

VEÍCULOS

Setor automotivo pode passar por ruptura

Preços continuarão pressionados pela baixa oferta, tanto no mercado de veículos novos como no de usados

Vinicius Ferlauto
automotor@jornaldocomercio.com.br

Uma “nova ordem das montadoras”, assim o presidente do Sincodiv-Fenabrave/RS, Paulo Ricardo Siqueira, define a transformação em curso, e que deverá se consolidar até o final desta década, envolvendo a indústria automotiva mundial e, conseqüentemente, nacional. As mudanças são causadas pela pandemia, pela economia e geopolítica globais.

Siqueira acredita em uma ruptura no conceito de produto global, que vige como padrão atualmente, o qual busca maior lucratividade com maior escala de produção. Segundo ele, a continuidade dos problemas de suprimento de insumos, entre outros fatores, pode exigir uma abordagem diferente, com a necessidade de unificação e consolidação de alguns mercados.

“Por exemplo, o Brasil pode vir a se tornar o polo de produção automotiva de toda a América do Sul, inclusive pela incorporação das operações que hoje estão instaladas na Argentina”, afirma Siqueira, que, na entrevista a seguir, comenta sobre outros desafios do setor da produção e distribuição de veículos no mundo, no País e no Estado.

Jornal do Comércio - Que avaliação o setor da distribuição de veículos faz dos resultados de 2021?

Paulo Ricardo Siqueira - Houve uma importante alteração nas metodologias tradicionais de avaliação de resultados, tudo em função dos desafios sociais e econômicos dos últimos anos, causados por significativas rupturas e transformações nas cadeias produtivas e comerciais. Neste sentido, apesar de alguns parâmetros serem negativos, entendemos que o setor de distribuição de veículos apresentou um bom desempenho, ajustando a sua estrutura a uma nova escala comercial, determinada por



Paulo Siqueira, do Sincodiv-Fenabrave, avalia que carro popular está sendo repensado

limitações da oferta de produtos.

JC - E quais as expectativas para o fechamento comercial deste ano?

Siqueira - Há uma severa dificuldade em dar uma resposta única, tendo em vista a sequência de incertezas que vêm se apresentando ao longo dos meses, influenciadas por diversos fatores. Desde inflação e juros, passando por produção e preços, até chegar ao cenário político interno e mundial, circunstâncias com as quais conviveremos até o final deste ano. Nossa expectativa é repetirmos números próximos aos alcançados em 2021 (154.191 unidades), com os preços continuando a ser pressionados pela baixa oferta, tanto no mercado de veículos novos como no de usados.

JC - Em que regiões do Rio Grande do Sul a entidade ainda considera haver potencial para expansão da atividade de distribuição de veículos?

Siqueira - O Rio Grande do Sul se caracteriza por uma condição

bem equilibrada no que diz respeito à distribuição regional do licenciamento de veículos novos. É possível observar uma prova incontestável da pujança econômica do campo e do interior do Estado, quando comparados à Capital. Por exemplo, tomando como base o mercado de automóveis e comerciais leves, no primeiro semestre de 2022, Porto Alegre respondeu por um terço das vendas do RS, enquanto a capital do estado de São Paulo por 60% e Belo Horizonte por 75% das vendas de Minas Gerais. Naturalmente, considerando a necessária continuidade do desenvolvimento do setor, novas oportunidades surgirão, não obstante o nosso entendimento de que já apresentamos uma estrutura consolidada, capaz de atender às demandas em todas as regiões do Rio Grande do Sul.

JC - A ideia de “carro popular”, que ajudou no crescimento das vendas em outro momento do País, está se tornando inviável. Com isso, o automóvel zero-quilômetro

se tornará acessível a uma parcela cada vez menor da população brasileira?

Siqueira - Certamente, diante de um cenário de tantas mudanças, o conceito de “carro popular” está sendo repensado. Principalmente, em função de que a viabilidade da disposição de produtos com menor custo está intrinsecamente associada a uma grande escala de produção, fator que desapareceu do mercado brasileiro desde a recessão de 2015-2016, quando a produção anual foi reduzida de 3,6 milhões para 2 milhões de unidades. Isso agravado pela crise de insumos e logística decorrente da pandemia, que tem mantido desde então a produção de veículos neste volume anual. Diante desse cenário, com limitações para um aumento de produção, as montadoras têm, em geral, optado por produzir modelos de maior valor agregado e rentabilidade. Entretanto, é curioso registrar que, mesmo os atuais veículos de entrada, em substituição aos carros populares que ganharam notoriedade na década de 1990, são indiscutivelmente mais baratos. Enquanto os carros populares daquela época não contavam sequer com um espelho retrovisor do lado direito, os veículos de entrada de hoje trazem sofisticados aparatos tecnológicos como airbags, freios ABS, diversos componentes de inteligência artificial e importantes equipamentos de redução de emissão de poluentes. Tudo isso, por preço equivalente.

JC - Como as concessionárias de veículos devem tratar o “usado” em seu modelo de negócios?

Siqueira - O segmento de seminovos, composto por veículos de até quatro anos de fabricação, tem importante peso na operação das concessionárias. No entanto, a captação desses veículos vem se reduzindo cada vez mais nos últimos anos em função da sobreposição de dois fatores: primeiro, a menor produção do zero-quilômetro, cuja redução da oferta acarreta um menor fluxo de usados na troca por um novo; segundo, a crescente participação das locadoras, que aproveitaram grandes descontos de preços praticados pelas montadoras para adequar estoques e produção frente à crise econômica de 2015-2016, sendo as locadoras beneficiadas ainda pela oportunidade de demanda gerada pelos aplicativos de transporte de pessoas. O resultado é que, hoje, as locadoras, ao comprarem diretamente cerca de

25% da produção das montadoras, não apenas diminuíram a oferta do zero-quilômetro nas concessionárias, como, também, estabeleceram uma disponibilidade contínua de veículos usados.

JC - Acentuada pela Guerra da Ucrânia, por quanto tempo a escassez de suprimentos ainda poderá impactar a indústria automotiva?

Siqueira - Esta é uma questão muito abrangente e de difícil resposta, pois os atuais desafios globais estão vinculados a novos desdobramentos que tornaram o conflito na Ucrânia uma peça de um grande quebra-cabeças. Questões como duração das sanções contra a Rússia, eventuais lockdowns na China, a alta da inflação e das taxas de juros, especialmente nos países mais ricos e economicamente mais organizados, agravaram problemas de rupturas de produção e logística decorrentes da pandemia. Portanto, não há como prever quando haverá uma consistente volta à normalidade. E, mais importante, diante de tantas transformações, saber qual cenário se poderá entender como normalidade nos próximos anos.

JC - Com o cenário de restrição produtiva, inflação e juros elevados, como será o comportamento dos preços dos veículos nos próximos meses?

Siqueira - Acreditamos que, mesmo diante das incertezas na economia e do significativo aumento das taxas de juros, os preços continuarão com tendência de alta, basicamente pela aplicação da “Lei da Oferta x Procura”. Nos últimos anos, a produção de veículos novos reduziu quase 50%, acumulando um déficit de oferta, afetando não apenas o mercado de novos, mas, com muita força, o de usados, dado o efeito multiplicador dos ciclos de revenda de um automóvel. Além disso, a escala menor de produção e o aumento dos custos de insumos e matérias-primas têm influenciado os aumentos de preços de tabela dos veículos novos, em percentuais superiores aos dos índices inflacionários. Portanto, há uma conjugação de forças de mercado que pressionam para cima os valores dos veículos novos, os quais, por sua vez, servem de referência para elevarem, ao mesmo tempo, os preços dos veículos usados. Na sequência, a menor venda de veículos novos, proporciona uma menor oferta de veículos usados, sustentando a elevação dos seus preços.