



A cerimônia de abertura do evento foi prestigiada por políticos e lideranças empresariais

OS NOVOS RUMOS DA INDÚSTRIA AUTOMOTIVA E AS TENDÊNCIAS NO MERCADO DE DISTRIBUIÇÃO

Descarbonização, mobilidade, transformação digital, o uso da inteligência artificial nas Concessionárias e o mercado de seminovos estiveram entre os temas que pautaram a edição 2023 do maior Congresso do setor da Distribuição de veículos da América Latina

Por: **ALEXANDRE POLLARA** e **LIA FREIRE**
Fotos: **MÁRCIO FUJII**

Chegou ao fim no dia 24 de agosto, o 31º Congresso & ExpoFenabrave, no São Paulo Expo, realizado na capital paulista entre os dias 23 e 24 de agosto. O evento, que começou com uma avant-première no dia 22 para que as Associações de Marcas pudessem promover no espaço as suas reuniões com as respectivas Redes e Montadoras, é realizado pela FENABRAVE/FENACODIV e chegou em sua trigésima primeira edição reunindo mais de 10 mil visitantes. Na área dedicada à feira comercial, cerca de 150 marcas apresentaram seus produtos e serviços para a condução dos negócios voltados ao setor da Distribuição de veículos. No espaço da ExpoFenabrave também aconteceram as Arenas de Conteúdo formadas por apresentações curtas sobre economia, mercado, gestão, entre outros diferentes temas. Seis mega palestras, divididas em dois dias de evento, compuseram o conteúdo do Congresso FENABRAVE. “Essa edição, que é a maior já realizada, representa a força do mercado de Distribuição e materializa o trabalho que vem sendo realizado pelos empresários e lideranças do setor, visando a construção do futuro ainda mais promissor e repleto de oportunidades. O evento é organizado com o intuito de melhorar as atitudes e estratégias para a evolução dos negócios das Concessionárias. Temos a missão de levar reflexões, inspirar e, também, transformar”, frisou o Presidente da FENABRAVE, Andreta Jr.

A cerimônia de abertura do evento, realizada no dia 24 de agosto, e conduzida pelo Presidente da FENABRAVE foi prestigiada por políticos como o Governador de São Paulo, Tarcísio de Freitas, o Prefeito da Cidade de São Paulo, Ricardo Nunes, entre outros políticos e lideranças empresariais.

O Vice-Presidente da República e Presidente em exercício, Geraldo Alckmin, esteve no evento pela manhã, quando se encontrou com Andreta Jr. e comentou brevemente sobre a MP 1175, que liberou um total de R\$ 800 milhões em créditos para a compra de veículos com desconto. “Fico feliz com o sucesso do programa dos carros, com mais de 26 mil veículos vendidos em um único dia. A renovação de frota para caminhões e ônibus continua, com R\$ 700 milhões para caminhões e R\$ 300 milhões para ônibus. Vamos ouvir as propostas futuras para esse setor tão importante”, disse.

Em seu discurso, Andreta Jr. fez um ape-



“Essa edição, que é a maior já realizada, representa a força do mercado de Distribuição e materializa o trabalho que vem sendo realizado pelos empresários”, Andreta Jr., Presidente da FENABRAVE

lo às autoridades presentes: “precisamos de uma série de medidas que nos permita aumentar a escala, do contrário, o setor irá parar”. O Presidente da FENABRAVE comparou o mercado automotivo a um “paciente que estava na UTI”, com a Medida Provisória 1175 ‘o paciente deixou a UTI’ já que o setor teve as vendas alavancadas. “Mas, agora precisamos de uma previsibilidade e um plano de expansão de longo prazo para atingirmos escala, que será fundamental para a nossa sobrevivência e crescimento no País. Como a voz da Distribuição dos veículos no Brasil, a FENABRAVE está disposta a colaborar com todas as ações que permitam termos ganho de escala”. Na ocasião, Andreta Jr. também defendeu a implantação obrigatória do RENAVE de usados em todo o País e a isonomia para o setor da Distribuição, já que algumas atividades econômicas contam com uma série de benefícios fiscais, enquanto as Concessionárias arcam com uma alta carga de impostos.

O Governador de São Paulo, Tarcísio de Freitas, falou da honra em participar de um dos maiores Congressos mundiais do gênero. “Sabemos que este setor tem importantes desafios a serem superados e muitos deles chegam até nós. Vocês sofrem com a informalidade e temos muito o que fazer. O RENAVE é uma tremenda ferramenta no combate à fraude, precisamos estendê-la para todo o País no que diz respeito aos



“Vamos nos empenhar para que o setor se fortaleça cada vez mais, pulse de forma vibrante e tenha uma participação ainda mais expressiva na economia”, Tarcísio de Freitas, Governador de São Paulo

veículos usados. Também temos que discutir a questão tributária e faz todo o sentido diminuirmos paulatinamente o ICMS dos carros usados. Obviamente, esse movimento é feito olhando a situação fiscal, o comportamento da arrecadação”. Tarcísio concluiu a sua fala dizendo que o Governo do Estado de São Paulo apoia a FENABRAVE em todas as iniciativas de renovação da frota, seguindo o propósito de transformação energética. Vamos nos empenhar para que o setor se fortaleça cada vez mais, pulse de forma vibrante e tenha uma participação ainda mais expressi-

va na economia, contem conosco!”.

A próxima edição do Congresso & Expo Fenabrave será entre 20 e 22 de agosto de 2024, novamente no São Paulo Expo, na capital paulista.

EXECUTIVOS DA ABRADIT E TOYOTA PRESTIGIAM EVENTO

Presentes na cerimônia de abertura do 31º Congresso & Expo Fenabrave, na manhã do dia 23 de agosto, os executivos da ABRADIT, Toyota e Banco Toyota falaram da relevância do evento para o mercado automotivo.



Executivos da ABRADIT, Toyota e Banco Toyota participam do 31º Congresso & Expo Fenabrave



RIGUEL CHIEPPE, PRESIDENTE DA ABRADIT

“Tradicionalmente, o Congresso FENABRAVE é um evento para nos atualizarmos. Um verdadeiro “oásis no deserto”. Tem muita inovação acontecendo, tecnologias chegando, novos produtos e serviços sendo apresentados. É a oportunidade para nos atualizarmos, trocarmos ideias, nos informarmos e acompanharmos as tendências. Como presidente da ABRADIT e empresário do setor, vejo como imprescindível a presença no evento”.

GUSTAVO SALINAS, DIRETOR COMERCIAL REGIONAL DA TOYOTA PARA AMÉRICA LATINA E CARIBE (TLAC) E PRESIDENTE DA TOYOTA ARGENTINA (TASA)

“Fiquei impressionado com a dimensão do Congresso & ExpoFenabrave, o que comprova porque é considerado, mundialmente, o segundo maior do setor, por isso, é muito importante a presença de todos. As palestras estão em perfeita sinergia com o nosso mercado, tratando dentre tantos temas, a mobilidade, descarbonização, digitalização e experiência do cliente, que são estratégicos para a Toyota. Ficamos muito satisfeitos em ver que a nossa Rede e a ABRADIT também estão presentes para se atualizarem e buscarem conhecimento. Concluímos a nossa participação com a certeza de que a Toyota está no caminho certo em ser uma companhia que não se limita a vender carros, mas aposta na mobilidade e vem criando soluções para atender a qualquer necessidade dos seus clientes”.



LUCIANO SAVOLDI, PRESIDENTE DO BANCO TOYOTA DO BRASIL

“É muito importante estarmos presentes no evento da FENABRAVE, é onde se reúnem os representantes da indústria, Montadora, os provedores de serviços e dos Bancos das Montadoras. A participação é obrigatória para que possamos acompanhar as novidades, as demandas e tendências que são apresentadas”.

O Presidente do Banco Toyota falou do atual momento da empresa. “Acabamos de lançar a mais nova empresa da família Financeira Toyota Brasil que é a Corretora de Seguros, no ano passado lançamos o Consórcio Toyota, o Banco segue expandindo, ou seja, estamos em um momento muito feliz, favorável e de ascensão!”



JOSÉ RICARDO GOMES, DIRETOR COMERCIAL DA TOYOTA DO BRASIL

“A realização do Congresso & ExpoFenabrave é muito importante não só para o setor automobilístico e toda a nossa cadeia, mas também para a economia brasileira de um modo geral e, especialmente, para o setor de Distribuição. É um fórum em que se debate o que a indústria está precisando e como estamos expandindo os negócios na Rede de Distribuidores”.

Por falar em Rede, José Ricardo aproveitou para destacar a representatividade da ABRADIT e o seu excelente trabalho. “Recentemente foi divulgado mais um resultado da Pesquisa FENABRAVE em relação à importância das Associações de Marca e como a Toyota é vista pela Rede de Concessionárias, percebemos que evoluímos, porém a nossa empresa acredita na melhoria contínua, no Kaizen, e busca pontos de melhorias, por isso, é fundamental ter esse tipo de análise e feedback da nossa Rede. A ABRADIT é a nossa parceira de longa data, uma parceira que de fato contribui muito para o negócio Toyota, para a sustentabilidade da empresa aqui no Brasil”.

José Ricardo destacou o atual momento da Rede Toyota. “Estamos em um processo de renovação da nossa Rede, não só do aspecto de parceria, mas também em relação à modernização das lojas, com novas instalações, de digitalização, ou seja, estamos caminhando para uma nova era de negócios, a era da mobilidade, por isso, temos que direcionar a nossa Rede no sentido de melhorar seus custos, melhorar sua cadeia de valor, melhorar toda parte de Governança e de ESG. Almejamos juntamente com a Rede um futuro brilhante aqui no Brasil”.



DA DESCARBONIZAÇÃO À MOBILIDADE, PASSANDO PELA GESTÃO DE VEÍCULOS USADOS

Com curadoria de Antonio Maciel Neto, o Congresso FENABRAVE em suas seis mega palestras realizadas em dois dias, trouxe especialistas de renome que apontaram tendências para a economia, para a indústria automotiva nacional e mundial, os fundamentos para que as Concessionárias liderem a mobilidade, bem como, o uso da tecnologia e da inteligência artificial, os desafios e as oportunidades dos líderes modernos e como fazer a melhor gestão de um dos departamentos mais importantes na Concessionária: de veículos usados. “Essa foi a maior edição já realizada do evento, com grande adesão e engajamento dos congressistas em buscar soluções para o futuro do nosso setor”, comemorou Andreta Jr.



Com curadoria de Antonio Maciel Neto, o Congresso FENABRAVE teve seis mega palestras



Accesse o QR Code e confira um resumo do conteúdo de cada uma das seis palestras.

FENABRAVE, FGV IN COMPANY E ACADEMIA CEO LANÇAM CURSOS PARA PROFISSIONAIS DO SETOR



Andreta Jr., Presidente da FENABRAVE (ao centro) anuncia parceria com FGV e Academia CEO para o desenvolvimento de cursos para profissionais do setor

Os cursos adotarão formato on-line e semipresencial e terão a expertise pedagógica da FGV em suas formulações. A curadoria dos temas ficará a cargo de especialistas da Academia CEO e FGV, com apoio da equipe da FENABRAVE. Os alunos participarão de atividades interativas, que unem teoria e prática, e terão acesso aos conteúdos da FGV e da Academia CEO. Entre os temas previstos estão: experiência do cliente, finanças corporativas, gestão estratégica, autoconhecimento e trajetória profissional.

PARCEIROS DA ABRADIT PARTICIPAM DA EXPOFENABRAVE

BRAZZO

Presente na ExpoFenabrave, Eder Oliveira, Diretor Nacional de Vendas da Brazzo, falou da linha de produtos e destacou a tecnologia da digitalização do Pós-Venda com a Mobato. “A digitalização é um produto que temos há alguns anos. São mais de 1.800 Concessionárias no Brasil fazendo uso da tecnologia no Pós-Venda. O atendimento é feito por meio do tablet ou celular, com integração nos principais DMS do Brasil”, explicou.

A parceria com a ABRADIT tem um pouco mais de 1 ano e 4 meses e a digitalização do Pós-Venda tem acontecido porque a Toyota está atenta a essa questão e a tecnologia da Brazzo está de acordo com os processos da Montadora. “A ABRADIT nos fez aparecer mais rápido para toda a Rede. Nós já conhecíamos e atendíamos os Concessionários, mas a Associação veio para nos dar visibilidade e, após a parceria, tivemos um impulsionamento que praticamente triplicou os resultados na Rede”, finalizou Eder. ➡



DEALERNET

Sérgio Rodrigues, CEO da DealerNet no Brasil, destacou no evento alguns novos produtos lançados. Um deles se chama Fast Report, que é uma estruturação diferenciada de várias formas de gerenciamento. “Nós descobrimos que os Dealers têm formas diferenciadas de gerenciar. O negócio é o mesmo, mas os perfis distintos, portanto, esse relatório permitirá rapidez na montagem dessa forma de trabalho para adequar, personalizar e ser utilizado em todas as Concessionárias”, comentou.

Outro produto é o Movisis, de um parceiro da DealerNet, um sistema em que é possível acompanhar o trajeto do carro pelo celular desde o showroom até o Pós-Venda, com rapidez, facilidade, tecnologia interligada e abastecida com todas as fontes que chegam na Concessionária.

Apresentado o ano passado, a DealerNet ainda tem o Fast Service e, este ano, foi aprimorado o BackOffice Plus, um sistema para gestão específica da parte de BackOffice. Além disso, tem o Fast Parts Check, em que as Concessionárias recebem as peças e podem identificá-las com o código de barras pelo celular.

A parceria com a ABRADIT vem antes de ser homologado pela Toyota há mais de 15



anos. “Nós sempre fomos muito perseverantes porque nós entendíamos que a Toyota, a ABRADIT e a DealerNet tinham uma sincronidade muito grande e isso se evidenciou a partir de 2020, quando passamos a ser oficialmente homologados pela Toyota. Com a ABRADIT, nós já participamos das Conexões, colocamos nossos anúncios e isso tem agregado muito valor. Temos aprendido juntos e seguimos no KAIZEN, visando a melhoria contínua”, concluiu.

MOBIAUTO

A empresa lançou o Mobi GPT Advisor, um gestor de leads que faz o papel de um orientador ao vendedor. “Nós sabemos que os vendedores são muito bons para atender e fechar os negócios, mas alguns deles, às vezes, têm um pouco de dificuldade de conversar com o cliente, via WhatsApp ou por e-mail, por isso, criamos uma Inteligência Artificial generativa que apresenta dicas de como falar com o cliente para que ele venha até a loja e que o vendedor consiga fazer a conversão em vendas”, explicou. Por exemplo, se um cliente perguntou sobre um Corolla e não há no estoque, a Inteligência Artificial vai orientar o vendedor a oferecer outro modelo no estoque. Outro aspecto importante é que o Mobi GPT está integrado ao WhatsApp, portanto, toda a comunicação é feita pelo aplicativo e o usuário tem todas as informações do lead dentro do Mobi GPT.

O CEO e fundador da Mobiauto, Saint Clair, exaltou que é uma grande honra estreitar neste ano a parceria com a ABRADIT. “Tra-



ta-se de uma Associação muito séria, além disso, estarmos trabalhando com a Rede de Concessionários Toyota e contribuir com os nossos parceiros na aquisição de tecnologia para oferecer os melhores serviços aos clientes é um trabalho que nos dá uma enorme satisfação”.

SYONET/LEAD FORCE

A Syonet Lead Force levou todo o portfólio de soluções da Syonet CRM com os modos de Vendas e Pós-Venda, além de várias outras soluções, como por exemplo, os módulos de LGPD e de WhatsApp.

Do lado da Lead Force, foi apresentado o DMC - Dealership Marketing Center. Além disso, a empresa tem o portfólio de sites, o site premium e de Concessionários e no modo taylor made para a necessidade de cada Grupo.

Caio Nascimbeni, CEO da Syonet/Lead Force explicou também sobre o Mailtop, a plataforma de marketing digital para Concessionárias que faz, por exemplo, o e-mail, e-mail marketing e toda a jornada de automação dos fluxos. “Estamos destacando a solução do módulo do WhatsApp para que o vendedor consiga atualizar o CRM pelo aplicativo. Todas essas soluções mostram porque 68% das Concessionárias Toyota usam os serviços da Lead Force e da Syonet”.

Isac Alves de Campos, Sócio-Diretor da



Lead Force, falou da importância da parceria com a ABRADIT e que está em seu segundo ano. “Nós temos um market share grande dentro da Rede Toyota e não enxergamos crescer ainda mais sem a parceria com a ABRADIT”, concluiu. 📸