



ENFIM... COMEÇA 2026

Por: **RAPHAEL GALANTE**

Fazendo jus ao ditado popular que: “..o ano (no Brasil) só começa depois do Carnaval...”, enfim podemos dizer que o ano acabou de começar!

E encerrado este primeiro bimestre do ano o que podemos dizer?

Um dos pontos centrais que já havíamos comentado é que este ano será um ano com “dificuldades adicionais”. Neste ano teremos eleições presidenciais com cenário eleitoral um “tanto quanto complexo”; um déficit fiscal persistente; o crédito para automóveis dando sinais iniciais de arrefecimento e para completar, estamos vivenciando mais um conflito no oriente médio, que poderá gerar uma escalada nos preços dos derivados de petróleo.

E o ano mal começou...

Mas o setor automotivo brasileiro é resiliente!

Neste primeiro bimestre do ano as vendas de veículos registram alta de 1,6% sobre o primeiro bimestre do ano passado. Neste ano tivemos 339 mil carros vendidos contra 334 mil sobre igual período do ano passado.

O crescimento é modesto? Sim, é! Mas, neste ano, deveremos encerrar o ano com crescimento nas vendas desta magnitude.

Apesar do crescimento baixo, devemos sempre olhar nas “entrelinhas”.

Neste ano, o que percebemos é que os carros eletrificados entraram de vez no gosto do consumidor brasileiro! Se as vendas de automóveis crescem 1,6%, as vendas de carros eletrificados (como boa parte da gama dos produtos Toyota) encerrou esse primeiro bimestre com evolução de 69%.

Os veículos 100% elétrico registraram crescimento de 106% sobre o bimestre passados, enquanto os carros híbridos tiveram alta de 57%.

A participação dos carros eletrificados é de mais de 16%. Isso quer dizer que 1 em cada 6 carros vendidos tem esse tipo de motorização.

O que é um ótimo sinalizador para nós que estamos iniciando a venda do nosso novo produto o Yaris Cross.

Quando falarmos de “mercado total” é fato de que 2026 será um ano em que as vendas andarão de lado. Mas quando falarmos de carros eletrificados (como parte da gama dos produtos Toyota) é mais que notório que as vendas deste tipo de produto terão um crescimento nas vendas de dois dígitos. Mas não será de dois dígitos baixo, tipo de 10% ou 12%. Será um cres-

cimento de dois dígitos alto! Tipo 50% ou mais.

Falamos de motorização, mas outro ponto que vale destaque é saber qual segmento está com melhor desempenho?

Inicialmente, o nicho de mercado que mais cresceu no começo deste ano foi o segmento de Hatch Pequeno, com alta de 9,4% sobre o primeiro bimestre do ano passado. Este crescimento, pelo que apuramos, foi ocasionado pelas compras que algumas locadoras fizeram no começo deste ano.

O segundo ponto que ressaltamos é o crescimento dos veículos SUV, com alta de 8,6% neste bimestre. Ou seja, o mercado de SUV tem alta de 7 pontos percentuais a mais que a média de mercado. De fato, o mercado de SUV corresponde por 46% de todos os carros

vendidos.

Esses dois pontos mostram o que o mercado vem demandando: Veículos eletrificados e SUV. Ou seja: carros maiores; com mais conforto; mais tecnológicos e digitais.

E se juntamos os dois? Como é o mercado de SUV de carros eletrificados? Onde nós temos o Corolla Cross e o Yaris Cross?

Neste bimestre, este tipo de produto registrou alta de 76%. Dentro do mercado de SUV, praticamente, 25% dos carros vendidos é eletrificado, ou seja, 1 em cada 4.

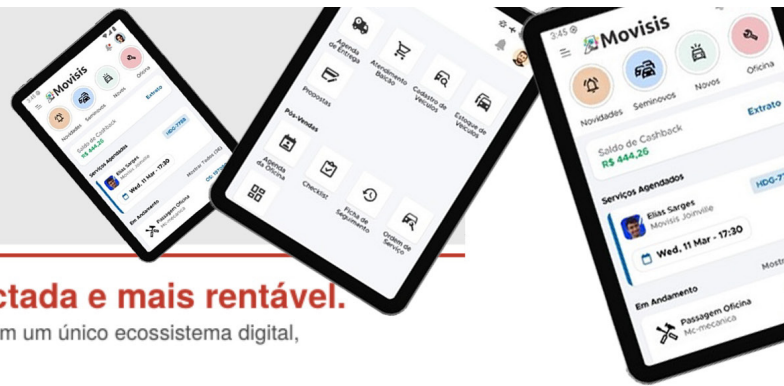
Apesar de 2026 ser um mercado mais competitivo; brigado; com um cenário político-econômico (interno e externo) mais tenso, o cenário deverá ser um pouco mais suave para os concessionários Toyota. ■

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.

PLATAFORMA DIGITAL

MOVISIS



Sua Concessionária mais ágil, mais conectada e mais rentável.

A solução completa que une clientes, equipe e processos operacionais em um único ecossistema digital, gerando relacionamentos, disciplina e redução real de custos.

OFICINA INTEGRADA

Agendamento no processo Toyota: checklist, pré-OS, Chip do mecânico e abertura de OS integrado ao DMS em tempo real.

ESTOQUE & ENTREGA

Cliente consulta estoque e acompanha a entrega do veículo novo ou seminovo com total transparência e autonomia.

LEADS & ATENDIMENTO

Chat seguro para geração e qualificação de leads, com rastreabilidade total de cada interação com o cliente.

GESTÃO FINANCEIRA

Notas fiscais, boletos e pesquisa de satisfação acessíveis no App, pelo cliente, sem burocracia e sem filas.

CAMPANHAS & CASHBACK

Crie campanhas, ofertas e programas de Bônus/Cashback para engajar e fidelizar o cliente com poucos cliques.

TUDO CONECTADO

Uma plataforma com conveniência, segurança e transparência para sua equipe e para quem mais importa: o cliente.



MOVISIS

Tecnologia para Concessionárias



www.movisis.com.br