

Crise abre espaço para descontos em moto zero; saiba negociar ²



O Motociclista
Colunista do UOL

[Leia todos os artigos](#)

[Ouvir texto](#) [Imprimir](#) [Comunicar erro](#)

Isadora Brant/Folhapress



Lista de vantagens inclui valorização de modelos usados na hora da troca, bônus, subsídios para serviços de despachante e até curso de pilotagem

O mercado brasileiro de motocicletas vive uma espécie de fundo do poço em 2016. Conforme dados da Abraciclo (associação das fabricantes do setor), há real chance de as vendas **ficarem abaixo de um milhão de unidades**, coisa que não acontece desde 2004.

Declínio vem desde 2011 e afeta a todos os segmentos. Mesmo sendo a compra, em grande parte, emotiva e não racional, a pior das emoções certamente não é adiar a compra do objeto do desejo, mas sim a inadimplência: ficar sem um tostão furado e não conseguir arcar com os

compromissos.

Escuto de motociclistas de todo tipo que a vontade de trocar de moto continua firme. A trava é o bolso raso. O financiamento bancário, que no passado foi o principal meio para conseguir colocar uma moto zero na garagem, especialmente as pequenas, praticamente minguou.

A saída -- pelo menos para os segmentos de entrada -- tem sido o consórcio. Já entre os modelos médios e grandes a queda veio mais devagar, mas quando chegou causou um efeito manjado: os preços promocionais.

Quais modelos pechinchar?

Tabela sugerida pelos fabricantes é, como o próprio nome indica, uma sugestão. Na prática é melhor que fique bem escondida na gaveta dos vendedores para não assustar os clientes. Apesar de montadas localmente em Manaus (AM), motocicletas usam componentes importados e o dólar caro apimentou os preços, exatamente o contrário do que devia acontecer em cenário de crise.

Neste cenário ruim, o raro cliente que se mostra firmemente disposto a fazer negócio pode levar vantagem. Chorar desconto é o mínimo, mas há mais a pedir. Fazer o capital girar -- o popular "desovar o estoque" -- é expressão de ordem das concessionárias.

Na impossibilidade de dar descontos maiores e reduzir preço a nível crítico, as estratégias são variadas. Do lado dos fabricantes a renovação dos modelos tem sido frequente, seja pela necessidade de seduzir clientes pelo poder da novidade, seja por razões técnicas como a fase 2 do Promot 4, a legislação específica para emissões de poluentes por motos e scooters.

Em modelos renovados recentemente o descontão será mais difícil. Porém, naqueles que não sofreram alterações recentes a chance de pechinchas é maior: motos ano-modelo 2015, zero-quilômetro, ainda são encontradas no mercado e trazem valores abaixo da tabela.

Usadas viram estrelas

Outro efeito favorável para o cliente é a maior receptividade a motos usadas como parte do pagamento. Antes repelidas, elas agora são bem aceitas nas concessionárias e contam até com programas oficiais de incentivo à revenda, vide o da Honda: taxas de financiamento semelhantes às das zero-quilômetro.

Especialista em usar motos usadas a fim de fidelizar clientes, a BMW está aplicando até bônus na hora da troca.

Em algumas revendas multimarcas de São Paulo a forma de pagamento está sendo democratizada: entrada parcelada no cartão de crédito ou débito, cheques pré-datados... Também há espaço para oferecer descontos em cursos de pilotagem *outrack days*, serviços de

despachante e/ou seguros e taxas de transferência mais amigáveis.

Como visto, foi-se o tempo em que o cliente era conquistado com mimos como um mero par de luvas. Agora é a vez de o cliente ter o controle da negociação. O "fazemos qualquer negócio", enfim, deixou de ser bordão para virar regra.