

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.”*



Arquivo

Últimas semanas de IPI reduzido para veículos flex; não deve haver nova prorrogação

Além das lojas cheias, os concessionários de veículos do Paraná já colhem os frutos das últimas semanas de redução do IPI para os veículos flex. Trata-se do aumento de vendas do bimestre sobre o mesmo período do ano passado. No total, foram vendidos 47.305 veículos no primeiro

bimestre desse ano, com destaque para os segmentos de leves e pesados, conforme poderá ser visto na *página 3* desse informativo. Os empresários seguem otimistas em relação ao desempenho de março, inclusive no segmento de usados e seminovos. As lojas estão preparadas para atender a demanda.

Começamos com tudo e nos renovamos a cada dia

Normalmente, o ano realmente começa depois do Carnaval, quando falamos da movimentação econômica do país. Entretanto, no setor da distribuição de veículos, essa afirmação virou lenda! Parece que faz meses e meses que o ano virou. Os dias estão cada vez mais curtos e o tempo voa como na velocidade da luz. Parece até brincadeira, mas a verdade é que não temos do que reclamar, mesmo com tanta correria, pois os números são reflexo disso tudo, juntando com todos os esforços da nossa categoria.

Mês após mês, venho a esse nosso veículo de contato com o empresário e suas equipes, mostrar nossos resultados. Venho também dizendo o quanto cada esforço é importante para o desenvolvimento do setor, além, é claro, de mantermo-nos sempre motivados, alegres e esperançosos. E muitos têm feito por merecer, haja vista as conquistas de premiações e certificações que as concessionárias paranaenses já estão recebendo das montadoras. Alguns desses exemplos estão registrados nessa edição do informativo. Estou convencido de que as empresas do Paraná são um ver-

dadeiro exemplo de atuação e dedicação ao negócio para todo o país.

O bimestre fechou em alta nas comercializações e ainda temos algumas semanas de redução no IPI, que nos garantirá, com toda a certeza, vendas recordes. No próximo mês nos encontraremos aqui novamente para comemorar. Entretanto, com uma diferença: teremos o desafio de continuarmos a manter o negócio rentável após o término da redução do IPI.

Minha dica, como dirigente da Fenabrave-PR e Sincodiv-PR, e concessionário inclusive, é que as empresas atentem para o pós-venda, F&I, seminovos e treinamentos. Com essas ferramentas, poderemos aumentar o giro de capital, dependendo menos das vendas de novos.

Desejo a todos ótimos negócios em março, criatividade e dedicação!

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



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

Vendas de veículos no PR crescem 9,70% no bimestre

No período, foram comercializadas 47.305 unidades, sendo que as vendas de caminhões cresceram 44,174% no bimestre

Conforme previsto pelos empresários do setor da distribuição de veículos no Paraná, as vendas de veículos no Estado tiveram um crescimento de 9,70% no primeiro bimestre em relação ao mesmo período de 2009. Foram vendidas 47.305 unidades nos dois primeiros meses do ano contra 43.121 no primeiro bimestre do ano passado.

Somente o segmento de leves (automóveis e comerciais leves) apresentou um aumento de 15,21% na mesma comparação, passando de 27.783 unidades para 32.008. Os pesados (caminhões e ônibus) venderam 31,91% mais, passando de 1.285 para 1.695. Os implementos rodoviários cresceram 76,97%, passando de 482 para 853. Apenas as motocicletas que continuaram em baixa, tendo uma queda de 7,12%, passando de 12.966 para 12.043 unidades vendidas no primeiro bimestre de 2010.

De acordo com o diretor-geral da Fenabreve-PR e presidente do Sincodiv-PR, Luís Antonio Sebben, o setor está bastante satisfeito com os resultados do primeiro bimestre. "Praticamente já alcançamos os 10 pontos percentuais de crescimento que prevemos para o fechamento de 2010. Devido aos bons resultados, há grande probabilidade de, após março - quando acaba a redução do IPI (Imposto Sobre Produtos Industrializados) para veículos flex -, haver uma estabilização no setor da distribuição no Estado, já que conseguimos alavancar a economia com os incentivos que nos foram concedidos. Entretanto, ainda teremos um mês de março bastante movimentado que poderá inclusive bater alguns records", explica o diretor-geral.

Desde o anúncio do ministro da Fazenda, Guido Mantega, em relação a não prorrogação da redução do IPI para veículos flex, as concessionárias de veículos do Paraná estão com as lojas cheias de visitantes e de carros para atender essa demanda de março. "As vendas de março poderão aumentar cerca de 20% em relação ao mês anterior", afirma.

Além dos estoques de novos abastados para atender a demanda, as concessionárias da Grande Curitiba também estão preparadas para as vendas de seminovos que, com o aumento do poder aquisitivo da população, também cresce em períodos de desenvolvimento na economia. "Devido ao bom período em que estamos vivendo na economia e a consequente confiança do consumidor, devemos ter um crescimento na vendas de seminovos. Mesmo aquelas pessoas com



Arquivo

poder aquisitivo mais baixo acabam tendo oportunidades de consumo", explica Sebben.

Considerando que dos 26 mil negócios em média realizados mensalmente pelas concessionárias, 90% envolvem um veículo usado ou seminovo em parte do pagamento do zero quilômetro, o estoque das concessionárias pode chegar a mil veículos usados por empresa. Segundo Sebben, algumas empresas chegam a comercializar uma média de 800 veículos usados por mês.

O dirigente acrescenta que o departamento de usados e seminovos tornou-se cerca de 30% da rentabilidade da concessionária, o que, além de despende atenção das empresas, virou um negócio à parte, que gera empregos e demanda capacitada. "A segurança oferecida para proporcionar conforto aos clientes é o grande diferencial das concessionárias", constata.

Números do setor

Segundo a Anfavea (Associação Nacional dos Fabricantes de Veículos Automotores), as exportações nacionais chegaram a 57.510 unidades em fevereiro, contra 48.755 realizadas em janeiro, equivalente a 18% mais. A produção nacional aumentou 2,8% na mesma comparação, passando de 246.355 unidades produzidas em janeiro para 253.176, em fevereiro. Já os empregos cresceram apenas 0,5% no período, passando de 126.223 em janeiro para 126.793 em fevereiro. Dados do Denatran e Detran/PR informam que a frota de veículos emplacados no Brasil até dezembro de 2009 era de 59.361.642. Já no PR, a frota circulante era de 4.683.631 até dezembro.

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



Gestores da Fórmula Renault recebem o prêmio Campanha Desafio Titulares 2009 da Diretoria da Renault do Brasil. Essa é a sétima premiação da concessionária

Concessionários paranaenses dão exemplo

Os altos níveis de atendimento ao cliente, vendas e pós-venda, estão rendendo diversas premiações para as concessionárias do Paraná, que concorrem com toda a rede da marca no país e, por vezes, no mundo. É o caso da Fórmula Renault, concessionárias do Grupo Barigui, localizadas em Curitiba, Londrina e Maringá, que acabam de arrematar o prêmio Campanha Desafio Titulares 2009 - Categoria G pela montadora (grupo de concessionárias com vendas acima de 250 unidades e 500 passagens na oficina por mês).

Instituído em 2009 pela Renault como forma de incentivar as concessionárias para o cumprimento de objetivos fixados junto à montadora, o prêmio considera o desempenho anual das concessionárias em dez critérios (cinco em vendas e outros cinco em pós-venda) em nível

nacional. Entre os quesitos estão: participação de mercado, realização de objetivos, qualidade em vendas, taxa de retorno, matriz de competências, entre outros.

Esse é o sétimo prêmio que a Fórmula conquista desde sua abertura. Ao todo, foram três na loja de Curitiba, dois em Londrina e mais dois em Maringá. De acordo com Sauer Salum Filho, diretor da Fórmula Renault no Paraná, a premiação é atribuída ao foco em resultados, busca incessante pela qualidade e sinergia com a montadora. "Esta conquista não seria possível sem o empenho das nossas equipes, o auxílio das áreas de suporte do Grupo Barigui e o compromisso de nossas diretorias", afirma Sauer Salum Filho.

No Brasil, foram três concessionárias premiadas pela Renault, uma em cada categoria: P, M e G.

A Espaço Toyota, também pertencente ao Grupo Barigui, obteve, em janeiro, nota 10 no quesito pós-venda e, em vendas, média de 9,67, em uma pesquisa realizada mensalmente pela montadora. A Servopa Automóveis de Curitiba foi Ouro no Programa de Alta Performance, que elege as vinte melhores concessionárias Volkswagen no Brasil. Outra importante condecoração foi a certificação no programa Atenção Total ao Cliente (ATC), para a concessionária Servopa Dama de Maringá, na região Noroeste do Estado.

Alto da XV ganha nova Nissan

O Grupo Globo acaba de presentear a região do Alto da XV, em Curitiba, com uma bela loja Nissan, de acordo com os padrões exigidos pela montadora. A nova loja compõe as 81 concessionárias da marca que disponibiliza ao consumidor toda a linha de veículos Nissan e uma equipe de vendedores treinados para atender o público.

De acordo com o gerente comercial da Globo Nissan, Rubens Trancozo, o objetivo da inauguração de mais uma loja da marca é aumentar a participação da Nissan no mercado de Curitiba. "A nossa previsão de vendas é em torno de 60 carros/mês e deter a participação de 1,9% de share em Curitiba", conta.

Para chegar a essa meta, a Globo Nissan conta com 20 colaboradores. "Estaremos nos adequando de acordo



com o crescimento das vendas e pós-vendas", afirma Trancozo, ressaltando que entre os diferenciais da concessionária estão o comprometimento e o empenho da equipe de colaboradores. A Globo Nissan está localizada na Rua XV de novembro, 2300 - Alto da XV. Informações: (41) 3218-0600.

Fotos: arquivo



ExpoFenabrave já conta com 30 expositores e tradicionalmente é realizada em paralelo ao congresso

XX Congresso Fenabrave acontecerá em São Paulo

Já está com data agendada o maior evento do setor da distribuição automotiva da América Latina. O XX Congresso Fenabrave será realizado entre 9 e 11 de setembro, no Transamérica Expo Center (São Paulo-SP).



Em paralelo, acontecerá a ExpoFenabrave'2010, que já conta com 30 expositores. Ambos os eventos serão distribuídos em uma área de seis mil m² e quatro pa-

vilhões. A programação contemplará: jantar de confraternização, show, reuniões de associações de marca, workshops e superworkshops para todos os segmentos, sucessores e acompanhantes.

O patrocinador master do evento será novamente o banco Itaú. Os patrocinadores gold são: GRV/Sascar, Resource Automotive e Volkswagen do Brasil. Os apoiadores confirmados são: Ação Informática, Assurant Solutions, Usebens Seguros, Volkswagen Caminhões e Ônibus e WebMotors.

Informações: (11) 5582-0000, 3257-3200 ou isabel@procopioferraz.com.br

Próximos Cursos

“Qualidade no atendimento ao cliente em vendas - II
25 de março, 01 e 08 de abril

“Prioridades financeiras do concessionário”
30 de março, 06 e 13 de abril



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

O curso “Comunicação entre responsáveis e suas equipes”, que está acontecendo em março, ministrado pela psicóloga e educadora, Roseli Arias Santos, tem o objetivo de aumentar o conhecimento e a prática de abordagens favoráveis na comunicação interna, além de fornecer uma comunicação mais clara e efetiva dos líderes com suas equipes. Segundo a professora, a ideia do curso surgiu porque as pessoas crescem e desenvolvem-se do ponto de vista de conhecimento técnico, operação de ferramentas e

sistemas, compreensão do negócio, entre outros. Entretanto, o fator humano muitas vezes consegue bloquear esforços e crescimentos. “Os líderes percebem que só agregando, desenvolvendo e fortalecendo as pessoas os resultados desejados são atingidos. Nesta tarefa, a comunicação tem papel fundamental”, explica.



a comunicação tem



Comércio do Estado rumo à normalidade

Darci Piana, presidente do Sistema Fecomércio Sesc Senac Paraná é o entrevistado dessa edição do News. Ele fala sobre o comércio em 2009 e os desafios de 2010

Depois da crise na economia como está hoje o Paraná? Até novembro, o comércio do Paraná havia crescido

8,07% em vendas. Se, com o fechamento da pesquisa de dezembro, o ano tiver apresentado um crescimento desse mesmo nível, esse percentual pode ser considerado muito bom, já que tivemos um ano de crise em 2009. Vimos que o empresário do comércio de bens, serviços e turismo não se assustou e acreditou nas medidas adotadas pelo governo brasileiro, com a abertura de linhas de crédito e a manutenção das medidas de contenção da inflação, como a queda do juro básico. O emprego foi mantido (com crescimento de 0,48% no acumulado do ano até novembro) e, com ele, a manutenção das expectativas positivas para este ano.

Quais as expectativas para 2010? No início de janeiro realizamos uma pesquisa de opinião junto ao empresário do comércio do PR, e mais de 83% deles esperam que o primeiro semestre seja excelente, com crescimento nas vendas. Na metade do ano passado esses empresários foram ouvidos e 58% responderam que esperavam um bom semestre. Como se vê, o empresário confia que os dias serão melhores; e os indicativos de vendas e crescimento do emprego apontam para isso.

Quais os segmentos da economia do Estado ainda sofrerão em 2010? A nossa principal preocupação ainda é com o setor madeireiro e os reflexos na sua cadeia de produção, no caso dos móveis. A queda nas exportações de madeira por causa da crise foram mais fortes neste setor. Isso trouxe como consequência o fechamento de algumas madeireiras e, consequentemente, desemprego. Creio que a situação vai se normalizar, porque o mercado exportador aos poucos está se recuperando. Setores exportadores - grãos, inclusive, veja o caso do trigo - estão sendo os mais prejudicados e demorando mais para sair da crise. Este ano ainda será de muito trabalho e luta para estes setores. Mas, como disse, a situação está voltando ao normal, o mundo precisa consumir, e acreditamos numa recuperação, lenta e gradual, mas que vai trazer um pouco de alento para esses setores.

O comércio tem se mostrado ativo em vendas. Qual é a sua visão sobre a distribuição de veículos? O setor de veículos foi fortemente beneficiado durante a crise. O governo reduziu (e em alguns casos até isentou) o IPI e

abriu as comportas dos financiamentos para carros novos. A indústria nunca vendeu tanto como durante o ano passado. Mas também nesse setor as exportações caíram. Quem se ressentiu disso é o segmento de reparo de veículos, já que o carro novo ainda vai demorar de dois a três anos para necessitar de alguma peça ou reparo. Neste ano creio que a situação vai se acomodar, mas não haverá queda na venda de veículos porque a economia permanece aquecida. Talvez se venda menos carros que o ano passado, mas assim mesmo creio que a indústria e as revendas não terão muito que reclamar. O governo deve, inclusive, tomar algumas iniciativas no sentido de frear o consumo, porque senão vamos ter inflação de volta. A retirada dos incentivos - no caso o IPI - está sendo gradativa, conforme o próprio governo havia estabelecido, e não acredito em prorrogação. Até porque precisamos nos preocupar com o consumo, sim, mas também temos que nos preocupar com que esse consumo não seja demasiado e acabe trazendo a inflação de volta. Inflação alta ninguém quer.

A medida do Governo Federal de reduzir o IPI para veículos Flex, na sua visão, terá qual comportamento? O álcool combustível - ou etanol, como precisa ser devidamente identificado - já é o combustível do futuro. Os combustíveis fósseis estão acabando e precisamos encontrar alternativas de consumo, que não agredam a natureza. O Brasil possui vastas áreas de terras que podem ser ocupadas com cana, sem que ela entre em competição com grãos, com o alimento do ser humano. Mas energia é vital para o desenvolvimento e, inclusive, os Estados Unidos estão avaliando a redução de impostos e tarifas para importar etanol.

Quais são os desafios de 2010? Este ano de 2010 será de grandes desafios para o comércio de bens, serviços e turismo. Enquanto Federação do Comércio, estaremos defendendo o empresariado junto aos governos do Estado e do país, no sentido de redução da carga tributária, uma das nossas principais bandeiras. Nossos braços Sesc e Senac vão ampliar seus papéis. Um convênio assinado em plano nacional com o governo Federal, nos possibilita oferecer cursos gratuitos para formação profissional. O Sesc também realiza ações idênticas, proporcionando educação gratuita para filhos de colaboradores do comércio. Essa é a nossa visão de futuro: entregar profissionais gabaritados ao mercado de trabalho e proporcionar saúde e educação aos nossos colaboradores.

expediente



NEWS é o informativo mensal da Fenabreve-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.fenabreve-pr.com.br/ Twitter: www.twitter.com/feabrave_pr/ E-mail: fenabreve@fenabreve-pr.com.br / sincodivpr@sincodiv.com.br

Diretoria Sincodiv-PR: Luís Antônio Sebben (Presidente); Gláucio José Gears (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 Fenabreve-PR: Luís Antônio Sebben (Diretor-Geral); Marco Antônio Rossi, Gláucio José Gears, Helmuth Altheim e Sérgio José Zardo (Diretores).

Jornalista Responsável: Suzane Marie Gantzel Salazar - 6097 DRT-PR / comunicacao@fenabreve-pr.com.br / Impressão: Lisegraf - Gráfica e Editora Ltda. / Tiragem: 1.700 exemplares / Fotos: Lúcio Lima e Divulgação