

Veículo: A Gazeta - MT
Seção: Economia
Data: 10/12/2008
Estado: MT
Hora: 05:51:15

Venda de motocicletas em MT tem aumento de 44,5%

Fabiana Reis
Da Redação

Enquanto a venda de veículos registra queda no país, a comercialização de motos em Mato Grosso mantém ritmo ascendente. Nos 10 primeiros meses deste ano foram vendidas no Estado 58,549 mil motocicletas, aumento de 44,5% se comparado às 40,509 mil no mesmo intervalo de 2007. A participação das motos chega a 59,6% no total de veículos negociados de janeiro a outubro deste ano, que somou 98,114 mil unidades nas revendas mato-grossenses.

Os dados são da Federação Nacional da Distribuição de Veículos Automotores (Fenabrave) e segundo o diretor regional da entidade, Paulo César Boscolo, apesar da sinalização de queda na comercialização de veículos, as motos continuam em alta porque o crédito é mais facilitado e é um bem com valor inferior ao de um automóvel, por exemplo. "Os consumidores têm a opção de comprar por meio de consórcio, que é outra modalidade de aquisição e que não sofre reflexo da crise no sistema financeiro", afirma o diretor ao acrescentar que o público comprador de motos também são pessoas que não sentem tanto o efeito das variações nas bolsas de valores.

Ele não descarta porém, uma atenção especial por parte dos consumidores em geral para a compra de qualquer outro veículo, pois na avaliação dele, as pessoas estão preocupadas com a estabilidade no emprego e passaram a "controlar" as compras nestes três últimos meses. Prova disso é que as vendas de motos em outubro registraram alta bem inferior ao número do acumulado dos 10 primeiros meses deste ano. No décimo mês de 2008 foram vendidas 6,297 mil motos no Estado, 5% a mais que o verificado em igual intervalo de 2007, quando foram comercializadas 5,996 mil unidades.

De acordo com o diretor regional da Fenabrave, Paulo César Boscolo, 90% das motos compradas no Estado são adquiridas por meio financiamentos ou **consórcios**, em que a pessoa tem um compromisso por um determinado prazo, fazendo com que a moto seja uma espécie de poupança. "Quando é do interesse do consorciado ele dá um lance e recebe o bem mais rápido do que se for ao final do plano".

Para 2009, Boscolo informa que ainda é cedo para traçar alguma perspectiva sobre o comportamento das vendas de motos e dos veículos de um modo geral. Mas ele adianta que como nos dois últimos anos a comercialização cresceu a índices expressivos, as negociações serão menores se comparados aos anos anteriores.

CLIQUE AQUI PARA LER ESTA NOTÍCIA DIRETO DA FONTE
ENVIAR IMPRIMIR

clipping EXPRESS
Notícia que você quer, Informação que você usa!
http://www.clippingexpress.com.br