

31/5/2015 às 02h08 (Atualizado em 1/6/2015 às 07h46)

Com estoques em alta, montadoras partem para o 'vale tudo' e oferecem até R\$ 10 mil na troca do carro

Há empresa oferecendo até um ano de combustível grátis para quem fechar negócio

[Tweet](#)

Texto: -A +A

Joyce Carla, do R7



Quantas propagandas de promoção de carros zero-km você viu na televisão nos últimos dias? As vendas de veículos novos estão em queda e os pátios das montadoras estão cheios. Para se livrar dos estoques, as empresas admitem o momento delicado e adotaram uma estratégia muito clara: vale tudo para vender. Até mesmo dar dinheiro para o cliente.

Entre as formas de atrair os consumidores para fechar negócio, tem montadora estendendo o início do parcelamento para 2016 e

Concessionária apostam em diversas promoções para vender os carros que estão parados nas lojas

Reprodução/Carros

até dando troco de R\$ 10 mil para usar como quiser — na troca do usado pelo novo — e até um ano de combustível grátis.

Preço do carro sobe mesmo com vendas em ritmo lento e crise no setor

A Chevrolet, por exemplo, promete em breve anunciar uma promoção com descontos para os consumidores que procuram um carro zero-quilômetro. No início do mês, a empresa reuniu, de uma vez, três promoções diferentes: desconto de funcionário para todos os clientes, preço de concessionária e troca inteligente.

Leia mais notícias de Economia

Segundo a montadora, na prática, o cliente que quisesse comprar um carro zero-quilômetro dava o seminovo como parte da entrada e receberia até R\$ 10 mil de troco para gastar como quisesse. Para

se enquadrar na promoção, o seminovo do cliente precisava passar por avaliação da concessionária, ter sido produzido a partir de 2011, estar com até 100 mil quilômetros rodados, além de boas condições de uso e documentação em dia.

Já a Volkswagen está focando nos clientes de consórcio. A empresa está oferecendo, até 15 de junho, um bônus de R\$ 500 para clientes contemplados em qualquer consórcio e, de R\$ 1.000, para os contemplados pelo Consórcio Nacional Volkswagen. E se o consorciado optar pelo Gol, o desconto chega a R\$ 2.000.

A Fiat está com uma promoção até o fim do mês na qual o consumidor dá uma entrada mínima de 50% do veículo e o restante é dividido em 48 parcelas fixas mensais, sendo as nove primeiras com 50% do valor das 39 restantes.

A Peugeot tem uma promoção especial para o modelo 208. Basta ir a uma concessionária e fazer um test-drive no carro. Se você comprar outro carro semelhante de outra concessionária, a Peugeot oferece R\$ 300 ao consumidor.

Gasolina grátis

A Subaru está com outro tipo de atrativo para os consumidores. A empresa promete um ano de combustível grátis. A promoção dará um vale-combustível de R\$ 3.000, com validade de 24 meses a contar da data de ativação do cartão, que deve ocorrer em até 30 dias após o recebimento do benefício.

Para os motoristas que não gastam mais de R\$ 60 por semana, o benefício dura realmente um ano, já que o valor (R\$ 3.000) equivale a R\$ 57,70 por semana. A empresa também oferece até dois anos de revisões gratuitas, que contemplam as duas primeiras revisões solicitadas no manual de garantia do veículo, considerando o uso médio de 10 mil km por ano.