

As vendas de veículos devem cair 0,43% neste ano, de acordo com projeções feitas hoje (6) pela Federação Nacional da Distribuição de Veículos Automotores (Fenabreve) na capital paulista. Neste ano devem ser comercializadas 4.906.418 unidades. No caso dos automóveis e veículos comerciais leves, deve haver decréscimo de 6,91%, com previsão de 3.312.116 unidades vendidas

De acordo com balanço divulgado pela Fenabreve, o número total de automóveis vendidos no país em 2014 caiu 6,76% ante 2013, com 5.161.116 unidades comercializadas contra 5.535.398 no período anterior.

Em dezembro de 2014, as vendas cresceram 21,29%, com a comercialização de 516.437 unidades ante 425.798 em novembro. Na comparação com dezembro do ano anterior, quando o comércio desses veículos chegou a 515.890 unidades, houve alta de 0,11%.

Quando analisadas somente as categorias de automóveis e comerciais leves, o setor registrou aumento de 26,35% no total das vendas em dezembro, ante novembro de 2014. Na comparação com dezembro do ano anterior, houve crescimento de 5,25% e, em todo o ano de 2014, queda de 6,91%.

Segundo o presidente da Fenabreve, Alarico Assumpção Júnior, os resultados de 2014 se devem ao fato de que o ano foi atípico. “Foi ano de Copa do Mundo e eleições. Também tivemos dificuldades econômicas, com o Produto Interno Bruto (PIB, soma de todos os bens e serviços produzidos no país) estagnado. Automóvel precisa de PIB para alavancar. A isenção de tributos nos ajudou durante um determinado momento”, disse ele.

Assumpção ressaltou que as preocupações para este ano são os juros altos e a volta da cobrança do Imposto sobre Produtos Industrializados (IPI). “Um ponto positivo para o setor em 2015 é já ter conhecimento de mercado e regras que vigorarão. Em 2014, perdemos quase 60 dias em virtude da espera de anúncios do governo. Este ano, o cenário não é o pior.”

Sobre possíveis demissões no setor e o alcance desses ajustes nas concessionárias, ele disse não acreditar que haja picos de demissão nas distribuidoras. “Somos mais de 8 mil pontos de venda no Brasil. Naturalmente, temos que adequar nossas atividades. Se a concessionária tem um patamar de resultado que não pode dar sustentação às suas atividades, a concessionária terá que fazer adaptações”. Segundo ele, não há nenhuma negociação quanto a isso, e as demissões dependerão de cada grupo ou loja.

Fonte: [Agência Brasil](#), em 06.01.2015.