

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.