

Abril foi fundo do poço, diz Anfavea

[Tweet](#) [Recomendar](#) [Imprimir](#)



Após tombo de 19% nas vendas, associação espera por meses melhores

PEDRO KUTNEY, AB



Moan: esperança de meses menos ruins à frente

“Abril foi difícil e esperamos que maio e junho também sejam, mas não extremamente difíceis como foi o mês passado”, disse Luiz Moan, presidente da associação dos fabricantes de veículos, a **Anfavea**, ao avaliar o atual cenário **domercado interno brasileiro**, após a pronunciada retração de 19% nas vendas acumuladas dos

quatro meses de 2015 em comparação com o mesmo período de 2014 – que também já não foi um ano bom.

- Veja [aqui](#) as estatísticas da Anfavea

Com esse pensamento – e para não puxar as expectativas ainda mais para baixo como já fizeram algumas montadoras, consultorias e a associação dos distribuidores, a Fenabrave –, a Anfavea manteve inalteradas as projeções para 2015 inteiro, com estimativa de queda de 13,2% do mercado total de veículos em relação a 2014, para algo em torno de 3 milhões de unidades emplacadas. “Revisamos nossas previsões no mês passado já calculando que o segundo trimestre seria difícil como está sendo”, disse Moan.

Até agora, esta é a estimativa mais otimista, já que mesmo esperando por um segundo semestre mais aquecido todas as outras previsões partem de retração mínima de 15% e vão até 19%, como é o caso da Fenabrave, que no início desta semana rebaixou o as expectativas de desempenho.

POTENCIAL

O nível de 893,6 mil veículos emplacados de janeiro a abril está abaixo até do verificado no resultado acumulado dos mesmos quatro meses de 2009, quando foram vendidas 909 mil unidades. Mesmo assim, Moan acredita que será possível vender a média de 263,5 mil veículos/mês nos próximos oito meses para atingir a projeção da Anfavea. O dirigente confia na provável aprovação integral do ajuste fiscal promovido pelo governo para trazer de volta a confiança do consumidor, que ao mesmo tempo será atraído às concessionárias por muitas promoções e descontos das montadoras.

Uma dessas ações é o Festival do Consorciado Contemplado, lançado há duas semanas pela Anfavea em conjunto com a Associação Brasileira dos Administradoras de Consórcios ([Abac](#)), com o objetivo de estimular o cliente de consórcio que já foi contemplado a usar seu crédito para comprar o veículo. “Será uma grande alavanca”, espera Moan. Dezoito montadoras já aderiram ao programa com oferta de descontos variados. A Volkswagen, por exemplo, oferece bônus de R\$ 500 para qualquer contemplado, ou de R\$ 2 mil se for do seu próprio consórcio. A Fenabrave calcula que a primeira fase da campanha tem potencial para vender de 50 mil a 60 mil novos veículos nos próximos 45 dias.

Moan destaca que o desejo de compra de um automóvel segue em alta, citando o desempenho do mercado de usados, que na contração do segmento de zero-quilômetro cresceu 2,2% no primeiro quadrimestre do ano. “Isso significa que o consumidor continua a querer um veículo, mas por contingência parte para o seminovo”, diz. Com o mesmo raciocínio, ele também lembra que em abril foram vendidas 82 mil novas cotas de consórcio para aquisição de veículos.

O tombo nas vendas em abril, quando foram emplacados apenas 219,2 mil veículos, em recuo de 6,6% sobre março e de 25,2% ante o mesmo mês de 2014, foi justificado pelo presidente da Anfavea pelo número menor de dias de venda. “Se tivéssemos em abril os mesmos dias úteis de março o desempenho teria sido bem melhor”, avaliou, apontando que a média diária do mês passado foi de 11,5 mil, contra 10,7 mil no período anterior. Para isso, Moan turbinou a média ao considerar somente 19 dias úteis em abril, quando na verdade foram 20, o que faria o índice recuar para 10,9 mil, parecido com março. “Temos de considerar a ponte na segunda-feira (20) que antecedeu o feriado do dia 21, quando praticamente não houve movimento, isso sem falar do Rio de Janeiro, que teve feriado municipal na sequência e assim a semana inteira ficou sem atividade produtiva”, explicou.