

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."*



PROTEJA SUA FAMÍLIA.
CRIANÇAS NA CADEIRINHA
E TODOS DE CINTO DE SEGURANÇA.



Sergio Reze e Renato Ferrari

Congresso Fenabrave: ilustres presenças e importantes declarações



Ex-presidentes e representantes

Composto de um conteúdo meticulosamente elaborado, que mostrou muito mais do que constatações pós-crise, mas também tendências mundiais e nacionais de mercado vistas por diferentes ângulos, o XX Congresso Nacional da Fenabrave, realizado entre 9 e 11 de setembro,

reuniu quase 2,7 mil pessoas, entre empreendedores dos diversos segmentos da distribuição (automóveis, comerciais leves, motos, caminhões, ônibus, máquinas agrícolas e implementos rodoviários), sucessores, representantes do segmento automotivo do Brasil e do exterior, além de autoridades.

Nessa edição, o maior evento da América Latina abrigou 36 palestras e workshops e, em paralelo, 55 empresas expuseram produtos e serviços na ExpoFenabrave, numa área de seis mil m² do complexo do Transamérica Expo Center. O evento teve importantes participações e, com isso, muitas novidades e declarações de extrema significância para o setor. Já no dia 9, foi a vez de homenagear a história do setor, que trouxe ao evento os ex-dirigentes da entidade e representantes dos já falecidos. Entre os ex-presidentes, compareceu Renato Ferrari, dirigente na gestão 1975-1980 e que nomeia a Lei 6.729 de 1979, que regulamenta a categoria.

Das autoridades políticas presentes durante a abertura oficial do congresso no dia 10, Miguel

Jorge, ministro do MDIC (Ministério do Desenvolvimento da Indústria e do Comércio) assegurou que a carga tributária sobre veículos no Brasil está entre as mais altas do mundo e isso pode atrapalhar a evolução dos negócios. Ele afirmou que, em 15 anos, a previsão é dobrar o número de vendas do segmento no Brasil, atingindo cerca de seis milhões de emplacamentos anuais. Gilberto Kassab, prefeito de São Paulo, enalteceu a categoria, citando a geração de empregos, movimentação da economia e arrecadação de tributos. Luciano Santos Tavares de Almeida, secretário do Desenvolvimento do Estado de São Paulo, falou sobre infraestrutura, ressaltando o fato de que crescimento sustentável não é apenas papel do Estado. O presidente da Anfavea (Associação Nacional dos Fabricantes de Veículos Automotores), Cledorvino Belini, também chamou a atenção para o que é, em sua opinião, o maior desafio para os agentes do setor: o fortalecimento da competitividade em todos os níveis da cadeia automotiva, e afirmou que o Brasil é o 4º mercado do mundo.

Na oportunidade, a Fenabrave anunciou que está criando, a exemplo dos EUA, o Grupo dos 20. O projeto reúne grupos de, no máximo, 20 concessionárias com marcas, volume e perfil diferentes para encontrar soluções para problemas pontuais e polêmicos do setor, entre eles, a balança entre lucro e participação de mercado. A entidade também premiou as marcas mais desejadas de cada segmento. Volkswagen, Volkswagen Caminhões e Ônibus, New Holland, Honda Motocicletas e Randon foram os destaques. A pesquisa organizada pela Scheuer Consultoria foi realizada online, pelo site da Fenabrave, com o voto de concessionários de todos os segmentos, de forma confidencial.

Responsáveis e otimistas

O setor automobilístico passa por um dos períodos mais importantes de sua história. Assistimos a expansão deste mercado que nada mais é do que a constatação do potencial do nosso Brasil. Entretanto, essa expansão vem trazendo consigo um subproduto preocupante: a necessidade que cada montadora tem de manter volumes que justifiquem seus investimentos, acompanhada de uma busca, constante e implacável, pela participação de mercado. Acreditamos que os preços sugeridos visam oferecer a justa remuneração do capital investido, acrescido de parcela voltada ao caixa das empresas, sejam elas montadoras ou concessionárias. Não estamos revelando segredo que deveria ser mantido em sigilo no mundo empresarial. Sim, o lucro, que deve ser preservado na missão diária das empresas que pretendem continuar no mercado, se desenvolvendo, gerando empregos e arrecadando impostos e contribuições fiscais para o país. A forma como a busca de participação de mercado vem sendo praticada, tem grande potencial de comprometer a saúde das marcas, com reflexos na economia do país. Essa competição é indiscriminada e constante, e busca ultrapassar o percentual de vendas da concorrência a qualquer custo. Promoções são comuns, mas a sua exacerbação tende a gerar distorções de mercado e, sobretudo, desconfiança no consumidor. Não conheço as margens de operação da indústria, mas conheço as das redes de concessionárias, e posso garantir que estão caminhando para muito próximo de zero.

Quando falo de preocupação com resultados, considero o setor automotivo como um todo. É preciso remunerar os investimentos, proporcionar o desenvolvimento de novos produtos e tecnologias, assim como, no caso das concessionárias, investir

em atendimento e no corpo de colaboradores, capacitados em nível de excelência, que é o que mercado exige e merece. Preocupa-me que, na busca por maiores volumes de vendas, o concessionário se veja na condição de um errante que nunca chega a seu destino. Assim como a indústria é vital para o nosso desenvolvimento, também o concessionário é fundamental para a indústria, pois é a sua ponta de venda, um parceiro que foi procurado e aceito para representar a marca.

Todos queremos um país melhor; uma indústria de primeiro mundo e um setor comercial à altura. Assim, é fundamental não perdermos esses preceitos de vista! Buscar participação de mercado é legítimo! Morrer por ela é insano. Vale ressaltar que vivemos uma fase de renovação, importantes eleições que nos conduzirão a novas lideranças. Estou certo de que a responsabilidade que esperamos dos novos líderes à frente do país é a que devemos ter diante de nosso negócio. Sejamos responsáveis e otimistas. Responsáveis, porque cabe a nós a adoção de medidas necessárias para continuar, de forma sustentada e sem artificialismos, a bater sucessivos recordes de vendas. Otimistas, porque acreditamos que o amanhã será ainda melhor do que hoje. Ousemos sonhar que os nossos próximos governantes possam concretizar as esperanças que os levarão à vitória. Com o nosso trabalho, confiança e muita fé, vamos juntos construir o país desejado por todos nós.



Sérgio Antonio Reze
Presidente Nacional da Fenabrave
*Parte do discurso de abertura do XX Congresso Nacional Fenabrave



Rimuner Consultoria

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)

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

Consultoria:

- Gestão Comercial e Pessoas, Processos e Gestão Financeira.

41 3527-8491
www.rimuner.com.br

Rimuner Consultoria

Programação do congresso contemplou diversos interesses

Economia, agronegócios, política, comportamento e trabalho, estiveram entre os assuntos preferidos pelos participantes do XX Congresso Fenabrave.

Além de diretores da Fenabrave-PR, a delegação do Paraná foi formada por representantes das concessionárias sorteadas no Ciclo de Interiorização 2010. São elas: Curitiba (Cabral Motor - Honda); Ponta Grossa (VD Savana - Mercedes-Benz); Foz do Iguaçu (Autofoz - Fiat); Cascavel (Battistella - Scania); Pato Branco (Pirâmide - VW); Londrina (Verniê - Citroen); Maringá (RBV - Kia); Paranaíba (Comercial Agrícola - Valmet); Campo Mourão (Slaviero - Ford); Umuarama (Uvel - GM); Paranaguá (Florença - Fiat); e União da Vitória (Nativa - Yamaha). Como foram de diferentes marcas e segmentos, os participantes puderam aproveitar distintas abordagens.

Para Edvaldo Aparecido Vidótti, gerente de peças da Slaviero de Cascavel (Ford), localizada em Campo Mourão, que esteve pela primeira vez no evento, a palestra mais interessante foi "Prioridades 2011" para tratores e máquinas agrícolas, com a mediação de Joelmir Beting. "Foi transmitido, claramente, qual será o cenário do Brasil, de uma forma geral, na próxima década. Os empresários presentes no workshop expuseram, com bastante clareza, quais as diretrizes que irão tomar perante este cenário", conta. Otoniel Vieira da Silva, executivo de vendas da Comercial Agrícola, concessionária Valmet de Paranaíba, também ressaltou essa palestra como uma das melhores que assistiu, por ser de sua área de atuação.

O workshop de Max Gehringer, intitulado "Carreira e emprego", voltado para sucessores e acompanhantes, também foi assistido e elogiado por muitos participantes. Maíra C. Moeller, gerente de Treinamento e Qualidade da Cabral Motor (Honda - Curitiba), disse que Gehringer, que ministrou um das últimas palestras do congresso, "fechou com chave de ouro. Entretanto, todas as palestras que pude assistir contribuíram bastante", explicou. A gerente ressaltou a organização do evento, agradeceu a oportunidade e desejou que outras pessoas tenham a mesma sorte que ela de ser sorteada no Ciclo de Interiorização do Paraná.

O consultor de vendas da Uvel, concessionária GM de Umuarama, Valdir Dutra, compartilhou da ideia de Maíra. Para ele, a palestra de Gehringer esteve entre as melhores. Dutra ressaltou que o



Delegação do Paraná

evento esteve maravilhoso, porque permitiu conhecer novos produtos, ofereceu várias opções de palestras interessantes e a iniciativa do sorteio proporcionou a oportunidade de colaboradores participarem da Fenabrave.



A palestra "A economia e o setor automotivo em 2011", ministrada por Eduardo Gianetti da Fonseca, foi destacada por Luiz Fernando Borghetti, gerente-geral da Autofoz Veículos, concessionária Fiat de Foz do Iguaçu. Segundo ele, o assunto é recorrente e auxiliará bastante na tomada de decisões. Em relação ao evento, Borghetti disse que algumas palestras expoentes poderiam ter seu tempo aumentado. Já em relação à oportunidade de participação, ele ressaltou a importância de envolvimento e divulgação fora da esfera *dealer*.

Internacional - O presidente da NADA (*National Automobile Dealers Association*), Edward Tonkin, foi responsável pela mesa redonda "Os desafios e as lições do mercado americano". Ele prevê recuperação dos EUA até 2015, falou sobre ações tomadas pelos concessionários na crise e registrou que, em 2010, o fechamento nas vendas será de recuperação, com o emplacamento de 11,2 milhões de veículos. Tonkin destacou que sobreviveram as empresas bem capitalizadas, com boa gestão e controle das despesas. Esse foi o grande destaque para Igor Ranuci, consultor de vendas da RCC Veículos - Verniê Citroën de Londrina. Ele disse que a palestra elucidou sobre como melhorar resultados em momentos de crise e estagnação.



Tonkin



Gehringer

Brasil está no cenário e no foco internacional



Entre os momentos mais aguardados do XX Congresso Fenabrave esteve a palestra magna proferida pelo presidente mundial da Fiat, Sérgio Marchionne, logo após a abertura oficial do evento.

Com todos os acentos lotados, o CEO do Grupo Fiat fez uma análise da atual situação da indústria automobilística mundial e dos desafios necessários para a recuperação e, além disso, ressaltou a importância do Brasil para a indústria mundial e mostrou a visão de Líder internacional sobre o mercado brasileiro. Segundo ele, o Brasil recuperou o ritmo de vendas, enquanto alguns outros países ainda vivem a retração do setor. Por isso, a crise fez a montadora repensar sua postura, objetivando potencializar ganhos e minimizar perdas.

A consolidação da presença e liderança da marca no Brasil está entre as metas. Hoje, o Brasil é o maior mercado da Fiat no mundo, ultrapassando até mesmo o resultado da Itália. O presidente disse que, entre 2008 e 2010, foram investidos R\$ 6 bilhões no país. Na oportunidade, ele confirmou a volta da Alfa Romeo ao Brasil em 2012, citou a expansão de produtos - incluindo segmentos maiores em parceria com a Chrysler -, e falou sobre alavancar resultados, com a projeção de 1 milhão de unidades vendidas em 2014.

O CEO também enalteceu o papel das concessionárias de veículos no processo de conquista e fidelização dos clientes.

BRIC's: Emergentes ou emergidos

O primeiro workshop internacional do congresso foi transmitido ao vivo via satélite e ministrado pelo italiano Luca Ciferri, jornalista da Automotive News Europe. Intitulado "Mercados emergentes ou mercados desenvolvidos", o workshop abordou a importância dos países do BRIC (Brasil, Rússia, Índia e China) para o desenvolvimento do mercado global.



Segundo ele, em 1980, o Brasil estava em 10º em produção no ranking mundial com 1.089.800 veículos. Em 2009, o país já alcança o 6º lugar, passando para 3.182.600 unidades produzidas (fonte: OICA). Para o fechamento de 2010, nas previsões da Goldman Sachs, o Brasil deve pular para o 4º lugar, produzindo 3.300.000. Nesse contexto, a China deve continuar em 1º lugar, seguida dos EUA e Japão, respectivamente. Para 2012, as previsões são de que os BRIC's juntos irão superar os mercados tradicionais (EUA, Japão, Alemanha, Itália, França e Reino Unido). Os primeiros devem produzir 28.600.000, enquanto que os segundos juntos, apenas 28.400.000 unidades.

Devido a esses números, Ciferri acredita que os BRIC's não deveriam mais ser considerados emergentes e sim emergidos. Entretanto, para isso, teriam que se preocupar mais com a adoção de regulamentações de segurança e emissões de poluentes, se adequando às normas mais avançadas em vigor nos EUA e na Europa.



Emplacamentos de veículos novos crescem sobre 2009, mas caem em setembro

Dados da Fenabreve-PR informam que os emplacamentos totais de veículos (automóveis, comerciais leves, caminhões, ônibus, motos e implementos rodoviários) no acumulado do ano (jan-set) cresceram 6,28% em relação ao mesmo período de 2009, passando de 240.089 (2009) para 255.161 (2010) unidades vendidas. Já na comparação de agosto com setembro, as negociações caíram 3,56%, passando de 30.856 unidades vendidas em agosto para 29.756 em setembro. O resultado foi negativo para todos os segmentos, à exceção de motos e implementos rodoviários. Em relação ao mês de setembro de 2009, quando foram vendidos 28.435 veículos, o mês passado apresentou crescimento de 4,56%.

De acordo com o diretor-geral da Fenabreve-PR, Luís Antonio Sebben, essa pequena queda nas vendas já havia sido prevista. "Em julho, previmos que as eleições poderiam atrapalhar um pouco as vendas devido ao comportamento do consumidor ser tradicionalmente mais cauteloso nesse período. Além disso, setembro também teve uma menor quantidade de dias úteis, devido ao feriado da Independência", explica.

Quanto às previsões, o diretor-geral diz que outubro ainda pode ser um mês fraco, igualmente por conta da indefinição em relação à eleição do próximo presidente da República e ainda pelo número de dias úteis para negociações, já que se trata também de um mês com feriado. "Como o mês de novembro tem dois feriados e, por conta disso, menos dias úteis, os resultados de vendas podem ser afetados. Entretanto, a entrada da 1ª parcela do 13º salário pode estimular as vendas na segunda quinzena de novembro", conta.

Resultados por segmento - PR

Os automóveis apresentaram queda de 6,92%, passando de 17.105 unidades negociadas em agosto para 15.921 em setembro. Já em relação a setembro de 2009, quando foram emplacados

16.967 automóveis, a queda foi de 6,16%. No acumulado do ano (jan-set), o segmento apresentou aumento de 2,78%, passando de 135.217 em 2009 para 138.977 em 2010.

Já os comerciais leves tiveram queda de 3,24%, passando de 4.420 unidades vendidas em agosto para 4.277 em setembro. Na comparação com setembro de 2009, quando foram comercializadas 3.170 unidades, o aumento foi de 34,92%. No acumulado do ano (jan-set), o segmento apresentou aumento de 23,92%, passando de 29.223 em 2009 para 36.213 em 2010.

O setor de caminhões teve queda leve de 1,79%, passando de 1.176 em agosto para 1.155 em setembro. Em relação a setembro de 2009, quando foram vendidos 1.011, o aumento do mês passado foi de 14,24%. No acumulado do ano (jan-set), houve aumento de 52,86%, passando de 6.918 em 2009 para 10.575 em 2010.

O setor de ônibus apresentou queda de 3,11%, passando de 225 em agosto para 218 em setembro. Em relação a setembro de 2009, quando foram vendidos 278 ônibus, a queda foi de 21,58%. No acumulado do ano (jan-set), as vendas de ônibus caíram 45,69%, passando de 1.972 em 2009 para 1.071 em 2010.

O segmento de duas rodas aumentou de 3,21%, passando de 6.791 em agosto para 7.009 em setembro. Na comparação com setembro de 2009, quando foram vendidas 6.130 motos, o segmento apresentou alta de 14,34%. No acumulado do ano (jan-set), houve queda de 1,21%, passando de 59.213 em 2009 para 58.495 em 2010.

Os implementos rodoviários também tiveram aumento de 1,17%, passando de 681 em agosto para 689 em setembro. Em relação a setembro de 2009, quando foram negociados 469 implementos, o setor teve aumento de 46,91%. No acumulado do ano (jan-set), houve crescimento de 41,01%, passando de 4.338 em 2009 para 6.117 em 2010.

Usados

As vendas de veículos usados no PR tiveram aumento de 0,10% de agosto para setembro, passando de 99.245 para 99.345 unidades. No acumulado do ano (jan-set), as negociações tiveram crescimento de 11,79%, passando de 743.068 (2009) para 830.703 (2010).

Grupo Le Lac inaugura loja em Francisco Beltrão

A nova Hyundai possui showroom de novos e todos os serviços de pós-venda

Uma das maiores redes de concessionárias do Brasil inaugurou sua oitava loja no Paraná. A concessionária Santa Fé está levando para Francisco Beltrão e região um belo showroom de novos e, em breve, muitas opções multimarcas em seminovos. Os clientes Hyundai também poderão contar com os serviços de oficina, que incluem revisões, procedimentos de garantia de fábrica e aquisição e colocação de acessórios. Integrante do Grupo Le Lac, a Santa Fé é a única concessionária da marca na cidade. Além de Francisco Beltrão, a rede de concessionárias também conta com lojas expressivas nas cidades de Curitiba, Ponta Grossa, Pato Branco e Guarapuava.

De acordo com Marcos Ramos, diretor do Grupo, a concessionária Hyundai deve garantir credibilidade e confiança ao cliente de maneira imediata. "O Grupo Le Lac é considerado uma das mais conceituadas redes de concessionárias no país. Nossos investimentos em Francisco Beltrão vão muito além do ponto de venda. Ao adquirir um veículo na Santa Fé, o cliente terá à disposição todas as vantagens de negociar com uma empresa que está há 13 anos no mercado e possui mais de 400 funcionários. Poderá usufruir de excelentes negociações, grande estoque de veículos e, é claro, um excelente serviço de pós-venda.", comenta.

Mirtilo Trombini Neto, diretor do Grupo Le Lac, comenta que a concessionária de Francisco Beltrão é a primeira revenda Hyundai do Grupo. "Trabalhávamos com a Peugeot exclusivamente. Ao perceber o crescimento da Hyundai no mercado brasileiro, o Grupo Le Lac resolveu investir na marca", fala. Segundo ele, o contínuo investimento realizado pela fábrica tornou-a referência de competência, tecnologia e criatividade, conquistando a confiança dos consumidores e se tornando líder em diversos segmentos. A Hyundai Motor Company é considerada uma das cinco maiores montadoras do mundo.



Foto: Casa da Comunicação

Dirceu Perkoski, gerente comercial da Santa Fé Hyundai, explica que a aceitação da marca na região é surpreendente. "Muitos clientes confiaram na marca antes mesmo de contar com os serviços de pós-venda na cidade. Agora que dispomos de uma concessionária plena pronta para operar, nossa responsabilidade é atendê-los cada vez melhor para manter a credibilidade que eles têm nos dado", aponta.

A concessionária possui 1.675 metros quadrados de área construída, além de um grande pátio externo para estacionamento de veículos seminovos e em estoque. Segundo Perkoski, a representatividade de Francisco Beltrão na região e o perfil da população, que revela extrema afinidade com a marca, fizeram da cidade o endereço certo para a concessionária Santa Fé.

A região de abrangência da concessionária Santa Fé Hyundai envolve mais de 30 cidades e não há outra revenda da marca nas proximidades. "Os clientes precisavam se deslocar mais de 50 quilômetros até a revendedora mais próxima. Agora contam com os serviços bem perto de casa", diz. A concessionária Santa Fé se localiza na Rua Antonina, nº 475, com horário de atendimento das 8 às 19h, de segunda a sexta-feira e, das 9 às 13h no sábado.

Participe desse informativo com comentários e sugestões de matérias.

Sua opinião é muito importante para nós!
E-mail: comunicacao@fenabrave-pr.com.br



Representantes do Sincodiv-PR, concessionárias e Ministério Público

Concessionárias e montadoras assinam Termo de Ajuste de Conduta

No dia 28 de setembro, representantes de concessionárias de Curitiba e Região Metropolitana e montadoras estiveram reunidos na sede do Ministério Público do Estado do Paraná, em Curitiba. Na oportunidade, participaram da assinatura do Aditivo ao Termo de Ajuste de Conduta (TAC) sobre propaganda para venda de veículos automotores.

O intuito da adequação trata do direito à informação adequada e clara ao consumidor sobre características, quantidade, qualidade e preços dos veículos auto-motores ofertados por meio da publicidade em meios impressos, rádio televisão e internet.

Entre as mudanças estão alterações da tipografia, fonte, métrica, espaçamentos, face e tamanho dos caracteres, tais como a visualização dos preços e condições de pagamento, observando legibilidade e clareza. Além disso, a TAC também aborda a utilização de fotografias, ilustrações e representações gráficas dos produtos anunciados.

As alterações passam a vigorar a partir de 1º de novembro desse ano. O não cumprimento dos ajustes acarretará em infração com imposição de multa. O departamento jurídico do Sincodiv-PR se coloca à disposição das concessionárias de veículos para esclarecimento de dúvidas. Informações: (41) 3324-1541.

Corujão está entre as 1000 maiores

A tradicional concessionária Volkswagen de Curitiba, Corujão Comércio de Automóveis, que hoje também está presente no Estado de SC, está no Anuário Valor Econômico - Edição 2010. O Corujão conquistou a 959ª posição, tornando-se referência do setor de atividade "Comércio Varejista".



“Confira a listagem dos próximos cursos no site da Universidade Fenabrave”



Turma do curso “Trabalho em equipe”, com colaboradores das concessionárias Divesa, Metrosul, Etoile, Euro Import, Prestige e Grupo CCV.

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

Copava festeja aniversário da Kombi em Curitiba

A concessionária Copava e o Kombi Clube Curitiba promoveram, no dia 19 de setembro, um encontro com colecionadores de Kombi para comemorar o 53º de fabricação ininterrupta do veículo no Brasil.

Realizado na Copava Funcionários, o evento atraiu dezenas de admiradores que lotaram o pátio da Copava para visitar a exposição de mais de 50 exemplares do Volkswagen de carga mais antigo. No encontro, aberto ao público, os presentes ainda puderam participar de gincanas, distribuição de brindes e passeios com veículos em miniatura para crianças de até 6 anos.

Criada para ser a união entre a confiável mecânica do Fusca e a facilidade de um veículo de carga leve, a Kombi é ainda hoje um símbolo da indústria automobilística mundial. A presença do modelo em pequenos negócios e nas famílias fez com que ganhasse admiradores de todas as idades.

A Kombi é produzida na fábrica Anchieta, em São



Foto: Michel Prado/Divulgação

Bernardo do Campo. A especial linha de produção trabalha em um turno, onde são fabricadas 90 unidades do modelo por dia.

Mais informações sobre a Kombi podem ser conferidas no site www.vw.com.br/kombi50anos

É tempo de exposições, feiras e lançamentos

Em várias partes do mundo estão acontecendo eventos dos setores industrial e automotivo, como o Salão Internacional de São Paulo, Paris, Frankfurt, Hannover e, no penúltimo mês do ano, será realizado o 14º Salão do Automóvel de Curitiba.

Com uma expectativa de público de 60 mil pessoas, o Salão de Curitiba, que acontece entre os dias 20 e 28 de novembro, volta a ser realizado no Expotrade Convention Center, em Pinhais. Organizado pela JA Feiras e Eventos e promovido pela Acavipar - Associação dos Concessionários Autorizados de Veículos Importados do Paraná, o evento pode chegar a negociar cerca de R\$ 30 milhões, já

que conta com promoções, condições e taxas especiais para o evento.

O Salão de Curitiba conta com a participação das seguintes empresas: CCV, Mercedes-Benz Smart, Kia RBV, Volvo Euro Import, Land Rover Euro Import, SsangYoung/Chana, Citroën, Peugeot Le Lac, Toyota, Nissan A.R Motors, Mitsubishi TVL, Cherry, Servopa, Mini Cooper Euro Import, Troller, Fiat Barigui e Banco Alfa. Entre as atrações, haverá náutica, acessórios, veículos hot roads, veículos antigos e de competição.

O Expotrade Convention Center fica na Rodovia João Leopoldo Jacomel, 10.454, em Pinhais e o ingresso para o evento custará R\$ 20,00.

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); 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 Fenabrave-PR: Luis 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@fenabrave-pr.com.br / Impressão: Lisegraf - Gráfica e Editora Ltda. / Tiragem: 1.700 exemplares / Fotos: Lúcio Lima e Divulgação