



ASSOCIAÇÃO BRASILEIRA DE ADMINISTRADORAS DE CONSÓRCIOS
SINDICATO NACIONAL DOS ADMINISTRADORES DE CONSÓRCIO



Vendas de motos murcham com crédito travado, acidentes e medo de assaltos

UOL - São Paulo/SP - CARROS - 23/12/2013 - 17:41:00

Infomoto



Algumas motos circulam em trânsito parado em São Paulo: "filme queimado" afasta novos usuários

Recentemente tomei um ônibus entre a rua Tabapuã e a avenida Paulista, em São Paulo (SP). Apesar do horário, próximo das 11h, fiquei por mais de 30 minutos dentro do coletivo, que se arrastava para percorrer pouco mais de 6 km. Mesmo com a faixa exclusiva, o trânsito caótico da cidade impedia que o ônibus fosse mais rápido.

Houve tempo de analisar o perfil dos passageiros. Havia muitos trabalhadores e estudantes que não precisariam estar ali, apertados e perdendo tempo. Poderiam estar numa motocicleta ou num scooter, deixando mais espaço no ônibus para crianças, idosos, mães com crianças de colo, portadores de necessidades especiais e jovens sem idade para pilotar.

Por que isso não acontece? Por que nossos estudantes e trabalhadores perdem tempo e viajam apertados no ônibus, no trem ou no metrô? Por que não consideram a moto como uma opção?

Segundo o IBGE, o Brasil tem uma população economicamente ativa de 80 milhões de pessoas. Nossa produção anual de motocicletas deve fechar 2013 com 1,7 milhão de unidades. Ainda em função do movimento de fuga do campo, nossas cidades sofrem um verdadeiro colapso no transporte e no trânsito. Neste cenário, os veículos de duas rodas deveriam ser uma opção natural e racional.

Contrariando isso, o número de vendas de motos apresenta queda desde 2008, quando atingiu o recorde de 2,14 milhões de emplacamentos.

Segundo executivos da indústria motociclística, a dificuldade de crédito, principalmente para as motos de baixa cilindrada, é o maior entrave. Isso é verdade: conversando com vendedores de concessionárias, fiquei sabendo que, atualmente, **apenas duas em cada dez propostas de financiamento são aprovadas**. Esse quadro já era esperado, pois a "farra do crédito fácil" promovida pelas financeiras pouco antes da crise de 2008 não poderia durar muito.

O tema foi debatido numa mesa-redonda com revendedores Honda, Yamaha e Suzuki na Expofenabreve em Curitiba (PR), no mesmo 2008. Naquele ano, auge da produção e vendas, muitos concessionários torceram o nariz para a afirmação que o tempo de "apenas tirar pedido" (ou seja, vender sem esforço) acabaria.

O alerta surgiu após uma conversa com uma alta executiva da indústria de duas rodas. Segundo ela, muitos concessionários e vendedores, principalmente do Sudeste, foram "hipnotizados" pela facilidade do crédito direto ao consumidor (CDC) e pararam de vender cotas de consórcio. "Um dia isso vai acabar, e o consórcio, que seria a tábua de salvação para o setor, precisará ser reaquecido, principalmente em São Paulo", disse. Ela profetizou as dificuldades que seriam vividas pelo setor nos cinco anos seguintes.

EXEMPLOS DE CIMA

Enquanto a venda de motos segue estagnada no Sudeste, nas regiões Norte e Nordeste vão de vento em popa. Na região, a frota de mais de 5 milhões de motos superou a de automóveis.

Além do crescimento de renda devido a ações do governo federal, como o Bolsa Família, o consórcio é uma modalidade de venda tradicional nas duas regiões. Por lá ainda é comum encontrar grupos de vendedores de cotas de consórcios que batem de porta em

porta oferecendo-as aos consumidores.

A cada 100 motos vendidas no Nordeste, 51 foram adquiridas via consórcio. No Norte, esse número sobe para 62. Já no Sudeste e no Sul a procura pela modalidade é inferior, respondendo por 38 e 37 motos em cada 100, respectivamente, segundo dados da **ABAC**, a associação das administradoras de consórcio.

TEMOR

Além da dificuldade para obter crédito, fatores como o medo de acidente e de roubos inibem a entrada de novos consumidores nesse mercado e barram o consequente aumento de vendas. Infelizmente, a mídia brasileira parece viver do sensacionalismo; imagens de motociclistas acidentados costumam ser repetidas insistentemente na TV. Com isso, os novos usuários são afastados, muitas vezes por familiares que mostram preocupação com a possibilidade de um jovem comprar uma moto.



- Centro de treinamento de motociclistas da Honda em Manaus (AM): fabricantes se mexem
Para enfrentar tal realidade, as fabricantes investem em ações para difundir a pilotagem segura. A Honda, por exemplo, inaugurou em Manaus (AM), em outubro passado, seu terceiro Centro Educacional de Trânsito, onde são oferecidos treinamentos para instrutores das concessionárias da região – cabe a eles repassar os conhecimentos aos compradores de motos.

Tentando reduzir os acidentes por eventuais falhas na manutenção das motos, a Abraciclo (associação que reúne os fabricantes de motocicletas) investe em vistorias gratuitas em todo o Brasil. O programa chama-se [Moto-Check Up e verifica 21 itens cuja manutenção](#) é vital para a segurança da moto, como pneus e sistema de freios. Essas ações a indústria mostram o quanto os acidentes são prejudiciais para a imagem da motocicleta junto à sociedade.

Outro fator que afasta o potencial novo motociclista são os roubos. Diminuir o número dessa modalidade de crime é um enorme desafio para o governo: apenas em São Paulo são roubados 135 veículos (entre motos e carros) por dia. Basta entrar numa rede social como o Facebook e digitar "motos roubadas" para conhecer a realidade.

Tentativa de assalto a motociclista filmada em SP ganhou a mídia -- e afetou venda de motos

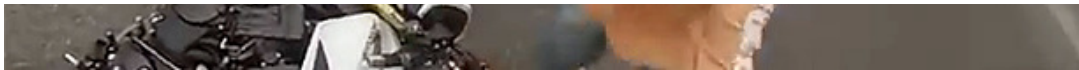
Recentemente, um vídeo mostrando uma tentativa de roubo de moto em São Paulo ganhou a home page do **UOL** e destaque em toda a mídia. Um gerente de concessionária comentou que, depois da repercussão do caso, a procura por motos diminuiu em sua loja.



O roubo de motos gera um comércio paralelo que é alimentado pelos próprios consumidores na busca de peças com menor custo. A compra desses componentes cria um círculo vicioso, que alimenta a indústria do crime.

O QUE FAZER?

Cabe ao poder público, pressionado pelos cidadãos, enfrentar fatores como acidentes e roubos. Já a aquisição de



consórcio começa a receber mais investimentos dos fabricantes, com promoções e

muita criatividade. Ações que podem reverter a imagem da motocicleta -- ela pode ser vista como vilã, mas na verdade é um veículo prático, econômico e divertido. Estimular seu uso pode melhorar a qualidade de vida de todos, inclusive dos usuários do transporte público.

Cícero Lima foi diretor da revista **Duas Rodas**

<http://www.miti.com.br/ce2/?a=noticia&nv=Ab4YpC1Yqg7ID7RA8y2yXw>