



Revendas amargam queda

A Gazeta - MT - Cuiabá/MT - ECONOMIA - 02/06/2011 - 03:00:00

[Gláucio Nogueira](#) / Especial para A Gazeta

Depois de fechar o primeiro quadrimestre com aumento de 20% nas vendas em relação a igual período do ano passado, revendas de veículos seminovos fecharam maio com balanço negativo. O percentual de queda na comercialização ainda não foi contabilizado, mas representantes do setor afirmam que foi "muito ruim". Agora para retomar os números apresentados até abril, empresários buscam novas formas de comercialização e oferecem novos produtos.

Segundo a Associação de Revendedores de Veículos de Mato Grosso (Agenciauto/MT) uma das principais mudanças na restrição ao crédito foi com relação aos critérios adotados pelos bancos na liberação de financiamento. "Eles se tornaram mais exigentes, exatamente porque passaram a ter menos dinheiro para oferecer aos consumidores", explica o empresário e integrante da direção jurídica da entidade, Adauto Silvério, proprietário da Adauto Veículos.

Exatamente por isso, comerciantes mais capitalizados tornaram próprios os financiamentos mais curtos. "No meu caso, após análise de cadastro, passamos a financiar os veículos em até 6 vezes", afirma Silvério. Outra alternativa encontrada por ele foi oferecer mais consórcios. "E eles foram bem recebidos pelos consumidores, principalmente aqueles que não possuíam os requisitos para financiar, como valor maior para entrada".

O número de vendas de veículos à vista também apresentou elevação. Se antes quase 100% eram financiadas, hoje elas são 70%, no caso da loja de Silvério. "É tudo uma questão de adaptação. O governo edita leis e o mercado busca soluções para manter o negócio".

No caso do setor de seminovos das concessionárias de Cuiabá e Várzea Grande, as medidas sequer surtiram efeito. "Ainda não houve nenhuma redução significativa no volume de vendas. Em relação ao 1º quadrimestre, 2011 foi em média 20% melhor que o mesmo período de 2010", destaca Sander Endo, gerente de Vendas da Trescinco.

Atualmente, o setor de seminovos movimenta cerca de R\$ 120 milhões em 600 estabelecimentos e gera 6 mil empregos diretos no Estado. Comerciantes apontam a mudança na mentalidade do consumidor, sobretudo com o aumento do tíquete médio. "Os carros campeões continuam sendo aqueles com valores entre R\$ 20 mil e R\$ 30 mil, mas tivemos um aumento considerável na venda de seminovos de luxo, aqueles acima dos R\$ 40 mil", diz Endo. "Além de procurar carros mais novos, o consumidor tem buscado veículos com garantia e procedência, exigência comum hoje", complementa Silvério.

Para os compradores de carros seminovos, o mercado aquecido faz com que os preços fiquem salgados. "Por conta disso tive que pesquisar bastante, buscar indicações de amigos. Então, pelo preço que consegui, preferi comprar um veículo de uma versão anterior, mas com mais opcionais, como ar condicionado, rodas e direção hidráulica", afirma o publicitário Calixto Neto, que recentemente adquiriu seu primeiro automóvel.