

Incentivos e queda de juro vão elevar venda de carro em 2024

SETOR AUTOMOTIVO

PÉ NO ACELERADOR

Concessionárias preveem alta de 12% nas vendas, com juro menor e programa do governo

O BRASILEIRO DE VOLTA AO VOLANTE

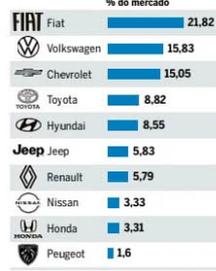
Vendas crescem 11,3% em 2023 (Automóveis e comerciais leves) Início da queda de juros e programa de incentivo para carro popular influenciaram setor



VEJA OS DEZ VEÍCULOS MAIS VENDIDOS EM 2023



AS MARCAS QUE MAIS VENDERAM EM 2023



Com a perspectiva de queda de juros e maior oferta de crédito, as concessionárias de veículos projetam crescimento de 12% nas vendas de automóveis e comerciais leves este ano na comparação com 2023, somando 2,4 milhões de unidades. Mesmo com a projeção de um avanço menor do Produto Interno Bruto (PIB), o setor automotivo prevê desempenho mais positivo. — Acredito que no meio do ano vamos refazer as projeções para mais do que os 12% de crescimento nas vendas que estamos estimando agora para automóveis e comerciais leves. Para caminhões, pre vemos crescimento de 10% nas vendas e para ônibus, de 20% — afirma José Maurício Andreta Júnior, presi-

dentente da Federação Nacional da Distribuição de Veículos Automotores (Fenabrave), que representa as concessionárias. No ano passado, influenciado pelo início do ciclo de queda de juros e pelo programa temporário de descontos para compra de carro popular, entre junho e julho, as vendas somaram 2,1 milhões de unidades, com alta de 11,33% em relação ao ano anterior. Em um sinal do impacto do comportamento dos juros no segmento, as vendas do segundo semestre foram 33% maiores do que as do período de janeiro a julho. A taxa básica de juros passou de 13,75% ao ano para 11,75% ao longo do segundo semestre. Ainda assim, atualmente, apenas 30% dos veículos vendidos são financiados. No passado, quando o custo do crédito era menor, essa fatia já chegou a 70%. Considerando apenas au-

tomóveis de passeio, as vendas somaram 1,7 milhão em 2023, alta de 9,13% em relação a 2022. No ano passado, o governo criou um programa temporário de descontos para veículos para estimular as vendas, especialmente nos “carros de entrada”, veículos com preços entre R\$ 70 mil e R\$ 80 mil. Ao menos 125 mil veículos foram vendidos entre junho e julho, dentro deste programa. No total, o programa liberou R\$ 1,8 bilhão para baratear o preço dos veículos novos. Na modalidade dos “carros de entrada” foram destinados R\$ 800 milhões. Os descontos, que variavam de R\$ 2 mil a R\$ 8 mil, foram dados a veículos com valores até R\$ 120 mil.

MOBILIDADE VERDE Para este ano, Andreta Júnior avalia que, além da maior oferta de crédito e dos juros mais baixos, iniciati-

ção de receita para as empresas. Toda vez que adquirir um bem de capital, a indústria pode abater o valor nas declarações futuras de Imposto de Renda de Pessoa Jurídica (IRPJ) e de Contribuição Social Sobre o Lucro Líquido (CSLL). Isso é feito ao longo dos anos, mas com as máquinas adquiridas a partir de 2024, o abatimento poderá ser feito em duas etapas: 50% no primeiro ano, 50% no segundo. — Toda a cadeia foi consultada para o programa, que vai trazer escala reduzindo a ociosidade e a renovação da frota. Com a importação, corremos o risco de desnacionalização da indústria nacional. Com escala, há inclusive a possibilidade de reduzir um pouco o valor dos carros de entrada, que atualmente está entre R\$ 80 mil e R\$ 70 mil. Vejo todas as condições se formando para um bom ano — disse Andreta, lembrando

que o mercado de trabalho está se recuperando, o que ajuda a recompor a renda dos brasileiros.

MAIS INVESTIMENTO

A equipe do Bradesco BBI avalia que o projeto de “depreciação acelerada” enviado ao Congresso tem modificações relevantes em comparação com a versão preliminar desse programa. Inicialmente, a expectativa era depreciar totalmente o investimento em um ano e não em dois anos como proposto agora. — O limite de R\$ 3,4 bilhões em benefícios fiscais para o programa de depreciação acelerada em 2024 poderia resultar em R\$ 20 bilhões em investimentos adicionais”, afirmaram Victor Mizusaki e equipe.

O presidente da Fenabrave avalia que é possível ampliar vendas e reduzir preço: — O brasileiro quer comprar carro zero com tecnologia. Se trouxermos um pouco mais para baixos valores de R\$ 80 mil a R\$ 70 mil dos veículos de entrada, alargamos as vendas. Tem que ter carro com margem menor (para a montadora), o que reduz ociosidade e gera mais emprego. Milad Kalume Neto, diretor de desenvolvimento de negócios da consultoria Jato do Brasil, diz que um dos pontos positivos é que o Mover focou em motores híbridos em geral, e não só em eletrificados puros: — O programa ampliou as possibilidades de Pesquisa e Desenvolvimento. Isso pode trazer novas tecnologias, como por exemplo a utilização de hidrogênio líquido nos postos a partir do etanol. É a elevação do imposto sobre elétricos importados é um incentivo à produção local. Embora os juros ainda estejam altos no Brasil, o Mover traz previsibilidade no médio prazo, o que dá estabilidade ao investidor.

Veículo: Impresso -> Jornal -> Jornal O Globo - Rio de Janeiro/RJ

Seção: Economia Pagina: 11