

Cuidado antes de optar

Maior variedade de modelos dificulta a escolha do carro certo

Rita Karam
São Paulo

Os brasileiros compraram cerca de 300 mil veículos comerciais leves - picapes, furgões, vans - em 1997. O número é mais que o dobro do registrado no início da década e, segundo o analista de pesquisa de marketing da Ford, Eder Palizei, metade dos compradores desses veículos são proprietários de empresas com menos de 100 funcionários, sendo que 60% atuam no comércio.

Para o diretor da Fiat, David Reis, a tendência é de que, com a expansão de segmentos como transporte de turista e venda porta-a-porta, o setor de serviços tenha participação cada vez maior nas vendas de utilitários. Por enquanto, segundo o gerente de planejamento e marketing da Volkswagen, Luis Muraca, as picapes pequenas são líderes de vendas com 33% do total.

Quem quiser comprar um utilitário hoje, deve estar atento à grande variedade existente. É bom calcular



Fotos: Eliana Assumpção

■ Vantine: "dependendo do volume a transportar, é melhor em pequeno caminhão"

exatamente o volume de carga que se precisa transportar e a agilidade com que isso precisa ser feito. Dependendo desse resultado, pode ser mais vantajoso adquirir um caminhão pequeno.

COMO ESCOLHER - "Dependendo do volume que se tem para transportar é mais barato usar o caminhão porque o abastecimento é feito com empilhadeiras, enquanto que, no caso de utilitários, o trabalho é braçal e será preciso mais funcionários", diz o consultor especializado em logística, José Geraldo Vantine, da Vantine Consultoria em Logística

ca e Gestão Empresarial.

Se a escolha for por um utilitário, o consultor especializado em transportes, Roberto Queiroz, lembra que para produtos leves e volumosos, como flores, pães ou roupas, o recomendado é um carro com teto alto e totalmente fechado. Já para cargas mais pesadas o ideal são veículos mais longos. "Se o objetivo for o transporte de passageiros ou alimentos é bom pensar num carro de boa aparência. Ele fará a imagem da marca", diz Queiroz.

Informações normalmente deixadas para depois da compra também devem ser avaliadas com antecedência: "o valor do seguro, o prazo de garantia e o custo da manutenção", diz Edvaldo do Carmo Oliveira Júnior, sócio da Reves Cap, empresa paulista especializada em revestimento de utilitários.

Os serviços de atendimento ao cliente de algumas concessionárias dispõem de informações prévias que também podem ser úteis na hora de optar entre uma marca e outra, como o custo da manutenção e o valor de uma hora de serviço de seus mecânicos. ■

