



As tentações no Mercado de Carros: o que você precisa saber antes de financiar um automóvel

José Guilherme Silva Vieira

Há mais de uma década, a compra de um carro novo era um motivo de grande satisfação por parte dos consumidores, não apenas pela alegria da aquisição e pela utilidade do carro em si, como também pelo status proporcionado. Não raro, ouvia-se dizer que a pessoa em questão havia “vencido na vida”, melhorado de posição social. Tais afirmações são compreensíveis quando levamos em consideração as difíceis condições de acesso ao crédito para a aquisição de automóveis em outros tempos.

As mudanças observadas nas condições de financiamento, desde a implantação do Real, favoreceram uma rápida mudança nesse panorama. De 1990 para cá, assim como se deu com a popularização dos celulares, a frota de veículos cresceu significativamente, mais do que dobrando a quantidade de veículos fabricados anualmente (hoje, são produzidos mais de um milhão e setecentos mil carros a cada ano).

Financiamentos em 24, 36, 48 e agora em até 60 vezes - com ou sem entrada - permitiram a aquisição de veículos novos pelas classes médias e até média-baixa. Tal fato pôde ser observado também devido à postura, outrora conservadora do brasileiro, quando o assunto era financiamento. O brasileiro pós-real, não se preocupava mais com a instabilidade da economia (embora houvesse fortes motivos em o fazer) e assumia posições de grande comprometimento de renda com as aquisições.

Reflexo dessa postura pró-financiamento foi o aumento da inadimplência verificado no período. Os descontroles têm diversas causas, mas sem sombra de dúvida, a maior parte dos casos de inadimplência se deve a causas que não estavam previstas: desemprego, encarecimento do custo de vida etc. É bom atentar para esse último fator: quando você planeja um financiamento de longo prazo com pouca folga no orçamento, pode acabar estrangulado pelo aumento dos demais custos de vida (o aluguel que sobe, os alimentos, o vestuário etc.) pois, se não houver folga no momento de aquisição do automóvel financiado, você acabará tendo que realizar cortes em outros custos para se ajustar ao aumento de preços desses produtos ao longo dos anos.

As facilidades para os financiamentos não pararam de aumentar. Primeiramente, em conjunto com o alongamento de prazos de financiamento, reduziu-se o montante exigido para a “entrada” - que anteriormente era de 20 ou 30% do valor total - para cerca de R\$ 1000,00. Posteriormente, assistiu-se a um sem número de anúncios com entradas simbólicas de até R\$ 1,00. As condições não deixaram de melhorar desde então: de entrada Zero, passou-se agora a prometer inclusive o valor da entrada em algumas concessionárias: “Damos R\$ 2000,00 de entrada pra você”, venha. Talvez, nesse caso, fosse mesmo mais apropriado utilizar o mote “apareeeeeçam”, bastante difundido entre os curitibanos, para se referir ao assunto.

Que fique claro, “não existe almoço grátis” quando o assunto é economia. Todas as facilidades estão embutidas no financiamento, disfarçadamente. A entrada facilitada estará diluída no financiamento (e encarecida pelo acréscimo de juros). IPVA “grátis”, ar condicionado, trio elétrico, tanque de gasolina cheio, seguros, rodas de liga leve, pintura metálica, taxas de emplacamento etc. serão cobrados, com juros, do consumidor em várias prestações. Se o conjunto de benefícios oferecidos pelo vendedor for grande, não hesite: barganhe o preço do automóvel porque ele estará acima do que vale.

Se esses acessórios fossem dados, o que nos impediria de ir até uma concessionária e retirar apenas estes “de graça”, sem o carro ou o financiamento junto? Já parou para pensar?

Há, porém aqueles desavisados que acreditam que tudo está sendo, benevolentemente, “doado” pelo vendedor. Nesse caso, convém esclarecer as estratégias utilizadas pelas revendedoras para convencer as pessoas a comprarem:

1. No caso de veículos novos, é comum haver uma supervalorização de seu usado para iludi-lo (você acha que está ganhando, porque já lhe ofereceram menos por ele). Nesse caso, o vendedor passa a diferença que ele lhe “deu” no usado para o preço do novo, sem que você perceba (para ele, elas por elas, pra você, fica a ilusão de ganho). Isso acontece porque o primeiro preço do veículo novo que ele lhe forneceu, estava alto o suficiente para permitir usar dessa estratégia. Tente barganhar, mesmo assim, o preço do novo. Se ele resistir em reduzi-lo, é sinal de que a estratégia entrou em ação. Negocie.

2. No caso de veículos usados, além dos perigos de se adquirir um em lugar qualquer, você ainda corre o risco de estar pagando pelo financiamento mais caro! Por isso, pesquise. Os vendedores, freqüentemente trabalham com mais de um banco ou financeira nesses casos. Ao fechar o negócio, eles procuram empurrar o financiamento mais caro primeiro, pois existe uma comissão de parte do financiamento que é dada a eles por essas instituições financeiras. Assim sendo, quanto mais caro ficar o financiamento, maior será a comissão da revenda. Se você ameaçar desistir em cima da hora, pode aparecer uma outra condição mais favorável para você (de outra instituição financeira com a qual eles trabalham). Isso acontece porque entre ganhar menos com um financiamento mais barato e não ganhar nada, ele prefere a primeira opção.

Devido a essas comissões, aliás, vê-se muitas vezes uma mudança na postura dos vendedores. Entre vender à vista para um “chato” que só quer descontos (e que, portanto, inviabilizam grandes ganhos) e vender a prazo para um dócil comprador “mão aberta”, ele prefere o segundo. Mas, ainda é o primeiro que leva vantagem nas negociações. De posse de dinheiro vivo, nem pestaneje: seja agressivo na barganha de preços, pois eles estarão altos o suficiente para englobar as benesses aos que vão financiar (às quais você poderá adquirir à vista com o que economizar na transação).

Fique de olho bem aberto.

A JANELA ECONÔMICA é um espaço de divulgação das idéias e produção científica dos professores, alunos e ex-alunos do Curso de Economia das Faculdades Integradas Santa Cruz de Curitiba.

- Cada artigo é de responsabilidade dos autores e as ideias nele inseridos, não necessariamente, refletem o pensamento do curso.

- O objetivo deste espaço é mostrar a importância da formação do economista na sociedade.