

Thiago Lasco

thiago.lasco@estadao.com

Avendedora Rita Duarte, da concessionária Ford Mix, no ABC paulista, sabe que precisa de paciência para cumprir a meta do mês. “Antigamente, o cliente fechava negócio na primeira visita. Hoje, ele hesita, com medo de contrair dívidas”, conta. Trata-se de um dos efeitos da crise econômica. Nos quatro primeiros meses de 2016, as vendas da autorizada caíram 40% e houve dias em que nenhum cliente entrou na loja.

Nesses tempos bicudos, a falta de confiança do consumidor na economia afeta as decisões de compra. “Ele vê o desemprego ao seu redor, pensa que pode ser o próximo da fila e não quer gastar”, diz o consultor de mercado Luiz Carlos Augusto, da DDG. “Quando não adia a compra, ele migra para um segmento inferior, ou do novo para o usado.”

Em busca de alívio no orçamento, o professor universitário Fernando Abdulkader trocou seu Cruze por um Up!. “Enquanto o Chevrolet rodava 5 km com um litro de etanol, o VW faz 9,5 km/litro. É uma boa ajuda no fim do mês, e a manutenção também é mais em conta.”

Para sair do vermelho, muitos estão aderindo à chamada “troca com troco”, em que substituem o carro por outro mais barato e embolsam a diferença. Na Sorana, revenda VW na zona norte da capital, isso é comum.

“Um cliente trouxe sua Amarok 2015 e pegou uma Saveiro zero-km, mais R\$ 50 mil em dinheiro”, diz o supervisor de vendas da loja, Robson Mazarini.

Quando a necessidade de capital é maior, a compra a prazo aumenta o troco recebido. “Alguns financiam até 90% do valor. Ainda que os juros das financeiras tenham subido, é mais vantajoso que recorrer ao cheque especial ou ao rotativo do cartão de crédito”, ele pondera.

ESTADO DE NOVO

A procura pelo carro usado aumentou com a crise. De acordo com dados da Fenabreve, federação que reúne as concessionárias, na comparação do primeiro semestre de 2016 com o mesmo período de 2015, os emplacamentos de novos recua-



RAFAEL ARBEX/ESTADÃO

'DOWNGRADE' DE SEGMENTO

Abdulkader trocou seu Cruze por um Up!, de olho nos gastos menores com manutenção e combustível

Crise faz bem aos usados

Alta do preço do 0-km faz crescer procura por **carros de segunda mão**



TIAGO QUEIROZ/ESTADÃO

CHANCE PARA O SEMINOVO

Biarari venceu o medo dos usados e comprou um Sandero 2013. Gastou metade do valor de um similar 'zero'

ram 24,65%, enquanto as transferências de usados caíram menos: 4,4%.

Na VW Sorana, o protagonismo dos usados é claro. “Fechávamos o mês com vendas de 200 novos e 190 usados. Na primeira quinzena de julho, foram 100 novos e 143 usados”, afirma Mazarini.

Os mais requisitados são os

seminovos, com até três anos de uso. Como muita gente vem adiando a troca por um novo, a oferta desses carros foi reduzida. “Unidades de 2014 e 2015 pouco rodadas saem ‘voando’, e chega a faltar produto”, conta o supervisor da Sorana.

Para Luiz Carlos Augusto, essa migração para o usado é, por enquanto, circunstancial.

Mas, se a crise perdurar, a atitude pode se cristalizar em uma tendência de comportamento.

“Pode haver uma mudança de hábito, sobretudo se o consumidor reticente fizer uma boa compra. Se ele for feliz com o seminovo e não tiver problemas, tende a optar por outro usado na troca seguinte.”

É o caso do arquiteto Marcos

Biarari, que sempre preferiu o zero-km, mas, após vender seu Citroën C3, se assustou com os preços dos novos. Escolheu um Renault Sandero Stepway 2013 e teve uma surpresa positiva. “O carro está muito bom e custou a metade de um similar novo. Perdi o medo e, da próxima vez, vou comprar outro usado. Basta saber procurar”, diz.