AUTODATA

Carro novo ou seminovo? O que clientes pretendem comprar pós-pandemia

Imagem: Divulgação

Leandro Alves
Colunista do UOL
26/06/2020 10h41

Diferentes estudos divulgados nas últimas semanas apontam duas tendências aparentemente conflitantes mas que, diante de um olhar mais atento, podem ser

Dos 1.668 visitantes que responderam a questionário da plataforma 89% afirmaram que pretendem comprar um veículo, novo ou usado. Destes, 84% pretendem fazê-lo ainda em 2020.

A amostragem é pequena, reúne público de 30 a 45 anos e, por considerar somente os visitantes da Webmotors, levanta uma questão: ora, se o visitante está no site de compra e venda de veículos, ele quer comprar um carro, certo?

De todo modo chama a atenção dos que responderam que pretendem comprar um carro o fato de que 68% buscam um usado ou seminovo. Esta pode ser má notícia para as montadoras, que lutam para retomar as linhas de produção e evitar demissões - a Nissan já reduziu seu quadro de colaboradores em Resende, RJ, e a expectativa é que outras fabricantes anunciem cortes ainda em 2020.

Mas a resposta dos frequentadores da Webmotors é uma boa notícia para o setor de autopeças. Uma outra pesquisa, divulgada pela consultoria TCP Partners, projeta mais demanda no mercado de reposição - e, por consequência, mais lucratividade para as fabricantes, que conseguem margens maiores no aftermarket.

A tendência, segundo a consultoria, já começa a ser observada no balanço financeiro de empresas dos Estados Unidos como Cummins e Dana. A frota de seminovos ou usados que o consumidor da Webmotors diz que pretende comprar precisará de reparação e peças.

Mas há um risco para as empresas nesse cenário: com o dólar alto a busca por peças chinesas, que invadiram esse segmento, pode reduzir o crescimento das marcas tradicionais.

Na casa dos 40%. A queda no mercado brasileiro, em junho, recuou para a casa dos 35%, 40%, tanto no mês quanto no acumulado do ano. Uma má notícia pelo patamar elevado, mas boa se olharmos o resultado de maio de 2020 ante maio de 2019, recuo de 75%.

Muita calma. O presidente da Anfavea, Luiz Carlos Moraes, mantém a cautela: o resultado foi inflado pela reabertura de alguns Detran, como o paulista, e o consequente emplacamento de veículos vendidos nos meses passados. Havia autorização para que estes circulassem sem placa por causa da covid-19.

Nivus chegou e junto com ele uma novidade: um portfólio bem simples. São apenas duas versões, Comfortline e Highline, e apenas um pacote de opcional para a primeira. Diretor da fábrica agradece. Resta ver como o mercado vai responder.

Sem previsão. O vice-presidente de vendas e marketing da Volkswagen evitou fazer projeções de volume de vendas. Já não fazia antes, com a covid-19 é que não fará. Mas adiantou: quer o modelo nas primeiras posições do ranking do mercado.

Carro caro. Com a Comfortline custando R$ 85,9 mil, é possível. Os modelos mais baratos estão com demanda menor, aumentando a participação dos mais caros. Uma tendência que requer olhar mais aprofundado nos próximos meses.

**Colaboraram André Barros, Bruno de Oliveira e Caio Bednarski*

** Este texto não reflete, necessariamente, a opinião do UOL.