



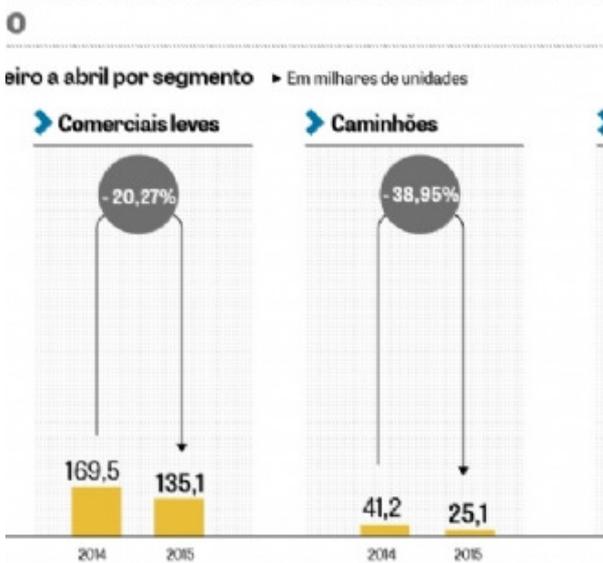
## Concessionárias podem fechar mais de 800 pontos e demitir 40 mil no ano

DCI - São Paulo/SP - HOME - 06/05/2015 - 05:00:00

Autor não informado

06/05/2015 - 05h00

Juliana Estigarríbia



São Paulo - Em meio à queda sistemática das vendas de veículos, uma parcela significativa da rede de distribuição estaria disposta a entregar o negócio. No entanto, diante do endividamento generalizado, até o final do ano, 10% das concessionárias podem fechar as portas.

"O setor da distribuição atravessa uma fase muito difícil e, se o quadro persistir, podemos ter 40 mil demissões em 2015", afirmou nesta terça-feira (5) o presidente da Federação Nacional da Distribuição de Veículos Automotores (Fenabrave), Alarico Assumpção Jr.

Somente nos quatro primeiros meses do ano, das 8 mil concessionárias instaladas no País, 250 fecharam as portas. Cerca de 12 mil dos 410 mil funcionários do segmento foram demitidos.

Considerada o elo mais pressionado da cadeia, a rede de concessionárias tenta se manter com um capital de giro cada vez mais restrito. Segundo estimativas de mercado, nas grandes cidades o concessionário precisa de cerca de R\$ 10 milhões para operar o negócio, levando em conta questões como estoques, aluguel do ponto e até marketing e publicidade.

Para o presidente da consultoria automotiva MA8 Management Consulting Group, Orlando Merluzzi, a rede de distribuição é peça-chave para que a indústria automotiva consiga atingir as suas metas.

Isso porque, além de "vitrine", a concessionária é um condicionante para que o consumidor compre um veículo em sua cidade. Segundo Merluzzi, as montadoras precisam gerenciar a descapitalização e endividamento da rede em meio a um cenário de pressão do mercado para reposicionamento dos preços.

"As marcas que forem mais bem-sucedidas na gestão da rentabilidade das suas redes, nos próximos três anos, sairão mais fortes dessa crise e terão posição de destaque na retomada do mercado", explica.

De acordo com estudos da MA8, cerca de 25% das concessionárias do País estão à venda, porém, sem compradores. "Não há interessados porque o investimento é altíssimo e, o retorno, muito menor", revela.

Para o presidente da Fenabrave, é possível verificar problemas em todos os portes de concessionários. Por segmento, a situação é mais grave em motocicletas e entre automóveis e comerciais leves, já que o nível de fidelidade no pós-venda é bem mais baixo do que em caminhões.

Merluzzi destaca que a burocracia para encerrar as atividades de uma concessionária é muito grande, levando até seis meses para resolver todas as pendências, principalmente com a montadora. "Caso as marcas não cuidem de sua rede, terão um passivo incalculável para enfrentar", explica.

Revisão das projeções

A Fenabrave revisou pela segunda vez no ano a projeção de vendas para 2015. Após prever uma queda de 10% no início de fevereiro, agora a entidade prevê um recuo de 18% dos emplacamentos.

"Não esperávamos que o desempenho da economia ficasse no patamar atual", justifica Assumpção Jr. Segundo ele, fatores como queda real do poder de compra, restrição ao crédito e aumento do desemprego impactam diretamente a rede de distribuição.

A diretora da MB Associados e responsável pelas projeções da Fenabrave, Tereza Maria Dias, acrescenta que os bancos estão mais restritivos. "As famílias estão endividadas e o crédito ficou ainda mais escasso", conta a economista.

Para o presidente da Fenabrave, a economia vive uma insegurança. "O principal fator que nos afeta é falta de confiança do consumidor para adquirir um veículo", avalia.

A projeção da entidade para o ano só deve ser atingida caso as vendas no segundo semestre apresentem melhora, já que a queda acumulada é superior a 18%. "Historicamente, a segunda metade do ano costuma registrar desempenho melhor do que o primeiro. Passando a fase dos ajustes fiscais, esperamos uma reação da economia", declara Assumpção Jr.

O dirigente ressalta ainda que o Festival do Consorciado Contemplado, criado em conjunto por montadoras, concessionárias e administradoras de **consórcios**, pode destravar cerca de 60 mil emplacamentos no período de vigência do programa, de 45 dias.

"Estamos otimistas com o programa", diz Assumpção Jr.

Caminhões

O segmento de veículos pesados sofrerá a maior queda de mercado em 2015. Segundo a Fenabrave, os emplacamentos de caminhões devem encerrar o ano com um recuo de 41% e, o de ônibus, de 21%.

"Sem PIB, o País não investe e o setor não vende caminhões", explica Assumpção Jr. A Fenabrave trabalha com um recuo da atividade brasileira em 1,4% neste ano.

O dirigente acrescenta que as propostas apresentadas ao BNDES para a compra de caminhões vêm caindo substancialmente. Porém, ele afirma que a resposta da categoria é mais rápida aos estímulos do que o segmento leve. "Caso os investimentos em infraestrutura voltem a crescer, as vendas apresentarão retomada ainda neste ano", acredita.

[http://www.miti.com.br/ce2/?a=noticia&nv=\\_JX8-F82ZG3GCvA7d5EMHQ](http://www.miti.com.br/ce2/?a=noticia&nv=_JX8-F82ZG3GCvA7d5EMHQ)