos caminham cada vez mais próximos. Nos últimos cinco anos, o número de participantes ativos no segmento cresceu 36,4%, refletindo a expansão de uma atividade que tem na motocicleta sua principal ferramenta de trabalho. Descubra os fatores por trás desse avanço.

Diversas atividades surgiram nos últimos anos voltadas ao atendimento pessoal ou familiar, e até mesmo o empresarial, proporcionando mais qualidade de vida às pessoas.

O delivery, por exemplo, veio para facilitar o dia a dia do consumidor que deseja mais conforto ao adquirir um bem ou um serviço e recebê-lo na comodidade de sua casa, escritório ou em local indicado.

O Brasil lidera os serviços de deliveries na América Latina, com mais de 2,2 milhões de profissionais, segundo o estudo do [Cebrap](#). Deste total, parcela significativa atua como entregadores, colocando o país em quarto lugar no mercado global.

No setor de entregas por aplicativos, o universo conta com pouco mais de 450 mil profissionais que atuam na ponta do serviço. “Trata-se de um mercado que requer produtos financeiros que facilitem a aquisição do principal instrumento de trabalho desses profissionais: carro ou motocicleta”, explica [Luiz Antonio Barbagallo](#), economista da [ABAC](#).

Consórcio entre principais meios de aquisição

A forma de aquisição, especificamente de motos, tem no consórcio um de seus principais meios. Segundo a ABAC, o segmento de motocicletas contabilizou boa parcela dos 3,24 milhões de participantes ativos nessa atividade, de acordo com dados de abril deste ano.

“Ressalte-se a importância desse mecanismo de autofinanciamento que, ao longo de décadas, vem facilitando a compra por motociclistas de forma simples e econômica”, afirma Barbagallo.

Segundo dados fornecidos pela B3, a participação do consórcio entre todos os tipos de financiamentos de motos zero km representa 35,6%. “Sem dúvida, uma presença expressiva, indicando que, cada vez mais, os profissionais desse setor enxergam no planejamento, via consórcio, a melhor estratégia para sua compra como primeiro veículo ou para sua renovação”, diz o economista. Complementa, lembrando que “o desgaste da moto, sem dúvida, leva o profissional a, periodicamente, substituir seu principal instrumento de trabalho”.

Fonte: ABAC, em 11.06.2026