

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

Vendas de veículos no PR crescem em outubro

Resultados superaram expectativas dos concessionários

Contrariando os resultados da primeira quinzena de outubro, quando as concessionárias de veículos tiveram queda em visitação e negociações no Paraná, a segunda quinzena do mês passado apresentou tamanha recuperação que chegou a comercializar 5,07% mais veículos que no mês de setembro - um dos melhores meses do ano em vendas, devido ao desconto total no IPI (Imposto sobre Produtos Industrializados).

É o que afirmam os dados da Fenabrave-PR e Sincodiv-PR. Segundo a estatística, as vendas totais passaram de 28.435 unidades vendidas em setembro para 29.876, em outubro, totalizando o que foi vendido de automóveis, comerciais leves, caminhões, ônibus, motos e implementos rodoviários.

De acordo com o diretor-geral da Fenabrave-PR e presidente do Sincodiv-PR, Luís Antonio Sebben, esse aumento nas vendas demonstrou que o consumidor está mais confiante no mercado para investir em bens de consumo duráveis. "Além disso, os concessionários tentaram manter as promoções, taxas e as facilidades no crédito, com boas parcerias junto às financeiras", explica Sebben, muito otimista e satisfeito em relação aos resultados obtidos e às expectativas para o fechamento de 2009. O dirigente acrescenta que os números refletem o resultado, inclusive, de um trabalho realizado pelos concessionários durante o ano todo, que deve ser colhido também nos meses de novembro e dezembro desse ano, podendo chegar aos números de 2008 ou mesmo superá-los. "É possível que possamos ter um saldo superior de até 3% nas vendas de 2009

em relação ao ano passado", diz Sebben.

Segmentos

Os automóveis e comerciais leves apresentaram crescimento de 5,80%, passando de 20.138 unidades vendidas em setembro para 21.307, em outubro. O setor de caminhões cresceu 8,51%, passando de 1.011 para 1.097, na mesma comparação. O setor de motos, que há meses estava em queda, teve aumento de 1,91%, passando de 6.129 para 6.246 unidades vendidas. Os implementos rodoviários foram os que mais cresceram no PR de setembro para outubro, apresentando alta de 34,62%, passando de 468 para 630 unidades. Já o setor de ônibus foi o único que teve queda, com índice negativo de 37,77%, passando de 278 para 173.

2008

Na comparação com outubro de 2008, o mês passado apresentou queda de 1,70%, passando de 30.394 para 29.876 unidades totais. Entretanto, o setor de autos e comerciais leves teve alta de 12,34% na mesma comparação, passando de 18.966 para 21.307. Já no acumulado do ano houve queda de 14,97%, passando de 317.513 (jan-out de 2008) para 269.987 (jan-out de 2009).

Participação por cidade e segmento

Dos 17.649 automóveis vendidos no PR, 44,7% foram comercializados em Curitiba. A segunda cidade que mais vendeu automóveis em outubro foi Londrina, que deteve 7,4% do total. Em terceiro lugar ficou Maringá com 5,8%. Em seguida, 3,9% em São José dos Pinhais e 2,8% em Ponta Grossa.

As exportações totais de veículos no país chegaram a 47.196 unidades em outubro, contra 40.448 em setembro, uma alta de 16,7%. A produção nacional chegou a 315.956 unidades em outubro, contra 273.027 em setembro, equivalente a 15,7% mais. Os empregos também cresceram 0,5%, passando de 121.238 pessoas em setembro para 121.801 em outubro. (Fonte: ANFAVEA)

A frota de veículos no Paraná até setembro de 2009 era de 4.595.998 unidades em circulação. Desse total, 2.740.267 são automóveis, 196.338 são caminhões, 757.994 são motocicletas e 28.462 são ônibus. (Fonte: Detran/PR)

Otimistas sempre!

A nossa categoria dos distribuidores de veículos tem diversas peculiaridades no país, como um todo, e também nos estados. Entre elas, o otimismo. Conseguimos ver o lado da oportunidade em tudo que fazemos, desde o lançamento de um novo veículo da montadora que representamos, onde mostramos ao consumidor as tecnologias despendidas naquele novo modelo, até o pós-venda, quando nossos colaboradores acompanham as manutenções, serviços, equipamentos aplicados, entre outros. Em cada processo é necessário o cuidado de uma jóia, pois todos sabemos que manter o cliente satisfeito é essencial.

Acredito que estamos chegando perto disso, já que iniciamos novembro com ótimos resultados em vendas, nesse período pós-crise, como pode ser visto pelos nossos leitores na matéria da capa dessa edição do informativo. O setor de motocicletas, que há tempos passava por momentos difíceis, demonstra agora recuperação em vendas, ainda tímida, mas positiva. Já os pesados, como o caminhões, implementos rodoviários e máquinas agrícolas e industriais, estão em intensa recuperação, devido ao aquecimento do *agrobusiness*, obras,

transporte de cargas, entre outros. Por isso, trazemos também nessa edição, uma entrevista com o diretor da Linck

S.A. Equipamentos Rodoviários e Industriais, que nos mostra, nesse setor, um futuro bastante promissor.

Além do otimismo, outra característica do nosso setor é a união das empresas, mesmo concorrentes, que faz com que a categoria tome decisões de acordo com a maioria, proporcionando equilíbrio e contentamento de todos.

Retratamos, ainda nessa edição, a nossa grande conquista de 2009: treinamento, capacitação e informação a um baixo custo e acesso de 100% dos colaboradores do setor. Trata-se da TV Fenabrave que a cada mês oferece dois diferentes cursos, específicos para concessionárias de veículos e que abrangem diferentes áreas, desde recepção até gestão e oficina. Para garantir o aperfeiçoamento dos serviços e mão-de-obra da sua empresa, convidamos a todos que conheçam essa ferramenta, que pode ser instalada em qualquer concessionária ou mesmo ser assistida na sede das nossas entidades em Curitiba.



Helmut Altheim
Vice-Presidente do Sincodiv-PR
Diretor da Fenabrave-PR

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.

Telefax: (41) 3324-1541.

Homepage: www.fenabrave-pr.com.br
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 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 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: Gráfica Pigmento

Tiragem: 1.700 exemplares - distribuição gratuita

Fotos: Lúcio Lima e Divulgação

Vendas a prazo chegam a 58% do total

De acordo com levantamento da Anef (Associação Nacional das Empresas Financeiras das Montadoras), as vendas a prazo de veículos e comerciais leves atingiram, no terceiro trimestre de 2009, o índice de 58%. Desse total, 29% correspondem ao CDC (Crédito Direto ao Consumidor), 24% são referentes ao Leasing e 5% das vendas ocorreram por meio de Consórcio. No segmento de veículos comerciais (caminhões e ônibus), 58% das unidades comercializadas foram por Finame, 19% por Leasing, inclusive Finame Leasing, 11% ocorreram por meio de CDC e 2% por Consórcio. No setor de motocicletas, 41% das vendas ocorreram por meio de CDC, 35% por Consórcio e 3% por Leasing.

Outro dado relevante aponta que o saldo total das carteiras de CDC (Crédito Direto ao Consumidor) e Leasing para financiamento de veículos pelas pessoas físicas chegou ao patamar de R\$ 153,9 bilhões

em setembro 2009, um crescimento de 11,9% sobre o mesmo período de 2008. Se analisadas separadamente, as operações de CDC apresentaram crescimento de 5,5% em relação a setembro do ano passado, saltando de R\$ 83,3 bilhões para R\$ 87,9 bilhões. Já o Leasing cresceu 21,7%, saindo de R\$ 54,3 bilhões em setembro de 2008 para R\$ 66 bilhões no mesmo período de 2009.

A taxa média de juros praticada pelas empresas associadas à Anef vem apresentando queda. Em setembro, a média ficou em 1,45% ao mês e 18,86% ao ano. As taxas em setembro de 2008 fecharam em 1,78% ao mês e 23,58% ao ano.

Os planos máximos oferecidos pelas financeiras, em setembro deste ano, ficaram em 80 meses, enquanto no mesmo período do ano passado estavam em 60 meses. Já os planos médios atingiram em setembro deste ano 42 meses, frente a 40 meses em setembro do ano passado.

Ao alcance de todos

Lançada no início desse ano, a TV Fenabreve pode ser acompanhada por colaboradores de concessionárias, bem como gerência e diretoria, de qualquer lugar do país. Na entrevista abaixo, Raphael Santana, supervisor da TV Corporativa Dtcom, e Claudia Gaspareto Aluotto, gerente de Treinamentos da Fenabreve Nacional, explicam com mais detalhes o funcionamento dessa ferramenta.



Foto: © Bloomimage/Corbis

Como funciona a TV Fenabreve (ferramenta e metodologia)?

Cláudia - A TV Fenabreve é uma solução que constitui uma ferramenta de comunicação e informação à disposição no mercado de distribuição de veículos no Brasil. Ela funciona através de transmissão via satélite, com possibilidades de recursos interativos para uma rede fechada de TV. Todos os programas de treinamento, eventos, palestras, entre outros, desenvolvidos e transmitidos pela TV Fenabreve têm o objetivo de preparar os empresários e capacitar os colaboradores, dos distribuidores da nossa rede de associados para a competição mercadológica com rapidez e baixo custo.

Raphael - A TV Fenabreve possui cursos divididos em três módulos, transmitidos ao vivo dos estúdios da Fenabreve/Dtcom em São Paulo, às terças e quintas das 19h às 21h. Com transmissão via satélite, os alunos acompanham os cursos em tempo real, podendo encaminhar ao professor dúvidas e questionamentos que podem ser lidos durante ou após as aulas. Mas a informação não se restringe apenas as transmissões, os alunos dos cursos ainda podem contar com um conteúdo adicional na web, por meio do LMS.

Qualquer concessionária pode participar dos cursos em qualquer lugar do país, até mesmo no interior dos Estados?

Cláudia - Sim. Os alunos podem assistir as aulas nas administrações regionais da Fenabreve distribuídas em 22 pontos pelo Brasil. Já a concessionária que tiver o ponto de transmissão instalado não precisará deslocar-se para assistir o curso. Basta um monitor para a transmissão numa sala na concessionária.

Raphael - A parceria tecnológica com a Dtcom oferece essa possibilidade. Com transmissões via satélite, podemos enviar o sinal dos cursos para qualquer lugar do país, com qualidade de áudio e vídeo, utilizando o que há de mais moderno e seguro na transmissão de dados.

Qual é o objetivo da TV Fenabreve e Dtcom?

Cláudia - Desde outubro de 2009, iniciamos o processo transmissão, via satélite, dos cursos da TV Fenabreve através da empresa Dtcom. Para operarmos esta mudança, inauguramos uma nova fase, com mais recursos, menores custos para os usuários e possibilidades de transmissão de conhecimentos aos colaboradores da nossa rede de associados.

Raphael - Para a Dtcom, é contribuir para o desenvolvimento profissional por meio da educação e da comunicação à distância, oferecendo uma nova forma de aperfeiçoamento baseado na utilização da tecnologia e no aprendizado continuado.

Quantos cursos devem ser oferecidos por ano na TV Fenabreve?

Cláudia - Os cursos da Dtcom são disponibilizados todos os dias no período entre 8h e 20h. Os específicos da Fenabreve dirigidos ao setor automotivo são transmitidos todas as terças e quintas feiras ao vivo com interatividade à noite. Estamos elaborando a grade de cursos de 2010 baseados em pesquisas onde os usuários apontam quais suas principais necessidades e períodos de transmissão, desta forma, atingiremos exatamente o que o nosso público alvo deseja em termos de conteúdo, tempo, entre outros.

Qual a previsão do número de alunos em todo o país na TV Fenabreve?

Cláudia - Os cursos transmitidos atualmente nas regionais atingem aproximadamente 500 alunos/certificações por mês, porém a nossa intenção é aumentar este número na medida em que pontos de transmissão estiverem instalados em concessionárias por todo o país.

Como são recrutados os professores para a TV Fenabreve? É por área de atuação? Eles têm experiência em concessionárias de veículos?

Cláudia - A maioria são professores, pessoas com experiência no setor automotivo e com muito conhecimento no tema que abordam nas aulas. Os exemplos práticos, exercícios e testes estão sempre dirigidos para o dia a dia do colaborador que fica na concessionária. Temos uma equipe pedagógica que cuida deste processo para que possamos garantir a qualidade das aulas. Também consideramos as avaliações e sugestões dos participantes na seleção dos professores.

Quais os benefícios dos cursos e-learning com transmissão via satélite?

Cláudia - As aulas telepresenciais têm a vantagem de levar a informação em todos os lugares do Brasil onde tenha instalada a antena de transmissão, bem como de alinhar as pessoas as estratégias e técnicas modernas direcionadas ao setor automotivo. Além disso, o custo é reduzido e o tempo do colaborador otimizado, principalmente, se ele não tiver que sair para assistir o curso em local fora do seu ambiente de trabalho. Os cursos da Dtcom possuem complementos e-learning, via web, que possibilita a retenção do conteúdo individualmente após assistir o vídeo das aulas que são gravadas, já na TV Fenabreve as aulas são ao vivo e com interatividade no momento em que elas acontecem.

Esse recurso/ferramenta é uma tendência? Quais os motivos?

Cláudia - Sim, pois o empresário quer cada vez mais reduzir custos e otimizar o tempo do trabalhador que é gastos em treinamentos, assim as aulas via TV são uma forma apropriada e eficiente de capacitação, aumento da performance dos colaboradores e, conseqüentemente, do alcance dos resultados esperados por este empresário.

"Introdução ao coaching" - 17/11, 24/11 e 01/12

"Administração financeira pessoal" - 19/11, 26/11 e 03/12

www.universidadefenabreve.com.br / (11) 5582-0045 / 0063

GM e Metronorte: três décadas de sucesso

Uma noite de alto-astral marcou a comemoração dos 30 anos do Grupo Metronorte em meados do mês de outubro. A sede da empresa, em Londrina, foi o palco para a festa que reuniu colaboradores e clientes em um concorrido coquetel. O ingrediente extra - bastante esperado por todos - ficou por conta do lançamento do Agile, novidade da GM que, antes mesmo de chegar ao mercado local, já tinha 22 compradores.

O anfitrião Assaad Nabhan agradeceu a todos os que ajudaram a construir a história de sucesso da Metronorte e, olhando para o futuro, vislumbrou a continuidade do trabalho confiando no exemplo transmitido aos filhos e netos. "Temos a sabedoria desses 30 anos e a alma de uma empresa que se renova na força dos jovens que a ela se entregam", destacou. A certeza de que seu legado permanecerá vem de uma sábia constatação: "Tive a oportunidade de educá-los dando o exemplo". E o exemplo de 'Seo' Assaad não ficou somente entre os seus descendentes, mas serviu de alicerce para a construção das três décadas de trabalho. "O que sustenta esse tempo é o foco total no cliente, que começa com a filosofia do diretor-presidente e se estende por toda a empresa", observou o diretor-comercial Osni Moreira, lembrando o nascimento do grupo, em Umuarama, e o crescimento que hoje engloba as cidades de Londrina, São José dos Pinhais e Paranaguá. A mais recente conquista da Metronorte foi a nomeação como distribuidora de peças genuínas da GM

para a grande São Paulo. A inauguração do novo endereço, que fica na Mooca, deve acontecer em novembro.

Um vídeo preparado para a ocasião evidenciou o espírito da comemoração: a palavra "obrigado" foi pronunciada por representantes dos departamentos da empresa e também pelo diretor-presidente. "Agradeço à GM do Brasil pelo aprendizado de valor inestimável", disse Assaad na conclusão de seu discurso. "Quem deve dizer obrigado somos nós, da GM", respondeu o diretor de vendas e marketing da GM do Brasil, Marcos Munhoz. "A Chevrolet tem orgulho de ter seu nome ao lado do nome Metronorte", disse. "Uma parceria de três décadas é quase um casamento indissolúvel", pronunciou o prefeito de Londrina, Homero Barbosa Neto.

Lançamento

O segundo capítulo da noite foi dedicado ao lançamento do Agile, novidade que promete agradar em cheio o público jovem por oferecer, entre outras coisas, diferenciais de fábrica, como freios ABS e air-bags, a preços muito competitivos. O novo modelo hatchback, 100% desenvolvido no Brasil, foi lançado ainda nas concessionárias paranaenses Metrosul, CCV e Champagnat, na mesma semana.



Foto: Toni Mimighini

Premiadas

As concessionárias Formula Renault das cidades de Londrina e Maringá bateram o recorde de vendas da marca. Por isso, em outubro, a Formula Londrina recebeu o prêmio de melhor concessionária (grande porte) e a Formula Maringá de melhor concessionária (médio porte) da Renault na Regional 1, que engloba todas as concessionárias da marca no Rio Grande do Sul, Paraná e Santa Catarina. A pontuação foi de janeiro a julho de 2009 e, como prêmio, convites para a Fórmula 1 em Interlagos.

A Fiat Barigüi foi a empresa mais lembrada no segmento "Concessionárias de carro" do Top of Mind Universitário 2009, realizado pela JR Consultoria. É o terceiro ano consecutivo que a empresa fica com o prêmio.

Servopa Automóveis está com novo show-room

Desde o início de setembro, os clientes da Servopa Automóveis (Rua Rockefeller, 1111 - Rebouças) estão sendo recepcionados no novo show-room. Com uma área de 1500 metros quadrados e capacidade média de exposição de 40 modelos, a nova arquitetura se adapta ao padrão solicitado pela marca Volkswagen. "Depois de mais de 20 anos, a Servopa adere ao novo formato de fachada, mais moderna que prima pela visibilidade dos automóveis", declara Marco Antônio Rossi, diretor-comercial da Servopa Automóveis. Segundo o concessionário, este é o maior show-room em capacidade de veículos da Volkswagen em Curitiba.

A ampliação contribui para a confirmação do status de empresa-modelo pelos padrões da marca na Região Sul. Todo o layout da empresa foi modificado, desde a fachada, que abriga um pórtico e segue o padrão mundial da Volkswagen, aos seto-



Foto: Silvío Aurichio

res internos, iluminação e pisos. A área de vendas foi remodelada, com mais espaço para circulação e exposição de veículos. O setor de seminovos também foi ampliado.

Maringá

A recém lançada Servopa Dama ganhou o Top of Mind 2009 como a segunda marca mais lembrada na cidade. O prêmio foi promovido pela ADECON - Consultoria da UEM - Universidade Estadual de Maringá.

Aquecimento no comércio

Jackson Bittencourt
Economista e Conselheiro do
Conselho Regional de Economia do Paraná



O início de 2009 foi marcado por um saldo negativo entre admissões e desligamentos no comércio do Paraná, ou seja, as demissões superaram as admissões no emprego formal (carteira de trabalho assinada) segundo dados do Ministério do Trabalho. Reflexo dos efeitos da crise financeira internacional no setor produtivo. De janeiro a agosto, o comércio no Estado admitiu 205.496 pessoas e desligou 196.091, demonstrando um saldo positivo de 9.405 contratações. O aquecimento ficou mais claro nos meses de junho, julho e agosto onde o saldo, além de positivo, foi de cerca de duas mil admissões a mais em cada mês.

Para os próximos meses, principalmente os três últimos, a tendência de admissões continuará superior aos desligamentos, pois é período de festas (Natal e Ano Novo). Além de presentes, os consumidores compram roupas, calçados, jóias, carros novos, alimentos e bebidas. Entretanto, vale destacar o aumento das contratações de trabalhos temporários. A expectativa de trabalhos temporários no último trimestre do

ano no Estado é de aproximadamente 10 mil vagas com remuneração entre R\$ 700,00 e R\$ 800,00, segundo dados da Fecomércio. São aproximadamente R\$ 22.500.000,00 (vinte e dois milhões e quinhentos mil reais) a mais circulando na economia do Paraná. Parte das pessoas que atuam como temporários (10%) é absorvida formalmente, ou seja, o trabalho temporário torna-se, além do primeiro emprego para muitos jovens, uma "porta de entrada" para o mercado de trabalho formal.

As exigências quanto experiência, em geral, são o ensino médio e domínio de informática (neste caso para atuar em telemarketing, crediário, cobrança e controle de estoque, por exemplo). É importante frisar que muitos dos empregos temporários no último trimestre do ano se estendem para os primeiros meses do próximo ano, principalmente os que estão envolvidos direta ou indiretamente com atividades turísticas e típicas do verão (vestuários, agências de turismo, escolas de natação, academias de ginástica etc.).

Salão do Automóvel de Curitiba acontece em novembro

Entre os dias 24 e 29 de novembro será realizada a 13ª edição do Salão do Automóvel de Curitiba. Tradicionalmente conhecido pelos paranaenses, o evento acontece no Expo Unimed Curitiba (anexo ao Teatro Positivo, no campus da Universidade Positivo) e espera receber um público estimado em 20 mil visitantes.

O Salão do Automóvel de Curitiba reunirá concessionárias de veículos da Grande Curitiba, que representarão as diversas marcas.

Na oportunidade, o consumidor encontrará boas oportunidades de negócios, promoções e taxas especiais durante o evento.

A 13ª edição do Salão do Automóvel de Curitiba conta com o apoio e presença do Banco Alfa.

O Expo Unimed Curitiba fica na rua Pedro Viriato Parigot de Souza, 5300. Informações: (41) 3317-3107 / 3076-8490.



Participe desse informativo com comentários
e sugestões de matérias.

Sua opinião é muito importante para nós!

E-mail: comunicacao@fenabrave-pr.com.br

Máquinas à frente do tempo

Afranio Bordinassi, diretor da Linck S.A. Equipamentos Rodoviários e Industriais, é o entrevistado dessa edição do News. Ele conta sobre o mercado de máquinas no Sul e no país, ressaltando a retomada do crescimento e boas perspectivas de negócios para 2010, além dos produtos disponíveis no mercado



Com a representação de 95 modelos de máquinas industriais e rodoviárias, incluindo as marcas Volvo (sueca), Metso (finlandesa), BKT (indiana) e SDLG (chinesa) que é vendida por uma subsidiária, a Linck, que está entre as 250 melhores empresas do Sul, atende diferentes necessidades nos Estados do PR, SC e RS. Segundo as informações de Bordinassi, atualmente existe uma gama de máquinas dessas marcas, por exemplo, que pode atender desde pequenos projetos até os mais complexos. "Nos últimos sete ou oito anos, o número de máquinas dobrou no Brasil. Além disso, os preços também ficaram bastante competitivos, pois um determinado tipo de máquina já está sendo fabricado e comercializado por diversas empresas", conta.

Esse crescimento do número de máquinas deve-se ao aumento sustentável e gradativo do mercado, decorrente da estabilidade do real e da economia nacional, entre 2003 e 2008. Os segmentos de mineração e florestal também são intensos no Brasil, com ênfase nas exportações.

Com o Finame - que encerra em 31 de dezembro desse ano e pode ser utilizado por quem produz no Brasil máquinas com no mínimo de 60% de nacionalização - as vendas cresceram e



hoje a linha chega a 60% de participação, enquanto CDC e leasing estão com 22%. "A grande diferença entre as linhas de financiamento está basicamente nas ta-

xas e prazos", explica Bordinassi, ressaltando que com o Finame o veículo pode ser financiado em até 120 meses e 12 meses de carência, com juros simples. Já no CDC, os prazos variam de 48 a 60 meses e o leasing, em torno de 60 meses.

Regiões

O Estado do Paraná tem seus diferenciais. Trata-se de um mercado agrícola, forte em construções pesada e civil, consolidado nos segmentos florestal e industrial, e independente de vendas para órgãos públicos, pois atua mais com a iniciativa privada. De janeiro a agosto desse ano, o Estado deteve 43% da construção do Sul, enquanto Santa Catarina ficou com 35% e Rio Grande do Sul com 22%.

Para o futuro, o diretor prevê mais crescimento e investimentos, já que em 2010 haverá eleições e, em 2014, a Copa. "Com certeza, teremos muitas obras que demandarão máquinas rodoviárias e industriais. A Volvo, por exemplo, prevê aumento de 10% ao ano no mercado nacional, devido à necessidade de obras rodoviárias, industriais, de portos e ferrovias, etc. e de reciclagem da construção civil - um mercado novo e ascendente no país", conta.

Entretanto, a rentabilidade e a lucratividade das empresas estão muito bem estruturadas nas empresas. Na Linck, o pós-venda representa 20% do faturamento do negócio e 27% da rentabilidade, aproximadamente. As máquinas novas detêm 65% do volume do negócio. As máquinas usadas representam 7% do faturamento e 7% da rentabilidade. E o mais novo filão é o rental - aluguel de máquinas, que já representa 3% do faturamento do negócio e 8,7% da rentabilidade. "É necessário diversificar o negócio e oferecer alternativas para o nosso consumidor", finaliza Bordinassi.

Rimuner Consultoria



Palestra In Company para final de ano de sua empresa:

"2010, o ano da grande virada!"



Rimuner Consultoria

41 3527-8491

rimuner@rimuner.com.br

* Treinamentos e Consultoria em Gestão de Processos e Pessoas.
* Programas de treinamento customizados à necessidade da empresa contratante.
* Consultor responsável: Marcelo Munaro