



NADA 2023

POR: RAPHAEL GALANTE

No começo deste ano (janeiro), estivemos no maior evento de concessionárias do mundo! Foi o 106º Congresso do NADA (National Automobile Dealer Association), o que equivale para nós como o nosso Congresso da FENABRAVE.

O cerne central de participarmos desses eventos, é antecipar tendências que cedo ou tarde chegarão ao nosso mercado. E quais foram os principais pontos que vimos no evento?

ELETRIFICAÇÃO: O mercado de carros elétricos, para os norte-americanos, se parece com uma longa rodovia cheia de buracos. Ou seja, vai demorar mais do que eles esperavam para chegar ao seu destino. As vendas atuais de carros elétricos se concentram em sua grande maioria na costa Oeste (estado da Califórnia) e na costa Leste (com destaque para a Flórida). Em todo centro-oeste americano, a participação do carro elétrico é baixíssima! Por exemplo, no Texas (estado em que foi realizado o evento) e que é o segundo estado mais rico do país e o maior de área continental, conta com uma penetração baixa dos eletrificados, devido (e principalmente) ao fato da baixa infraestrutura para carregamento; principalmente num estado que equivale em área a uma: Alemanha + Polônia.

Outro ponto é a disparada (\$) e a escassez de insumos. Estudo da J.D. Power divulgado durante o evento, aponta que a quantidade de lítio para se construir um Tesla Model 3 é suficiente para construir 190 Toyota Prius.

Se o objetivo é reduzir (rapidamente) a pegada de

carbono, o carro da Toyota é muito mais indicado do que o da Tesla. Soma-se que o preço de Prius é menos da metade do Model 3. E, num cenário de alta inflacionária, isso é uma grande diferença! E para complicar ainda mais a situação dos elétricos no mercado americano, houve uma reviravolta nos incentivos fiscais para a produção/venda dos produtos.

USADOS: Com a pandemia, algumas áreas das concessionárias ganharam mais notoriedade (importância) do que num passado “não tão distante”. Isso aconteceu nos EUA; assim como no mercado brasileiro e em todo o mundo. Na parte de usados, o ponto central debatido é sobre como tratar a volatilidade dos preços na hora da compra. E esse cenário deverá se manter assim durante todo o ano. Uma das palestras que assistimos tratava sobre esse tema. O conceito que ele defende é: a necessidade de precificar o estoque com base no potencial de lucro esperado (usando dados), NÃO com base no custo de aquisição. O palestrante apontou que frequentemente observa revendedores descontando desnecessariamente veículos com maior potencial de lucro, enquanto mantém o valor bruto em veículos com menor potencial de lucro. Por isso, segundo ele, o departamento de usados deveria ter um Gerenciamento Variável para cada veículo usado com base em seu perfil de risco exclusivo.

CONCENTRAÇÃO: Tivemos várias palestras abordando sobre o futuro das concessionárias e em todas elas, o foco concentração (de redes de concessionária) sempre aparecia. O ponto central é que o

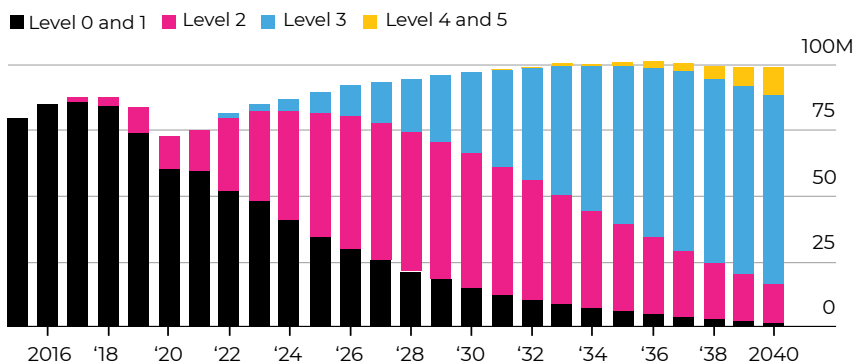
negócio de concessionária vem passando por uma série de mudanças. Mas, quando bem gerido, é altamente rentável. Foi apresentado o exemplo do grupo Lithia Automotive, o terceiro maior grupo de concessionárias dos EUA. Eles saltaram de 85 lojas em 2009 para 282 em 2022. Seu faturamento saltou de US\$ 1,8 bilhões para US\$ 27,5 bilhões. E o melhor: o retorno sobre o patrimônio líquido saltou de 3% para 27%. Isso mostra a incrível oportunidade de lucro que o negócio de varejo de automóveis disponibiliza para aqueles que o fazem melhor. Poucas ações são boas o suficiente para fazer você desejar tê-las compradas contra a Apple. Se você tivesse investido US\$ 1.000, no dia 30/04/2009 em ações da Apple, teria hoje US\$ 37.207. Mas, se por um instante, você tivesse mudado de ideia e investido em ações da Lithia, hoje você teria US\$ 91.710.

TECNOLOGIA: Esse foi um dos temas mais interessantes! Apesar da crescente influência da tecnologia nas operações das concessionárias, a experiência do cliente ainda é extremamente importante para o sucesso do varejo. Pesquisas recentes com clientes indicam que apenas 8% das transações no ano passado aconteceram “todas online”. Ou seja, a grande maioria das compras de veículos ainda envolve etapas que os consumidores preferem fazer “offline”. O desafio para os revendedores de hoje é que mais e mais consumidores estão concluindo partes de suas compras de veículos on-line, mas desejam se envolver com uma pessoa para finalizar o negócio. O grande ponto hoje é fazer uma combinação de conectividade on-line e off-line que ajudará os revendedores a encontrar os consumidores exatamente onde eles desejam ser atendidos.

Enfim, existem tantas dinâmicas interessantes em nossa indústria no momento: o impulso para a eletrificação, o impacto potencial da inteligência artificial, a necessidade contínua de interação humana por parte do cliente e a volatilidade do mercado de carros usados. Mas uma coisa é certa: qualquer montadora ou concessionária bem administrada

Increasingly Automated

BNEF's outlook for passenger vehicle sales by level of automation



Source: BloombergNEF

que possa se adaptar a essas novas forças de mercado, continuará a desfrutar de uma lucratividade gigantesca por muito tempo. Outro ponto foi a desmitificação de alguns conceitos. Um deles é de que num curto espaço de tempo, teríamos carros 100% autônomos numa questão de anos. Já neste último evento da NADA, eles ainda acreditam no carro autônomo, mas começando daqui há algumas décadas, e com um certo grau de otimismo.

Outro ponto que foi desmitificado é que haveria um conceito de “UBERização” na sociedade e que o consumidor atual não iria fazer questão de possuir um veículo. Todos passariam a usufruir do veículo seja através de locação; ou da utilização de carros de aplicativos. Passado pouco mais de 1 década, o que notamos é que quando fazemos uma correlação entre a quantidade de carros por residência, esse número ficou praticamente estável (como mostra a tabela abaixo). Provando que por mais que seja cômodo a utilização de um carro de aplicativo, no final, o consumidor que ter sim, o seu carro na garagem! 🚗

CIDADE	2010	2015	2021
Chicago	1,64	1,66	1,67
Los Angeles	1,80	1,84	1,89
New York	1,24	1,26	1,24
San Francisco	1,70	1,74	1,76
Washington DC	1,77	1,78	1,78
Média	1,63	1,65	1,66

Raphael Galante é colunista, consultor, economista e palestrante, atuando há mais de 20 anos no setor automotivo.

As colunas mantidas pela ABRADIT NEWS têm por objetivo trazer diferentes pontos de vista e informações aos executivos da Rede. As opiniões são de responsabilidade dos articulistas, não refletindo necessariamente o posicionamento da Associação ou da Rede Toyota do Brasil.