

Carro novo encalha nas lojas

Coluna - Brasil
Pacote econômico faz cair movimento nas revendedoras, mas lojista acredita que retração dura pouco

Concessionárias vazias depois do anúncio das medidas do pacote econômico do governo. As lojas de carros da cidade, que atravessam um período de mudanças nos preços de veículos a nível nacional, estão enfrentando uma evasão de clientes. Receosos com o aumento do IPI (Imposto sobre Produtos Industrializados) e com as novas taxas de juros, os consumidores adiam temporariamente a realização do sonho de terem um carro novo.

A expectativa das concessionárias, porém, é de que esta seja uma situação provisória. Ainda passando por um período de indefinição, os revendedores de automóveis acreditam que o impacto maior será psicológico e que, depois de superado o medo inicial, as vendas voltem, se

não ao volume normal, pelo menos a um patamar estável.

“O impacto com o repasse do IPI para o valor do veículo não será tão significativo”, garante Roberto Campolina, diretor da Bali Automóveis. “O impacto maior nas vendas virá da diminuição do poder de compra da população”, declara. A Bali sofreu uma redução de quase 80% nas vendas nos últimos dias, mas Roberto acredita que, passado o primeiro momento, o mercado volte a funcionar com uma queda de apenas 30%.

Por enquanto, a maioria das lojas não sabe como será efetuado o repasse do aumento do IPI, calculado em torno de 5%. “A fábrica ainda não se posicionou a respeito, mas o aumento vai refletir nas vendas, com certe-

za”, afirma o diretor da Disbrave, Arivan Evangelista. Segundo Arivan, a procura por veículos está sendo pequena e com as medidas deve cair mais. “Até que os consumidores se acostumem será muito difícil vender”, lamenta.

O otimismo, no entanto, não foi deixado de lado. Para Jailson Guiné, gerente de vendas da Jorlan, a população voltará a consumir assim que o mercado se acomodar. “Hoje as pessoas estão agindo com mais ponderação e esperando para ver o que acontece”, explica. “Os financiamentos estão sendo protelados enquanto não se tem uma situação definitiva, mas as compras à vista, por exemplo, já estão sendo retomadas”.

Distribuição — O comércio de veículos faturou no ano passado

cerca de R\$40 bilhões, somente no setor de distribuição. Este ano, mesmo com as medidas que abalaram o mercado nos dois últimos meses de 1997, a expectativa é de um faturamento próximo a R\$43 bilhões. Independente das mudanças, o setor ainda se mantém estável.

De acordo com os números levantados pela Federação Nacional das Distribuidoras de Veículos Automotores, o segmento de carros e comerciais leves (utilitários, pick ups, etc) movimentou em 1996 aproximadamente R\$1,67 milhão. Até outubro de 1997, o valor anual acumulado alcançou R\$ 1,4 milhão. Desse volume, 61% veio de carros populares (na faixa de R\$ 11 mil a R\$ 14 mil), e 80% dessas compras foram financiadas.