



O Presidente da FENABRAVE, Andreta Jr., recebeu na cerimônia de abertura do Congresso, o Governador do Estado de São Paulo, Tarcísio de Freitas, o Prefeito da capital paulista, Ricardo Nunes e demais autoridades políticas

32º CONGRESSO & EXPOFENABRAVE

Palco de insights, reflexões e atuais tendências para o mercado de Distribuição Automotiva

Por: **ALEXANDRE POLLARA** e **LIA FREIRE**

Sempre aguardada com expectativa pelo mercado automotivo, o Congresso & ExpoFenabrave chega em sua 32ª edição e, mais uma vez, comprovou o porquê leva o título do maior evento de Distribuição de Veículos da América Latina e o segundo maior do mundo. Nos dias 21 e 22 de agosto mais de 7 mil participantes percorreram os 25 mil metros quadrados do pavilhão São Paulo Expo para participar das seis superpalestras realizadas no Congresso e conferir os produtos e serviços apresentados na ExpoFenabrave, que reuniu mais de 200 marcas e contou ainda com quatro Arenas Talks que levaram para o público um conteúdo diversificado.

O anfitrião, Presidente da FENABRAVE, Andreta Jr., recebeu na cerimônia de abertura o Governador do Estado de São Paulo, Tarcísio de Freitas; o Prefeito da capital paulista, Ricardo Nunes e demais autoridades políticas como o Deputado Federal, Arnaldo Jardim, Presidente da Comissão Especial de Transição Energética e Produção de Hidrogênio Verde da Câmara

dos Deputados; o Presidente da ABDI - Agência Brasileira de Desenvolvimento Industrial, Ricardo Capelli; a Diretora do Departamento de Desenvolvimento da Indústria de Alta-Média Complexidade Tecnológica do Ministério do Desenvolvimento, Indústria, Comércio e Serviços, Margarete Gandini, responsável pelos Programas Federais Rota 2030, Inovar Auto e Programa MOVER, entre outros representantes.

Andreta Jr. em seu pronunciamento destacou a importância e a grandeza do setor de Distribuição de Veículos que movimentava 5,65% do PIB nacional, tem 7.800 Concessionárias presentes em mais de 1.100 municípios brasileiros, gerando mais de 315 mil empregos diretos. “Nos últimos anos temos enfrentado inúmeros desafios em nosso mercado, seja em virtude das sucessivas crises, das margens apertadas, alta competitividade ou da constante transformação. Devemos encerrar 2024 com crescimento estimado em mais de 13% sobre o ano passado, somado todos os segmentos. Pode parecer muito, mas esse

resultado está 31% abaixo do melhor volume já registrado para automóveis e comerciais leves, que foi em 2012. E, mesmo diante de um segundo semestre 30% melhor do que o primeiro, ainda temos um longo caminho de recuperação a percorrer. Conseguimos nos manter erguidos graças a união e a vontade indomável da nossa categoria”, frisou o Presidente da FENABRAVE.

Na ocasião, Andreta Jr. relembrou os recentes questionamentos quanto ao modelo tradicional de Concessionária e reforçou que os Distribuidores continuarão sendo imprescindíveis no mercado automotivo. “As Concessionárias seguirão a sua evolução para que sejam centros de mobilidade e serviços automotivos completos. Já, os conceitos alternativos se mostraram ineficientes, tanto para quem fabrica, quanto para quem comercializa e, principalmente, para quem compra os veículos.”

Sobre os diversos caminhos para a descarbonização, o Presidente da FENABRAVE afirmou que a Federação tem participado de importantes discussões e acompanha de perto as questões relacionadas à diversidade energética e todas as possibilidades que o Brasil pode oferecer. Outro ponto levantado foi o crescente envelhecimento da frota circulante do Brasil. “Precisamos de alternativas que visem a redução da idade média da frota circulante em nosso País, hoje com uma média de quase 19 anos, considerando

apenas os automóveis. Nosso intuito é retirar de circulação os chamados veículos em fim de linha, promovendo escala por meio do aumento das vendas de veículos novos; estimulando a troca de veículos usados por seminovos, e, conseqüentemente, reduzir o número de mortes e acidentes, além de acelerar o processo de descarbonização no Brasil. Vale lembrar que, enquanto nos Estados Unidos existem 6 mil recicladoras, no Brasil, temos apenas 60. Ou seja, ainda há muito trabalho a ser feito.”

Andreta Jr. finalizou o seu discurso destacando a relevância do Congresso & ExpoFenabreve para o setor. “São dois dias de excelentes oportunidades para o relacionamento empresarial e institucional, além de ser um importante centro de aquisição de conteúdo e um polo gerador de negócios e soluções para os Concessionários e fornecedores do Setor da Distribuição de Veículos.”

AUTORIDADES POLÍTICAS FALAM SOBRE O SETOR AUTOMOTIVO

O Vice-Presidente da República e Ministro do MDIC, Geraldo Alckmin, não pôde estar presente, mas deixou a sua mensagem gravada e destacou a importância do segmento para a economia brasileira. “O setor é de extrema importância para nossa economia, sendo uma das prioridades da nossa política industrial, razão pela qual lançamos o MOVER, Pro-



Foram mais de 7 mil participantes que prestigiaram o 32º Congresso & ExpoFenabreve



As Concessionárias seguirão a sua evolução para que sejam centros de mobilidade e serviços automotivos completos.

Andreta Jr., Presidente da FENABRAVE



grama Nacional de Mobilidade Verde com incentivos financeiros de R\$ 19,5 bilhões até 2028 para estimular a descarbonização com a produção de veículos mais sustentáveis, incentivar a pesquisa e a inovação do setor. Desde o lançamento deste programa, as Montadoras já anunciaram mais de R\$ 130 bilhões em investimentos e as vendas de veículos aumentaram em 15% no primeiro semestre deste ano, em comparação ao ano passado”, citou o Vice-Presidente do Brasil, finalizando a sua fala desejando que o evento fosse palco de ótimos negócios.

O Prefeito da cidade de São Paulo, Ricardo Nunes, mais uma vez presente na cerimônia de abertura disse que é um orgulho para a cidade sediar o Congresso FENABRAVE e elogiou o posicionamento e comprometimento do setor em relação ao tema de descarbonização. Lembrou também da importância deste segmento de negócios na geração de empregos e renda – somente na cidade de São Paulo, gera 90 mil empregos e citou os programas e ações da Prefeitura de São Paulo voltados à mobilidade. Tem o desconto no IPVA para veículos elétricos, recapeamento na cidade que já soma mais de 4 mil km e a faixa azul (sinalização de segurança para as motocicletas) que até o fim deste ano terá 200 km. “A todos deste im-

portante setor desejo muito sucesso para que sigam contribuindo para promover o desenvolvimento econômico do País.”

O Governador de São Paulo, Tarcísio de Freitas, encerrou a cerimônia e aproveitou para enaltecer o setor, lembrando dos feitos realizados e das inovações. “Vocês representam um setor de negócios pujante e inventivo. Respondem rápido aos novos desafios. Do lado do Governo de São Paulo procuramos trabalhar em prol deste mercado. Para combater a informalidade, que drena a competitividade, São Paulo aderiu ao RENAVE dos Usados, que traz mais segurança jurídica e transparência nas transações de veículos; e estamos revendo a alíquota do ICMS sobre os usados e para fomentar os negócios há muito mais a ser feito. A substituição da frota por veículos mais novos, sustentáveis e acessíveis é um desafio que temos certeza de que será superado. O Governo não traz solução para problemas, ele age por provocação, por isso, ele tem que ter ‘ouvidos’ para acolher as sugestões que vêm de quem realmente entende do negócio e neste sentido, a FENABRAVE assumiu com maestria o protagonismo. Tenham certeza de que sempre estaremos prontos para ouvi-los e ajudá-los no que for preciso”, concluiu Tarcísio.



COMPARTILHANDO CONHECIMENTO

Por mais um ano, a curadoria das 6 superpalestras do Congresso FENABRAVE ficou a cargo de Antonio Maciel Neto, ex-CEO da Ford e da CAO. Dentre os temas que ganharam evidência foi falado sobre a importância da inteligência artificial no mercado automotivo; o sucesso em diferentes canais de vendas por marcas fortes; tendências da economia; tendências da indústria automobilística e os impactos nas Concessionárias e outros temas atuais. Os convidados foram Roberto Rodrigues, Ex-Ministro da Agricultura, que conduziu a palestra “O Poder do Agronegócio – Impacto no Setor de Veículos”; Gabriel Galípolo, Diretor de política monetária do Banco Central, responsável pela palestra “Tendências da Economia”; Paulo Cardamone, CEO da Bright Consultoria e que esteve à frente da palestra “Tendências da Indústria Automotiva: Impactos nas Concessionárias”; enquanto Waldemir Cambiucci, Diretor em Inovação e Tecnologias Emergentes na Microsoft, tratou de “Novas Tecnologias: Inteligência Artificial – Oportunidades de Negócios para o Mercado da Distribuição de Veículos”; Miguel Gularte, CEO da BRF, discorreu sobre “Marcas Fortes e Sucesso em Diferentes Canais de Venda” e, finalizando a programação teve o painel “O Papel das Concessionárias na Visão das Montadoras” reunindo executivos de Montadoras dos segmentos de automóveis, caminhões e ônibus, motocicletas e máquinas agrícolas.

Complementar a grade temática dos superworkshops, foram realizadas as Arenas Talks, localizadas na área da ExpoFenabrave têm se consolidado



O setor é uma das prioridades da nossa política industrial, razão pela qual lançamos o MOVER, Programa Nacional de Mobilidade Verde com incentivos financeiros de R\$ 19,5 bilhões até 2028.

Geraldo Alckmin, Vice-Presidente da República e Ministro do MDIC





FOTO: MÁRCIO FUJII

As Arenas Talks, localizadas na área da ExpoFenabrave e acessível a todos os visitantes, trataram de diferentes temas em breve apresentações

no evento. Neste ano foram quatro arenas que trouxeram desde análises macroeconômicas até debates sobre Inteligência Artificial nos negócios, em apresentações de no máximo 30 minutos.

Gabriel Galípolo, Diretor de Política Monetária do Banco Central, já indicado pelo Presidente Lula para ser o novo Presidente do BACEN, no lugar de Campos Neto, e que trouxe o tema “Tendências da Economia” em sua fala que agitou o mercado de ações, negou que exista um “guidance” para taxas de juros. Disse, ainda, que o PIB vem crescendo acima das estimativas e recordou que o aumento na renda tem resultado em elevado nível de concessão de crédito para compra de automóveis por pessoas físicas.

MERCADO AUTOMOTIVO

Paulo Cardamone, CEO da Bright Consultoria, apresentou “Tendências da Indústria Automobilística: Impactos nas Concessionárias”, em que abordou a mudança do perfil do consumidor, acompanhada de novas oportunidades de negócios.

Para falar sobre o futuro do mercado de veículos, Cardamone disse ser fundamental olhar para três atuais movimentos: o consumidor conectado, as questões regulatórias e a revolução tecnológica, pois eles são imprescindíveis para a rentabilidade. Outros pontos destacados foram:

- A indústria automobilística nunca esteve exposta a tantos movimentos de impacto tecnológico.
- Novos modelos de negócio e a consolidação, inclusive regional, irão orientar o futuro.
- Novo modelos avançados de precificação por conteúdo tecnológico são essenciais para garantir rentabilidade nas transações.
- No Brasil, o caminho rumo à descarbonização será orientado por nossas alternativas sustentáveis
- Os Concessionários precisam investir na gestão de veículos usados, pois a rentabilidade é maior e os protege de oscilações no mercado de novos.
- O MOVER traz previsibilidade sobre os pilares da regulação para o setor, inclusive para o varejo.

Em relação às projeções para as categorias de veículos e comerciais leves, o cenário para 2027 é o seguinte: Hatchback deve ficar com 19% do mercado; SUV atingirá 50% do setor de veículos e comerciais leves; e o Sedan manterá o índice de 12%.

Sob o aspecto de mobilidade sustentável e descarbonização, o consultor afirmou que o Brasil vai se concentrar na hibridização ao etanol. “É um fato, a legislação está levando para isso. Em 2027, o Brasil terá 6% de carros elétricos. Se hoje temos uma frota com carros 100% a combustão, a mudança daqui a três anos é pequena. No entanto, dos 45 milhões de veí-

culos que compõem a frota brasileira, 80% é flex, lembrando que na composição da gasolina produzida no Brasil 27% é etanol. Isso significa que somos o único país do mundo que tem 50% da sua frota sustentável. Frota essa que sabemos está velha, mas isso é uma outra questão, pois em termos de sustentabilidade, nós damos lição!”

No quesito migração para eletrificação, Cardamone lembrou que pelas inúmeras alternativas de energia sustentável que o Brasil oferece, o futuro é eclético e não elétrico. “Em termos de alternativas para diferentes modais, há diferentes tecnologias. Na nossa visão, o hidrogênio é uma grande solução para o Brasil e para ao mundo.”

Os temas Vendas Diretas e Veículos Usados também foram citados. O negócio de Vendas Diretas após um período de estabilidade durante a pandemia, ganha fôlego e a projeção em 2027 é represente 50% das vendas nas Concessionárias. Sobre os veículos usados este é realmente um business rentável com o dobro de margem percentual para os Dealers. Entender o conteúdo tecnológico e precificar corretamente é fundamental, reforçou em sua fala o CEO da Bright Consultoria.

A presença das marcas chinesas no Brasil foi lembrada e a projeção é que em 2027 elas cheguem a 11% de participação no mercado, concentrando nos veículos premium, elétricos, híbridos e plug-in, buscando rentabilidade.

TRANSFORMAÇÃO DIGITAL

O Diretor em Inovação e Tecnologias Emergentes

na Microsoft, Waldemir Cambiucci, falou sobre “Novas Tecnologias: Inteligência Artificial – Oportunidades de Negócios para o Mercado da Distribuição de Veículos”. O especialista iniciou a sua apresentação relembando que em fevereiro deste ano, o NADA SHOW apresentou como a Inteligência Artificial (IA) impacta em todas as áreas, depois discorreu sobre conceitos, fundamentos e aplicações da Inteligência Artificial e por onde começar, apresentando as direções e as boas práticas para uma adequada utilização da ferramenta.

Ao compartilhar uma pesquisa IDC sobre as principais aplicações da IA foram apontadas que em primeiro lugar está o uso em Marketing e campanhas; em segundo, na geração de conteúdo educacional/treinamento e, em terceiro, em Conversões nas áreas de RH, Vendas, SAC e Call Center.

Waldemir expôs as principais oportunidades para o setor de Distribuição de Veículos e as oportunidades em utilizar a IA. Dentre elas: 1) Personalização de Experiência do Cliente, criando experiências personalizadas como recomendações de veículos baseadas em preferências individuais e histórico de interações; 2) Gestão de Frotas Inteligentes, desenvolvimento de modelos preditivos para otimizar a gestão de frotas, incluindo manutenção preditiva, planejamento de rotas e gestão de custos operacionais; 3) Treinamento e Capacitação de Colaboradores com a criação de plataformas de treinamento baseadas na IA que ofereçam simulações interativas e personalizadas para capacitar funcionários em novos sistemas e tecnologias; 4) Automação de Processos de Vendas e Atendimento ao Cliente



FOTO: DIVULGAÇÃO ABRADIT

A Equipe ABRADIT esteve presente no 32º Congresso & Expo Fenabrave, além de conferir os diversos painéis para discutir os assuntos mais relevantes do mercado, aproveitaram também uma grande oportunidade para networking com parceiros de negócio.

com implementação de chatbots e assistentes virtuais para automatizar o atendimento ao cliente e o processo de vendas, melhorando a eficiência e a satisfação do cliente; 5) Melhoria da Experiência em Serviços de Pós-Venda com a implementação de soluções baseadas em AI para melhorar o atendimento em serviços de pós-venda, como agendamento de manutenção e suporte técnico personalizado.

O especialista finalizou a sua apresentação afirmando que entramos em uma era de maior produtividade com IA, no entanto, é muito importante que a ferramenta seja adotada de maneira segura e responsável.

GESTÃO

O painel “Marcas fortes e Sucesso em Diferentes Canais de Vendas” foi liderado pelo CEO da BRF, Miguel Gularte, que traçou um paralelo entre os universos do ramo alimentício e automotivo, especialmente no caso, das Redes de Distribuidores que assim como a BRF trabalham com diferentes marcas e em diversas regiões do País, o que é um desafio extra, já que são consumidores de culturas variadas e anseios distintos, por outro lado, isso pode significar novas oportunidades. “Imagino que o Dealer que tenha uma Concessionária no Sul e outra no Norte do Brasil te-

na desafios significativos. Como atender a expectativas e desejos tão singulares? Só existe um caminho: conhecer o consumidor e para isso é preciso perguntar, pesquisar e entender o desejo dele. A informação é o instrumento perfeito para aumentar a nossa assertividade, sermos eficientes na concretização das vendas e crescer no mercado”, ressaltou o executivo, acrescentando que um outro aspecto que também deve ser considerado é a estratégia, que precisa ser regionalizada.

Miguel aproveitou para sintetizar a jornada eficiente e citou seis variáveis, mas antes de elencá-las, declarou ser imprescindível, para qualquer negócio, trabalhar na melhoria contínua. “O primeiro ponto que destaco é conhecer o negócio; o segundo é definir o benchmark/referência e qual o nível de melhoria desejado; terceiro é preciso estabelecer o desafio; quarto ponto é desenvolver o Plano de Ação; o quinto aspecto é mobilizar as pessoas por meio dos incentivos corretos e o sexto é acompanhar os resultados. Todo negócio precisa ser competitivo e evoluir constantemente. Negócio que não cresce, morre e, por fim, e não menos importante, some forças: áreas que são excelentes, mas que estejam isoladas, não fazem uma empresa ser excelente”, concluiu o CEO da BRF.

A PRESENÇA DOS PARCEIROS ABRADIT NO 32º CONGRESSO & EXPO FENABRAVE



BRAZZO

EDER OLIVEIRA, DIRETOR NACIONAL DE VENDAS

“Na FENABRAVE 2024, estamos apresentando grandes novidades. Evoluímos nossa tecnologia Mobato com o lançamento do módulo de Vendas, digitalizando todo o processo, que agora será 100% integrado aos sistemas DMS e sem uso de papel. O vendedor conduzirá tudo por meio de um tablet. Também estamos lançando o aplicativo do cliente em parceria com algumas Montadoras, onde ele poderá acessar dados, fazer agendamentos e consultar o histórico de revisões.

A expectativa neste segundo semestre é muito positiva. Para a Brazzo, esse período é sempre forte. A FENABRAVE nos oferece uma ótima oportunidade de estreitar laços e fortalecer nosso networking e, ao mesmo tempo, conquistar novos clientes.

Para 2025, projetamos crescimento contínuo. O trabalho realizado em 2024, com participação em 54 eventos e homologação de novas marcas começará a dar frutos, mas 2025 será ainda mais promissor para a Brazzo.”

NBS

DOUGLAS SASSO, GERENTE COMERCIAL NACIONAL

“Estamos entusiasmados em anunciar na FENABRAVE o lançamento do CRM Auto, uma ferramenta inovadora de atendimento mobile, projetada com tecnologia avançada para integração com diversos geradores de leads. Este sistema atua como um verdadeiro hub estratégico, permitindo que o usuário crie e gerencie toda a jornada da empresa em um único lugar. Com o CRM Auto, é possível controlar todo o processo em uma única plataforma, simplificando e otimizando suas operações.

Este ano, percebemos uma retração no mercado. Foi um período desafiador para todos. No entanto, com o apoio da FENABRAVE, estamos otimistas quanto à recuperação. Já fechamos o ano, e com trabalhamos com um planejamento de seis meses de antecedência, 2024 exigiu ainda mais esforço e dedicação da nossa parte.

Para 2025, estamos desenvolvendo uma nova solução para otimizar a captação de leads, aprimorando ainda mais o nosso desempenho. Além disso, estamos finalizando o desenvolvimento do módulo de faturamento em nosso CRM. Apresentamos essa ferramenta para a equipe da Toyota e a receptividade foi muito positiva. Estamos prontos para integrar o nosso CRM Service à Rede Toyota.”



DEALERNET

AMILTON RIZZI, DIRETOR DE R&D

Amilton destacou o Fast Rental, produto focado em locação de automóveis por assinatura e o Invoice Portal, que substituiu o Portal XML, integrando automaticamente as notas fiscais da Sefaz ao Dealernet Workflow. Também citou o Multi Channel Message, que envia mensagens via SMS, e-mail e WhatsApp, além do Fast Parts Check, agora 100% digital e sem papel.

Ouvimos também Luiz Augusto Pessoa, Gerente Nacional de Vendas e Marketing que ressaltou que quanto às expectativas de mercado a Dealernet tem focado em integrar suas soluções ao ecossistema RP principal, trazendo mais praticidade, integração e redução de custos para as Concessionárias.

Segundo os executivos a meta para 2025 é continuar a agregar valor aos clientes com mais economia, agilidade e inovação, fortalecendo o conceito DMS. 🚗



LINX

ADILSON ROSSI, GESTOR DE MERCADO E PARCERIAS ESTRATÉGICAS

Adilson contou que para agregar valor aos clientes, além das soluções a Linx trouxe parceiros estratégicos para oferecer uma melhor experiência. “Um ecossistema robusto só é possível com parceiros fortes e soluções inteligentes. Nosso objetivo é ajudar a otimizar processos e, com mais tecnologia, maximizar as vendas em 2025.”

Também conversamos com Aduino Bicalho, Diretor Comercial, ele explicou que nas últimas edições da FENABRAVE foi apresentado o ecossistema de soluções, focando na jornada do cliente dentro da Concessionária. “Neste ano, destacamos nossa plataforma web com soluções para peças, showroom e Pós-Venda, visando maior produtividade e qualidade.” Aduino reforçou ainda que a plataforma da Linx é a única totalmente responsiva do mercado, adaptando-se automaticamente a qualquer dispositivo, garantindo uma experiência prática e eficiente.

Aduino completou que a estratégia para 2025 já está estabelecida e evolui continuamente, seja com novas parcerias ou aprimoramento de produtos, sempre alinhada às necessidades do mercado. “Um dos focos para 2025 é a excelência no atendimento, que busca

gerar confiança nos clientes. Queremos mostrar que, além do preço, oferecemos valor agregado, fortalecendo nossa relação tanto com a base atual quanto com potenciais clientes.”

MOBIAUTO

SANT CLAIR DE CASTRO JÚNIOR, CEO

“Apresentamos a integração da Inteligência Artificial no CRM das Concessionárias. Nossa IA auxilia os vendedores na atração e engajamento de clientes, facilitando o contato online e oferecendo insights por meio de um “consultor inteligente”. A ferramenta simplifica a gestão, apresentando gráficos e tabelas de fácil compreensão para gerentes e diretores focarem nos indicadores mais relevantes.

Este ano superou nossas expectativas, com a Mobiauto oferecendo soluções que agregam valor real às Concessionárias. Como resultado, muitos novos Dealers têm se juntado à nossa base de clientes, utilizando nossas ferramentas para melhorar processos e aumentar as vendas.

Para 2025, temos grandes novidades relacionadas à IA com lançamentos no início do ano que vão revolucionar o atendimento ao cliente. Estamos desenvolvendo soluções inovadoras que ajudarão as Concessionárias a aumentarem suas vendas.”



PETROPLUS

AMANDA FREITAS, GERENTE COMERCIAL

“No evento apresentamos a nossa solução digital para o Pós-Venda. Essa ferramenta permite digitalizar toda a jornada do cliente, desde a recepção do veículo até a sua retirada, otimizando cada etapa do processo de atendimento. Essa é a resposta que o mercado busca para aprimorar a experiência e a eficiência no atendimento.

Para 2025, nosso foco continua no mercado de veículos elétricos e híbridos, com o desenvolvimento de produtos especializados. Já disponibilizamos o líquido de arrefecimento de baixa condutividade elétrica para veículos 100% elétricos, essencial para o resfriamento seguro das baterias. A Petroplus segue inovando e oferecendo soluções de ponta para o setor automotivo.” 🚗

