

# Reunião do “Clube do Bolinha”

Soluções para superar a crise no setor automotivo!

Avaliação da notícia:

MyPush

Facebook

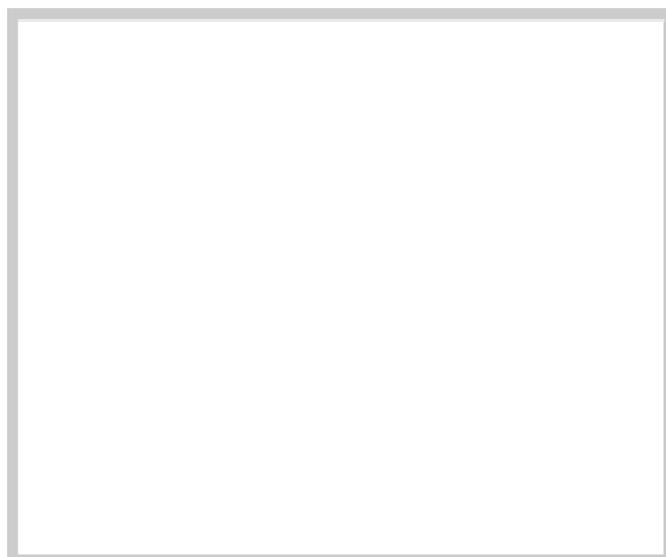
Excelente

Blog por Raphael Galante | 14h00 | 31-08-2015

A A A

Ocorreu hoje, em São Paulo, o evento: “1º Encontro Estratégico das Lideranças do Setor Automotivo”.

Bom... num cenário onde o mercado automotivo vive um “caos”, com queda de dois dígitos nas vendas, reunir pessoas e entidades como ABAC, ANFAVEA, CETIP, FEBRABAN, FENABRAVE, FENAUTO e SINDIPEÇAS - onde podemos dizer que: “...eles não são assim tão BFF, para se reunirem”, - já é uma vitória!



Além disso, a ideia é válida. O setor automotivo é uma das cadeias mais longas da economia, sendo que, a ele, responde por 23% do PIB Industrial e 5% do PIB total.

Mas o que aprendemos com eles?

O que percebemos é que, para quase todos eles, a água já bateu – digamos assim – nos glúteos!

Lógico que nem todos estão assim. Por exemplo, o pessoal da FENAUTO (associação que cuida dos empresários que vendem **carros** usados) vivencia um momento ótimo! O mercado de **carros usados** está bombando, com crescimento de dois dígitos, enquanto as vendas de veículos novos estão com queda de dois dígitos!

Se pegarmos apenas as vendas do filé-mignon das vendas de carros usados (carros de 0 a 3 anos),

esse segmento está com crescimento de quase 40%, conforme imagem abaixo:

Semi-novos (0 a 3 anos)	Jan	Fev	Mar	Abr	Mai	Jun	TOTAL	V%	Média
2013	183.589	160.834	183.930	219.139	232.511	205.374	1.185.377	N/A	197.563
2014	300.821	195.811	183.191	208.624	232.511	205.374	1.326.332	11,89%	221.055
2015	281.541	254.905	321.485	308.741	325.657	340.690	1.833.019	38,20%	305.503

Usados Jovens (4 a 8 anos)	Jan	Fev	Mar	Abr	Mai	Jun	TOTAL	V%	Média
2013	404.785	343.238	367.968	418.911	441.322	378.739	2.354.963	N/A	392.494
2014	389.167	425.925	380.192	415.126	441.322	378.739	2.430.471	3,21%	405.079
2015	397.714	348.947	423.036	388.489	395.567	404.398	2.358.151	-2,98%	393.025

Usados	Jan	Fev	Mar	Abr	Mai	Jun	TOTAL	V%	Média
2013	588.374	504.072	551.898	638.050	673.833	584.113	3.540.340	N/A	590.057
2014	689.988	621.736	563.383	623.750	673.833	584.113	3.756.803	6,11%	626.134
2015	679.255	603.852	744.521	697.230	721.224	745.088	4.191.170	11,56%	698.528

As vendas de veículos usados cresceram basicamente por causa de alguns fatores: O encarecimento constante do preço do veículo novo empurrou o consumidor para o mercado de usados; com preços mais baixos e aliado a uma escassez na oferta de **crédito** no veículo novo – principalmente – as vendas de usados cresceram.

O problema foi que o mercado de usados não “fez virar” o mercado de novos. Em geral, a venda de carros usados era a principal moeda de troca para a compra do novo. E isso não está acontecendo. O consumidor de carro novo está optando pelo carro seminovo mais barato e mais equipado.

Da mesma forma, o pessoal dos **bancos** (FEBRABAN), onde o conceito é: Banco nunca perde! Ele só decide ganhar menos. E é isso que está ocorrendo. Crédito existe: quando vimos os créditos liberados, percebe-se que o crédito livre (veículos) está cada vez menor. Já o crédito direcionado (Ex.: consignado) está em alta.

Mas, afinal de contas, qual é a saída?

Antes de apontarmos a saída, vamos falar dos problemas: quais são?

Como o espaço aqui é curto, caracterizamos alguns dos principais:

- É necessário desburocratizar/simplificar o processo de vendas;
- Desenvolver mecanismos de crédito mais eficientes para a sua expansão (mesmo como a Lei 13.043/2014);
- Programa de Renovação de crédito;
- Desoneração de toda a cadeia automotiva;

- Estimulo ao Varejo;
- Estimulo às exportações;

O grande ponto é que tudo é lindo e maravilhoso, as ideias são incríveis, mas isso é quase tudo medida de médio a longo prazo. O problema é que a maioria (das empresas) “não morrerá amanhã”: ou elas estão brincando de TWD; estão na UTI com morte cerebral ou morreram hoje.

Vendo apenas o setor de concessionárias, se a verificarmos quem vendia veículos no ano passado e neste ano, a conta foi que mais de 550 empresários fecharam as portas. Lógico que teve gente que entrou no ramo, basta ver o pessoal da JEEP - que brincou de gremlins -, mesmo em um período de seca.

O mesmo para o setor de autopeças. Projetam um 2016 (afinal 2015 já foi) mais difícil. Comparando a projeção do ano de 2016 sobre 2013, irão registrar queda no **faturamento** de 55,2%; investimentos vão reduzir 65,8%; e o nível de emprego? Retração de 24,9%, ou o singelo fechamento de 55 mil postos de trabalho em 4 anos. E o grande problema é a redução de mão-de-obra qualificada, como é a do setor.

Mas, qual é a saída?

Pra hoje, não tem! A **crise** - como toda crise - é pontual. O setor automotivo sofre faz dois anos e sofrerá (com sorte) mais uns dois.

Lógico que, antevendo os comentários no final do post, a pergunta de 1 milhão de dólares é: Porque não se diminuem os preços?

A resposta é simples! Uma redução – hipotética – de 10%, não representará obrigatoriamente em um aumento de demanda de 10% ou 12%. Então, posso reduzir o preço e não ter um aumento significativo de vendas. O que impactará em uma perda maior. Logo, como eu tenho uma fábrica (com custos fixos elevados) para pagar, não vou fazer isso. Pelo contrário... hipoteticamente eu posso aumentar os preços em 10% e ver a minha demanda reduzir em 8%, o que ainda me gerará um ganho líquido. E, dando mais lenha para os meus *haters* queridos, lembremos quando o presidente era o Itamar Franco, ele queria incentiva a **indústria** automobilística vendendo carros populares na faixa de US\$ 7 mil. Duas décadas depois temos carros com preço na casa de US\$ 8 mil (aumento de US\$ 50 por ano).

O grande problema do setor são os fortes abalos que os índices de **confiança** do consumidor e **empresário** vem sofrendo. Não existe “clima” para comprarem o carro novo ou fazerem investimento adquirindo um caminhão ou máquina agrícola nova.

O fator chave que todas as empresas devem fazer é: Ajustar as suas estruturas; ter melhora continua em sua gestão e, principalmente (mas principalmente MESMO) é fazer uma EXCELENTE gestão de caixa. O que percebemos é que todas as empresas estão ficando sem **dinheiro** para fazer o seu negócio girar. Isso foi um dos motivadores do último convênio das empresas junto ao BB.

O lado positivo, como disse o presidente do SINDIPEÇAS, a crise une as pessoas e as entidades. Talvez a união de todos possa fazer com o que o setor tenha um novo ciclo de crescimento mais sustentável e saudável, evitando assim grandes oscilações em produção e vendas nas próximas crises que virão (e elas sempre virão).

Por fim, como disse o pessoal da ANFAVEA, o mercado automotivo brasileiro, lá para depois 2030 é na ordem de 7 milhões de veículos.

Pelo menos ele é mais otimista do que eu.