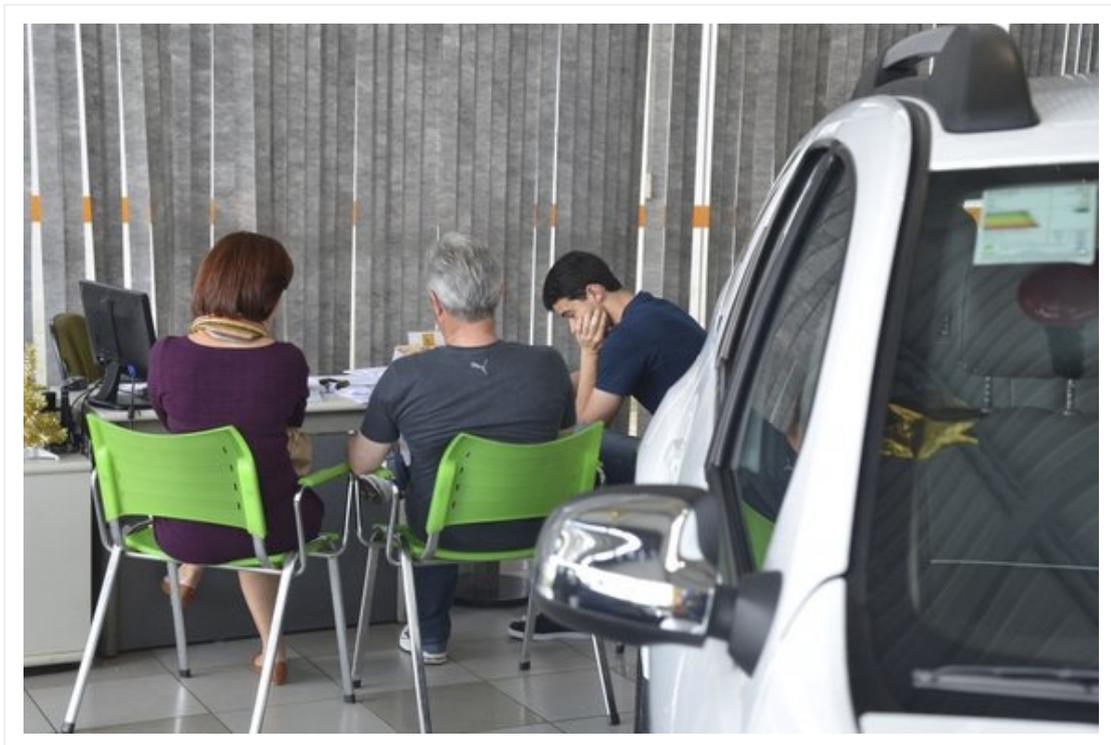
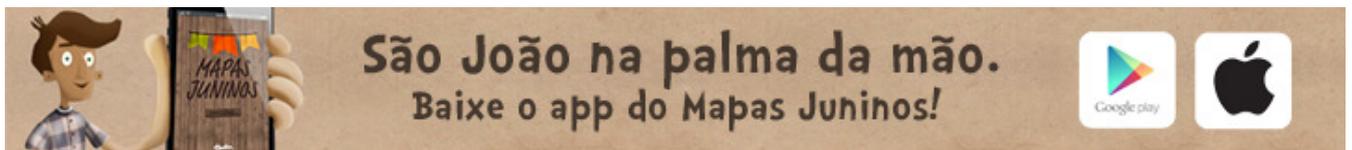


Concessionárias oferecem até R\$ 10 mil em descontos após queda nas vendas

Há redução de cerca de 18% nas vendas, no acumulado de janeiro a maio, em comparação ao ano de 2014

Naiana Ribeiro
(naiana.ribeiro@redabahia.com.br)



O setor automobilístico tenta escapar da queda nas vendas agravada pela crise econômica do país. Com paralisações na produção de algumas fábricas e pátios lotados, a alternativa das lojas e montadoras para conquistar o consumidor é a de se dedicar a promoções, incluindo brindes como emplacamento e seguro grátis, além de acessórios.

Com uma queda de aproximadamente 18% nas vendas, no acumulado de janeiro a maio quando comparado ao mesmo período do ano passado, o mercado da Bahia tem seguido a mesma tendência do setor em nível nacional. A constatação é da Federação Nacional de Veículos Automotores (Fenabrave-BA). "Normalmente os quatro primeiros meses do ano são fracos de vendas, mas este ano a queda está acentuada. O ano deve fechar com uma queda de 15%", revela o vice-presidente da Fenabrave-BA, Luiz Pimenta.

Segundo ele, o momento é caracterizado por promoções ainda mais arrojadas. “As concessionárias, em conjunto com as montadoras, estão com os pátios abarrotados de veículos. Isto também motiva às paralisações na produção das indústrias, para adequar a produção ao mercado. As liquidações são reais e serão cada vez mais frequentes”, diz.

Pensando em aproveitar os descontos oferecidos pelas lojas, a técnica em enfermagem Jamile Cerqueira de Carvalho, 22 anos, comprou um Fox Trendline por R\$ 37,5 mil e dividiu em 48 vezes. “Fechei os olhos para a crise e meti a cara. As promoções me fizeram ir até lá e encontrei mais brindes do que o anunciado. Ganhei uma película”, comemora.

Promoções

Entre as promoções das marcas em Salvador estão descontos de até 48 meses sem juros, entradas menores e taxa de juro zero. “Isto tem feito com que as vendas não estejam tão fracas. Para o consumidor, este é um momento bom para fazer a compra. As lojas fecham qualquer negócio”, complementa Pimenta, que também é economista de formação.

Segundo os dados mais recentes da Associação Nacional dos Fabricantes de Veículos Automotores (Anfavea), no acumulado do ano foram fabricados 881,7 mil veículos, com baixa de 17,5% sobre os primeiros quatro meses do ano passado. A queda na produção foi puxada pelo segmento de caminhão, que reduziu em 45,2% o ritmo no período.

A associação também registrou a adição de 6,8 mil carros aos pátios das fábricas e concessionárias, totalizando 367,2 mil unidades. “A tendência é a de que sejam feitos novos anúncios de férias coletivas, layoffs e outras medidas para adequar o nível de produção à demanda do mercado”, diz Luiz Moan, presidente da Anfavea. Diante da complicação do cenário, a projeção da Anfavea é que a produção de veículos ficará 10% menor em 2015, com a montagem local de 2,8 milhões de veículos.

Concessionárias

Distribuidora de carros da Volkswagen, a estratégia da Baviera é oferecer modelos com taxa zero, além de atrair clientes com consórcio e, inclusive, fazer com que os clientes deem seus carros antigos de entrada. “Os clientes estão inseguros. De abril a maio, tivemos uma queda de vendas de 30%. Além de brindes, estamos abertos a negociações”, afirma o supervisor de vendas da Baviera Mateus Pontes.

Nas distribuidoras da Peugeot Mercic e Danton, a redução nas vendas também foi drástica. A solução, além de oferecer taxa zero para o consumidor, foi trazer descontos de R\$ 2 mil a R\$ 10 mil. “Tivemos uma queda de 30% nas vendas do ano passado para este ano”, assegura o gerente comercial Luciano Aragão. Dentre os descontos (veja ao lado), ele destaca o Peugeot 208 versão Active, que estava por R\$ 49,99 mil no mês passado e está por R\$ 42,99 mil.

Com preços de R\$ 3 mil a R\$ 5 mil menores, a Nissan Eurovia resolveu dar atenção especial aos clientes com consórcios contemplados. “Por conta desta bolha no mercado, estamos de olho nestes clientes, sobretudo os que ainda não retiraram o bem”, revela o gerente Sérgio Domingues.

Na Cresauto, distribuidora da Fiat, os vendedores também estão fazendo de tudo para fechar a compra. “Fazemos questão de valorizar o cliente que entra na loja, para que ele só saia com o carro em mãos”, diz o supervisor de vendas Diego Silva.

Apesar do decréscimo de 35% nas vendas com relação ao ano passado, a loja focou promoções nos modelos populares. “Estamos aceitando entrada de 20% e financiamento de até 48 meses”, diz.