

# Ducati Norte – Uma forma apaixonada de olhar para o mundo das motos

written by Vitor Lima | 21 de Abril, 2025





Foto de VITOR LIMA

A **Ducati Norte**, instalada no Porto, não surgiu por acaso. Como é óbvio, teria de ser fundada por um entusiasta de motos, mas muito concretamente da marca Ducati. O **eng. José Manuel Costa** explicou a **O Cidadão**, as razões de ter avançado para uma concessão desta marca.



Eng. José Manuel Costa contou a O CIDADÃO a história da Ducati Norte. Foto de VITOR LIMA

*“As motas sempre foram uma das minhas grandes paixões e em particular da marca Ducati. Embora tenha tido motas quase de todas as marcas, desde os meus 14 anos, ( Sorex, Yamaha, Suzuki, Kawasaki, Honda, KTM), só em 2007 adquiri a minha primeira Ducati , uma 1098 S Tricolor, não deixando mais de ter motas da Ducati. Por serem assistidas no concessionário da altura, Ducati Porto, conhecia a sua estrutura humana , nas visitas que realizava à Concessão em Alfena. Daí ter-se estabelecido alguma “amizade” com alguns dos seus quadros, nomeadamente o Eng. Marco Silva .Com o encerramento da Ducati Porto, abriu-se um vazio da marca na região...”*



Motos e acessórios no stand da Ducati Norte, no Porto. Foto de VITOR LIMA

Que José Manuel Costa decidiu preencher...

***“Sim, sentindo , como cliente Ducati, esse vazio e tendo sido “aliciado” pelo Eng. Marco Silva para tomar conta da representação da Marca, tomei a decisão de apresentar ao Importador na altura – Desmotron SLU- Valencia, Espanha- um projeto para abertura de uma concessão Ducati na cidade do Porto, mais precisamente na Zona Industrial do Porto, fazendo o contra ponto com uma tradição na zona, de que tudo o que era representadas de motos, ia parar à Rua de Camões..... (centro da cidade do Porto) com as inerentes dificuldades de acessibilidade, estacionamento e áreas de armazém.”***

O Importador aceitou, mas... com uma designação diferente da anterior

***“Esse Projeto mereceu a total e entusiasta aprovação do Importador, que nos convidou a assinar o respetivo contrato de***

*concessão da marca Ducati, nascendo a Ducati Norte ( deveria ter sido Ducati Porto, como é tradição da Marca dar o nome da cidade às suas representadas) mas a má imagem publica dessa designação, levou o Importador a optar pelo nome da Região). Inauguramos as nossas instalações no dia 12 de dezembro de 2013.”*

*“Apenas a curiosidade de o Eng. Marco Silva ser, ainda hoje, o responsável por todo o Serviço Após Venda da Ducati Norte.”*



O desporto e os títulos mundiais sempre estiveram associados à

Ducati. Foto de VITOR LIMA

Como descreveria a evolução da loja e do mercado Ducati Norte na região do Porto ao longo destes anos?

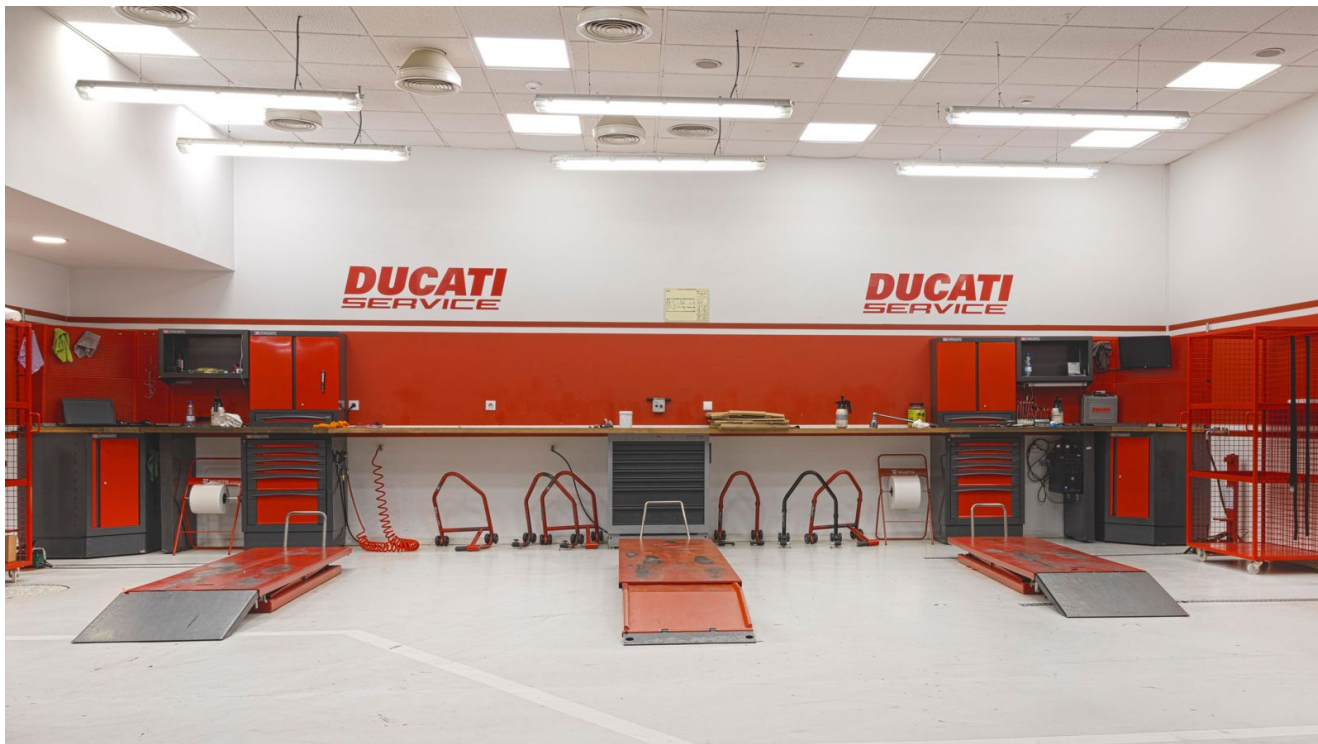
***“A evolução da Ducati Norte teve um paralelo com a evolução da própria Marca no mercado Português. Temos, praticamente, todos os anos aumentado as nossas vendas de uma forma sólida e sustentável, numa média de cerca de 150 motos /ano. Começamos no nosso primeiro ano com cerca de 60 motos. Mas mais importante que o volume de vendas é darmos importância fundamental à CULTURA DE VALOR DUCATI que se resume no enfoque da qualidade das relações, no crescimento sustentável e na oferta de experiências personalizadas aos clientes Ducati. Em termos de Assistência Técnica começamos com 2 bancadas de trabalho ( 2 mecânicos) , para agora possuímos 4 bancadas de trabalho ( 4 mecânicos) . Reflete bem o aumento do numero de unidades em circulação , tendo em atenção que a Ducati é a marca que maiores intervalos de manutenção preventiva apresenta no mercado.”***

A Ducati Norte oferece uma vasta gama de serviços. Quais são, na sua opinião, os mais valorizados pelos clientes?

***“A Ducati Norte oferece uma vasta gama de serviços, sendo , na minha perspetiva, os mais valorizados pelos clientes, a assistência técnica de qualidade com elevados padrões de rigor , provenientes de uma equipa técnica com formação continua e condições de trabalho adequadas.”***

E a importância dos passeios Ducati?

***“Sim, numa outra perspetiva, consideramos os Passeio Ducati Norte, que realizamos desde a nossa fundação, o primeiro foi em janeiro de 2014, um forte e importante meio de estabelecer com os nossos clientes uma relação estreita , sincera e de preferência, permitindo um convívio mensal com todos aqueles que participam nesses Passeios.”***



Melhores e maiores instalações, implicam mais mecânicos e melhor serviço ao cliente. Foto de VITOR LIMA

De que forma contribui a vossa equipa para manter os elevados padrões da marca Ducati em Portugal?

***“Efetivamente os Padrões de qualidade impostos pela Marca são exigentes e elevados, como não podia deixar de ser numa Marca Premium.***

***A melhor demonstração do nosso esforço na tentativa de obter esses elevados padrões de qualidade, com a consequente satisfação dos nossos clientes, foi termos obtido o Troféu “Client Satisfaction Award Purchase Experience” de 2023. Esse Troféu tem particular importância para a Ducati Norte, por ter sido obtido por inquéritos realizados pela Marca diretamente aos nossos clientes.”***



Foto de VÍTOR LIMA

E a Formação é essencial...

***“Sim, outro aspeto importante para manter padrões de qualidade elevados é a formação técnica dos nossos quadros e a sua atualização permanente. Todos os anos com o lançamento de novos produtos, a Marca promove cursos de formação técnica das novidades que lança no mercado, cursos que têm obrigatoriamente a presença de elementos da Ducati Norte, complementados com cursos de formação online.”***



Scrambler, um produto inovador da Ducati. Foto de VITOR LIMA

Que tipo de perfil tem, geralmente, o cliente da Ducati Norte? Notam mudanças no público-alvo nos últimos anos?

***“A Marca Ducati tem, ao longo dos anos, aumentando significativamente a oferta , “invadindo” territórios que não eram tradicionalmente os seus, com lançamento de produtos competentes em cada uma das áreas. Exemplo da gama Scrambler, mota urbana de fácil utilização, da Desert X , mota com vocação fora de estrada e mais recentemente da Cross 450, mota pura Todo – o-Terreno.”***

***“O perfil de cliente da Ducati Norte é amplo e genérico. Temos clientes de todos os tipos, com Ducatis há muitos anos , que compram Ducati pela primeira vez, uns mais conhecedores do produto que outros, clientes que compram a pronto pagamento, clientes que pretendem financiamento, clientes de SBK, clientes de motas urbanas, turísticas etc. Existe um denominador comum na Ducati Norte, que consiste em darmos a devida atenção e cordialidade a todos os que nos procuram,***

***tentando aconselhar o tipo de moto e os acessórios a comprar, em função das características de utilização que cada cliente pretende e do orçamento disponível.”***

Tem havido recurso ao crédito?

***“Nos últimos anos tem havido uma alteração importante na forma de pagamento da moto. A função financeira tem agora uma importância fundamental no processo de compra de um motociclo. Lá vai o tempo que os pedidos de financiamento eram exceção. Agora são praticamente a regra.”***

***“Para adaptar-se a essa nova realidade a Ducati Finance Service tem procurado novos produtos ( Ducati Active) com taxas muito atrativas e realizado campanhas financeiras com condições fantásticas para determinados produtos.”***

Há algum projeto, evento ou novidade que esteja previsto para breve?

***“Destacaria a novíssima Panigale V4 Lamborghini, como a grande novidade para 2025. Produto resultante da parceria estratégica entre a Lamborghini e a Ducati. Será uma serie especial de 630 unidades para todo o Mundo, cuja tecnologia e exclusividade estarão certamente no topo do mercado motociclístico. O exemplo da Streetfighter V4 Lamborghini aponta para novo sucesso, agora no modelo Panigale.”***



Foto de VITOR LIMA

“We Ride as One”

***“Nos eventos, destacaria o “WE RIDE AS ONE” a ocorrer no próximo dia 3 de maio de 2025, que pretende ser um convite a todos os Ducatistas para ,em âmbito Mundial, circularem pelas estradas ou cidades, usufruindo do prazer de conduzirem as suas Ducatis.”***

Com esta conversa sobre a Ducati, o eng. **José Manuel Costa** demonstrou a **O Cidadão** que a Ducati Norte é muito mais do que um concessionário de motos “ premium”. A paixão pelo veículo e pela marca são os grandes “trunfos” de um stand que não para de evoluir e inovar.