

Carro novo mais distante

Depois da euforia das vendas de automóveis, as concessionárias passaram a ser uma das referências mais fortes da crise econômica. As agências estão vazias e os poucos consumidores que pretendem comprar um carro estão inseguros para fechar negócio. A estimativa entre os revendedores não é das mais otimistas para este fim de ano, quando se esperava um crescimento de até 30% nas vendas, não fosse o novo pacote econômico que, entre outras medidas, elevou a alíquota do Imposto sobre Produtos Industrializados (IPI) dos carros populares de 8% para 13%. “Os clientes sumiram. O mercado estava aquecido e a queda pode chegar a 50%, já que a maioria das vendas do setor eram financiadas”, afirmou Marcus Vinícius Teixeira, diretor administrativo da concessionária Fiat Roma.

O impacto das novas medidas econômicas está estampado em números. A taxa de juros para financiamentos de carros novos do Banco Fiat passou de 2,73% para 4,05%, enquanto para veículos usados o índice subiu para 4,75%. Com anúncio do aumento do IPI, os preços dos carros populares sobem em média 5% a partir de amanhã. Para quem pretendia estreiar 98

de carro novo esta foi uma semana decisiva. O médico Ricardo Bergamashi, 26 anos, estava em dúvida ao trocar seu Tipo 94 por um Palio 1.6 zero. Com o 13º salário, mais as economias que fez durante o ano, além do valor de seu carro, ele conseguiu somar R\$ 19 mil. “Mas não sei o que é melhor. Esperar até março para comprá-lo a vista ou financiá-lo para fugir do aumento. O problema são os juros que dobraram. E agora?”, indagou Ricardo.

Juros – O medo dos juros altos e do aumento da alíquota do IPI, que entra em vigor amanhã, deixou os consumidores mais criteriosos na hora da compra. Depois de pesquisar os preços em várias concessionárias, o funcionário público Ismael Cruz, 39 anos, e sua mulher Fátima Tavares, 40, decidiram antecipar a compra de um automóvel. O plano do casal era reservar o 13º salário para aumentar as economias na compra a vista do primeiro carro zero da família. Eles seguiram à risca o que todo economista doméstico recomenda. “Este ano, cortamos os supérfluos, deixamos de viajar para o exterior e economizamos tudo o que podíamos numa poupança. Vou comprar um carro zero antes do aumento”, disse Fátima.

ma, entusiasmada com um Polo estalando de novo, na concessionária Volkswagen Sedan.

Se os clientes estão mais cautelosos, algumas concessionárias diversificaram as alternativas para atrair a clientela. Na revendedora de carros importados Hyundai, na Tijuca, os preços baixaram de 8% a 9%, dependendo do modelo. A promoção vale para compras a vista e financiadas. O Accent GL, um dos modelos mais vendidos, passou de R\$ 23.700 para R\$ 21.400. A van H100, com 12 lugares, baixou de R\$ 35.700 para R\$ 34.800. Mesmo assim, o gerente Rober Soares Campos acredita que as vendas devam cair entre 30% e 40%. Outra medida da concessionária foi a retomada dos consórcios, que não foram tão atingidos pelo pacote. “No mês passado, fechamos 18 cotas. Só até a última terça-feira foram 22”, disse Rober.

Na concessionária Chevrolet Pólux, o clima também é de expectativa. As vendas financiadas passaram a ter reajuste cambial pelo dólar. “Esse tipo de prestação assusta o consumidor. Esperamos que a crise seja passageira”, disse José da Cruz, diretor comercial da Pólux.