

Veículo: Portal do Jornal Folha de S. Paulo

Editoria: Veículos

Assunto: Consumidor mais consciente encontra boas ofertas com mercado em crise

Estado: SP

Data: 20 de julho de 2014

Link: <http://classificados.folha.uol.com.br/veiculos/2014/07/1487960-consumidor-mais-consciente-encontra-boas-ofertas-com-mercado-em-crise.shtml>

FOLHA DE S.PAULO

Consumidor mais consciente encontra boas ofertas com mercado em crise

Com três cães e um filho a caminho, a gerente de marketing Camila Borges, 36, vê em um esportivo utilitário a solução para sua necessidade por espaço interno e robustez para o dia a dia.

"Tinha pensado em um Mitsubishi ASX, mas achei o porta malas pequeno para quem está querendo ter uma trupe igual a nossa", avalia.

A busca pelo modelo ideal, que leva em consideração quem oferece mais por menos e inclui muitas contas, já dura quase dois meses.

O adiamento para fechar negócio evidencia o comportamento atual de boa parte dos consumidores, que têm analisado todas as possibilidades antes de assinar o cheque ou assumir as prestações de um financiamento.



Divulgação

Com três cães e um filho a caminho, a gerente de marketing Camila Borges, 36, busca um SUV para a família

CRISE E DESCONTOS

Se por um lado o mercado retraído preocupa os fabricantes, abre boas oportunidades para os compradores.

Os números registrados pela Anfavea (entidade que representa as fabricantes de veículos) não são bons. No primeiro semestre de 2014, houve queda de 7,3% nas vendas de carros de passeio e comerciais leves sobre 2013.

"As fabricantes acabam dando férias coletivas e reduzindo a jornada dos funcionários, pois os pátios já estão cheios. Há uma grande oferta de veículos no mercado, fator que leva à queda de preços", analisa Igor Kalassa, presidente da **4life Sistemas e Soluções**, que presta serviços para concessionárias.

Para encontrar boas ofertas, é preciso pesquisar. A **Folha** consultou 24 concessionárias de diversas marcas localizadas na Grande São Paulo e encontrou não só modelos com descontos, mas também automóveis vendidos com benefícios adicionais.

Algumas marcas têm percebido que o consumidor está mais exigente e indiferente até mesmo à redução do IPI (Imposto sobre Produtos Industrializados), prorrogada pelo governo até o fim deste ano. Descontos e promoções não bastam.

"Talvez a gente espere até as concessionárias oferecerem ofertas mais convincentes, como IPVA grátis ou acessórios que não sejam equipamentos de série. Precisamos de algo que realmente nos empolgue", diz a gerente de marketing Camila Borges.

Ao detectar esse novo comportamento dos clientes, as fabricantes apostam em campanhas mais agressivas. Um exemplo é a Ford, que apesar de ter reajustado alguns preços, anunciou nesta semana novos planos "taxa zero".

Lançado há duas semanas, o novo Renault Sandero não só ganhou equipamentos de série, como teve seus preços de tabela reduzidos, com o claro objetivo de escalar posições no ranking de vendas.

Porém, mesmo com cenário a seu favor, o consumidor deve conter a empolgação. "Ele precisa refletir se está comprando realmente o carro que precisa. É comum, na hora da euforia, adquirir um modelo que não seja o ideal", afirma Igor Kalassa, presidente da empresa **4life Sistemas e Soluções**.

Camila sabe bem como é ser levada só pela emoção. "Comprei um Citroën Aircross totalmente por impulso. No final das contas, não era o aventureiro que eu buscava, mas apenas um carro para cidade".

Mesmo que seja um bom momento para comprar, o valor de venda dos carros zero-quilômetro não deve ser o único fator considerado. Naturalmente, a queda do preço do novo leva modelos usados a uma depreciação.

Neste cenário, investir em um seminovo pode ser uma opção interessante.

Essa é a alternativa encontrada por Paulo Kaneto, 31. O analista de sistemas é dono de um Citroën C3 2011, e cogita trocá-lo por uma versão atual do modelo.

"Praticamente desisti de um zero e devo ficar com um seminovo. O valor que oferecem pelo meu carro é quase R\$ 15 mil abaixo do que eu paguei", lamenta.

Camila deve seguir pelo mesmo caminho. "Quase comprei um Honda CR-V novo, mas aí decidi considerar também os usados menos rodados, que hoje me parecem bem mais atrativos."

USADO NA TROCA

Na pesquisa de preços feita pela **Folha**, a compra do carro zero-quilômetro seria feita na base da troca por um Hyundai HB20 1.6 Comfort Plus 2013.

De acordo com a tabela Fipe, seu valor médio é de R\$ 38.088. A melhor oferta obtida foi feita por uma concessionária Nissan, que ofereceu R\$ 36,5 mil.

No mercado atual, foi uma ótima proposta. Durante a pesquisa, um vendedor da rede Ford disse que é praxe pagar 25% a menos do que a tabela. Ruim para quem vende, bom para quem compra.