

Financiamento de automóveis populares cai 20,9% em março no Piauí

Atual cenário econômico está interferindo nas vendas e consumidores devem ponderar todas as despesas

02/05/2016 07:23h

Tweet

O financiamento de veículos populares no Piauí sofreu uma queda no começo do ano em comparação a mesma época em 2015. Segundo dados da Unidade de Financiamentos da Cetip, do total de automóveis leves comprados no Estado, o financiamento de carros novos e usados sofreu uma baixa de 20,9% no mês de março, enquanto que a venda de motos financiadas decaiu cerca de 34%. A queda maior foi na venda de crédito de veículos pesados, que caiu 45,5%.



Foto: Elias Fontenele/ODIA

A queda de financiamento acaba afetando diretamente o mercado de automóveis, visto que as vendas a crédito são a principal forma do consumidor ter acesso a este bem. “A queda de vendas aconteceu porque o dinheiro em circulação está mais difícil. A questão do financiamento, se piora e cai, por tabela afeta a venda, porque a maioria dos carros são vendidos através de financiamento e, se o financiamento fica mais difícil, é obvio que repercute na venda”, esclarece o economista Stefano Lopes.

Para ele, este cenário está acontecendo em decorrência da crise econômica e política que está afetando o país há alguns anos. “A crise está afetando tudo, inclusive a venda de carros. A gente vê as estimativas de redução de vendas e isso acontece levando em conta todo o contexto. Carro e moto, geralmente, as pessoas compram financiados e o juros está subindo, fazendo com que a prestação do veículo fique mais cara e isso dificulta a compra do carro”, afirma.

“O poder aquisitivo está diminuindo em decorrência da inflação; então, sobe o preço das coisas acima do que o salário mínimo vem subindo, e então cai o poder de compra do consumidor. Outro fator que piora essa situação são as taxas de juros, que estão subindo e o desemprego aumentando. Ou seja, é uma série de variáveis econômicas que estão piorando”, acrescenta.

O financiamento do carro é uma responsabilidade grande para o consumidor e, diante da crise, é algo que deve ser pensado. Segundo Stefano, o carro é o bem de consumo mais caro e que exige um ônus financeiro muito grande. “Devido a isso, o consumidor deve pensar muito antes de decidir financiar um carro, sobretudo em decorrência da subida do preço do carro pela inflação e do aumento da taxa de juros que influi diretamente no aumento da prestação. Ou seja, o consumidor deve colocar tudo na ponta do lápis”, pondera o economista.

Este impacto das prestações do financiamento do veículo, na renda do consumidor, acaba afetando tanto a venda de carros novos como seminovos. “Os dois subiram o preço e as taxas de juros. Então, é importante o consumidor ter em mente que, se ele realmente está disposto a adquirir o carro, ele deve estar atento a alguns detalhes. O carro usado, geralmente, tem uma manutenção mais frequente, enquanto que as taxas de juros para o carro novo são mais baratas do que para o carro usado. O carro usado pode até ser mais barato, mas por conta das taxas de juros, ele acaba saindo mais caro. Então, acaba não compensando. Outra coisa importante é o quanto que você vai financiar. Quanto maior a entrada que você der, menores vão ser as parcelas”, aconselha Stefano.

Consultora alimentícia opta por consórcio e revela vantagens da modalidade

Adquirir um carro por consórcio foi a escolha da consultora alimentícia Nathalya Silva, de 32

anos. Como seu trabalho de vistoria de restaurante exige que ela tenha um carro para se locomover, ela estava à procura de um veículo com um melhor custo benefício e que se adequasse ao seu ritmo de vida.



Foto: Elias Fontenele/ODIA

“Eu usava o carro da minha mãe, mas tive que devolver; por isso, estava com pressa para comprar meu carro e a opção melhor que encontrei foi tentar o consórcio. Eu dei um lance de 50% no valor total do veículo e então fui contemplada”, explica Nathalya, que está há quinze dias com seu veículo seminovo.

O consórcio, de acordo com ela, foi a melhor escolha de compra. “Como eu tinha um bom dinheiro disponível para o lance, as parcelas acabaram ficando mais baixas”, afirma.

Mas para chegar ao ponto de efetuar a compra, a consultora alimentícia conta que pesquisou muito, durante um mês. “Eu andei em muitas concessionárias de veículos novos e seminovos, cheguei até a reservar um carro novo, mas então optei por um seminovo que se encaixou nas minhas exigências”, esclarece.

Como cliente, Nathalya notou que a crise de vendas de veículos está sendo benéfica para quem está à procura de um carro. “Nas concessionárias que eu fui, os vendedores falavam

que a procura estava baixa e isso fazia com que as concessionárias baixassem o preço dos carros para atrair os clientes”, conta.

Por: Aldenora Cavalcante - Jornal O DIA