

À
Nissan do Brasil
At. Rodolfo Possuelo
Rodrigo Chaddad

Remuneração Revisão de Entrega – Veículos Novos Nissan

Prezados,

Acusamos o recebimento de sua carta resposta ao tema em questão datada de 31/01/2018.

Entendemos a posição da montadora, bem como o apontamento da cláusula contratual, porém nossa missiva é levar a preocupação da rentabilidade do canal de pós-vendas.

Muito embora a afirmativa da competitividade sobre a margem o que não discutimos, os resultados não têm produzido os efeitos financeiros necessários para suportar toda operação de forma a dar o devido retorno principalmente no canal de pós-vendas.

São grandes as exigências e a busca incessante por eficiência que se dá também pela qualificação e investimentos financeiros e isso demanda um esforço contínuo por parte da Rede, haja visto que temos sempre em conjunto buscado formas e alternativas de rentabilizar nossas operações.

Atentos, não nos furtamos ABCN e Nissan de dar à Rede sempre alternativas, melhores e competitivas condições de negócios, porém temos espaço para ainda revestir e blindar a rede de custos adicionais desnecessários que surgem muitas vezes e se tardia sua eliminação, como é o caso do PIS e Cofins que continuam a sobrecarregar a Rede pela não implantação do FIDC.

Desta forma, crenes na nossa contínua parceria, permanecemos à disposição para juntos buscarmos os melhores caminhos para fortalecimento da Marca e da Rede Nissan.

Atenciosamente,

ABCN
ASSOCIAÇÃO BRASILEIRA DOS CONCESSIONÁRIOS NISSAN