

FENABRAVE PR

SINCODI

NEWS

O News é o informativo mensal da Fenabrave-PR e Sincodiv-PR destinado a todos os proprietários e colaboradores de concessionárias do Estado do Paraná.

*"Compre em concessionária.
Compre com segurança.
Respeite as leis de trânsito.
Preserve sua vida."*



Divulgação: Complexo Ayrton Senna / Renault

Empresários do setor da distribuição aguardam lojas lotadas em março e já preparam estoques

Mesmo com a queda nas vendas de veículos no Paraná em janeiro, equivalente a 20%, e resultados também inferiores previstos para fevereiro, os concessionários de veículos no Estado preparam-se para as últimas semanas com IPI reduzido, já que, conforme anúncio do ministro da Fazen-

da, Guido Mantega, o imposto não será prorrogado. Segundo os empresários do setor, a procura pelo veículo zero quilômetro deve crescer 21% nesse período e as lojas devem ficar lotadas. Detalhes sobre essas informações e entrevistas com concessionários podem ser conferidos no texto da *página 03*.

Despertando desejos

Isso mesmo. Nós, concessionários de veículos, trabalhamos com os sonhos, desejos e a imagem que os nossos veículos podem produzir no consumidor e para ele. Em marketing isso quer dizer "satisfazer as necessidades dos clientes, presentes e futuras, através de produtos/serviços existentes ou novos, identificando necessidades e criando oportunidades".

Por isso que toda a cadeia produtiva de um veículo é tão complexa, desde a criação de um novo modelo e escolha do seu nome até a chegada do produto nas mãos do cliente, por meio do convencimento do vendedor e da melhor negociação da concessionária. Lembrando que o próprio vendedor, bem como o dono da concessionária, também precisam ser convencidos de que o produto que representam é o melhor!

Conhecer o veículo é o principal fator desse convencimento. Saber qual sua eficiência, desempenho, segurança, carga, durabilidade, manutenção, robustez, economia, entre outros, faz com que, tanto carros como ônibus, sejam desejados, almejados e conquistados.

Cada dia que passa, novas criações estão sendo desenhadas com o intuito de oferecer o que há de melhor para as pessoas. Tanto é que até os tratores possuem hoje um design compatível com a aspiração do seu futuro dono, além de ser o mais eficaz para com o seu destino.

Entretanto, além disso tudo, é preciso estar barato, oferecer as melhores condições de compra, dar descontos e brindes, ter prazo, ser dedicado e conhecer os desejos de todo e qualquer cliente que entre porta adentro.

Mas, convencidos que somos, oferecemos isso e muito mais, e ainda sabemos que fazemos nosso melhor. É por isso que nossas lojas estão sempre movimentadas em todas as localidades do Estado, que nossos produtos são desejados, que o fluxo de interesses só aumenta dia sim, dia também, e que a cada dia, mais um novo sonho está sendo pensado para nossos sonhadores, os clientes, que por sua vez, somos nós também! Afinal, quem não gostaria de ter na garagem um Eos 2010!

Boas vendas, boas compras e bons sonhos a todos!

*Juarez Gazola Picanço
Diretor da Fenabrave-PR, do
Sincodiv-PR e da Luson Veículos*



Rimuner Consultoria

Consultor Marcelo Munerato

Desde 1983 atuando no setor Automotivo



41 8808-0850
marcelo@rimuner.com.br
twitter.com/MarceloRimuner

Treinamentos Presenciais para Concessionárias Autorizadas:

- *Vendas de Alta Performance*
- *Excelência em Atendimento*
- *Oratória para Vendas*
- *Excelência em Televendas*
- *Capacitação em Liderança*
- *Liderança: Gestão de Pessoas*
- *Introdução à Calculadora HP12C*
- *Análise Econômica e Financeira (básico)*
- *Gestão de Fluxo de Caixa (novo)*
- *Crédito e Cobrança (novo)*

Consultoria:

- *Gestão Comercial e Pessoas, Processos e Gestão Financeira.*

41 3527-8491
www.rimuner.com.br

Rimuner Consultoria



Concessionários de veículos do Paraná prevêm crescimento de 30% no fluxo das lojas

Nem deu tempo de o ministro da Fazenda, Guido Mantega, anunciar o fim da redução do IPI (Imposto Sobre Produtos Industrializados) para veículos flex, que os concessionários de veículos do Paraná já estão em contato com as montadoras para verificar encomendas e atender a demanda. De acordo com o diretor-geral da Fenabrave-PR e presidente do Sincodiv-PR, Luís Antônio Sebben, além da movimentação nas oficinas - devido ao período de férias, no qual as pessoas aproveitam para fazer revisões e manutenções nos automóveis -, as lojas já demonstram também aumento na visitação para a compra do carro zero quilômetro. "As vendas de janeiro caíram 20% no PR, mas os consumidores já começaram a visitar as lojas nesses primeiros dias de fevereiro para pesquisar preços e modelos com intuito de comprar e aproveitar as últimas semanas de descontos do IPI para veículos flex. Acreditamos que o aumento da visitação deve chegar a 30% até o final de março", explica.

Em relação às vendas, o dirigente das entidades explica que o mês de fevereiro poderá apresentar queda nas vendas por ser um mês com menos dias úteis. "Além disso, na Grande Curitiba, as concessionárias não irão abrir nos domingos, assim como em janeiro, a fim de preservar o descanso dos colaboradores e dirigentes nesse período de verão", afirma.

Entretanto, para março, as perspectivas são as melhores. "Os concessionários avaliam que as vendas possam subir cerca de 21%, se formos comparar com os meses de março, junho e setembro de 2009 - períodos que findavam a redução do IPI no ano passado", contabiliza. Por isso, Sebben conta que as concessio-

nárias já estão requisitando às montadoras um número maior de veículos para aumentar os estoques dos modelos mais procurados.

Na Cia. de Automóveis Slaviero, concessionária da qual Sebben é superintendente, está estimado um crescimento de vendas em torno de 20%. Desse total, cerca de 50% de participação é devido aos carros de entrada como o Ford KA e Fiesta. "Entretanto, os modelos Focus e Fusion também são bastante procurados", conta.

O Gol, o Fox e o Voyage são os modelos Volkswagen mais procurados nas concessionárias da marca, em Curitiba. Segundo Marco Rossi, diretor da Servopa, a linha popular deve ser incrementada nos estoques. "Esses modelos representam 65% dos veículos flex na concessionária e, até o final de março, é possível que as vendas aumentem cerca de 35%", diz Rossi.

Carlos Kucinski, diretor da TVL Mitsubishi, explica que os veículos flex da marca chegam à concessionária e logo são vendidos, tais como a Pajero TR 4 e a Pajero Sport. Por isso, a dica de Kucinski é para que o cliente interessado em veículos Mitsubishi não deixe para última hora. "Como ainda estamos trabalhando com estoque baixo, saberemos sobre o aumento da produção pela montadora após o Carnaval. Devido à procura, há possibilidade de faltar alguns modelos", explica.

Serviço

Até 31 de março será mantida a redução do IPI para veículos flex de até 1.000 cilindradas em 3%, voltando a 7% após essa data. Os modelos de até 2.000 cilindradas permanecem em 7,5% até o final do 1º trimestre, voltando à casa dos 11% em 1º de abril.

Próximos Cursos

"Como planejar as vendas de novos e usados - Autos" - 09, 16 e 23 de março

"Comunicação entre responsáveis e equipes" - 04, 11 e 18 de março



www.universidadefenabrave.com.br
(11) 5582-0030 / 0063

Verão é tempo de... marketing promocional

Em passagem por pelo menos 15 praias de Santa Catarina e Paraná, o Projeto Verão da China Motors está levando, até os clientes, testes-drives da nova Towner. A ação promocional surpreendeu o diretor da concessionária, Marcos Luiz Farias. "Até a metade de janeiro efetuamos mais de 20 testes-drives e 18 propostas de aprovação de crédito para compra", afirma.

O objetivo da concessionária é divulgar a empresa, inaugurada em 2009, e a marca Towner. Segundo Farias, esse comportamento em relação ao marketing é uma característica de gestão. "Nossa empresa tem uma visão de que o marketing é uma ferramenta essencial para alavancar as vendas, bem como, divulgar nossos produtos", conta, ressaltando que a China Motors está presente nas mídias televisiva e escrita, e agora há uma proposta de médio prazo para iniciar projetos sociais.

Farias explica que a China Motors é uma empresa que nasceu com visão totalmente aberta ao mercado em que



atua e perfil arrojado. Procura oferecer ao mercado, produtos de qualidade com preço bem acessível, além de oferecer satisfação no atendimento ao cliente.

Funcionário deve usar EPI quando função for insalubre

A legislação brasileira de proteção ao trabalho determina que, aos trabalhadores que exerçam atividades laborais em locais aonde são constatados existência de periculosidade e insalubridade, é obrigatória a utilização de E.P.I. - Equipamento de Proteção Individual. Portanto, o empregador é obrigado a fornecer ao empregado o equipamento de proteção individual previsto para o local de seu trabalho, devendo, no ato da entrega do mencionado equipamento, exigir do trabalhador assinatura em recibo, para arquivamento no setor de Recursos Humanos, bem como efetuar fiscalização para a efetiva utilização dos equipamentos.

Na hipótese de que o trabalhador não esteja utilizando de forma adequada o equipamento de proteção individual, ele deverá ser advertido por escrito, e, caso haja na empresa C.I.P.A., tal ocorrência deverá ser comuni-

cada por correspondência ao presidente da comissão.

No mesmo sentido, em recente decisão, a 5ª Turma do TRT-PR (Processo 99564-2006-657-09-00-6, relatora des. Nair Maria Ramos Gubert) entende que a recusa do trabalhador em usar equipamento de segurança exclui responsabilidade da empresa.

O entendimento da 5ª Turma do Tribunal Regional do Trabalho da 9ª Região (Paraná), por maioria de votos, confirmou decisão de primeiro grau a qual entendeu não caber indenização por acidente de trabalho quando há culpa exclusiva da vítima que, embora tenha recebido material de segurança, mesmo tendo ciência de que não poderia realizar o serviço sem as precauções devidas, o realizou.

**Texto fornecido pelo Departamento Jurídico do Sincodiv-PR*

Você sabia que ...

... além da falta do uso do cinto de segurança, também são infrações de trânsito: arremessar água em pedestres com o veículo; evadir-se em pagar pedágio; deixar de dar preferência a pedestre que não concluiu travessia; transitar com velocidade inferior a metade da máxima para a via; usar buzina entre 22h e 6h; conduzir motocicleta transportando criança menor de sete anos; dirigir o veículo com o braço do lado de fora; e dirigir veículo com apenas uma das mãos.

Fonte: Detran/PR - Tabela de infrações e suas penalidades

Aldo Lúcio Bertoldi com a filha, Isabele e o amigo, Bruno Marchesini.



Setor em luto

Paraná perde o primeiro dirigente do setor da distribuição de veículos e o fundador de diversos grupos de concessionárias

Filho de João Bertoldi e Elvira Clivelaro Bertoldi, Aldo Lúcio Bertoldi nasceu em 1931 e, como sempre brincavam os colegas concessionários, foi batizado com gasolina e crismado com óleo diesel.

No dia 24 de janeiro desse ano, aos 78 anos, o motor parou de roncar. Entretanto, percorreu longos caminhos e fez parte de muitas histórias. Em 1964 foi eleito o primeiro diretor-presidente da Arvetiba - Associação de Revendedores de Veículos de Curitiba, entidade da qual ajudou a fundar. Um ano depois, passou a se chamar Abrave - Associação Brasileira dos Distribuidores de Veículos Automotores e, até 1989, quando a entidade torna-se Fenabreve - Federação Nacional da Distribuição de Veículos Automotores, Aldo Lúcio Bertoldi permaneceu na diretoria.

A contribuição desse homem para a cadeia automotiva foi iniciada em 1943 com a Bertoldi e Razera Máquinas e Equipamentos. Em 1959, ele foi contratado pela Cia. de Automóveis Slaviero como gerente de vendas. Um ano depois, ele ganhou uma viagem para Detroit para conhecer a Ford Mundial por ter conquistado o título de campeão de vendas. Em 1968, auxiliou na fundação da Dipave Veículos e, em 1975, criou a Savana junto com Darci Francisco Casagrande (falecido em 23 de novembro de 2009).

Em 1995, Bertoldi aposentou-se por problemas de saúde. Mas a jornada não terminou. Em 1997, auxiliou na criação do Grupo Le Lac, formado hoje por sete concessionárias Peugeot, além de outras empresas que fomentam a demanda gerada pelo Grupo.

Na Fenabreve-PR e Sincodiv-PR, Aldo Bertoldi contribuiu para o fortalecimento das relações entre concessionários, esferas governamentais - tanto federal

como estadual - e fabricantes, além de ter uma participação significativa por tornar a Regional Paraná uma das mais atuantes do cenário nacional.

Algumas das conquistas de suas gestões foram os convênios com o Detran e horário especial de trabalho nas revendas. O concessionário também participou do Conselho Nacional da Ford, da Associação Brasileira de Revendedores de Veículos Chevrolet, da Regional Mercedes-Benz e do Sindicato do Comércio Varejista de Veículos, Peças e Acessórios para Veículos no Estado do Paraná - Sincopeças.

**Informações cedidas por Aldo Lúcio Bertoldi, em entrevista para o News, no ano de 2003.*



Gláucio José Geara, Claudio Gomes Slaviero, José Carlos Gomes Carvalho, Dalton Zeni Rísoli, Aldo Lúcio Bertoldi e Daniel Russi Filho.

Foto reproduzida do jantar de posse da Diretoria Regional do Paraná biênio 94/96.



Região Oeste prevê bons resultados

Pertencente ao Grupo Provence, o entrevistado dessa edição do News é o delegado Regional da Fenabrave-PR e Sincodiv-PR de Cascavel, Luiz Henrique de Ávila Lemos. Ele fala sobre o Grupo, seu mercado de atuação e perspectivas para 2010.

Como é formado o Grupo Provence? O Grupo da Provence tem lojas da Citroën em Ponta Grossa, Guarapuava, Pato Branco, Cascavel, Toledo e Foz do Iguaçu. Com a marca Honda, o Grupo possui a Saikon em Guarapuava. Já com a Hyundai existe a Lovat em Maringá e Londrina. Com a Troller, o Grupo está presente em Curitiba com a Trilha Eurocar.

A marca é bastante aceita no interior por qual motivo? A Citroën destaca-se no Oeste do Paraná com *market share* acima da média estadual e nacional. O marketing agressivo tem contribuído para a aceitação do produto pelo consumidor que, cada vez mais, analisa o custo benefício para um veículo que visa atingir consumidores exigentes.

Qual o diferencial do Grupo Provence? O Grupo tem se diferenciado em todas as praças que atua pelo forte trabalho que desenvolve em veículos seminovos sempre com veículos de baixa quilometragem e no máximo quatro anos de uso. Em sua matriz, na cidade de Ponta Grossa, centraliza uma equipe especializada para entrar em contato com todos os clientes que passam pelas lojas do Grupo. O intuito é buscar informações para auxiliar no fechamento da venda e fidelização do cliente, repassando informações a gerência e consultores de vendas. As lojas do grupo seguem todos os padrões exigidos pela montadora, com lojas modernas, amplas e bem localizadas.

Como delegado da Fenabrave na Região de Cascavel, como você vê o desempenho da região nos diversos segmentos? A região Oeste do Paraná está otimista e espera recuperar a queda das vendas de 2009, impulsio-

nada por uma previsão positiva da produção. O crédito melhora com o aumento na concessão aliada a queda dos custos. Isso leva o empresário do setor de distribuição a ficar confiante no futuro do mercado no Oeste do Paraná. Em 2010 o setor entra mais organizado e mais preparado. Muitos concessionários tiveram de repensar o negócio, buscando competência para alcançar resultados e eliminando práticas que não vinham dando certo. Para 2010 os desafios são outros, entre eles, a redução substancial de despesas. Muitos amargaram prejuízos por girar os estoques com elevado tempo em 2009. A inspeção veicular, quando aprovada, pode ser positiva para o setor de distribuição, acelerando a renovação da frota. O setor de caminhões deve ser impulsionado de forma positiva após passar dificuldades devido à falta de frete. O crédito é fundamental e já está normalizado. Com o retorno dos caminhões ao trabalho e os contratos firmados haverá uma melhora nas vendas em todas as categorias de caminhões. O setor de motocicletas foi o mais prejudicado em 2009 e ainda sofre com a falta de crédito e dificuldades impostas pelos agentes financeiros na liberação do crédito. Entretanto, a maioria já está ajustada ao novo cenário com criatividade e competência. Quem firmou parcerias com os bancos, treinou equipes e capacitou no pós-venda, buscando a fidelização do cliente, certamente está em ascensão.

Qual é a dica para o empresário do setor na sua região? Saber focar as prioridades, ter uma equipe afinada e preparada, não desistir facilmente nas dificuldades, criar um planejamento para conquistar e fidelizar o cliente. Esses são itens indispensáveis para o sucesso.

expediente



NEWS é o informativo mensal da Fenabrave-PR (Federação Nacional da Distribuição de Veículos Automotores - Seccional Paraná) e do Sincodiv-PR (Sindicato dos Concessionários e Distribuidores de Veículos no Estado do Paraná), Rua Visconde do Rio Branco, 1.341 - 3º andar - Edifício Dr. Cássio Virmond - Centro - Curitiba-PR - CEP 80.420-210. Fone: (41) 3324-1541.
Site: www.fenabrave-pr.com.br
Twitter: www.twitter.com/fenabrave_pr/
E-mail: fenabrave@fenabrave-pr.com.br / sincodivpr@sincodiv.com.br

Diretoria Sincodiv-PR: Luís Antônio Sebben (Presidente); Gláucio José Geara (Suplente de Presidente); Helmut Altheim (Vice-Presidente); Antônio Carlos Altheim (Suplente de Vice-Presidente); Cristiano Slaviero Fumagalli (Primeiro Secretário); Nelson Zardo (Primeiro Tesoureiro); Antônio Bordin Neto (Segundo Secretário); Eros Nicanor Nicz (Suplente de Segundo Secretário); Sérgio José Zardo (Primeiro Tesoureiro); Feres Assaad Nabhan (Suplente de Primeiro Tesoureiro); Marcos da Silva Ramos (Segundo Tesoureiro); Marco Antônio Rossi (Suplente de Segundo Tesoureiro). Conselho Fiscal: Marcelo Pizani, Adeodato Arnaldo Volpi Junior, Felipe José Andreazza, Carlos Kucinski, Gastão Doring e Félix Archanjo Bordin. Conselho de Representantes: Darli Antônio Borin, Juarez Gazola Picanço, Anderson Fumagalli e Renato César Scarante. Diretoria Fenabrave-PR: Luís Antônio Sebben (Diretor-Geral); Marco Antônio Rossi, Gláucio José Geara, Helmut Altheim e Sérgio José Zardo (Diretores).

Jornalista Responsável: Suzane Marie Gantzel Salazar - 6097 DRT-PR / comunicacao@fenabrave-pr.com.br / administracao@fenabrave-pr.com.br

Impressão: Lisegraf - Gráfica e Editora Ltda. / Tiragem: 1.700 exemplares - distribuição gratuita / Fotos: Lúcio Lima, Divulgação e Assessorias

Participe desse informativo com comentários e sugestões de matérias.
Sua opinião é muito importante para nós!
E-mail: comunicacao@fenabrave-pr.com.br