

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."*



Show-room da Honda Prixx - Divulgação

Paraná fecha 2009 em ascensão e os resultados das vendas de dezembro revelam recuperação

A comercialização de veículos no Paraná teve alta de 10,45% de novembro para dezembro, tendo sido vendidas quase três mil unidades a mais nesse último mês, somando todos os segmentos de veículos. Já em relação a dezembro de 2008, período de plena crise econômica mundial, o último mês de 2009 vendeu 30% mais. Em todo o ano de 2009 foram vendidos 327.009 veículos. Os automóveis, co-

merciais leves e ônibus apresentaram alta em relação ao total que foi vendido em 2008. Para a diretoria da Fenabrave-PR e Sincodiv-PR, esses resultados refletem a recuperação do mercado da distribuição, que começou no final de 2009 e deve se estender pelo ano de 2010. As entidades preveem crescimento de 10%. Detalhes sobre essas análises de mercado podem ser conferidos nos textos das páginas 02 e 03.

OPINIÃO

Que venham mais 12 meses!

De cara nova estreamos o informativo mensal 2010 e é nesse espírito inovador e visionário que devemos começar o novo ano. Após refletirmos sobre os erros e acertos do ano que passou, esse é o momento de planejar e definir novas metas, novos desafios.

Fazendo uma retrospectiva, o Estado do Paraná se comportou em 2009 de forma exatamente avessa ao ano de 2008, entretanto, pelo mesmo motivo: crise econômica. Em 2008, tivemos um bom desempenho das vendas até meados de setembro, quando passamos a ter conhecimento da crise. Os últimos meses de 2008 foram bastante complicados para o setor. Já em 2009, o contrário ocorreu. Devido à redução do IPI, tivemos picos de vendas nos meses de março, junho e setembro. Os meses de janeiro, fevereiro, abril, maio, julho e agosto foram afetados pela crise. Já novembro e dezembro foram peculiares e apresentaram aumento nas vendas, não apenas por se tratarem de meses que vendem por conta do Natal e 13º salários, mas também, porque iniciaram um processo de recuperação, inclusive para o setor de motocicletas, que sofreu muito em 2009.

Com a redução do IPI para veículos flex, que vai até março, a comercialização de veículos irá aumentar nesse primeiro trimestre e a previsão de fechamento

para 2010 é de um crescimento na casa dos 10 pontos percentuais em relação ao ano passado.

O cenário está ao nosso favor, já que as instituições financeiras continuam aplicando boas taxas, o crédito para financiamento também está em ascensão e os planos aplicados continuam na casa dos 40 meses. Além disso, montadoras e concessionárias mantêm boas promoções para a aquisição do veículo zero quilômetro.

Como devemos estender as mãos aos nossos pares nas crises e nos sucessos, coloco a nossa diretoria e as nossas entidades à disposição dos empresários do setor da distribuição, desde os que estão nas grandes cidades do nosso Estado até aos que se localizam em municípios com apenas uma avenida, para o que se fizer necessário. Estamos todos juntos em prol de uma mesma causa. Desejo a todos um ano de muito sucesso e muitos negócios!



*Luís Antonio Sebben
Presidente do Sincodiv-PR
Diretor-Geral da Fenabrave-PR*



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

RimunerConsultoria

Consultor Marcelo Munerato

Desde 1983 atuando no setor Automotivo

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

RimunerConsultoria



Paraná fechou 2009 com 327 mil unidades vendidas

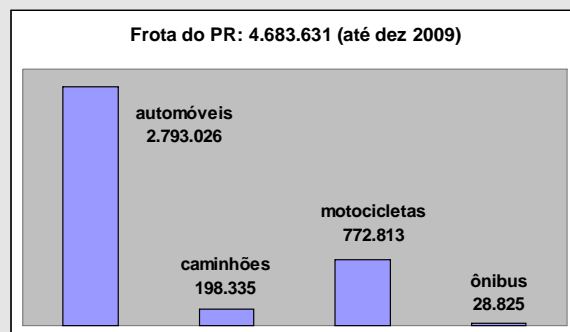
Dados da Fenabrave-PR e do Sincodiv-PR informam que as vendas de veículos no PR cresceram 10,45% de novembro para dezembro, passando de 27.093 unidades comercializadas para 29.925, no total de todos os segmentos (automóveis, comerciais leves, caminhões, ônibus, motos e implementos rodoviários). Na análise por segmento, apenas os implementos rodoviários apresentaram queda no mesmo período de comparação, tendo um índice negativo de apenas 0,67%, passando de 600 (nov.) para 596 unidades (dez.). Os demais segmentos venderam mais em dez. que no penúltimo mês do ano. Os automóveis apresentaram alta de 9,98% passando de 15.044 unidades (nov.) para 16.545 (dez.). Já os comerciais leves cresceram 11,20%, passando de 3.474 (nov.) para 3.863 (dez.). Os caminhões venderam mais 5,56%, passando de 1.061 (nov.) para 1.120 (dez.). Os ônibus aumentaram 13,77%, passando de 138 (nov.) 157 (dez.). Já em relação às motos, o índice positivo foi de 11,67%, passando de 6.410 (nov.) 7.158 (dez.).

Os resultados de dezembro de 2009 em relação ao mesmo mês de 2008 ficaram 30% superiores, tendo apenas o segmento de motos com queda (-1,65%). Os demais apresentaram alta, conforme segue: automóveis (43,51%), comerciais leves (48,52%), caminhões (53,42%), ônibus (42,73%) e implementos rodoviários (53,51%). O diretor-geral da Fenabrave-PR e presidente do Sincodiv-PR, Luís Antônio Sebben explica que esses números refletem a recuperação do

mercado da distribuição de veículos no Estado do PR durante os últimos meses do ano, principalmente novembro e dezembro.

Na contagem de todos os meses, o ano de 2009 não chegou a superar as vendas de veículos de 2008. O Estado apresentou queda de 9,58%, passando de 361.673 unidades vendidas em 2008 para 327.009, em 2009. Os segmentos que sofreram com a crise de 2009 foram os caminhões, as motocicletas e os implementos rodoviários. Seguem os resultados do comparativo do ano de 2008 com 2009:

- Autom. (4,44%): 176.626 (2008) / 184.472 (2009);
- Com. lev. (1,57%): 39.598 (2008) / 40.220 (2009);
- Camin. (-17,29): 12.328 (2008) / 10.196 (2009);
- Ônibus (82,30%): 1.339 (2008) / 2.441 (2009);
- Motos (-33,38%): 119.173 (2008) / 79.033 (2009);
- Implementos rodoviários (-26,61%): 8.406 (2008) / 6.169 (2009).



Abradif elege presidente do PR

Sérgio José Zardo, diretor da Ford Metropolitana, da Fenabrave-PR e do Sincodiv-PR é o novo presidente da Abradif - Associação Brasileira dos Distribuidores Ford, cuja posse foi realizada no final de novembro. A gestão, que irá até novembro de



2012, conta com inovadores procedimentos de relacionamento da associação com a rede de distribuidores da marca no país. De acordo com Zardo é preciso adequar as expectativas da rede em relação à associação. "Já estamos aprimorando alguns serviços e vamos manter aquilo que já vinha dando certo", conta.

Entre as principais medidas citadas pelo

dirigente em entrevista para o News estão: a aproximação com os distribuidores, por meio do recenseamento da rede. Esse processo irá aproximar o responsável de cada comitê da Abradif (vendas, pós-vendas, oficina, entre outros), com o responsável dessa mesma área de cada concessionária da marca, fazendo com que as informações sejam diretamente destinadas ao colaborador adequado e não mais apenas ao dirigente da empresa. "Esse procedimento deve agilizar a execução das definições e, consequentemente, os resultados", afirma Zardo.

Além disso, a nova gestão prima pela transparência na administração da associação e com os comitês mais ativos em relação ao relacionamento com a montadora, afim de melhorar o negócio e a sua rentabilidade. "É necessário ainda fazer com que o pós-venda traga melhores resultados para as empresas, incluindo lucratividade e a satisfação do cliente. Se isso acontecer, haverá crescimento na taxa de absorção de serviço para que, em tempos de crise nas vendas, o pós-venda possa sustentar a empresa como um todo, finaliza Sérgio Zardo.

Dumas é a 7ª concessionária do Grupo Le Lac

Pato Branco é a sede da sétima concessionária do Grupo Le Lac. Inaugurada no final de novembro, a Dumas Peugeot dispõe, além de pátio externo, de uma área de 400 metros quadrados com showroom de novos, seminovos e oficina com serviços de revisão, garantia, colocação e troca de peças e acessórios.

Única revenda da marca na região Sudoeste do Estado, a Dumas Peugeot está levando conforto à região Sudoeste do Estado, já que os clientes não precisam mais viajar 150 km para encontrar os serviços.

De acordo com Marcos Ramos, diretor do Grupo Le Lac, os clientes Dumas podem contar com melhores preços e negociações, maior estoque de veículos novos, seminovos, peças e acessórios, além de atendimento e serviços de qualidade certificados pela própria Peugeot. "O Grupo Le Lac conquistou, por seis vezes, o Lion D'Or, premiação máxima concedida pela montadora às concessionárias em reconhecimento à qualidade dos trabalhos desempenhados", fala.

Segundo a classificação da Peugeot, a Dumas é uma concessionária completa, pois oferece todos os serviços, com exceção de funilaria e pintura, que podem ser feitos em Guarapuava. "Muitos clientes confiaram na marca antes mesmo de contar com os serviços de pós-venda. Agora que estamos na cidade, nossa responsabilidade é atendê-los cada vez melhor para manter a credibilidade que eles têm nos dado", aponta Marcos Paludo, gerente comercial Dumas. O gerente ressalta que a representatividade de Pato Branco na região e o perfil da população,

que revela extrema afinidade com a marca Peugeot, fizeram da cidade o local certo para a Dumas.

A nova concessionária deverá atender 25 cidades na região. Segundo Ana Paula Duarte, supervisora de loja, a aceitação da Peugeot é expressiva na região. "Antes mesmo da inauguração as pessoas procuravam a loja para conhecer os modelos da marca. Nossa expectativa é muito positiva", comenta.



O descerramento da placa foi feito pelos diretores do Grupo Le Lac, diretores da Peugeot do Brasil, prefeito de Pato Branco, Roberto Viganó, e Frei Policarpo Berri.

Foto: Diego Pisante



O Grupo RBV - Rede Brasileira de Veículos inaugurou, em meados de dezembro, mais um empreendimento em Curitiba. Trata-se da concessionária Chery Hong Kong, a primeira em todo o Paraná a representar a maior empresa chinesa independente de automóveis e a única fabricante que faz parte do Top 200 das maiores empresas exportadoras da China. A nova loja está situada na Av. Marechal Floriano Peixoto, nº 4961 - Hauer, e traz à capital paranaense o carro-chefe da marca, o Tiggo. Informações: (41) 3072-5200.

A MOTONDA - Centro Honda de Curitiba, tradicional concessionária Honda Motos, abriu no mês de novembro mais um ponto de venda na capital. Localizado na Avenida Brasília, número 6.362 - Novo Mundo, próximo ao Viaduto do Xaxim, a MOTONDA leva a esse polo comercial a marca "Top of Mind" Honda com toda sua linha de produtos (motos de 100cc a 750cc).



Novas estratégias de negócios nas concessionárias incluem as redes sociais

Divulgação



Desde o início de outubro, a Niponsul, concessionária Honda em Curitiba, se lançou no *twitter* (www.twitter.com/niponsul), o recente fenômeno da internet que viabiliza uma extensa rede de contatos e informações aos seus seguidores. Por meio de *tweets* diários, a concessionária divulga promoções, eventos, lançamentos, novidades da empresa, entre outros, utilizando a ferramenta como um canal de relacionamento com clientes e *prospects*.

De acordo com o gerente-comercial da Niponsul, Pedro Colares, a adesão ao *twitter* é uma ação estratégica com o intuito de fidelizar clientes da concessionária, além de captar novos. "Hoje a Niponsul é reconhecidamente uma empresa que se destaca pela qualidade no atendimento ao cliente. Por isso, queremos sempre conquistar novos clientes, mas sem deixar de cultivar aqueles que já estão conosco há muito tempo. O *twitter* veio acrescentar em ambas as frentes", conta, ressaltando que faz parte da filosofia de gestão dar atenção especial ao relacionamento com o cliente pela internet, explica.

A concessionária foi a primeira a lançar o agenda-

mento do test drive pelo site, bem como a pioneira no atendimento *on-line* ao cliente. A tendência é integrar cada vez mais as mídias *on* e *off-line*. Uma alternativa que tem gerado resultados são as palavras-chave para busca no Google. "Com um custo reduzido, estas ações proporcionam contatos, cliques no site e são formas interessantes de promoção da marca", diz Colares.

Os investimentos focados na gestão da comunicação vão longe. A Niponsul possui atuação forte em CRM, assessoria de imprensa, publicidade, pesquisas de satisfação, entre outros. Especificamente sobre a internet, o gerente fala que "o canal nos permite facilidade e velocidade para absorver, gerenciar e repassar informações. E nós estamos tentando fazer o melhor uso possível disso. Neste exato momento, temos 300 seguidores no *twitter*, e espero que esteja mudando enquanto eu respondo às questões. Temos uma equipe que discute formas de estabelecer inovações fazendo uso de redes sociais. Esta equipe é responsável por ficar atenta às novidades que surgem no mercado digital e já possui, sim, novos projetos nessa área. Aguardem que vem mais por aí", finaliza.

13 e 15 de fevereiro de 2010 - Orlando (EUA)

93ª Convenção da NADA (National Automobile Dealers Association)

Tema: "Voz do Concessionário... visão de futuro"

Palestrantes: Stefan Jacoby (presidente/CEO do Grupo Volkswagen na América do Norte), Mike Jackson (presidente/CEO da AutoNation) e T. Boone Pickens (presidente da BP Capital Management).



Informações: www.nada.org.br, e-conven@nada.org ou pelo fone (703) 821-7188.



Abraciclo faz balanço do setor de motos

O presidente da Abraciclo, Paulo Shuiti Takeuchi, é o entrevistado da primeira edição do News de 2010. Ele comenta os resultados de 2009 e fala sobre as perspectivas para 2010 no setor de motocicletas

Como é possível avaliar o ano de 2009 para o setor de motocicletas? De uma forma geral, 2009 não foi bom para a indústria de motocicletas, uma vez que nossas avaliações indicaram que não atingimos os objetivos traçados.

A redução do Cofins foi benéfica para o mercado de motos? Foi benéfica conjugada com outras ações, tais como: a isenção da taxa da SUFRAMA; ICMS no Estado do Amazonas e a isenção do IPVA também no Amazonas.

Se não houvesse a redução, teríamos resultados menos satisfatórios? Quais os motivos? Sim, a redução auxiliou o setor, que poderia ter tido um desempenho inferior caso não tivéssemos recebido o benefício. Mas vale ressaltar que, apesar do incentivo, o grande limitador das vendas em 2009 não foram os preços, e sim dificuldades para realizar vendas por financiamento, necessidade de rápida adaptação dos produtos ao Promot III e queda nas exportações devido à crise mundial.

Quais as perspectivas para o futuro? Para 2010 prevemos uma produção de cerca de 1,9 milhões e uma venda aproximada aos concessionários de 1,84 milhões de unidades. Esses dados levam em conta os possíveis novos lançamentos, principalmente das primeiras motocicletas bicombustível no Brasil e no mundo.

Como estão as exportações? Quais as expectativas para o futuro? As exportações em 2009 apresentaram

grande queda em relação ao ano de 2008, quase 50%, devido à crise mundial e à falta de competitividade do mercado brasileiro. Para 2010 projetamos uma leve retomada, e devemos alcançar 64 mil unidades. Já a importação de motocicletas pelo Brasil é muito pequena, não representa nem 1% do mercado nacional.

Quais as peculiaridades do setor de motos importadas e nacionais? As importações se concentram em motos de alta cilindrada e alto valor, e, em quantidades pequenas, motocicletas de baixa cilindrada.

O Norte e Nordeste são regiões que apresentaram alta nas vendas de motos. Quais os motivos? É uma região com características próprias, uma vez que durante o ano não há muita incidência de chuvas, as distâncias das regiões rurais para as cidades são maiores e, em muitos casos, a motocicleta é o único meio de transporte motorizado viável devido às condições das vias. Outro fator é que para moradores pertencentes às classes D e E a moto, por ser economicamente mais acessível, é mais comumente adquirida.

Há considerações sobre o setor de motos no país? O setor de motocicletas tem sua importância e lugar de destaque contribuindo com a inclusão social e com a facilidade de locomoção. Apesar das dificuldades sofridas em 2009, foi possível consolidar e fortalecer o setor, armando bases mais sólidas para o ano de 2010.

expediente

NEWS é o informativo mensal da Fenabrive-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.fenabrive-pr.com.br / E-mail: fenabrive@fenabrive-pr.com.br / sincodivpr@sincodiv.com.br

Diretoria Sincodiv-PR: Luís Antônio Sebben (Presidente); Gláucio José Geara (Suplente de Presidente); Helmuth Altheim (Vice-Presidente); Antônio Carlos Altheim (Suplente de Vice-Presidente); Cristiano Slaviero Fumagalli (Primeiro Secretário); Nelson Luiz Slaviero (Suplente de Primeiro Secretário); 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 Fenabrive-PR:** Luís Antônio Sebben (Diretor-Geral); Marco Antônio Rossi, Gláucio José Geara, Helmuth Altheim e Sérgio José Zardo (Diretores).

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