

## BATTISTELLA

Site: ABTC Seção: Notícias

Jornalista: \*\*\* Data: 22-01-10 Cm/col: 88

Link: <http://www.abtc.org.br/noticias.php?codigo=13459>



[Home](#) | [Destques](#) | [Conheça a ABTC](#) | [Notícias](#) | [Roubo de Carga](#) | [Eventos](#) | [Faixa Reflexiva](#)

### Lojas de caminhões usados reclamam de 2009 e do Procaminhoneiro

**21/01** - O ano de 2009 foi muito ruim para o mercado independente de caminhões usados. Segundo a Federação Nacional da Distribuição de Veículos Automotores (Fenabrave), a retração em relação a 2008 foi de apenas 12%. Mas, nas lojas, há quem garanta ter amargado uma redução de até 70% nas vendas. Para esses estabelecimentos, o Procaminhoneiro é uma "lenda" e até atrapalhou os negócios. Já, nas concessionárias que dão garantia aos agentes financeiros, o ano foi bem melhor e o programa do BNDES foi muito proveitoso.

"Foi um ano meio danado, com queda de 35 a 40%", conta o gerente da EPV Veículos de Curitiba, João Carlos Rosa. "A crise pegou Deus e todo mundo." De acordo com ele, a loja vendia cerca de 30 caminhões por mês em 2008 e, no ano passado, comercializou uma média de 18. Com veículos na faixa de 5 a 10 anos de idade, a maior parte dos negócios é feita por meio de leasing ou CDC. Segundo Rosa, a loja encaminhou 10 propostas de negócios pelo Procaminhoneiro em 2009. "Nenhuma foi aceita. O pessoal vai atrás, mas não consegue. O caminhoneiro não consegue comprovar renda ou então não tem o cadastro aprovado", alega.

Na Brasil Caminhões, em São Paulo, 2009 não foi tão ruim até setembro. Mas, naquele mês, houve uma retração na ordem de 60%, que permanece até hoje, segundo o gerente comercial Anésio Bovolon Junior. "Depois das novas regras do Procaminhoneiro [juros de 4,5% ao ano], os negócios de usados despencaram", alega. Questionado se o programa não ajuda no mercado de usados, ele diz que os bancos "só fazem Procaminhoneiro para zero quilômetro". Sua loja nem está cadastrada no BNDES. "Nem fui atrás, os bancos não liberam mesmo", diz ele que, na quarta-feira (20), tinha 38 veículos em estoque, com idade entre 4 e 23 anos.

Ronildo Silva, da loja Carga Pesada de São Paulo, diz que o Procaminhoneiro é "ficção": "Muita burocracia e pouca praticidade". Ele afirma que, em setembro de 2008, as vendas despencaram 70% e até hoje o mercado não reagiu. A loja tem caminhões com idade entre 5 e 8 anos.

Na JK Caminhões, de Maringá (PR), a retração foi de 40%, segundo o vendedor Alderi João Rorato. Ele diz que a loja também não é cadastrada no BNDES. "No momento não temos interesse. Pouca gente pede [Procaminhoneiro] para comprar usados." Os negócios são feitos por leasing ou CDC. "Essa crise pegou de cheio o caminhoneiro", acredita Rorato.

Já na Bolsoni Veículos, de Nova Prata (RS), as vendas nem foram tão ruins em 2009. "Foi mais ou menos igual [a 2008]. Teve meses ruins e outros melhores. O fim do ano compensou", garante o proprietário André Bolsoni. Questionado sobre o Procaminhoneiro, ele responde: "Nunca mexi com isso. Dizem que para usados não está saindo".

Outro para quem 2009 não foi tão ruim é o vendedor da Marcelo Caminhões de Campinas, Fernando Murgel. "Tivemos uma queda de mais ou menos 15%. O resultado repetiu 2007." Em relação ao programa do BNDES, ele brinca: "Procaminhoneiro para nós é igual a perna de cobra".

RESULTADO FOI MUITO BOM

Contrariando o desânimo encontrado na maioria das lojas independentes, o clima na mineira Viking Center (concessionária Volvo) é de muito otimismo. "As vendas de seminovos foram boas em 2009, com aumento de cerca de 30%. E estão melhores ainda neste começo de ano", afirma a consultora de Negócios, Kátia Emanuela de Figueiredo.

A loja vende seminovos do programa Viking, da Volvo, e outros de grandes frotistas que tinham planos de manutenção. "Fizemos muitos Procaminhoneiros no ano passado", garante Kátia. Como o programa, segundo ela, não é interessante para os agentes financeiros devido aos baixos juros, a partir de novembro os créditos teriam ficado mais restritos. "Os bancos faziam negócios com veículo de até 10 anos. Mas houve muita procura e, como eles não têm interesse [no Procaminhoneiro], restringiram para até 5 anos de idade depois de 30 de novembro. E agora estão restringindo ainda mais", conta.

Segundo a consultora, o Procaminhoneiro também não é interessante para as concessionárias. "As lojas levam até 60 dias para receber a liberação", justifica. No caso de leasing ou CDC, de acordo com ela, a liberação é imediata.

A Battistella Veículos Pesados, concessionária Scania de Curitiba, registrou um aumento de 23% nas vendas de seminovos em relação a 2008. E, para 2010, a expectativa é 43% superior, atingindo a marca de 300 caminhões. Segundo Carlos Gilmar Farias, gerente de seminovos, o Procaminhoneiro foi responsável por 5% dos negócios da empresa no ano passado. "Muita gente que acabou fazendo negócio por outras linhas foi atraída para a loja pelo Procaminhoneiro", afirma.

Para a Julio Simões Seminovos, que só vende caminhões do grupo de logística, 2009 também foi bom. "Houve um grande volume de negócios. Um acréscimo de 30% comparado com 2008", afirma o gerente de vendas, Luiz Wilson. Mas nenhum dos negócios foi feito pelo Procaminhoneiro.

Carga Pesada