

# *Assobrav: novo presidente já vê dificuldade*

**ABC  
AGÊNCIA ESTADO**

Ao assumir ontem a presidência da Assobrav (Associação Brasileira de Distribuidores Volkswagen), no mesmo dia da formalização da Autolatina, Amaury Amorim enfrentou o primeiro problema da rede de revendedores com a holding que passa a congregar a Ford e a Volkswagen no Brasil: a sistemática da comercialização. Reunido pela manhã com Wolfgang Sauer, presidente da Autolatina, Amorim recebeu garantias de que o método até hoje acertado entre a Volkswagen e seus concessionários não se alterará. A Assobrav não aceita o sistema de comercialização adotado pela Ford — o floor plan, no qual são estabelecidos juros diários sobre o preço do veículo que permanece na revendedora.

Amaury Amorim assegura que o floor plan é inviável para as concessionárias, que não podem, ao contrário das montadoras, transferir os custos financeiros. No sistema adotado pela Ford, o revendedor só paga o veículo à fábrica quando o vende ao consumidor pagando juros diários equivalentes à taxa do mercado. No método adotado pela rede Volkswagen, a montadora concede 60 dias de prazo para pagamento sem juros.

Amorim afirma que a rede Volkswagen não abrirá mão do seu sistema. "Não gostaríamos de partir para o confronto", destaca o novo presidente da Assobrav, ao assegurar que os entendimentos da rede que representa limitam-se à Volkswagen. "Nosso diálogo não é com a Autolatina", ressalta Amorim.