

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 Vini- cius Teixeira, diretor administrati- vo da concessionária Fiat Roma.

O impacto das novas medidas econômicas está estampado em números. A taxa de juros para finan- ciamentos de carros novos do Banco Fiat passou de 2,73% para 4,05%, enquanto para veículos usa- dos o índice subiu para 4,75%. Com anúncio do aumento do IPI, os preços dos carros populares so- bem em média 5% a partir de amanhã. Para quem pretendia estrear 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 con- seguiu somar R\$ 19 mil. "Mas não sei o que é melhor. Esperar até março para comprá-lo a vista ou fi- nanciá-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 pes- quisas os preços em várias conces- sionárias, o funcionário público Ismael Cruz, 39 anos, e sua mulher Fátima Tavares, 40, decidiram an- tecipar 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 Fáti-

ma, entusiasmada com um Polo es- talando de novo, na concessionária Volkswagen Sedan.

Se os clientes estão mais caute- losos, algumas concessionárias di- versificaram 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 pro- moção vale para compras a vista e fi- nanciadas. 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 de- vam cair entre 30% e 40%. Outra medida da concessionária foi a re- tomada dos consórcios, que não fô- ram 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 expec- tativa. As vendas financiadas pas- saram a ter reajuste cambial pelo dólar. "Esse tipo de prestação as- susta o consumidor. Esperamos que a crise seja passageira", disse José da Cruz, diretor comercial da Pólux.