#ABX26

#ABX26 - TRILHA DEALERS

# A hora de se adaptar é agora!

*Os novos meios de sobrevivência em cenários voláteis do mercado automotivo brasileiro.*

---

APRESENTADO POR
**MegaDealer Consultoria**

DOCUMENTO
Relatório Executivo do Comitê — Radar de Tendências Dealers

DATA E LOCAL
1º de outubro de 2026 · São Paulo Expo

# Contexto Macroeconômico e Matriz PESTAL

**5.000 → + 8.400** **Redes de concessionárias em expansão** - + 8.400 concessionárias, puxada por novas marcas entrantes...**não** por saúde financeira ou limitação da capacidade de vendas

## P Político

- Lei Renato Ferrari validada pelo STF (abr/26)
- Eleições presidenciais elevam polarizações e incerteza regulatória.
- Globalmente, guerras em diversas frentes e reorganização dos blocos de nações aliadas

## E Econômico

- Aumento das taxas de juros e custo do crédito;
- Aumento **6,2%** de recuperações judiciais empresas no 1o sem 26 vs 25*;
- **Crescimento** mercado novos 18,4% e 6,4% (Jan-Ago vs. 2025) nos carros usados.

## S Social

- **70%** das vendas começam online, busca por previsibilidade, praticidade e informação.
- Novos serviços correlatos de mobilidade, locação e assinatura
- Menor necessidade de **posse** principalmente para novas gerações de consumidores.

## T Tecnológico

- **IA em expansão** sendo usada por 8 de cada 10 empresas;
- Marketplaces concentram a descoberta e atração do consumidor;
- **Dados** viram ativo valioso.

## A Ambiental

- Eletrificação acelerada por marcas chinesas;
- **Rota 2030** como marco regulatório
- **Aumento dos preços** de combustíveis fósseis.

## L Legal

- **Tarifas de importação** veículos em Jul26 voltou para 35% para CBUs e CKD's;
- Isenção cotizada de 6 meses peças importadas;
- **LGPD** condiciona monetização de dados.

*Fontes: Fenabrave; Fenauto; Estudo Megadealer PVU – Performance Veículos Usados e PVZ – Preços Veículos Zero km, Monitor RGF Bizdoc*

TENDÊNCIA 01

# Invasão Chinesa e Impactos no Share

**+134%**

Carros e leves eletrificados de Jan-Ago 25 vs 2026

**24,3%***

*23% marcas chineses

Market share de eletrificados em Ago 26 · 3 entre top 10 vendidos

**33%**

Projeção MegaDealer: 1 em cada 3 veículos do mercado em 2030

- Mais novas marcas chinesas chegando entre 2026–2029 (Dongfeng, BAIC, IM Motors, Freelander, Icaur, Lynk&Co, Lepas)
- M&A e investimentos no setor automotivo brasileiro acompanham o forte momento de transformação estrutural da indústria, puxado pela eletrificação, consolidação de redes de distribuição e investimentos bilionários em novas fábricas.

EXEMPLO PRÁTICO

**Alto impacto em preços de novos e usados; bem como valor residual de contratos de locação**

A entrada acelerada de novas marcas com novas tecnologias, conectividade, design e alta competitividade pressionam os preços de novos e usados para baixo. Contratos vigentes de assinatura/locação afetam o valor residual de seminovos tradicionais.



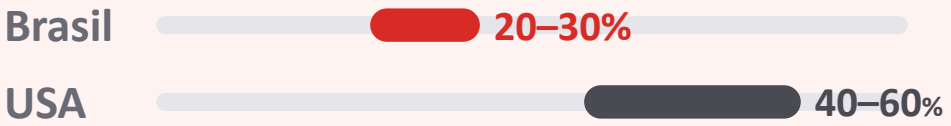

*Fontes: Fenabrave; AutoData; Estudo Megadealer PVU – Performance Veículos Usados e PVZ – Preços Veículos Zero km , AutoForce (jul/2026); AUTOO; A Crítica de Campo Grande; Jornal Dois Irmãos.*

TENDÊNCIA 02

# Otimização de Receitas de F&I e Serviços correlatos

**20 a 30%**

penetração de F&I no Brasil versus 40 a 60% nos USA




- A diferença de 20 pontos percentuais, vira uma questão de sobrevivência em cenário de queda de margens
- F&I e serviços conectados como alavanca central de rentabilidade
- O foco deve estar no valor total agregado, na unicidade do atendimento ao cliente, e principalmente na velocidade e praticidade do processo;
- Assinatura de veículos: R$ 2,8 bi movimentados em 2025, +47% desde 2022 (ABLA)

**EXEMPLO PRÁTICO**

### JM&A USA

**Coberturas específicas para Eletrificados**

- Margem Bruta  10% maior em EVs vs. ICE (USA JM&A)
- Novos produtos: “battery protection”  “charging cover”
- Despesas com baterias podem custar US$ 5K–16K fora da garantia
- Lançamento de produto garantia estendida p/ EV

**EXEMPLO PRÁTICO**

### Emil Frey Group

**Suíça/Europa**

- 90% dealers usam sistemas de menu selling eletrônico
- Tempo de contrato médio 45 min (vs 2,5h alguns casos) e redução para 2h total
- 60%+ dos contratos assinados digitalmente
- Lucro bruto médio por veículo: € 1.2K

**EXEMPLO PRÁTICO**

### Kinto, Mobilize, LM e Stellantis

**Diversificação de receita já em curso pelas Montadoras**

VW, Fiat, Renault, Toyota, Jeep e Hyundai, BYD já tem divisões próprias de assinatura; a Fiat por Assinatura entrega 0km na concessionária escolhida, tratando assinatura como canal adicional, não ameaça.

*Fontes: Referência interna MegaDealer; ABLA — Associação Brasileira das Locadoras de Automóveis, JM&A Group Automotive Trends Report 2025 · FTC / 5th Circuit Court (CARS Rule, jan/2025) · Mayer Brown Legal Analysis (mar/2025) · Dealertrack Compliance Guide 2025.*

TENDÊNCIA 03

# Omnichannel - O novo fluxo de loja

**Antes:** **5 visitas** ➡ **Agora:** **1,8 visitas/dia**

visitas físicas médias à loja antes da compra

- **70%** dos clientes chegam à loja após pesquisa online e já fortemente decididos;
- **65%** tem um veículo usado na troca;
- Vendedor deixa de informar e passa a facilitar a confirmação do negócio e fechar;
- Customer Experience: conveniência, conforto e amenidades geram fidelidade.



EXEMPLO PRÁTICO

**Grupo Saga Hyundai**

Piloto de robô concierge na recepção de clientes. Complementando, sem substituir o atendimento consultivo humano.



EXEMPLO PRÁTICO

**Omoda Jaecoo e Grupo NewChase**

**Mornine** um robô humanóide em larga escala de produção para realização de tarefas de atendimeno a clientes, bem como o cão **Argos**, pet que será comercializado ao público

*Fontes: Grupo Saga, Dados internos MegaDealer/Auto Avaliar; Auto Data, Chery International e Grupo GNC NewChase .*

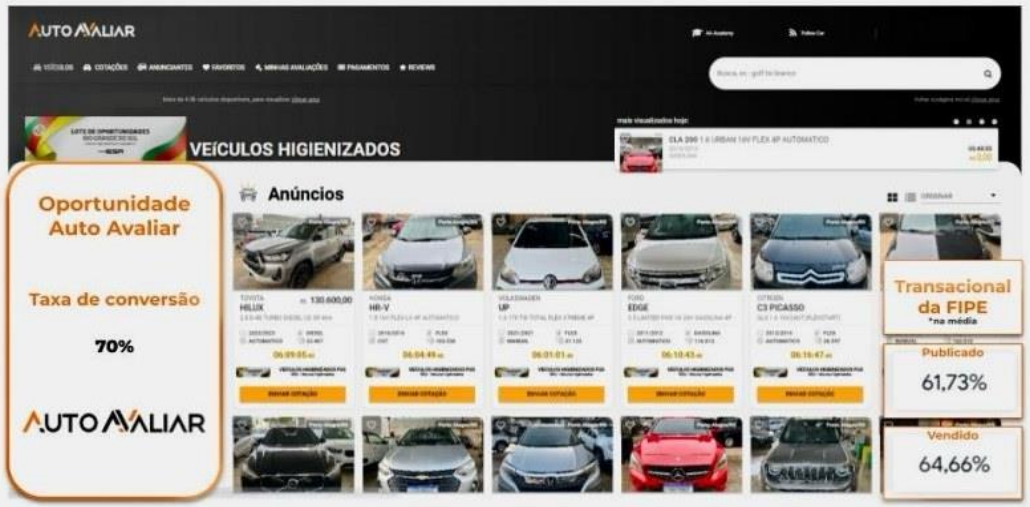
TENDÊNCIA 04

# Intermediação por Marketplaces

**+12,7%**

crescimento de vendas de usados/seminovos, 1T26 vs. 1T25 (Fenauto)

- Webmotors, Auto Avaliar, OLX e iCarros concentram a descoberta, a comparação de preço e praticidade na compra
- Quem trata o canal só como anúncio perde a relação direta com o cliente?
- Mecanismos de avaliações de carros usados mais acurados e profissionais
- Recomendações de mudanças de preço avaliando mudanças sazonais e regionais.




EXEMPLO PRÁTICO

**Auto Avaliar**

**Car Invest**

Suporta decisão de precificação para os usuários, com base em modelos preditivos de oferta e demanda regionalizadas de carros usados. Maior velocidade de venda.

EXEMPLO PRÁTICO

**Financiamento e buscas personalizadas integrados**

Simulação de financiamento no próprio anúncio, avançam com busca por linguagem natural, comparativos de concorrentes e especificações técnicas. Maior segurança e transparência na negociação.

*Fontes: Fenauto ; Webmotors; NaPista/Banco BV, Auto Avaliar.*

TENDÊNCIA 05

# Inteligência Artificial Aplicada ao Varejo

- **68%** clientes preferem comunicar-se por mensagem de texto, só **18%** chamadas, mas voz é essencial para aprovações;
- **WhatsApp** é o canal líder no Brasil;
- Tecnologia isolada não entrega resultado - depende da maturidade de dados;
- IA reduz o tempo de atendimento na qualificação do **pós-vendas em até 40%;** mais tempo livre para o consultor técnico;
- **73%** dos clientes crêem que IA melhora o serviço.




**EXEMPLO PRÁTICO**

### Pós-venda conectado e dados como ativo

Mercedes-Benz Brasil integrou agendamento a toda a rede. Dealer Equity System cruza dados de oficina com potencial de troca.

**EXEMPLO PRÁTICO**

### Scanner com IA no Pós-venda

Fotos, riscos, amassados, arranhões, identificação de placa modelo versão, scanner de pneus, rodas, vazamentos assoalho e produção de relatorio de “saúde” do veículo em minutos . Imparcial, técnico e precificado.

## 8 em cada 10

**Empresas brasileiras já usam IA ou IA generativa.**

*Fontes: NADA, Zuki Talk, Deloitte Brasil; BCG/Automotive Business; Mercedes-Benz Brasil; Dealer Equity System; Webmotors.*

TENDÊNCIA 06

# Pessoas… o desafio de ter um time engajado

**25%**

**Turnover equipes de Vendas nas Concessionárias***

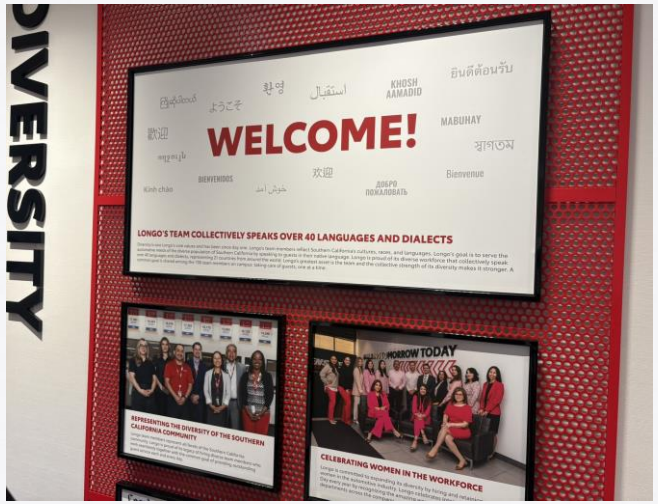
- Alto impacto na troca de equipe/ turnover nos processos de atendimento ao cliente presencialmente
- Customer Experience: conveniência, conforto e amenidades geram fidelidade
- Pessoas: o desafio do turnover. Como reter seu time?
- Dados solidificam e orientam gestão do comportamento de relacionamento preditivo dos consumidores, especialmente em pós vendas e F&I

EXEMPLO PRÁTICO

## Toyota Longo e Ford Galpin (USA)

Universidade para capacitação e fidelizaçao de seus colaboradores, aliada à remuneração variável agressiva baseada em meritocracia e reconhecimento de pessoas.

Agressividade na remuneração variável e premiações para “brokers e influenciadores de redes sociais”







*Fontes: Megadealer*, Nietzsche, Deloitte Brasil; BCG/Automotive Business; Mercedes-Benz Brasil; Dealer Equity System; Webmotors, Auto Avaliar.*

# Voz do Mercado — Learning Village

## TEMA 1

### Invasão Chinesa e Impactos

APRENDIZADO DO WORKSHOP E CITAÇÃO:

*“DIVERSIFICAR SEU PORTFOLIO DE MARCAS PARA INCORPORAR MONTADORAS OU PRODUTOS CHINESES. E AVALIAR ALTERNATIVAS DE M&A.”*

VALDER PAPA– CONSELHEIRO E CONSULTOR MEMBRO MEGAFORUM

## TEMA 2

### F&I e novas fontes de receita além do carro novo

APRENDIZADO DO WORKSHOP:

**INVESTIR EM CAPACITAÇÃO E TREINAMENTO DE F&I COMO MOTOR DE GERAÇÃO DE FATURAMENTO**

CITAÇÃO DE PARTICIPANTE:

*“AS RECEITAS DE F&I VÃO SER CHAVE PARA OS CONCESSIONÁRIOS, TEMOS MUITO PROGRESSO EM CONCESSIONÁRIOS INVESTINDO E CONSCIENTES DA OPORTUNIDADE A FRENTE”*

RODNEI BERNARDINO, OWNER, RB CONSULT

## TEMA 3

### Omnichannel e o novo fluxo de loja. Quem fica com o cliente?

APRENDIZADO DO WORKSHOP:

**EXPERIÊNCIA PRESENCIAL EM MENOR VOLUME PORÉM MAIS QUALIFICADA ATRAVÉS DO USO DE DADOS E IA**

CITAÇÃO DE PARTICIPANTE:

*“O DADO NÃO SUBSTITUI O GESTOR ELE AJUDA NA SUA DECISÃO”*

J.R. CAPORAL, CEO, MEGADEALER

# Voz do Mercado — Learning Village

## TEMA 4

### Intermediação pelos Market Places. Nova forma de vender?

**APRENDIZADO DO WORKSHOP:**

**OS MARKET PLACES JÁ ESTÃO FORTEMENTE ESTABELECIDOS E FUNCIONAM SENDO ATRATIVO AOS CONCESSIONÁRIOS E CONSUMIDORES, OFERECENDO SEGURANÇA, RAPIDEZ E PRATICIDADE**

**CITAÇÃO DE PARTICIPANTE:**

*"A TECNOLOGIA NÃO ELIMINA O VENDEDOR. ELA ELIMINA TAREFAS REPETITIVAS E EXPÕE ATENDIMENTOS QUE NÃO AGREGAM VALOR"*

**FABIO BRAGA - COUNTRY MANAGER MEGADEALER**

## TEMA 5

### Inteligência artificial aplicada ao varejo

**APRENDIZADO DO WORKSHOP:**

**ADOÇÃO DE NOVAS TECNOLOGIAS DE IA É FUNDAMENTAL PARA MODERNIZAÇÃO DE PROCESSOS, REDUÇÃO DE CUSTOS E REDUZIR AS FRICÇOES, PRINCIPALMENTE PARA AS NOVAS GERAÇÕES**

**CITAÇÃO DE PARTICIPANTE:**

*"A JORNADA DEIXA DE SER APENAS UMA NEGOCIAÇÃO PARA UMA EXPERIÊNCIA DE COMPRA, INCLUINDO TODO O PROCESSO ONLINE E OFFLINE."*

**FERNANDO JULIANELLI – VICE PRESIDENTE HPE AUTOMOTORES**

## TEMA 6

### Experiência do consumidor sofreu mudanças

**APRENDIZADO DO WORKSHOP:**

**ALTO IMPACTO ATUAL NO TURNOVER COM CHEGADA DE NOVAS MARCAS, AFETA A QUALIDADE E PROCESSOS JUNTO AO CLIENTE FINAL.**

**CITAÇÃO DE PARTICIPANTE:**

*"O CLIENTE DA GERAÇÃO Z NOS ESTADOS UNIDOS TEM UM TEMPO MÉDIO DE ATENÇÃO AS TELAS DE 8 SEGUNDOS, PRECISAMOS ENTENDER ISTO"*

**NILSON REDIS , DIRETOR TREINAMENTO MEGADEALER**

# 3 Aprendizados Centrais para os “DEALERS”

## 01

### Hora de mudança!

A pressão simultânea da China, penetração dos veículos eletrificados e oportunidades de F&I poderão eliminar aqueles que não se adaptarem mais ao setor.  Os Grupos capitalizados e com receita diversificada (F&I, assinatura, dados, IA), podem absorver os menores replicando o ciclo já vivido nos EUA e na Europa.

## 02

### Não é sobre negociação…é sobre a experiência completa do início ao fim

O consumidor é impactado de inúmeras formas e diversos canais (Omnichanel), desde a primeira interação online  visita presencial. Não é apenas sobre preço, e sim sobre a experiência completa com rapidez, transparência, praticidade, conveniência, e  qualidade de atendimento.

## 03

### Valorize o seu time

A garantia de processos adequados a nova realidade nas concessionárias , a capacitação de seus respectivos times é fundamental no momento de alto turnover. O oferecimento de remuneração competitiva e reconhecimento valoriza a fidelidade e  muda o jogo na ponta para o cliente.

#ABX26

# Obrigado!

**Soluções para o mercado automotivo**
**com dados, tecnologia e conexão humana.**


contato@megadealer.com.br

fabiobraga@megadealer.com.br


Conheça mais sobre outros produtos