



McKinsey
& Company

As principais tendências do mercado de reposição automotivo brasileiro

Encontro da Indústria de Autopeças



22 de Abril de 2018

Em 2018, nós desenvolvemos o estudo sobre o setor de Reposição Brasileiro em parceria com as associações membros da GMA (Grupo de Manutenção Automotiva)

Fornecedores

Distribuidores

Varejistas

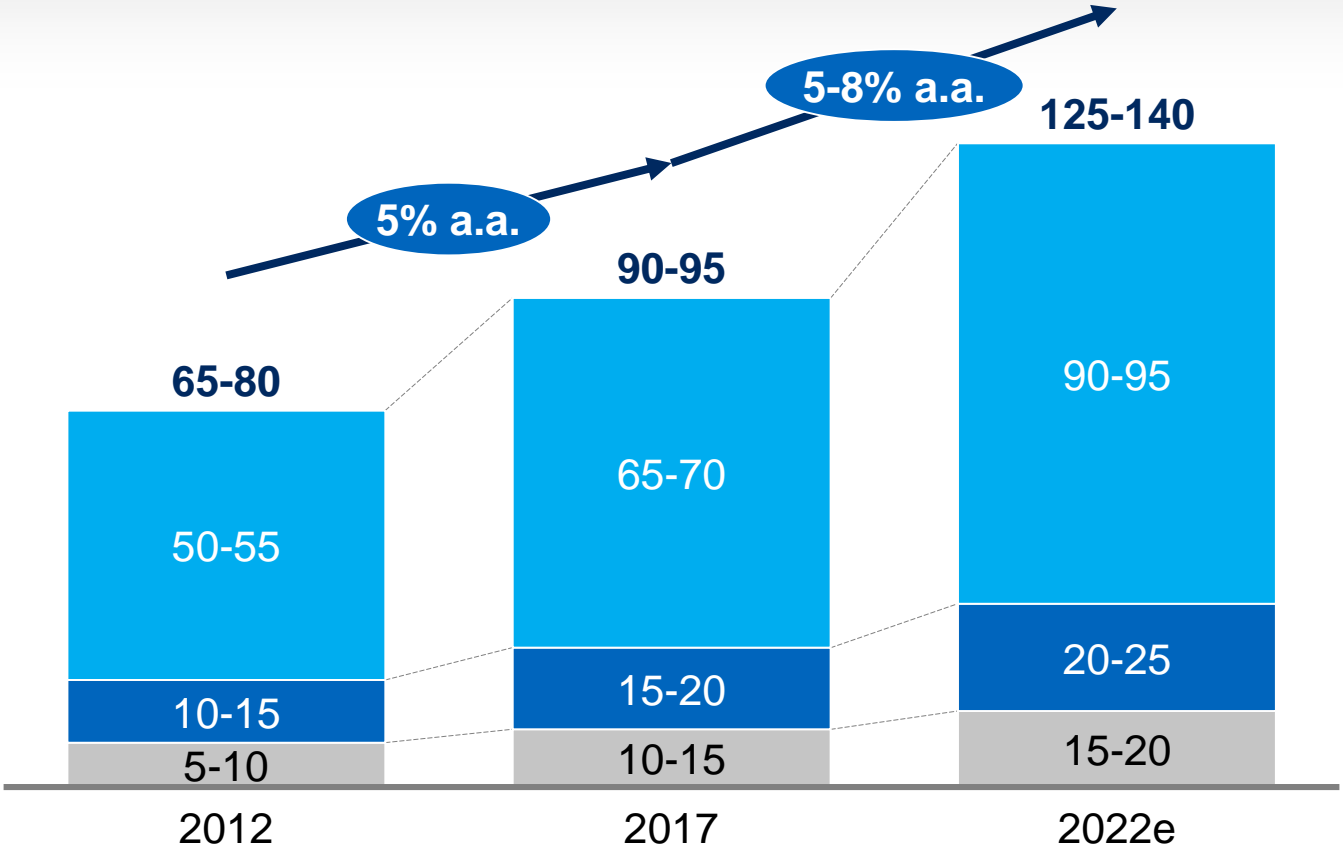
Aplicadores e reparadores



O mercado de reposição brasileiro está crescendo a um CAGR de 4-6% e é provável que alcance mais de R\$ 120 bilhões até 2022

- Veículos leves
- Veículos pesados
- Motocicletas

Evolução do tamanho do mercado de reposição automotivo brasileiro
R\$ bilhões



Alavancas-chave de cada segmento

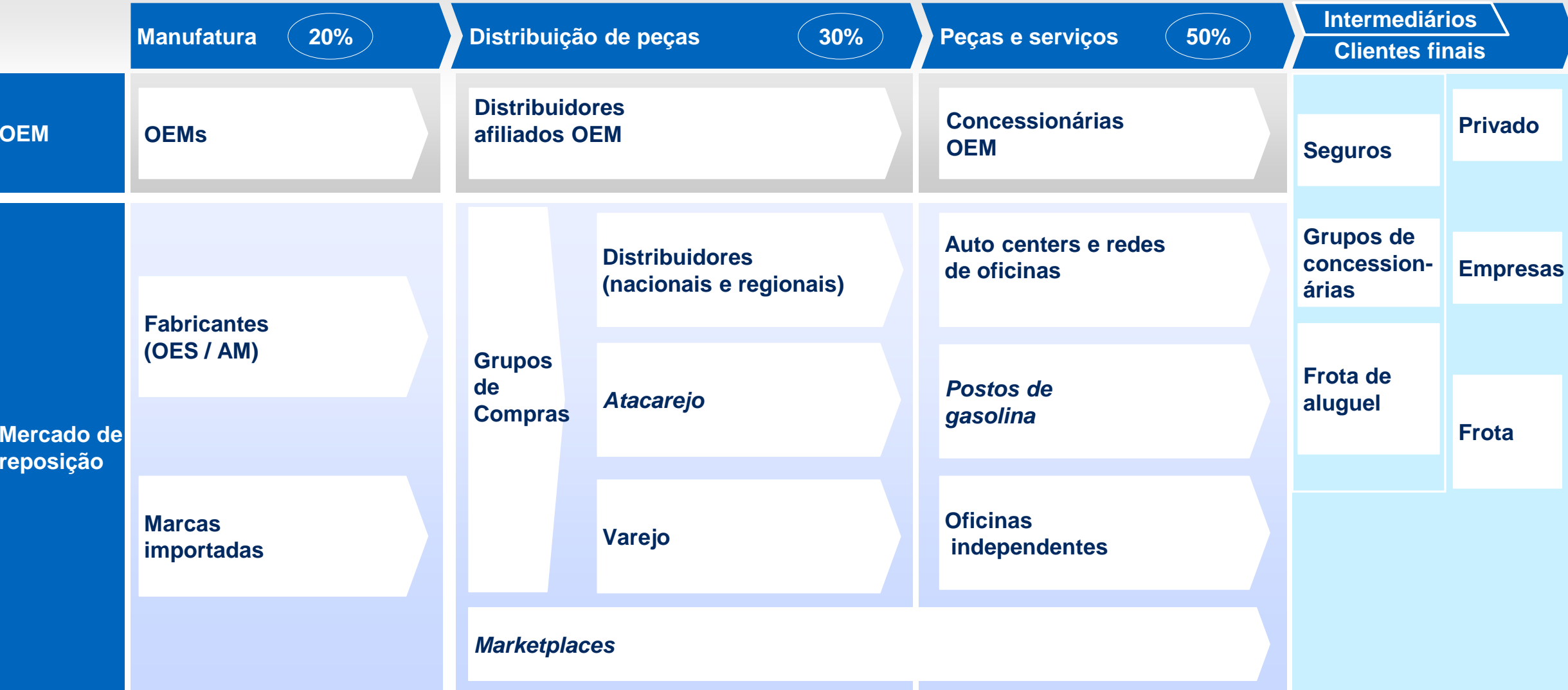
- O tamanho da **frota de veículos de leves** crescerá a uma taxa de **1,6%**, enquanto a frota de **motocicletas** e a frota de **veículos pesados** terá uma **queda de 2,8% e 0,3%**, respectivamente
- A **inflação** deverá ser de **4% a.a.** nos próximos 5 anos



O mercado de reposição automotivo brasileiro se caracteriza por uma grande variedade de segmentos e *players* ao longo da cadeia de valor

Estrutura do mercado de reposição, Brasil

X% Market share estimado



FONTE: Análise da equipe


As 10 maiores tendências disruptivas do mercado pós-venda

Mudanças nas expectativas e experiências do consumidor


1 **Digitalização de canais e melhoria da experiência**




2 **Advanced analytics**
alavanca dados de campo e de clientes



3 **Aumento da importância dos clientes frotistas**




4 **Envelhecimento da frota brasileira** nos próximos 5 anos




Surgimento dos veículos de nova geração

5 **Os veículos conectados e novos serviços**



6 **Mobilidade compartilhada**



7 **Eletrificação do sistema de transmissão**




8 **Direção autônoma**




Mudanças do poder competitivo

9 **Entrada de novos players**



10 **Consolidação e integração da indústria**




As 10 maiores tendências disruptivas do mercado pós-venda

Mudanças nas expectativas e experiências do consumidor

1 **Digitalização de canais e melhoria da experiência**




2 **Advanced analytics**
alavanca dados de campo e de clientes



3 **Aumento da importância dos clientes frotistas**



4 **Envelhecimento da frota brasileira** nos próximos 5 anos




Surgimento dos veículos de nova geração

5 **Os veículos conectados e novos serviços**



6 **Mobilidade compartilhada**



7 **Eletrificação do sistema de transmissão**




8 **Direção autônoma**



Mudanças do poder competitivo

9 **Entrada de novos players**



10 **Consolidação e integração da indústria**



1 A velocidade das mudanças digitais estão acelerando e chegando no mercado de reposição



Desktop: eCommerce online (B2B e B2C)

- Equipamentos, Peças e Serviços são vendidos em sites de desktop para um amplo conjunto de clientes



Mobile-commerce: aplicativos para celular e tablets

- Equipamentos, Peças e Serviços são vendidos em aplicativos nativos de celular/ iPad, direcionados para segmentos específicos
- Utilização de busca por imagens



Internet of Things (IoT): VoiceBots, ChatBots

- Voz, texto, imagem e outros métodos multientrada são alavancados para solicitar peças — simplificando "cliques até o checkout"
- Conhecimento profundo do veículo do usuário pelos seus aparelhos, que faram escolhas para os usuários



Independência: assinaturas, reposições automática, sem experiência de *check-out*

- Comportamento histórico de compra e data *analytics* são alavancados para seleção e compra automática
- Entrega em tempo mínimo com opções de devolução fáceis
- Alavancagem ainda maior das ferramentas de entrega para *cross-selling* (ex., *drone* avalia oportunidades na sua casa)

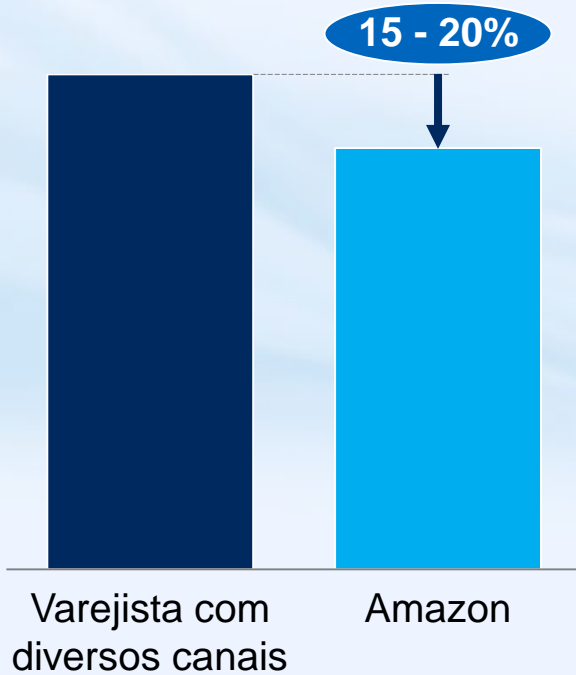
Descrição

1 Um dos desafios da digitalização de canais é a redução da assimetria de informações e aumenta a transparência de preços para os consumidores

■ Empresas tradicionais
■ Novas empresas com foco no digital

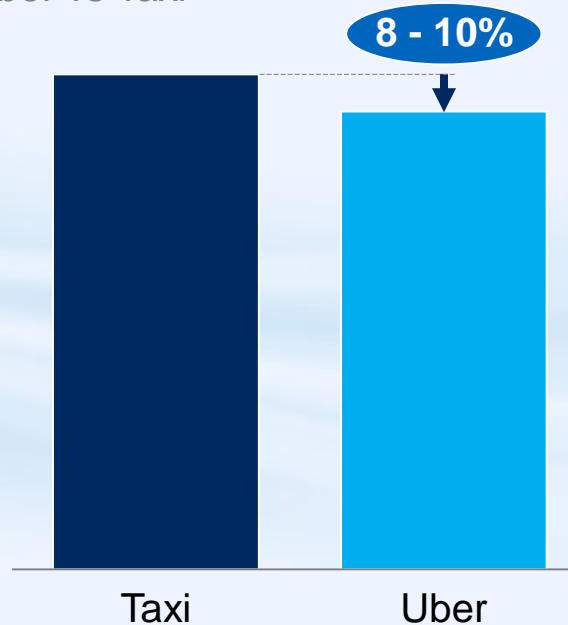
Varejo: Amazon

100 itens randômicos
Preço inicial¹ vs. Amazon.com



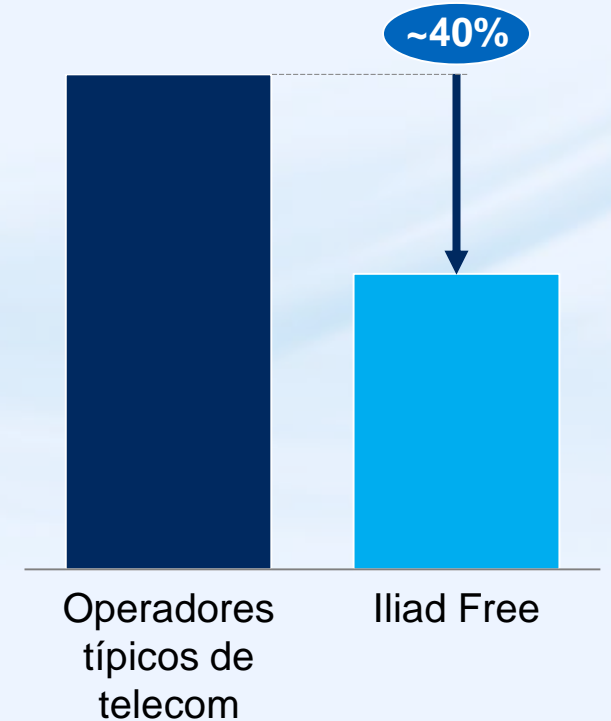
Viagens: Uber

Preço médio de uma viagem regular³
Uber vs Taxi



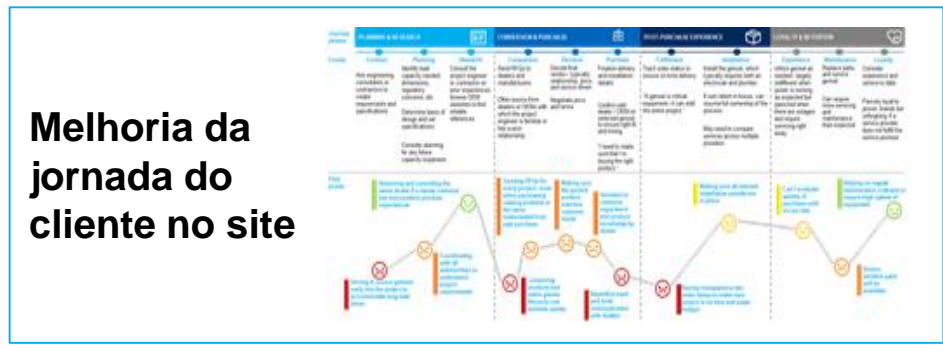
Telecom: Iliad Free (serviços telefônicos na França)

Estrutura de custo
Empresa original vs. novas empresas



2 *Advanced analytics* consegue melhorar o desempenho em fornecedores, distribuidores e varejistas de diversas maneiras

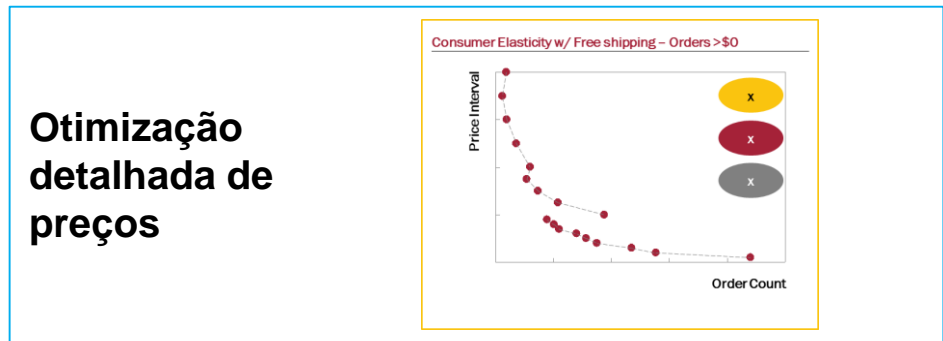
Experiências Digitais



Marketing Digital



Gestão de estoque e preços



3 Observamos a formação de grupos de frotas, que exigem um serviço com sofisticação, profissionalismo e velocidade

Veículos leves

Os *players* novos e incumbentes estão investindo em frotas para atuarem na área de mobilidade compartilhada, tal como

- locadoras fornecem frotas para motoristas
- OEMs desenvolvem marcas próprias de mobilidade compartilhada

Caminhões

Os proprietários de grandes frotas como provedores de logística, estão se tornando cada vez mais importantes

Máquinas agrícolas

A agricultura do Brasil está mudando de pequenas propriedades com 1-2 tratores para grandes empresas agrícolas com centenas de tratores e máquinas

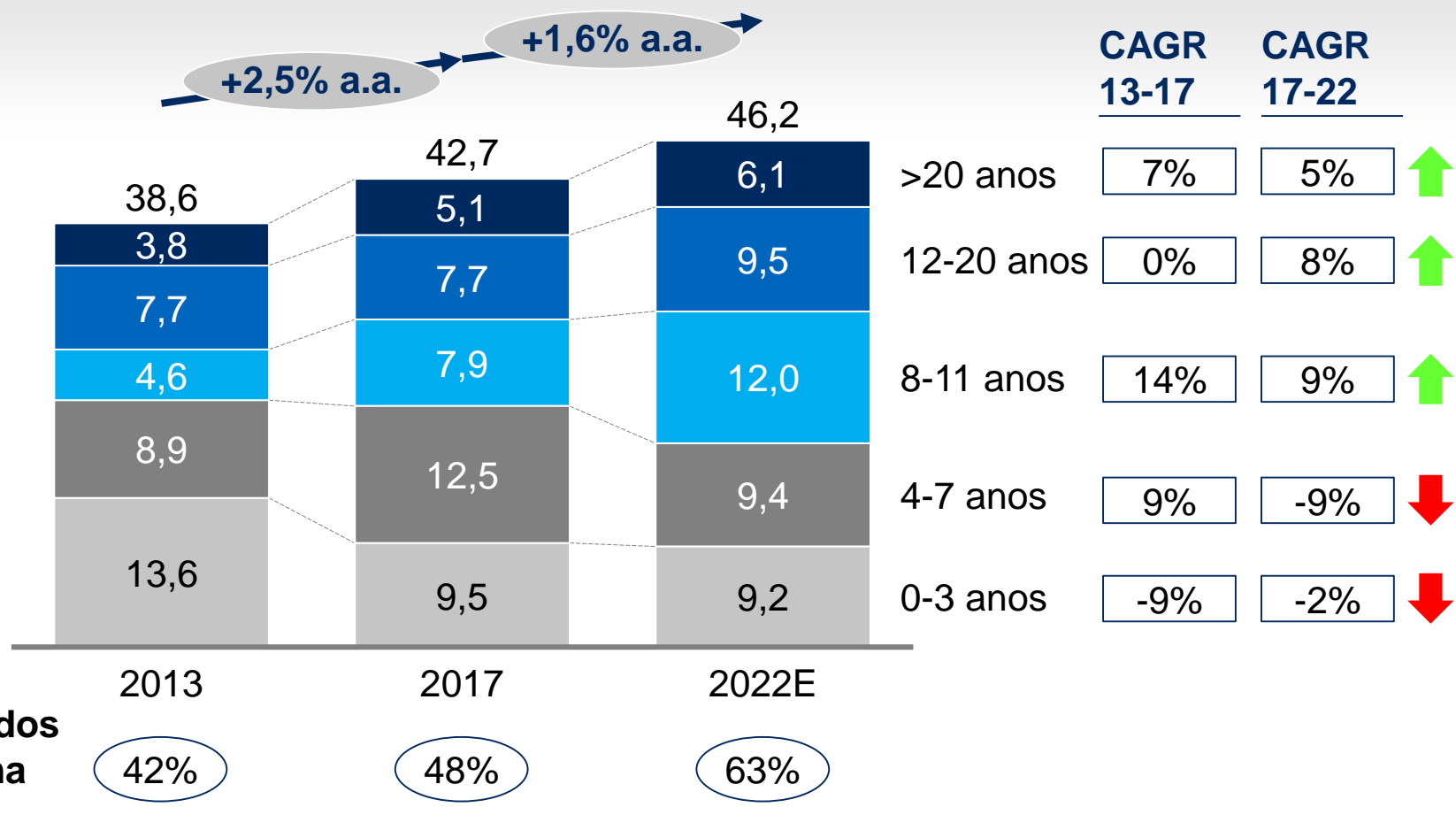


Servir estas empresas requer um trabalho de *key accounts* para diferenciar os níveis de serviço desses clientes

4 Como o mercado de reposição está vinculado à idade dos veículos, a frota de veículos leves acima de 8 anos oferece um grande potencial de crescimento no curto prazo

Evolução da frota de veículos leves¹

Milhões de unidades



- Espera-se **envelhecimento significativo da frota** nos próximos anos
- **Porem, a partir de 2027, os veículos mais velhos vão começar a sair de circulação e a frota pode reduzir**
- **Gerir o portfolio ativamente é crucial para o sucesso**

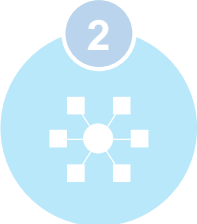
¹ Frota de veículos leves, incluindo nacionais e importados

As 10 maiores tendências disruptivas do mercado pós-venda

Mudanças nas expectativas e experiências do consumidor



1 Digitalização de canais e melhoria da experiência



2 *Advanced analytics* alavanca dados de campo e de clientes



3 Aumento da importância dos clientes frotistas



4 Envelhecimento da frota brasileira nos próximos 5 anos

Surgimento dos veículos de nova geração



5 Os veículos conectados e novos serviços



6 Mobilidade compartilhada



7 Eletrificação do sistema de transmissão



8 Direção autônoma

Mudanças do poder competitivo

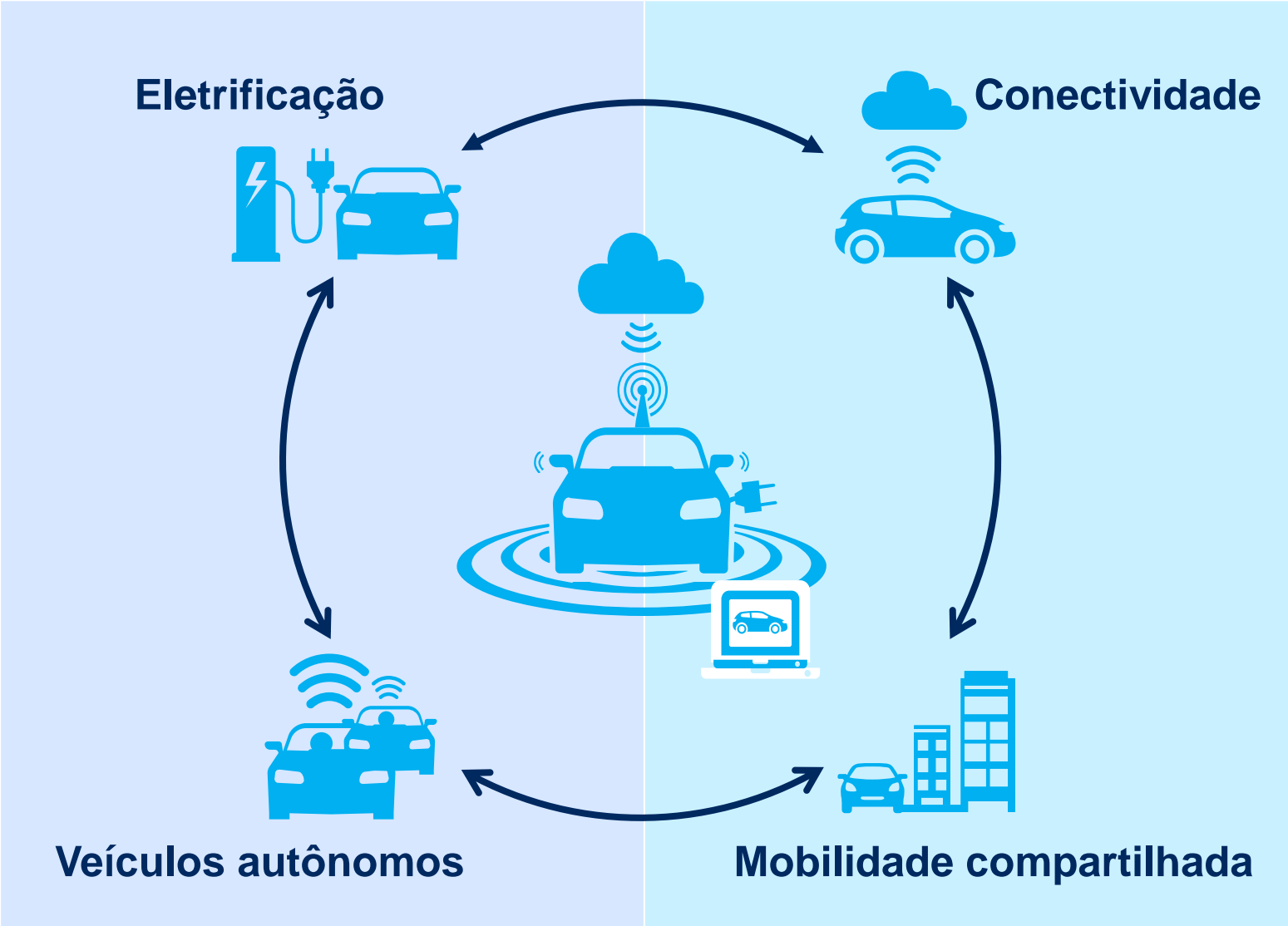


9 Entrada de novos players



10 Consolidação e integração da indústria

Quatro tendências baseadas em tecnologia disruptiva para mobilidade estão tomando forma no mundo todo e no Brasil



As quatro tendências impactarão o mercado brasileiro em velocidades diferentes

Estágio de adoção **Tendências disruptivas** **Status no Brasil** **Implicação para o mercado de reposição**

Mobilidade compartilhada



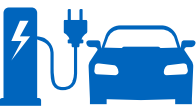
- Mudanças já estão acontecendo no Brasil, com carros mais complexos e com maior nível e utilização

Conectividade



- ... no entanto, as mudanças não são drásticas para o mercado de reposição, pois a arquitetura e as peças permanecem similares

Veículos elétricos



- Mudanças significativas não serão sentidas no mercado de reposição brasileiro nos próximos 10-15 anos...

Veículos autônomos



- ... no entanto, as mudanças serão transformadoras, incluindo motores elétricos que quebram menos e veículos autônomos que nunca batem

Os *players* do mercado de reposição precisam adaptar seu modelo de atuação para servir frotas de veículos do mercado de mobilidade compartilhada

Os *players* do mercado de reposição precisam adaptar seu portfólio de peças e serviços para atender o mercado de baterias e motores elétricos

As 10 maiores tendências disruptivas do mercado pós-venda

Mudanças nas expectativas e experiências do consumidor

1 **Digitalização de canais e melhoria da experiência**




2 **Advanced analytics**
alavanca dados de campo e de clientes



3 **Aumento da importância dos clientes frotistas**



4 **Envelhecimento da frota brasileira** nos próximos 5 anos




Surgimento dos veículos de nova geração

5 **Os veículos conectados e novos serviços**



6 **Mobilidade compartilhada**



7 **Eletrificação do sistema de transmissão**




8 **Direção autônoma**




Mudanças do poder competitivo

9 **Entrada de novos players**



10 **Consolidação e integração da indústria**



9 A entrada de novos players aumenta a pressão competitiva ao atuar em negócios lucrativos

Como estão atuando

Montadoras



- Atuam com marcas específicas de reposição

Grupo de compras



- Negociam contratos com fornecedores preferenciais
- Investem de diversas maneiras no ecossistema que criam

Asiáticos



- Ganham espaço com qualidade boa e preço baixo
- Trazem criatividade e caixa para ganhar espaço, incluindo criar própria rede de distribuição

Atores digitais e analíticos



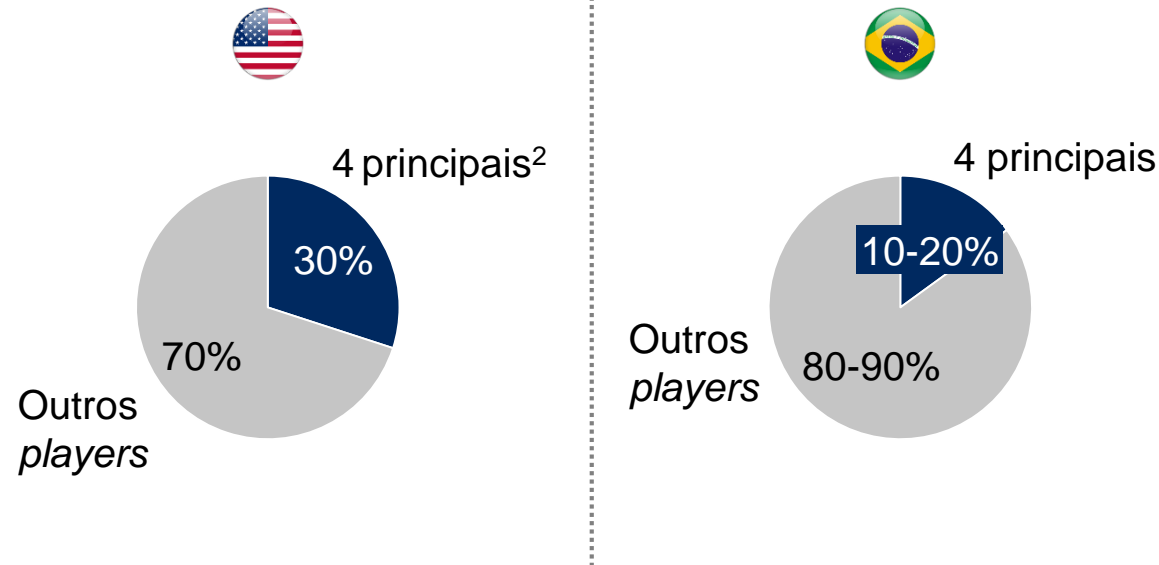
- Geram transparência de preços e qualidade entre fornecedores, distribuidores, varejistas e serviços
- Vendem sistemas e análises avançadas para o mercado

- Mudança de expectativa dos clientes com relação a **transparência de preços**, podendo afetar as margens atuais do setor
- Mudança da expectativa do cliente com relação a sua **experiência com o setor** (digital, foco nos momentos de dor do cliente)

10 Distribuidores e oficinas no Brasil têm escala menor que EUA e Europa, indicando oportunidades de consolidação e parcerias, muitas vezes com capital externo

2015 a 2017

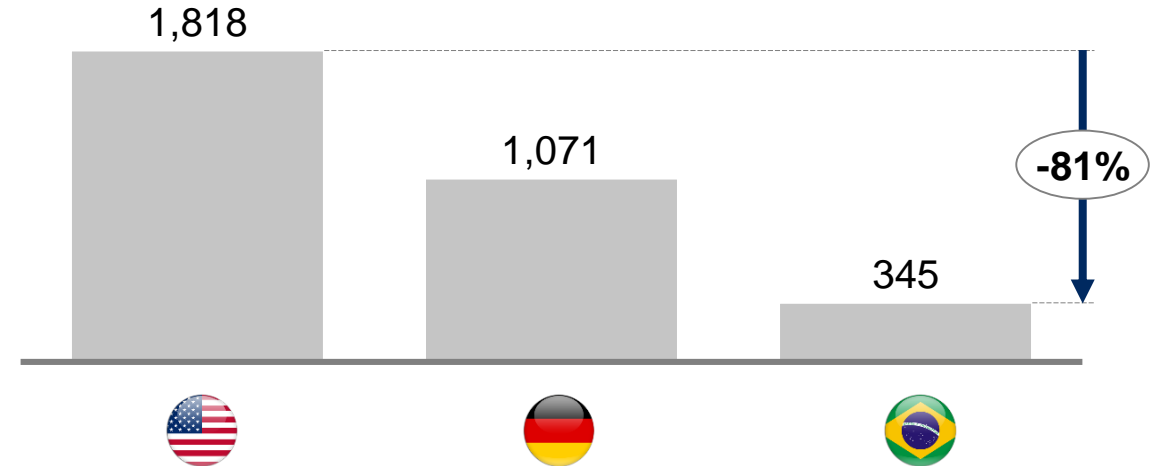
A Segmento de distribuidores



Brasil tem alto número de distribuidores regionais, tornando esse mercado muito fragmentado

B Segmento de oficinas

Frota de veículo por oficina automotiva



Uma oficina nos EUA pode processar 5,2 vezes mais veículos do que no Brasil


1 Inclui oficinas gerais de reparos, concessionárias de pneus, oficinas especializadas, oficinas de lubrificação e troca de óleo, oficinas independentes


2 Napa Autoparts, O'Reilly, AutoZone e AAP – AdvancedAutoParts 3 Desses, 60% são provedores de serviços gerais de manutenção e reparos 3 Entrevistas com especialistas


As 10 maiores tendências disruptivas do mercado pós-venda

Mudanças nas expectativas e experiências do consumidor


1  **Digitalização de canais e melhoria da experiência**


2  **Advanced analytics**
alavanca dados de campo e de clientes

3  **Aumento da importância dos clientes frotistas**

4  **Envelhecimento da frota brasileira** nos próximos 5 anos

Surgimento dos veículos de nova geração


5  **Os veículos conectados e novos serviços**


6  **Mobilidade compartilhada**

7  **Eletrificação do sistema de transmissão**

8  **Direção autônoma**

Mudanças do poder competitivo

9  **Entrada de novos players**

10  **Consolidação e integração da indústria**