

Abrindo aos domingos, revendas tentam desovar estoques de 95

13 NOV 1995

CLAÚDIA GONÇALVES

Para acabar com os estoques de 95 e driblar a crise, muitas concessionárias de Brasília resolveram adotar uma nova política de atuação no mercado. Agora, além dos atraentes descontos, o consumidor ainda pode fazer suas compras aos domingos.

Nas concessionárias Fiat, por exemplo, uma campanha nacional iniciada em junho vem conseguindo bons resultados com a nova tática de vendas. "Quando a campanha começou, queríamos resgatar as vendas", diz o gerente da CVP de Taguatinga, Marco Aurélio Bernardes. "Mas, agora, nossa intenção é mesmo esgotar o estoque de 95", continua.

Por final de semana — aos domingos, a concessionária funciona das 9h às 14h — são vendidas, em média, de dez a 15 veículos na loja e cerca de 50 pessoas freqüentam a concessionária nesses dias. O carro mais procurado ainda é o Uno Mil-le, que tem preços entre R\$ 9.300,00, o modelo mais simples, a R\$ 12.900,00, o mais equipado.

A linha Uno 96, que substituiu os motores carburados pela injeção eletrônica, entrou no mercado em setembro e a linha Tempra chega às lojas no dia 15 de novembro. Já os carros da linha Tipo, atualmente taxados em 70% para importação, devem passar a ser montados no Brasil ainda este ano, tendo uma redução neste índice para 2% apenas.

A entrada dos novos veículos no mercado faz com que as concessionárias queiram acelerar o ritmo das vendas. "Esse acúmulo de carros aconteceu porque a fábrica Fiat manteve a mesma produção, apesar de os pátios ainda estarem lotados", acrescenta Marco Aurélio.

Descontos — "Nossa atual filosofia é girar o estoque para ganhar, mais tarde, na assistência técnica", continua o gerente. Segundo ele, em julho deste ano, a Fiat adotou promoções especiais para as linhas Tempra e Tipo, que são os modelos mais caros da marca, para poder ganhar a concorrência. Um Tempra oito válvulas, do modelo mais completo, cujo preço era R\$ 28.800,00, teve 5% de desconto e passou a custar R\$ 27.300,00. Já o de 16 válvulas teve uma redução de 9,7%, baixando o preço de R\$ 42.000,00 para R\$ 37.800,00. Atualmente, esses mesmos carros podem ser adquiridos por R\$ 36.000,00 e R\$ 25.500,00.

"Estamos nos adaptando à nova moeda", afirma Marco Aurélio. "Até fevereiro, as vendas iam de vento em poupa, mas quando o brasileiro começou a sentir o peso do Plano Real e a notar que os juros bancários estavam em torno de 15% e a poupança dava apenas de 2,5 a 3%, parou de comprar para pagar as dívidas". Foi aí que as concessionárias tiveram de fazer um acordo com fábricas para diminuir a margem de lucro.

O Tipo 1.6, do grupo 4, com direção hidráulica, regulagem de

altura de direção, trava elétrica nas portas, vidros verdes, limpador/lavador de vidro traseiro, vidro traseiro térmico e ar-condicionado, que saía por R\$ 23.600,00, teve desconto de 18,22% e passou a custar R\$ 19.300,00.

Concorrência — Com lojas funcionando também aos domingos, no horário das 8h às 13h, a Orca Veículos promete aquecer suas vendas em plantões durante os meses de novembro e dezembro, no Setor de Indústria, em Taguatinga, e em Goiânia.

"Compensa abrir a loja no final de semana", garante o gerente de vendas especiais, Assis Fernandes. Segundo ele, a concessionária criou, também, o chamado horário nobre, que vai de segunda a sexta, das 18h às 20h. Quem for à loja nesse período tem direito a serviço de buffet. "Esse horário está em fase de experiência, no entanto", alerta o gerente. Caso a idéia seja bem aceita pelo público e renda lucros, será incorporada à empresa.

O plantão de domingo rende, em média, de três a quatro vendas a mais semanalmente, o que ajuda a reduzir os estoques de 95. Hoje, o carro mais vendido da linha é o Corsa. O preço da tabela desse veículo é de R\$ 9.950,00, mas com desconto de 2%, ele fica por R\$ 9.751,00. O mais caro da marca, o Omega CD, motor 168 HP, com opcional de câmbio automático, bancos de couro e vidro solar, que era vendido a R\$ 45.000,00 sai, agora, a R\$ 42.000,00.