



ALTA RODA

por **Fernando Calmon** » fernando@calmon.jor.br e www.twitter.com/fernandocalmon

Tentativa válida

Com a perspectiva de aprofundamento da crise de vendas neste ano, várias ações criativas estão em curso. Todo o elenco de estratégias – desde a “troca com troco” até os intermináveis feirões – foi sacado numa tentativa de animar o comprador a entrar na loja e sair com um carro zero-quilômetro.

Apenas o mercado de veículos usados conseguiu uma reação – previsível – depois de anos de apatia e queda de preços. Há clara tendência de valorização do usado e movimentação de trocar um modelo mais antigo por um menos antigo ou mesmo seminovo (até cinco anos de fabricação pelo entendimento geral). A maioria das concessionárias vem tomando ações proativas para ter mais relevância neste mercado. Em suas entrevistas coletivas mensais a Anfavea tem citado com frequência as estatísticas da Fenauto, associação dos lojistas independentes que tem forte presença na compra e venda de veículos usados inclusive na formação de preços.

Agora as atenções se voltam ao consórcio, por duplo motivo: oferta menor (e a juros maiores) de crédito e estoque de cotas contempladas que não se transformaram em vendas efetivas. A indústria automobilística sempre viu com bons olhos o crescimento desta modalidade ao garantir uma demanda fixa por seus produtos. Segundo a **Abac** (Associação Brasileira de Administradoras de Consórcios), o número de consorciados aumentou 8% no primeiro trimestre em relação ao mesmo período do ano passado.

Embora não existam estatísticas precisas – só o Banco Central tem controle efetivo sobre cartas de crédito em circulação –, o sistema de consórcio responde em média por 10% das

vendas de veículos leves, podendo dobrar essa participação em períodos de crise como o de hoje. A situação atual está mais delicada porque 8% dos três milhões de consorciados de veículos leves e pesados (sem contar motocicletas) foram contemplados em sorteio e decidiram não usar o seu crédito. São 240.000 compradores que simplesmente preferiram sentar em cima do dinheiro (que continua aplicado pelas administradoras) e não adquirir nenhum veículo.

Esse cenário motivou Anfavea, Fenabreve e Abac a lançarem, em conjunto, uma promoção, inicialmente por 45 dias, para tentar convencer as pessoas a usar imediatamente suas cartas de crédito. Sempre há um percentual de compradores que adiam compras por motivos variados, como aguardar um lançamento, mudança de ano de fabricação e até a contemplação por sorteio antes do período planejado. De início, 16 fabricantes aderiram e prometem oferecer condições especiais (descontos e opcionais e IPVA grátis).

Todos os tipos de ações promocionais são válidos, mas essa em especial talvez obtenha alcance limitado. O contemplado pode simplesmente estar se sentido inseguro em retirar o carro no momento em que a falta de confiança permeia a economia brasileira. Afinal, tem de enfrentar despesas correntes de uso (combustível, manutenção, estacionamento, multas injustas), além de se sentir perseguido só por usar um automóvel.

A Abac afirma que os 8% de contemplados sem uso imediato do seu crédito estão dentro da média histórica. Se for isso mesmo, poucos estariam à espera de dias melhores para efetuar sua compra, o que não parece refletir a realidade atual.

RODA VIVA

DECISÃO pragmática e elogiável do governo, publicada em 26 de março, estimulará adoção de novos recursos para aumentar eficiência energética (economia de combustível) dentro do programa Inovar-Auto. Estão contemplados sistema desliga-liga o motor de forma automática, monitor de pressão dos pneus, indicador de troca de marcha e ajuste aerodinâmico de grades frontais.

SUZUKI S-Cross é novo contendor interessante na faixa de SUVs e crossover compactos que oferece, além de bom acabamento, a racionalidade de aliar um motor de 1,6L/120 cv a peso contido (1.125 kg com câmbio automático CVT). Oferece versões 4x2 e 4x4 (com controle eletrônico sofisticado), além de porta-malas de 440 litros. Preço começa em R\$ 74.900 e vai a R\$ 105.900.

TOUAREG na versão de topo agora inclui acabamentos antes cobrados à parte na versão R-Line. Preço é alto – R\$ 298.800 –, porém mais em conta que um Porsche Cayenne com

o qual divide o projeto. Destaques: posição de dirigir, suave motor V-8 de 360 cv, câmbio automático de oito marchas e consumo de combustível razoável para o alto desempenho oferecido.

ANTECIPAR a venda do subcompacto QQ reestilizado, antes de sua produção nacional no segundo semestre, ajuda a Chery a enfrentar a greve que paralisa a fábrica onde produz o Celer. Agora partindo de R\$ 31.990 – 25% mais caro que a versão básica anterior montada no Uruguai – já embute, além das melhorias técnicas e de acabamento, as dores do chamado Custo Brasil.

SMART Light Evolucar, lanterna extra vendida como acessório com sensor que detecta movimentos do veículo para indicar mudança de direção pode exacerbar o pouco uso convencionais, sem contar o mau hábito de esquecer de consultar os espelhos. Outros acham que ligar a seta é suficiente, sem ter certeza se a manobra foi consentida ou percebida.