

economia

Vendas de veículos zero km no RS têm leve queda

Foram comercializados 42.106 veículos no 1º trimestre, um recuo de 2,17% ante o mesmo recorte do ano passado

/INDÚSTRIA AUTOMOTIVA

Cássio Fonseca

cassiof@jcrs.com.br

Os primeiros meses do ano para o mercado de veículos zero quilômetro foram de retração moderada quando comparados com 2025, com uma largada negativa e uma recuperação na sequência. Nesta quinta-feira, o Sindicato dos Concessionários e Distribuidores de Veículos no Estado do Rio Grande do Sul (Sincodiv-RS) divulgou o balanço do 1º trimestre e apontou para um desempenho característico, com janeiro e fevereiro abaixo e março liderando os números do período.

O presidente do sindicato, Jefferson Fürstenau, destaca que o prejuízo deve ser recuperado em abril, mantendo o bom rendimento do último mês. No ranking geral, o Rio Grande do Sul é o 10º colocado dentre os estados brasileiros.

Ao todo, foram comercializados 42.106 veículos, o que representa uma queda de 2,17% ante o mesmo recorte do ano passado. A grande discrepância foi na comparação com o acumulado nacional,



TÂNIA MEINERZ/JC

No Brasil, houve um aumento de 16,09% no comércio de veículos novos

que registrou um crescimento de 16,09%.

Fürstenau explica que, diferente do resto do Brasil, o fluxo normal de trânsito e consumo no Estado só costuma se recuperar totalmente no final de fevereiro. Esse cenário se exemplifica pelo crescimento mensal dos gaúchos de março para fevereiro, que foi de 38,6%, já alinhado com os 36,86% do País.

Outro ponto levantado pelo presidente é que, em janeiro e fevereiro de 2025, o Estado ainda recebia fortes investimentos

para recuperação pós-enchente, o que movimentou artificialmente o setor automotivo na época. Em 2026, esse estímulo não existiu.

O carro-chefe do setor segue sendo os automóveis, que lideraram a recuperação de março com 9.018 unidades vendidas – 50,45% a mais que fevereiro. No total do trimestre, foram 21.188 vendas. Mesmo assim, em nível de Brasil, a variação acumulada ficou bem atrás, com alta de 1,12% “contra” 18,11%.

No ranking, o Estado encerrou o trimestre na 6ª posição na-

cional, mas o presidente projeta que, em abril, irá recuperar a 5ª posição, que é costumeira, superando o Rio de Janeiro. A diferença bruta foi de 48 vendas a menos que o estado fluminense, que comercializou 700 automóveis a mais que os gaúchos em janeiro.

E quanto aos gargalos, os veículos de duas rodas seguem como dor de cabeça. Não significa que o Estado não cresceu, mas sim que está abaixo da média brasileira, já que ocupa apenas o 19º lugar no ranking nacional do segmento. Neste primeiro trimestre, a alta gaúcha foi de 9,96%, enquanto o Brasil subiu 20,61%. Essa queda vem desde 2015, explica o presidente.

Os principais fatores, conforme Fürstenau, são a carga tributária, já que o Rio Grande do Sul é o único estado da região Sul que ainda cobra IPVA para motos de baixa cilindrada (menos de 200 cilindradas), ideais para o transporte urbano; um fator cultural de resistência ao uso da moto, muitas vezes associada ao perigo, principalmente no Interior do estado, onde a força do agronegócio ainda é “refratária a mudanças”, mantendo o uso do cavalo para a lida

no campo em vez de adotar a motocicleta, como ocorreu em outras regiões do País; e o poder aquisitivo do consumidor gaúcho, que possui um ticket médio mais elevado quando comparado a outras regiões e acaba preferindo a compra do automóvel.

Os comerciais leves também preocupam. Mesmo com um mês de março positivo, a variação do trimestre, ante 2025, foi de 17,61% de queda. O Brasil cresceu 6,12%. O motivo é simples: a crise no agronegócio, que vem sofrendo com estiagens e tragédias climáticas. “Precisamos de uma intervenção do governo federal com o socorro para os nossos agricultores”, conclui o presidente.

Por fim, ele destaca o trimestre dos eletrificados, entre veículos e comerciais leves. Foi a primeira vez que um trimestre emplacou mais veículos 100% elétricos que híbridos, muito por conta da guerra no Oriente Médio. Nos números, o crescimento foi impressionante, com 114% no trimestre, totalizando 5.218 unidades vendidas. Os veículos 100% elétricos puxaram a fila com uma alta de 193,08% pelas 2.670 unidades comercializadas.

Fábrica de equipamentos acústicos investe R\$ 12 milhões em nova unidade

/INDÚSTRIA

Ana Stobbe

ana.stobbe@jcrs.com.br

A DB Tecnologia Acústica, empresa de fabricação de equipamentos acústicos, como amplificadores e caixas de som, investiu R\$ 12 milhões em uma nova unidade administrativa e fabril. O prédio, que foi inaugurado no dia 3 de março, tem 3,3 mil metros quadrados de área construída na cidade de Vera Cruz, no Vale do Rio Pardo, onde o empreendimento se localiza desde 2007, quando deixou Santa Cruz do Sul para crescer.

“Já tínhamos comprado a área e pensávamos em fazer a construção do novo prédio em 2019. Mas chegou a pandemia, que nos fez congelar o projeto, tudo ficou sem data definida. Até que a demanda cresceu muito em 2021 e 2022. Não teve mais saída, teríamos que construir ou locar um prédio maior, porque faltava espaço físico”, conta o diretor da empresa, Gerson Werner.

Ficha técnica

- **Investimento:** R\$ 12 milhões
- **Estágio:** Concluído
- **Empresa:** DB Tecnologia Acústica
- **Cidades:** Vera Cruz
- **Área:** Indústria

Com o novo prédio, a DB Tecnologia Acústica dobrou de tamanho, passando de 1,5 mil metros quadrados e hoje ela tem 3,3 mil metros quadrados. Com uma capacidade ampliada, é esperado um aumento de 30% no faturamento em 2026, ano em que a empresa celebra seus 25 anos.

Na planta, são produzidos todos os equipamentos, desde o projeto inicial até a montagem – com exceção dos alto-falantes, que são desenvolvidos pela empresa, mas cuja fabricação é terceirizada. Futuramente, é possível que, mesmo essa atividade, seja realizada pela própria marca. Os projetos são, em sua maio-



DB TECNOLOGIA ACÚSTICA/DIVULGAÇÃO/JC

Novo prédio abriga estrutura industrial e administrativa e foi inaugurado no dia 3 de março

ria, personalizados sob demanda. Entretanto, alguns produtos de maior saída, conforme Werner, são mantidos em estoque, mas com a possibilidade de serem ajustados de acordo com as

preferências dos clientes.

Hoje, a empresa é responsável pelos sistemas de som de locais como os parques temáticos Snowland e Acquamation, ambos em gramado, do Theatro São

Pedro e do Centro de Eventos da Federação das Indústrias do Estado do Rio Grande do Sul (Fiergs). Em nível nacional, os principais clientes são igrejas evangélicas de diferentes denominações.