

Mercado Automotivo

Concessionários buscam o crescimento da economia gaúcha, diz Sincodiv-RS

Presidente da entidade, afirma que uso da Inteligência Artificial já é uma realidade nas concessionárias

Cláudio Isaías

A permanência da isenção do Imposto sobre a Propriedade de Veículos Automotores (IPVA) para veículos elétricos e para motocicletas abaixo de 200 cilindradas é a principal proposta defendida atualmente pelo Sindicato dos Concessionários e Distribuidores de Veículos (Sincodiv-RS). Outra bandeira dos concessionários, que será levada ao governo estadual, é que as lojas possam vender os veículos de Test Drive a partir de seis meses sem pagar a diferença do ICMS.

Para o presidente do Sincodiv-RS, Jefferson Fürstenau, a entidade faz mais que representar o setor. Nesta entrevista ao **Jornal do Comércio**, o empresário destaca que “existimos para antecipar, construir e proteger o ambiente de negócios dos concessionários”. Fürstenau é também diretor regional da Federação Nacional Distribuição Veículos Automotores (Fenabrave-RS) no Rio Grande do Sul, onde o setor é composto por 753 concessionárias que empregam 25 mil trabalhadores.

Jornal do Comércio – Quais pautas a entidade tem pleiteado para o setor?

Jefferson Fürstenau – O setor quer permanecer com a isenção do IPVA para os veículos elétricos, já que o Rio Grande do Sul vem reagindo muito bem na comercialização de automóveis elétricos. A segunda é que os concessionários consigam equalizar o que está ocorrendo nas regiões Sul e Sudeste do Brasil relacionado à isenção do IPVA para motos abaixo de 200 cilindradas. São as duas principais pautas neste momento. Além disso, vamos fazer um pedido para o

governo do Estado sobre os veículos utilizados em Test Drive. Hoje, as concessionárias compram e, quando realizamos a venda antes de um ano, temos que pagar uma diferença de ICMS. A proposta que será levada ao governo estadual é que se possa vender os veículos em seis meses sem pagar a diferença do ICMS. A solicitação é somente para os veículos de Test Drive. É uma coisa que não mexe em nada na arrecadação do Estado, porque a subscrição tributária já foi paga quando da compra desse carro. Só que, pela atual legislação, se o automóvel de Test Drive for vendido antes do prazo de um ano, os concessionários precisam pagar uma diferença.

JC – Como está o uso da Inteligência Artificial no segmento das concessionárias gaúchas?

Fürstenau – O uso da IA está em desenvolvimento e já vem sendo utilizada principalmente para os atendimentos. Hoje, o cliente não entra pela porta da concessionária. O cliente entra pela internet, Instagram, Facebook, Google e aí esse primeiro atendimento é feito via Inteligência Artificial. Também são utilizados diversos comandos de inteligência artificial para o atendimento do pós-venda e para avisar sobre o agendamento de revisões. A IA já está em desenvolvimento e teremos em breve evoluções no atendimento de veículos.

JC – O comércio de veículos é frequentemente lembrado pelos



Quanto mais livre o comércio, melhor será o ambiente de negócios e a relação entre os proprietários de empresas e os seus colaboradores



Jefferson Fürstenau apresenta demandas do setor junto ao governo estadual, como a manutenção da isenção de IPVA para elétricos

números de vendas, mas qual é na prática a importância desse segmento para a economia do Rio Grande do Sul?

Fürstenau – Hoje, representamos 6% do Produto Interno Bruto (PIB) do Rio Grande do Sul. Estamos cumprindo o melhor primeiro semestre de vendas dos últimos sete anos, desde 2019, com mais 89 mil veículos novos vendidos. Isto é significativo inclusive na geração de empregos, já que o setor é responsável pela geração de 25 mil empregos diretos, além de investimentos nas instalações das concessionárias.

JC – O consumidor mudou muito nos últimos anos. Como as concessionárias gaúchas têm se reinventado para atender um cliente cada vez mais conectado, exigente e bem informado?

Fürstenau – É um padrão geral e não é só com o automóvel, mas em diversos produtos. Hoje, o cliente acaba pesquisando na internet antes de entrar na concessionária. A base é muito treinamento para o pessoal que atende e para os vendedores – que hoje não são mais vendedores de veículos. Eles são consultores de vendas que têm que ter esse aperfeiçoamento. Essa mudança é feita tanto pelas concessionárias quanto pelo sindicato. Os funcionários têm recebido um treinamento muito forte e também pelas próprias montadoras. E obviamente que isso tem uma modificação muito grande com a entrada das novas tecnologias. O consultor de vendas tem que ser um cara mais técnico e com muita informação.

JC – O setor automotivo vive uma das maiores transformações

da sua história, com veículos elétricos, conectividade e novas tecnologias. Como o comércio acompanha essa evolução sem perder sua essência de relacionamento com o cliente?

Fürstenau – Temos hoje uma transformação muito grande com as novas tecnologias. Hoje, não basta mais ser um vendedor que apenas informa o preço do automóvel. Tu tens que entender qual a utilização que vai ter esse veículo. O mercado necessita desse contato para saber se está vendendo o produto certo, porque senão ocorre do cliente comprar um carro com uma expectativa e, por não ter o conhecimento de como funciona aquela tecnologia, por exemplo, lá pelos 23 mil quilômetros (rodados) ele está decepcionado porque o carro não entregou aquilo que ele esperava. O consultor nas concessionárias precisa entender um pouco de tudo, estar muito antenado às novas tecnologias e entender o que o cliente deseja.

JC – Além de representar os concessionários, qual é o papel do Sincodiv-RS na construção de um ambiente de negócio mais competitivo para o Rio Grande do Sul?

Fürstenau – Hoje temos que preparar toda a rede de concessionários para um momento de encolhimento de vendas, porque temos a entrada de novas marcas. Existem trocas de participação de mercado entre as marcas. Isso faz com que concessionárias que vendiam 200 carros daqui a pouco passem a vender 120 veículos. Temos que ter a informação para onde está caminhando a economia dentro do Rio Grande do Sul. É

preciso estar atento às tecnologias para que o concessionário não faça um investimento errado. O importante é investir nas marcas e nas tecnologias corretas. Além disso, é importante manter uma relação com o governo do Estado para que torne o ambiente de negócios mais positivo para o setor. Com o crescimento da economia do Rio Grande do Sul, todos ganham: consumidor, concessionários e o governo estadual. É um elo entre três pontas – a concessionária, o consumidor e a legislação, principalmente a parte fiscal do Estado.

JC – No Dia do Comércio, que mensagem o senhor pode colocar para milhares de empresários, gestores e funcionários que fazem do comércio de veículos um dos setores mais fortes e relevantes do Estado?

Fürstenau – O setor automotivo é formado por empreendedores. Acreditamos numa economia livre, no crescimento dos negócios e no crescimento do poder aquisitivo da população. Também acreditamos nas novas tecnologias e na entrada de novos participantes do mercado de distribuição de veículos. A nossa posição é que quanto mais livre o comércio, melhor será o ambiente de negócios e melhor ficará a relação entre os proprietários de empresas e os seus colaboradores. Os concessionários buscam o crescimento da economia gaúcha, que seja bom para o empresário, que seja bom para o Rio Grande do Sul e que seja bom para os colaboradores. O recado dos concessionários é o seguinte: quanto mais livre a economia, mais cresce o setor e mais cresce o comércio.

TÂNIA MEINERZ/JC