

Nem aumento reduz a especulação com carros

Apesar de um provável novo aumento dos carros, de cerca de 100%, a ser fixado hoje pela câmara setorial de preços da indústria automobilística, dificilmente o mercado se normalizará, com o reaparecimento da oferta de carros zero. "O problema vem de longo tempo e creio que o consumidor terá um novo mercado apenas a partir de 1º de abril", arrisca Alêrcar Burti, presidente da Federação dos Distribuidores de Veículos (Fenábrave).

O que predomina no mercado, tanto de carros novos quanto de usados, são filas de espera, poucas vendas e o reaparecimento do ágio. No Rio, muitas revendedoras vêm praticando um sobrepreço de até 100% para entregar o veículo aos compradores. As indústrias automobilísticas estão com atrasos de até 15 dias nas entregas de veículos às concessionárias do Rio e, na falta, o ágio se multiplica.

A maioria das revendedoras nega a prática, mas, segundo uma pesquisa de preços feita pela Agência Estado na Tom Car, uma

revendedora localizada no bairro da Tijuca, zona Norte do Rio, o ágio chega a superar os 100%. Um Voyage GL do ano é vendido por NCz\$ 970 mil, enquanto o seu preço real é de NCz\$ 450 mil. Um Gol GL custa na mesma loja NCz\$ 800 mil, contra um preço de mercado de NCz\$ 410 mil.

A Besouro, uma das maiores concessionárias do Rio, de propriedade do grupo Monteiro Aranha, não recebe um carro zero há mais de uma semana. "E mesmo assim todo carro novo que entra na loja vai para os consorciados", disse um vendedor que não quis se identificar.

Segundo Alencar Burti, o mercado comportaria 80 mil unidades por mês, mas apenas 57 mil foram entregues em fevereiro, a metade destinada aos consórcios. "Isso tira o carro do varejo, que está comprando também para fazer negócio, isto é, como forma de investimento, pela insegurança provocada por este momento de transição política", justifica ele. "O que vem por aí não deve favo-

recer o pequeno investidor e como eu quero comprar um apartamento a melhor forma que encontrei para valorizar meu dinheiro foi comprando um automóvel", diz a professora Claudia Petroni, que retirou o dinheiro da poupança para adquirir um carro.

Essa tendência é confirmada na "boca" de automóveis de São Paulo (o mercado paralelo de carros), onde os donos de loja constatam que os poucos compradores são investidores que estão tirando dinheiro do over para aplicar na compra de carros seminovos e usados, que são fáceis de vender e dificilmente se desvalorizam. Ainda os negócios com usados, dizem, apresentam queda de 50% nas vendas.

Os números disponíveis, entretanto, são no mínimo curiosos. A produção de veículos do primeiro bimestre teve uma queda de 2,71%, em comparação com o mesmo período de 89, mas as vendas cresceram 4,09%, atingindo o mais alto nível desde o primeiro bimestre de 86, às vésperas do Plano Cruzado.