



Correio de Uberlândia | Capa

Volume de vendas de veículos cai até 40% em Uberlândia

Autor não informado 06/07/2016 18:36:52

[adicionar à lista](#)

[fechar](#)

Assim como ocorre em todo o País, o volume de vendas de veículos automotores novos caiu em Uberlândia no primeiro semestre de 2016 no comparativo com igual período de 2015. Na cidade, de acordo com pesquisa feita pelo CORREIO de Uberlândia entre concessionárias, a redução no percentual de vendas chegou a 40%. No País, a queda geral foi de 25%, segundo a Federação Nacional da Distribuição de Veículos Automotores (Fenabreve).

Das 11 revendedoras de veículos de Uberlândia ouvidas pela reportagem do CORREIO, nove apresentaram números negativos de vendas nos seis primeiros meses de 2016. No Brasil, em números absolutos, de acordo com dados da Fenabreve, nesse mesmo período, foram vendidos 983.599 veículos novos, entre carros, caminhões e ônibus, em todo o território nacional. Já as vendas no primeiro semestre de 2015 chegaram a 1.318.984 unidades. O resultado em 2016 é considerado pela federação o pior desde 2006.

Vendas de veículos novos

Queda no 1º semestre de 2016

▶ NO BRASIL

Redução de

25%

▶ EM UBERLÂNDIA

Redução de até

40%

(levantamento feito
pelo CORREIO de
Uberlândia)

Número de vendas

▶ EM 2015

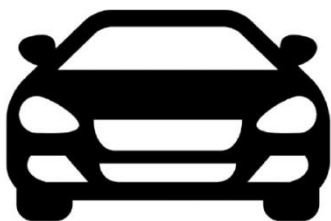
1.318.984

veículos

▶ EM 2016

983.599

veículos



O gerente comercial de uma concessionária local Marcelo Medeiros afirmou que o volume de vendas de veículos novos em Uberlândia está em queda desde o segundo semestre do ano passado e que as expectativas são conservadoras para o segundo semestre de 2016. A queda neste ano, no caso da empresa dele, chegou a 26%. “A montadora tem ciência do problema e reduziu as

metas”, afirmou.

Em junho, houve uma recuperação do comércio, de acordo com gerente de vendas de outra marca na cidade Reginaldo Couto. Contudo, ele disse que não foi o suficiente para recuperação do índice em 2016 e, até agora, teve 40% menos vendas no ano se comparado ao volume de comercializações do primeiro semestre de 2015. “O consumidor está com medo. Temos clientes com bom perfil de compra, mas eles preferem esperar a reação da economia”, disse.

Na empresa de Marco Endrigo, também em Uberlândia, apesar do primeiro quadrimestre ter sido de redução na comercialização de veículos em seu estabelecimento, os últimos dois meses foi de reequilíbrio das vendas. “O segundo semestre é incerto. Vamos continuar com preço agressivo no modelo de entrada e taxas mais baixas, além de oferecer vantagens para o cliente para segurar a queda (nas vendas)”, afirmou.

Medo de novas dívidas é o maior problema, diz economista

O economista Thiago Ávila apontou o medo de assumir novas dívidas como a principal causa da crise no comércio de veículos novos, ainda que a redução do crédito seja significativa e também influencie nesta redução de comercializações no setor.

O especialista afirmou também que essa estagnação cria um ciclo, que reduz investimentos e empregos e trava a economia. “Mas nem tudo é definitivo. Indicadores ainda prematuros mostram uma melhora em 2016, mas acredito que a economia volte a reagir só em 2017”, afirmou.

Como alternativa, Ávila indicou o **consórcio**, até mesmo para quem tem pressa na aquisição de um veículo. Além das taxas mais baratas, o valor que seria usado na entrada no financiamento do carro, por exemplo, pode ser usado em lances para tentar receber o bem mais rapidamente, diz o economista.

Comércio de caminhões também tem diminuição na cidade

Dentro do setor de veículos, a venda de caminhões foi estável nos últimos meses em âmbito nacional, segundo a Federação Nacional da Distribuição de Veículos

Automotores (Fenabreve). Contudo, em Uberlândia, de acordo com levantamento feito pelo CORREIO de Uberlândia em revendedoras, a redução no volume de comercializações dos veículos pesados chegou a 30%.

A maior redução foi verificada na empresa cujo setor de vendas é gerenciado por Marcos Franklin Bandeira. Ele afirmou que as vendas dos caminhões dependem de demanda de trabalho e, com a economia no País em crise, o mercado esfria. “Promoções não atraem, é uma venda mais racional. O que fazemos é reduzir margens de lucro para tentar atrair clientes”, disse.

[LER NOTÍCIA DIRETO DA FONTE](#)