

População volta a comprar para investir

Promoções e receio de deixar dinheiro em alguns bancos desviam recursos para o mercado de carros

MARLI OLMOS

Estoques altos, promoções, financiamentos com juros mais baixos que as taxas do mercado financeiro e incertezas sobre a saúde de alguns bancos estão fazendo com que parte dos brasileiros volte a comprar carros como investimento. "Uma certeza eu tenho: eu não corro o perigo de passar pelo que enfrentou o pessoal do Banco Econômico", afirma o empresário Carlos Arthur Dargmann, que acaba de retirar dinheiro de bancos para comprar uma picape S 10, da General Motors. Só para investir.

Dargmann diz que tem "vários" carros. Usa desde o popular Mille até um importado Alfa. Ele topa qualquer coisa. Menos deixar os R\$ 20 mil da picape aplicados. "Achei o carro moderno e bonito", diz. E explica que não usou esse dinheiro especificamente por medo de o banco fechar. O empresário tem contas no Itaú, Noroeste e Banespa. "Mas deixar dinheiro parado é besteira", acrescenta.

O veículo que Dargmann escolheu custa na tabela R\$ 22.500. Mas ele conseguiu um desconto e acabou levando por R\$ 20 mil. Ele tem uma oficina de grande porte no bairro do Tremembé, na Zona Norte de São Paulo. E diz que o movimento caiu 80% desde maio. O desânimo é tanto que Dargmann adotou a piada sobre o novo nome da moeda brasileira. "Agora é Latinha: Lá tinha uma quitanda, lá tinha uma fábrica; mas fechou tudo", ironiza.

Os revendedores afirmam que têm atendido com frequência compradores que vão às lojas não porque precisam de um carro novo ou preten-

dem trocar de modelo. "Muita gente está vindo aqui com dinheiro que tirou de bancos", afirma Munir Faraj, gerente de vendas da Trans-Am, concessionária Chevrolet.

Ou porque, de fato, o mercado está bom para quem pode comprar. A Volkswagen baixou os preços na média de 14%. A promoção deveria terminar na sexta-feira. Mas alguns revendedores resolveram mantê-la. E até conceder abatimentos maiores. Na Primo Rossi, a média de descontos é de 20% — 14% por conta do desconto do fabricante e a diferença a cargo do próprio concessionário.

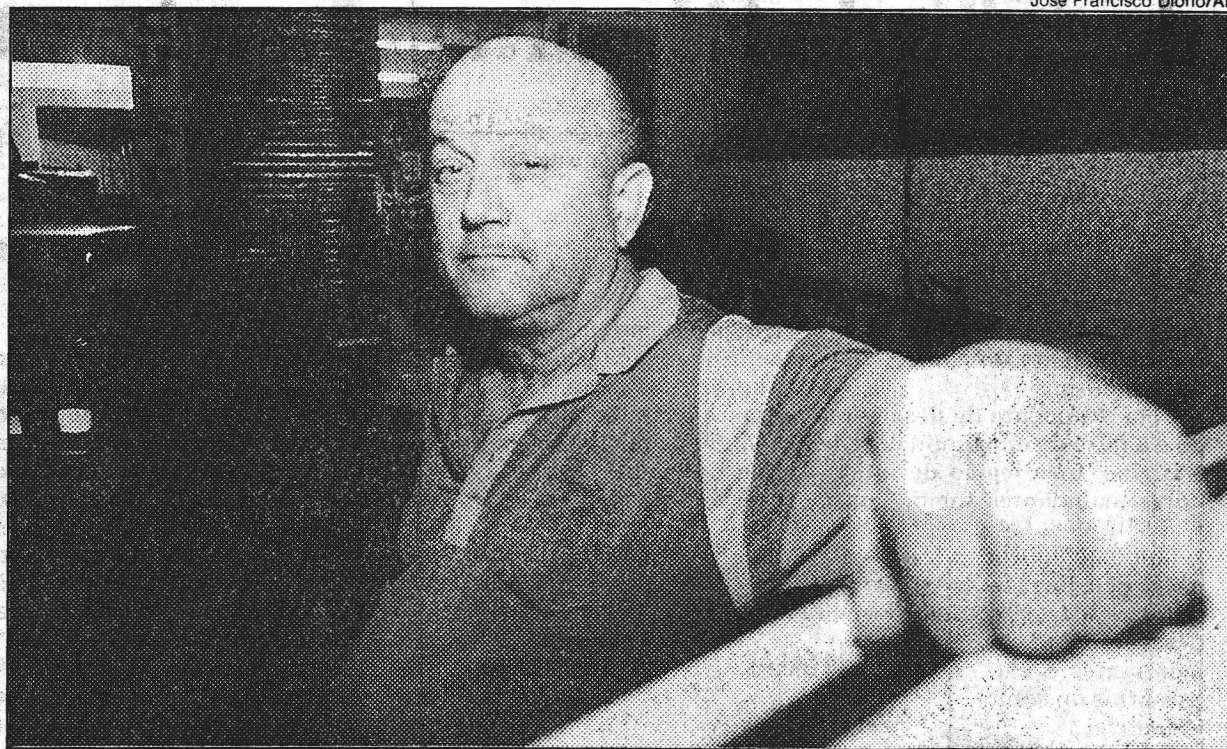
A revenda inovou ainda mais em busca de uma forma de desovar o estoque de carros usados. Oferece um televisor de 14 polegadas com controle remoto para quem levar qualquer carro usado. "Também aceitamos linha telefônica como parte do pagamento", afirma o diretor, Vitório Rossi Jr.

As promoções servem, inclusive, para quem quiser financiar. Todas as montadoras continuam trazendo dinheiro do Exterior para criar seus próprios planos de paga-

mento com prazos de seis, 12, 18, 24 e até 42 meses, com entrada que varia de 30% a 40%. "E tem outro jeito?", justifica o diretor adjunto de marketing e vendas da Ford, Ricardo Strunz.

Dois anos — Na semana passada a Fiat lançou um sistema por meio do qual oferece toda a linha — inclusive seu carro mais simples, o Mille — em pagamento dilatado em três partes: entrada de 40% a 50%, 30% em 24 meses e, no final desses dois anos a parcela que sobrou. Quem adiantar o débito consegue desconto proporcional, que pode chegar a 50% da parte devida. A montadora sugere até que o consumidor comece a pensar em, ao final desses dois anos, usar o carro que comprou como entrada para seu próximo carro novo.

José Francisco Diorio/AE



Carlos Dargmann: "Não corro o perigo de passar pelo que enfrentou o pessoal do Banco Econômico"

Ari Vicentini/AE



Avenida Europa: faixas de promoções tomam conta das fachadas das lojas de carros importados