

20/01/2015 -- 00h00

No Paraná, venda de motos recua acima da média nacional

Estado emplacou 11,65% menos motocicletas em 2014; setor espera estabilidade neste ano



No País, foram emplacadas 1.429.692 unidades, o que representou recuo de 5,7% sobre 2013



Leandro de Oliveira acaba de tirar uma motocicleta após um ano e meio pagando o consórcio

O segmento de motocicletas no Paraná registrou queda nas vendas acima da média nacional, em 2014. Enquanto foram emplacadas 50.964 unidades em 2013, no ano passado o número ficou em 45.024 no Estado, recuo de 11,65%, de acordo com a Associação Brasileira dos Fabricantes de Motocicletas, Ciclomotores, Motonetas, Bicicletas e Similares (Abraciclo). Nacionalmente, o emplacamento de 1.429.692 unidades representou recuo de 5,7% sobre 2013. A produção de motocicletas também caiu 9,3%.

O resultado do Paraná se aproxima do índice geral da região Sul, a que mais sentiu os impactos negativos vividos pelo setor, com um recuo de 10,8% nos licenciamentos entre 2013 (146.814) e 2014 (130.889). Concessionárias em Londrina confirmam que o ano passado foi de dificuldades e projetam um 2015 apenas estável. O gerente comercial da Kalla's Moto (Honda), Valdecir Scarcelli, ainda não fechou o balanço de 2014, mas acredita que deva acompanhar a queda registrada nacionalmente. Para ele, o contexto econômico influenciou na decisão de compra dos clientes.

"Tivemos um outubro ótimo em vendas, mas novembro e dezembro difíceis. Nós esperávamos o uso do 13º salário como entrada, mas esse ano a gente percebeu que o pessoal não respondeu a esse apelo", afirma. Mas o mês de janeiro está surpreendendo o gerente, com a

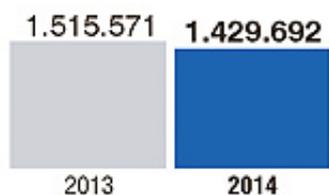
DESACELERADAS

Motos vendem menos em 2014



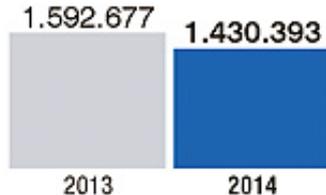
VENDAS NO VAREJO

unidades



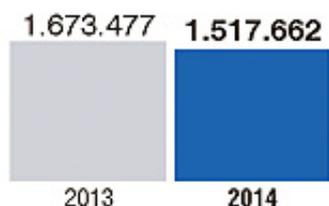
VENDAS NO ATACADO

unidades



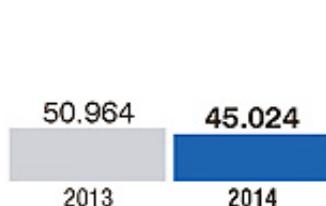
PRODUÇÃO

unidades



EMPLACAMENTOS NO PARANÁ

unidades



Fonte: Abraciclo

Folha Arte

retomada do fluxo de pessoas na loja. Com o estoque reforçado, Scarcelli se diz confiante na melhora do desempenho.

"Entendemos que tem crédito na praça e condições a gente tem buscado", declara. César de Oliveira, gerente da PB Motos (Yamaha), conta que houve empate no volume de vendas entre 2013 e 2014, com aumento de cerca de 15% apenas nos consórcios. Com cinco lançamentos previstos pela marca em 2015, Oliveira nutre a expectativa de uma expansão de 10% neste ano, no entanto, teme o quadro nacional. "A gente sabe que o desenho está mais para negativo, especialmente para a região Sul", pondera. Segundo ele, os primeiros 15 dias de janeiro esboçam certa recuperação. "Não está aquecido, mas

também não está estagnado".

Antônio Marcos Grigonis, gerente de vendas da Blokton (Honda), aponta os feriados em virtude da Copa do Mundo e o clima tenso durante o processo eleitoral como complicadores para o desempenho em 2014.

"Novembro teve queda e dezembro empatou; nossa expectativa (em 2015) é pelo menos fazer o número do ano passado", estima. Na opinião dele, alguns fatores, como o aumento do preço do combustível, podem colaborar com o setor, uma vez que muitas pessoas preferem trocar o carro pelas motos.

Planejamento

Muitos clientes têm procurado as concessionárias para levantamento de preços, mas também há os que se prepararam para fechar negócio agora. É o caso do empresário Altair de Abreu, que acaba de adquirir uma moto de baixa cilindrada de R\$ 7,6 mil e vai pagar R\$ 300 por 36 meses. "O banco fez exigência e eu paguei a entrada. A gente tem que se organizar e se adaptar ao sistema", acredita.

Já Leandro de Oliveira acaba de tirar uma motocicleta após um ano e meio pagando o consórcio, considerado por ele a melhor opção. "Se a pessoa se planejar, o consórcio é uma boa opção porque para financiar sai o dobro da parcela", indica ele. A comerciante Janete dos Santos está levantando preços de motos para a filha, mesmo diante da situação econômica conturbada. "Não está fácil, tem que fazer um planejamento bom", finaliza.