

QUANDO A ELETRIFICAÇÃO ENCONTRA O MERCADO

A Europa de hoje é o Brasil amanhã?

Preços, estoque e valores residuais diante do teste
da demanda real

Por que este estudo?

A eletrificação não cria um mercado único. Ao contrário, ela revela como políticas públicas, estruturas de frota, capacidade de absorção e condições de financiamento moldam cada mercado nacional. Este estudo analisa os mecanismos já visíveis na Europa e os compara com aqueles que começam a tomar forma no Brasil.

O ponto de partida é simples: as ferramentas tradicionais de análise do mercado de usados — oferta, demanda, preço, giro de estoque e valor residual — continuam válidas. O que mudou foi o ambiente em que operam. Quando a oferta cresce, impulsionada a montante, mais rapidamente do que a demanda consegue se desenvolver, é no mercado de usados que esse descompasso acaba sendo corrigido.

O objetivo não é sugerir que o Brasil repetirá automaticamente a experiência europeia. É identificar as condições que transformam uma transição tecnológica em risco de valor residual e, a partir daí, avaliar quais delas já estão presentes — ou ainda ausentes — no mercado brasileiro.

“O que me interessa aqui não é saber se o carro elétrico é uma tecnologia boa ou ruim. A questão mais prática é: em que momento um mercado deixa de absorver volumes pela demanda e passa a absorvê-los pelo preço?”

Yoann Taitz – Diretor Regional de Previsões e Especialista de Mercado, Indicata Global

Escopo e metodologia

- Análise das trajetórias de preços, estoque e liquidez observadas nos dados da Indicata apresentados no material de referência.
- Comparação entre mercados nacionais europeus, seguida de uma avaliação do Brasil, cujo mercado de usados eletrificados ainda está em formação.
- Leitura combinada dos indicadores: Market Days Supply (MDS), que estima quantos dias seriam necessários para vender o estoque disponível ao ritmo de vendas observado; preços; origem dos veículos que entram no mercado; tributação; financiamento; e maturidade da demanda.
- Os gráficos são reproduzidos tal como aparecem nos materiais fornecidos; os comentários foram adaptados para esta publicação.



Cinco conclusões principais

Europa e Brasil avançam em direção a uma mobilidade mais eletrificada, mas não estão no mesmo estágio nem sujeitos aos mesmos mecanismos de ajuste.

#	Conclusão	Implicação
1	A Europa não é um único mercado de BEVs	O choque inicial é comum, mas as trajetórias de preços e estoque continuam nacionais. Tributação, estrutura de frotas, financiamento e fluxos transfronteiriços determinam a velocidade e a profundidade do ajuste.
2	O preço tornou-se o principal mecanismo de ajuste	Quando a oferta cresce mais rápido do que a demanda, o mercado de usados não elimina os volumes disponíveis; ele os reprecifica. A correção dos valores residuais é o reflexo tardio de um desequilíbrio criado a montante.
3	Fabricantes chineses alteram as referências antes de dominar os volumes	Seu impacto vem tanto dos preços, do nível de equipamentos e do acúmulo de estoques quanto da participação de mercado. Eles ajudam a estabelecer novas referências de preço e expõem tetos de valor específicos por marca.
4	O Brasil ainda não está sob pressão sistêmica de remarketing	O mercado de BEVs usados continua pequeno e líquido, sem excesso de estoque generalizado. Ainda assim, os preços já apresentam uma correção mais intensa do que os de outras motorizações, indicando que o ajuste por meio dos preços já começou.
5	O risco do Brasil é estrutural, não imediato	Concorrência chinesa, produção local, reforma tributária e a futura chegada ao mercado de usados dos veículos vendidos hoje como novos aumentarão gradualmente a exposição ao risco. O cronograma difere do europeu, mas as regras econômicas são as mesmas.

EM UMA FRASE

A Europa enfrenta uma pressão sobre os valores residuais que já se materializou; o Brasil está formando as condições para uma exposição futura.

Quando o mercado europeu de BEVs encontra a realidade

Um choque comum, vários equilíbrios nacionais

1.1 Europa: uma rede de mercados nacionais, não um sistema único

Falar em “mercado europeu” oculta uma realidade essencial: regras tributárias, estruturas de frota e incentivos variam de forma significativa entre os países. Essas diferenças se refletem na composição do estoque, no giro e nos valores residuais.

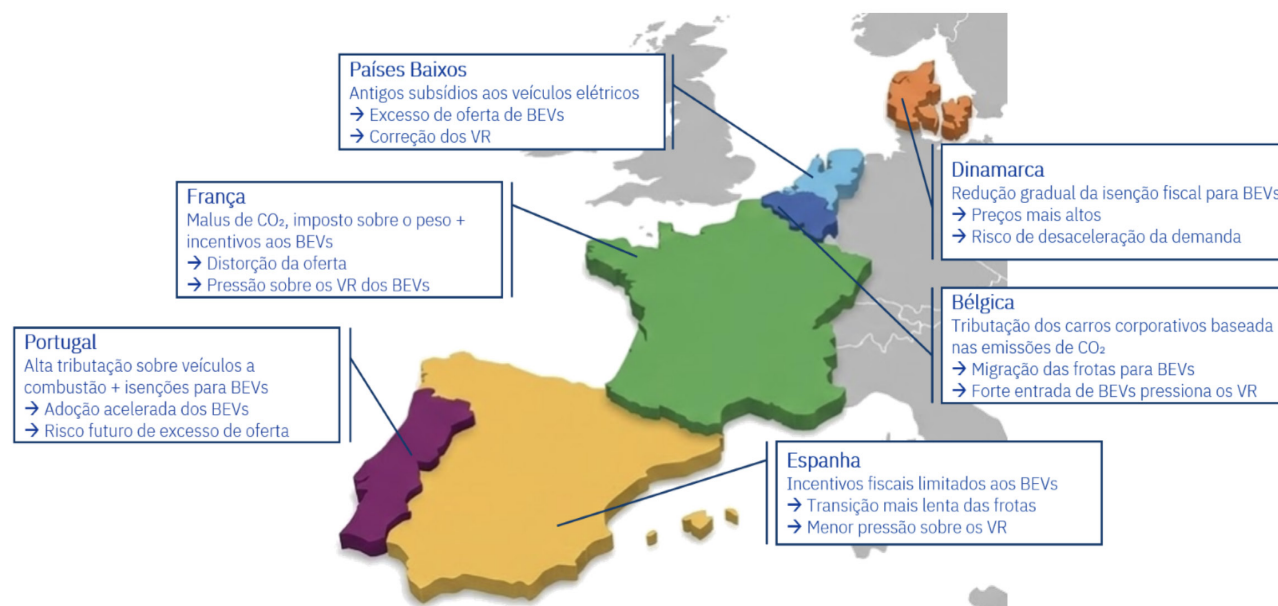


FIGURA 1 – Políticas tributárias e incentivos criam estruturas de mercado muito diferentes entre os países.

O mapa ainda não mostra os resultados sobre preços; ele mostra as regras do jogo. Na França, a combinação entre tributação de CO₂, taxação por peso e apoio aos BEVs influencia diretamente os canais de emplacamento. Nos Países Baixos, incentivos anteriores ajudaram a formar volumes relevantes. Na Bélgica, a tributação dos carros corporativos acelerou a penetração dos BEVs nas frotas. Já a Espanha teve um estímulo fiscal mais fraco e uma transição mais gradual.

Essas escolhas não são comparáveis nem sincronizadas. Elas afetam o volume que chegará ao mercado de usados, o momento em que esses veículos retornarão e a capacidade da demanda local de absorvê-los. Portanto, é natural que os preços não converjam automaticamente para um único equilíbrio europeu.

Regras nacionais diferentes produzem trajetórias distintas de valores residuais.

Um choque comum, ajustes nacionais

Os cinco mercados chegaram a um ponto de inflexão semelhante no início de 2023, mas suas trajetórias logo se separaram. O Reino Unido corrigiu antes e com maior intensidade, enquanto Itália e Espanha mostraram mais resiliência. Em julho de 2026, a diferença entre o mercado mais forte e o mais fraco já superava 23 pontos de índice.

O choque é comum, mas sua absorção é nacional. Ela depende da estrutura de frotas, da solidez da demanda, da tributação e das políticas públicas. Não existe um único equilíbrio europeu para BEVs usados, e sim uma série de equilíbrios locais interligados.

“Uma diferença de 23 pontos entre grandes mercados não deve ser tratada como uma anomalia temporária. Ela mostra que o valor residual não é apenas uma característica do veículo; também é uma característica do mercado em que esse veículo precisa ser revendido.”

Yoann Taitz – Diretor Regional de Previsões e Especialista de Mercado, Indicata Global

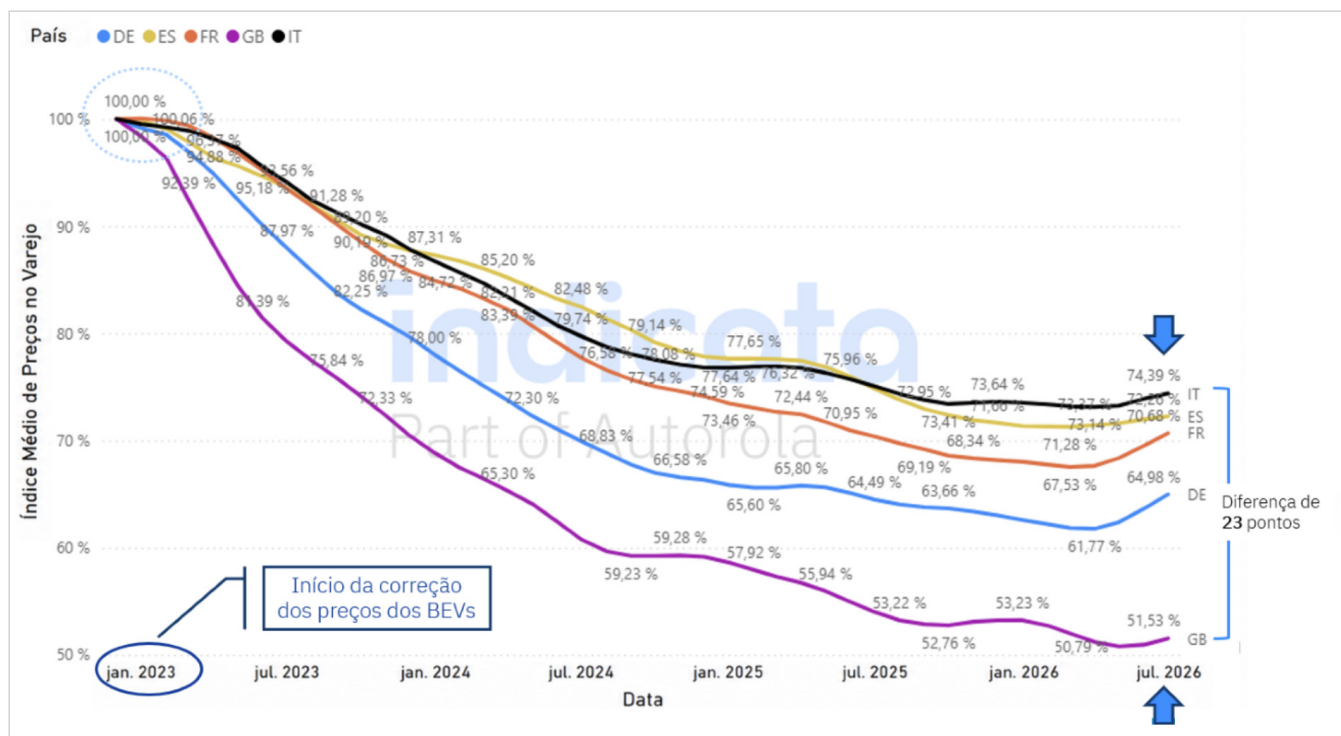


FIGURA 2 - Índice de preços dos BEVs em cinco grandes mercados europeus, janeiro de 2023 = 100

1.2 A origem do estoque importa tanto quanto seu volume

O MDS — Market Days Supply — estima quantos dias seriam necessários para vender o estoque disponível caso o ritmo recente de vendas se mantivesse. Trata-se, portanto, de um indicador da temperatura do mercado, e não de uma previsão literal: ele aplica um ritmo de vendas observado no passado ao estoque disponível hoje. Um MDS alto ou baixo deve sempre ser interpretado em conjunto com preço, composição do estoque, idade dos veículos e origem dos veículos que chegam ao mercado.

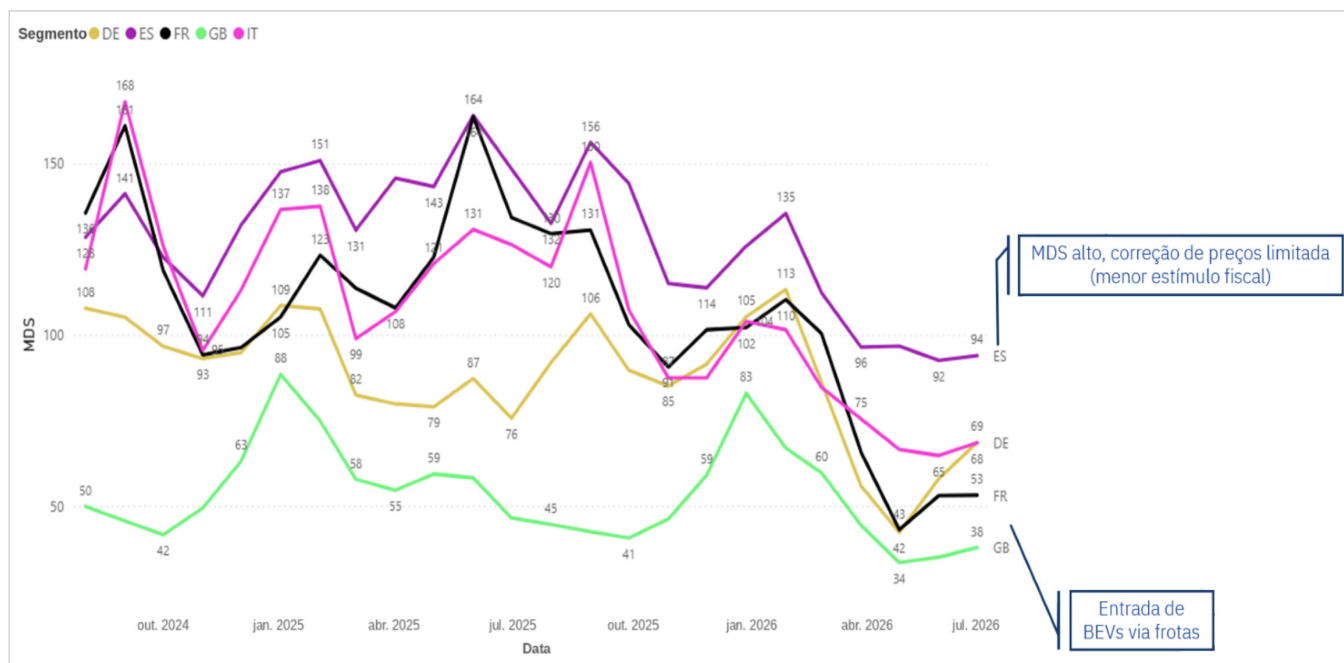


FIGURA 3 - Pressão de estoque dos BEVs e mecanismos de alimentação do mercado de usados.

Na França e no Reino Unido, a entrada de BEVs está fortemente ligada aos canais de frota. Por isso, os veículos retornam ao mercado de usados em ondas relativamente concentradas ao fim dos contratos, geralmente após 36 ou 48 meses. A Espanha segue outra dinâmica: o MDS permanece elevado, mas a correção de preços é mais limitada, em linha com um estímulo fiscal e de frotas menos intenso.

A pressão de estoque, isoladamente, não explica o ajuste. O mesmo MDS pode resultar de uma onda de devoluções de frota, de uma demanda estruturalmente fraca ou de um mercado que já passou por uma correção de preços. O indicador sempre precisa ser lido à luz do mecanismo que o produziu.

Os fluxos transfronteiriços transmitem pressão — sem uniformizar os mercados

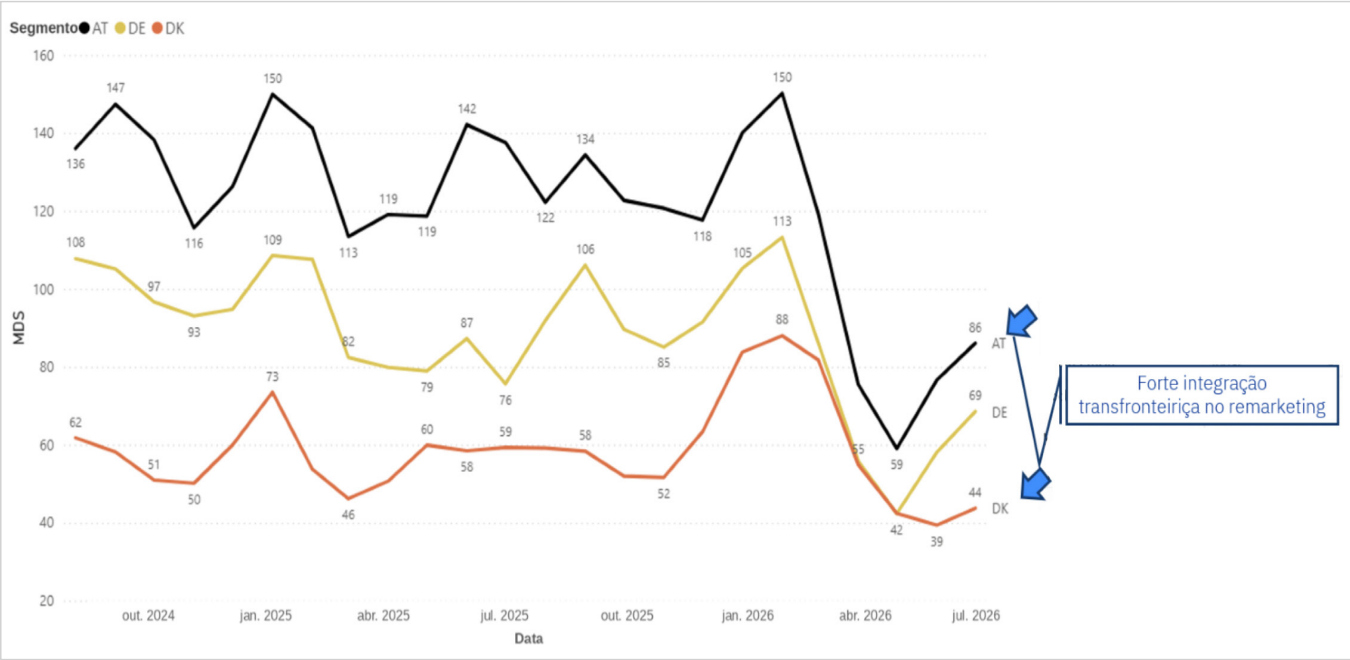


FIGURA 4 - Alemanha, Áustria e Dinamarca: mercados conectados, níveis de estoque diferentes.

Alemanha, Áustria e Dinamarca estão ligadas por fluxos de remarketing consolidados há muitos anos. Parte da pressão nacional pode ser absorvida por exportações, enquanto outra parte pode ser transmitida aos mercados vizinhos. A divergência mais recente da Dinamarca mostra, porém, que a integração transfronteiriça não se sobrepõe aos fundamentos locais.

Esses fluxos funcionam como amortecedores, mas não criam um mercado homogêneo. Demanda local, tributação e composição das frotas continuam impondo seus próprios limites.

1.3 Quando a macroeconomia passa a determinar o mercado de usados

A partir de 2022, o financiamento deixou de ser apenas parte do cenário. Tornou-se um fator direto da capacidade de compra e, consequentemente, de formação de preços.

O início do aperto monetário do BCE coincidiu com uma reversão ampla nos principais mercados. A correção variou em intensidade e velocidade, mas ocorreu em um período semelhante. Parcelas mensais mais altas reduziram a capacidade do mercado de sustentar preços elevados, sobretudo em tecnologias nas quais a demanda privada continuava mais sensível.

O financiamento não explica todo o ajuste. Ainda assim, ele amplifica desequilíbrios de estoque, efeitos das frotas e restrições nacionais. A partir desse momento, a capacidade de compra tornou-se um limite estrutural para o mercado de usados.

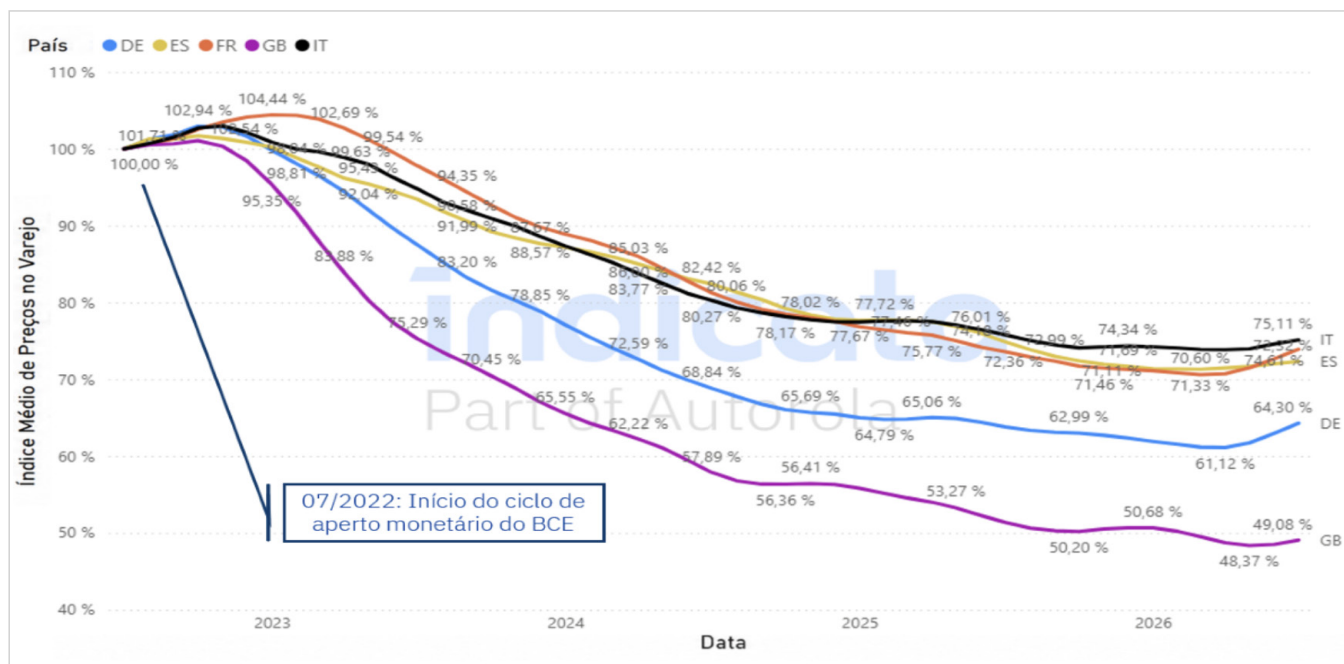


FIGURA 5 - O aperto monetário coincide com um ponto de inflexão comum nos preços dos BEVs

Capacidade de absorção: o mesmo MDS pode esconder realidades opostas

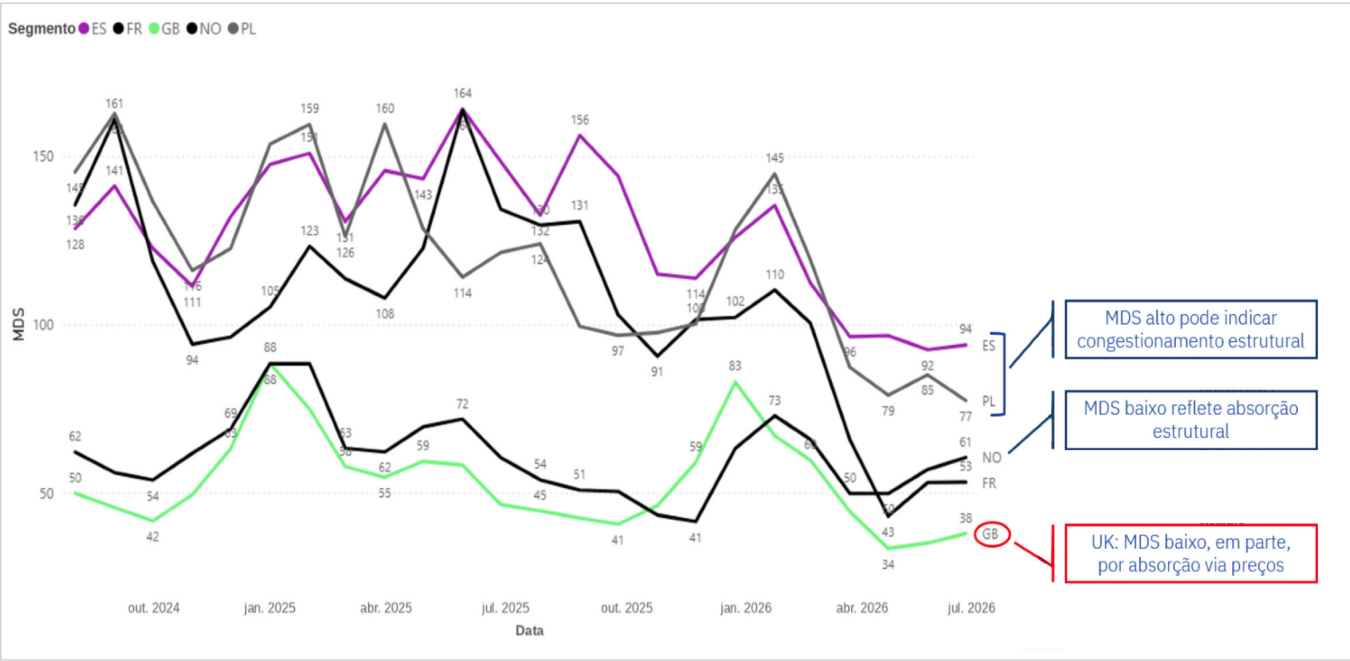


FIGURA 6 - A capacidade de absorção varia fortemente entre os países.

A liquidez aparente não basta para avaliar a saúde de um mercado: ela pode vir da demanda ou do preço.

Na Espanha e na Polônia, um MDS elevado indica congestionamento estrutural: a base de compradores não é ampla o bastante para absorver os volumes disponíveis. Na Noruega, o MDS baixo reflete o mecanismo oposto — absorção estrutural, sustentada por um ecossistema maduro, infraestrutura desenvolvida e demanda consolidada. O Reino Unido também registra MDS baixo, mas por outra razão: parte dessa liquidez foi obtida por meio de uma correção expressiva de preços. Os veículos estão sendo vendidos, porém somente após uma rápida reavaliação de valor.

Preços semelhantes, mecanismos econômicos distintos

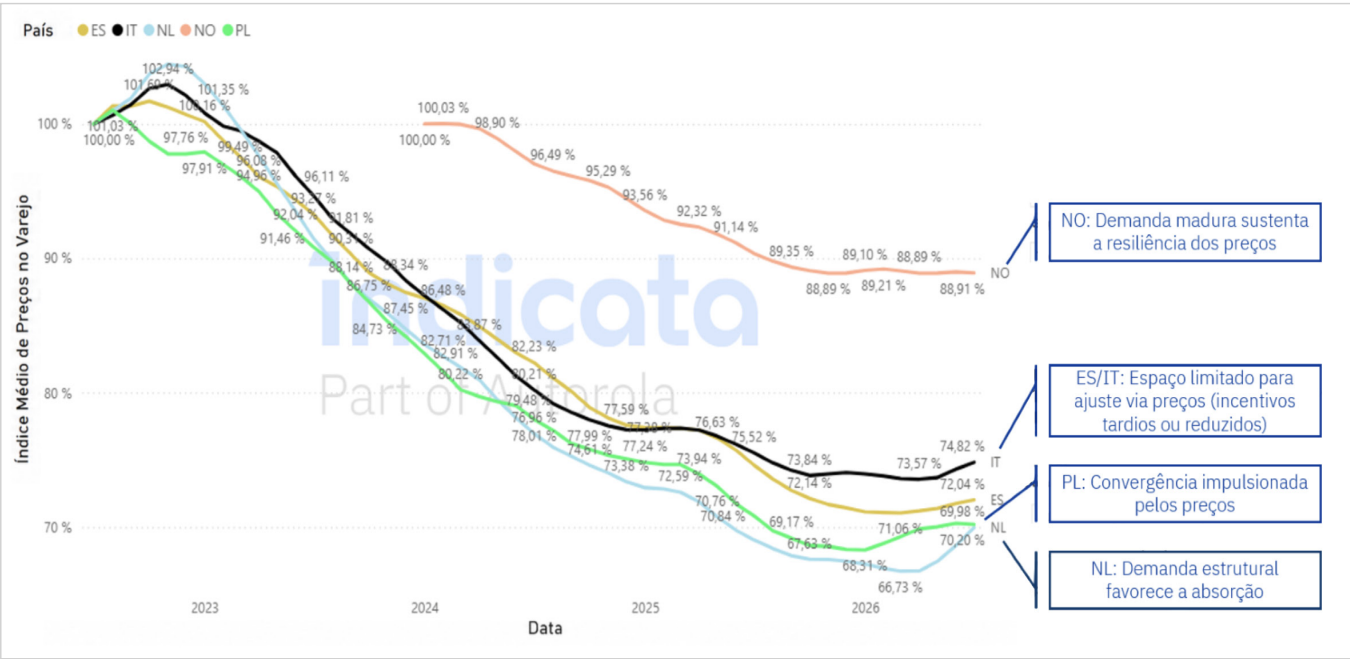


FIGURA 7 - Trajetórias de preços convergentes podem esconder equilíbrios de mercado muito diferentes.

Espanha, Itália, Polônia e Países Baixos encerram o período em uma faixa de preços relativamente estreita, mas por razões muito diferentes. Na Espanha e na Itália, a correção foi mais contida, em parte porque a oferta foi acelerada de forma menos agressiva. Na Polônia, a convergência ocorreu mais pelo preço, sob a limitação de um poder de compra menor. Nos Países Baixos, a absorção acontece dentro de um ecossistema de BEVs mais maduro.

A Noruega se destaca pela maior resiliência dos preços, coerente com uma demanda já consolidada. Portanto, um preço final semelhante não significa a mesma saúde de mercado nem o mesmo risco futuro.

1.4 A política acelera a oferta; o mercado de usados restabelece a disciplina

A transição europeia não é apenas tecnológica. Ela é acelerada por metas regulatórias, mecanismos fiscais e estruturas comerciais que transferem o risco ao longo do tempo.

“O mercado de usados não resiste às políticas públicas. Ele apenas atribui um preço a elas. Quando a ambição política e a demanda real não estão alinhadas, é nos valores residuais que a diferença aparece.”

Yoann Taitz – Diretor Regional de Previsões e Especialista de Mercado, Indicata Global

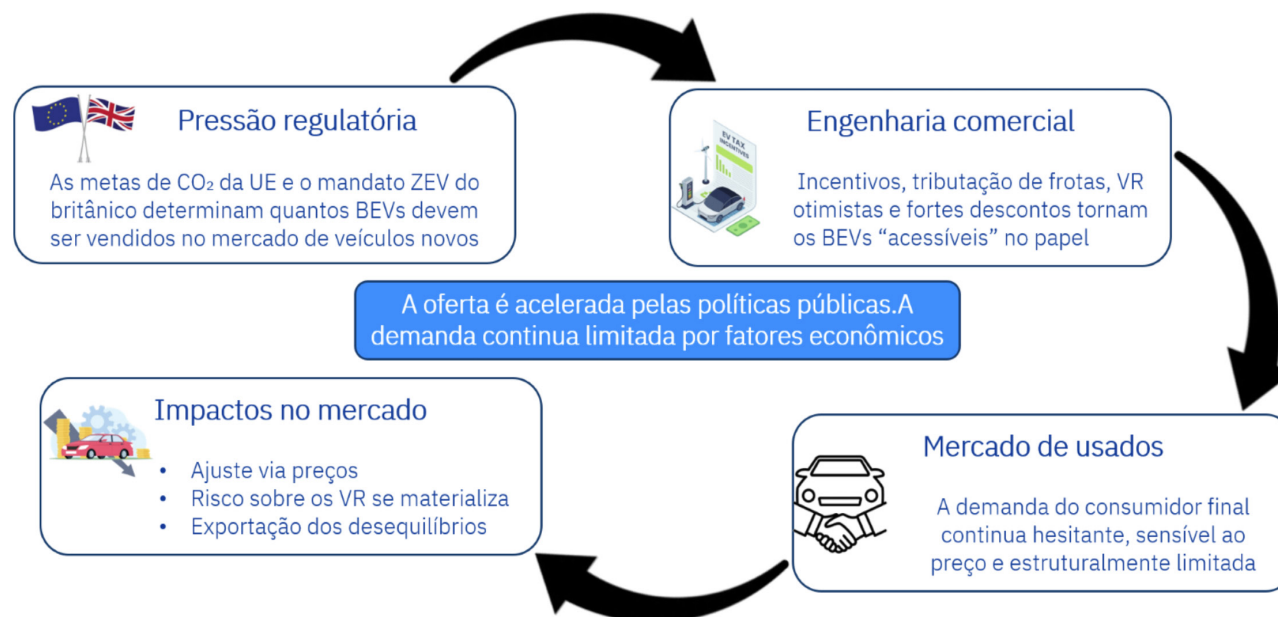


FIGURA 8 - Da pressão regulatória ao mercado de usados: a cadeia de transmissão do risco.

Na União Europeia, as normas de CO₂ para veículos novos — frequentemente chamadas de metas CAFE — exigem que os fabricantes cumpram objetivos médios de emissões de suas frotas. No Reino Unido, o mandato ZEV estabelece uma participação mínima crescente de veículos de emissão zero nos novos emplacamentos. Os dois modelos não são idênticos, mas ambos aceleram a entrada dos BEVs no mercado de veículos novos. Para sustentar essa trajetória, o setor recorre a apoio

comercial, tributação de frotas, premissas otimistas de valores residuais e descontos expressivos.

O resultado não é o desaparecimento dos volumes, mas o ajuste dos preços. Os valores residuais se ajustam, as perdas aparecem e os desequilíbrios circulam entre os países. A transição é organizada pelo lado da oferta e, depois, negociada pelo lado da demanda.

Uma Europa fragmentada e assíncrona

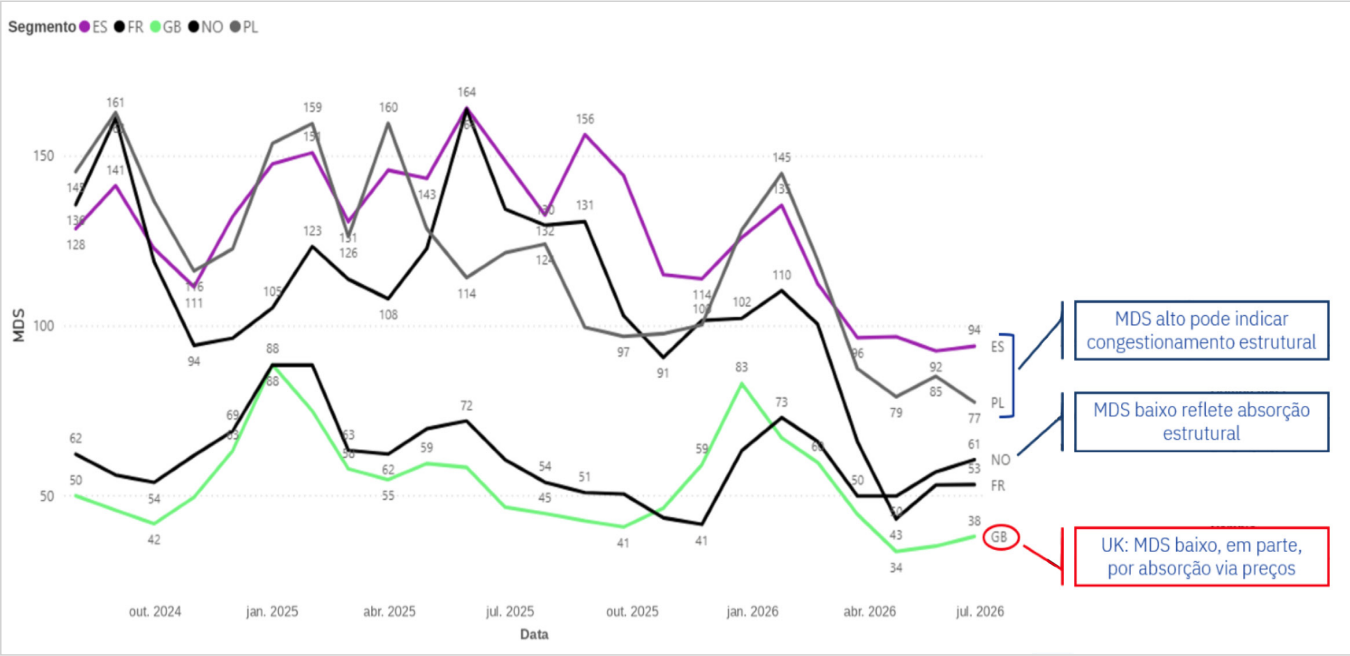


FIGURA 9 - Os mercados se ajustam em velocidades e inclinações diferentes.

O Reino Unido corrigiu cedo e com força depois que os volumes de frota cresceram rapidamente. A Alemanha passou por um ajuste relevante, porém mais gradual. França e Itália reagiram mais tarde, enquanto a Noruega seguiu uma trajetória muito mais suave.

Essas diferenças mostram que a Europa é, ao mesmo tempo, fragmentada por estruturas nacionais e assíncrona no ritmo de ajuste. As pressões são comuns, mas a correção não começa em todos os países ao mesmo tempo.

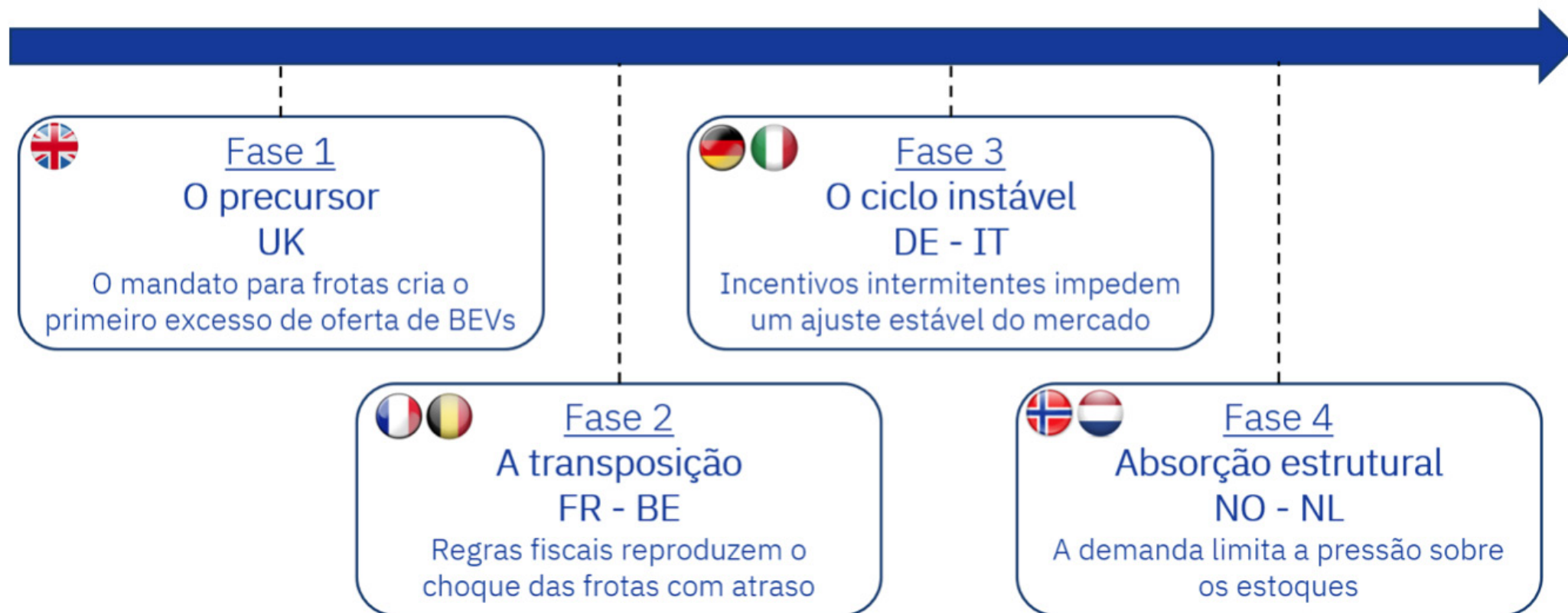


FIGURA 10 - Quatro perfis europeus: precursor, transposição, ciclo instável e absorção estrutural.

1.5 Fabricantes chineses alteram as referências antes de dominar os volumes

A influência chinesa na Europa não se resume à participação de mercado. Ela já se manifesta nos preços, nos estoques e nos tetos de valor do mercado de usados.

Sem um legado de marca comparável ou uma longa trajetória no mercado de usados, os novos entrantes compensam com preço e equipamentos. Mesmo com volumes relativamente modestos, essa estratégia altera as referências utilizadas por compradores, varejistas e instituições financeiras.

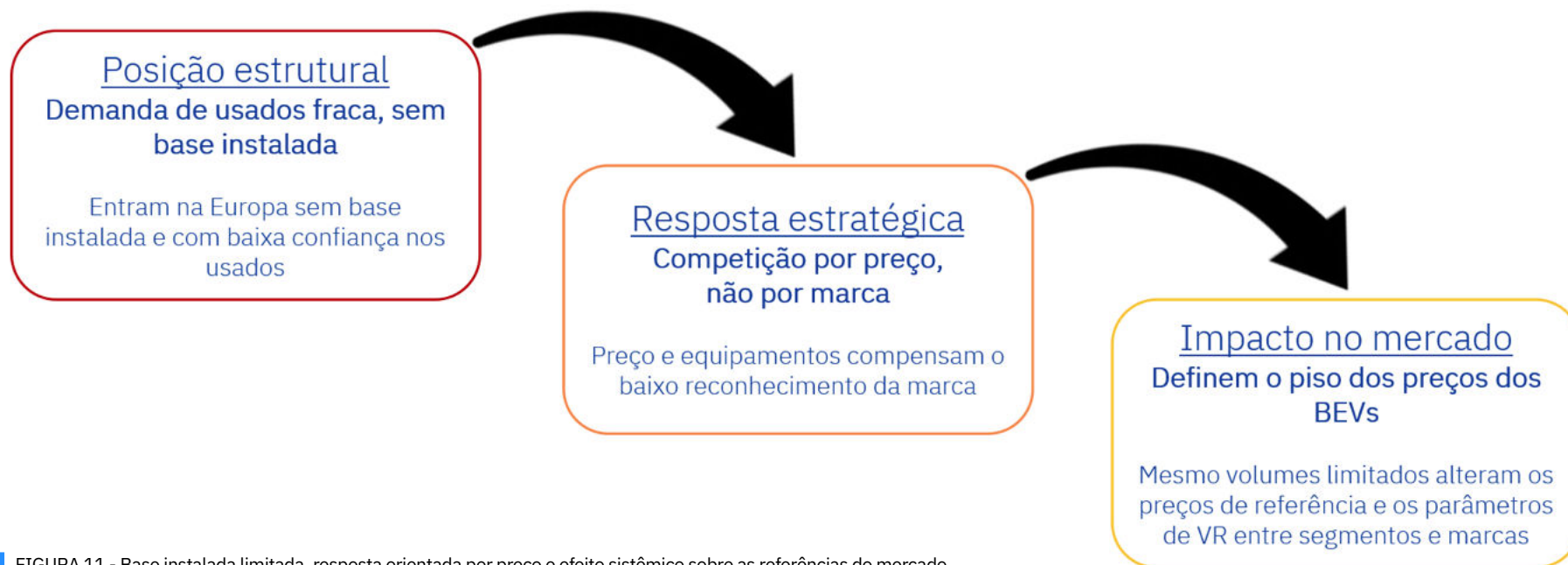


FIGURA 11 - Base instalada limitada, resposta orientada por preço e efeito sistêmico sobre as referências do mercado.

O estoque cresce mais rápido do que a demanda comprovada

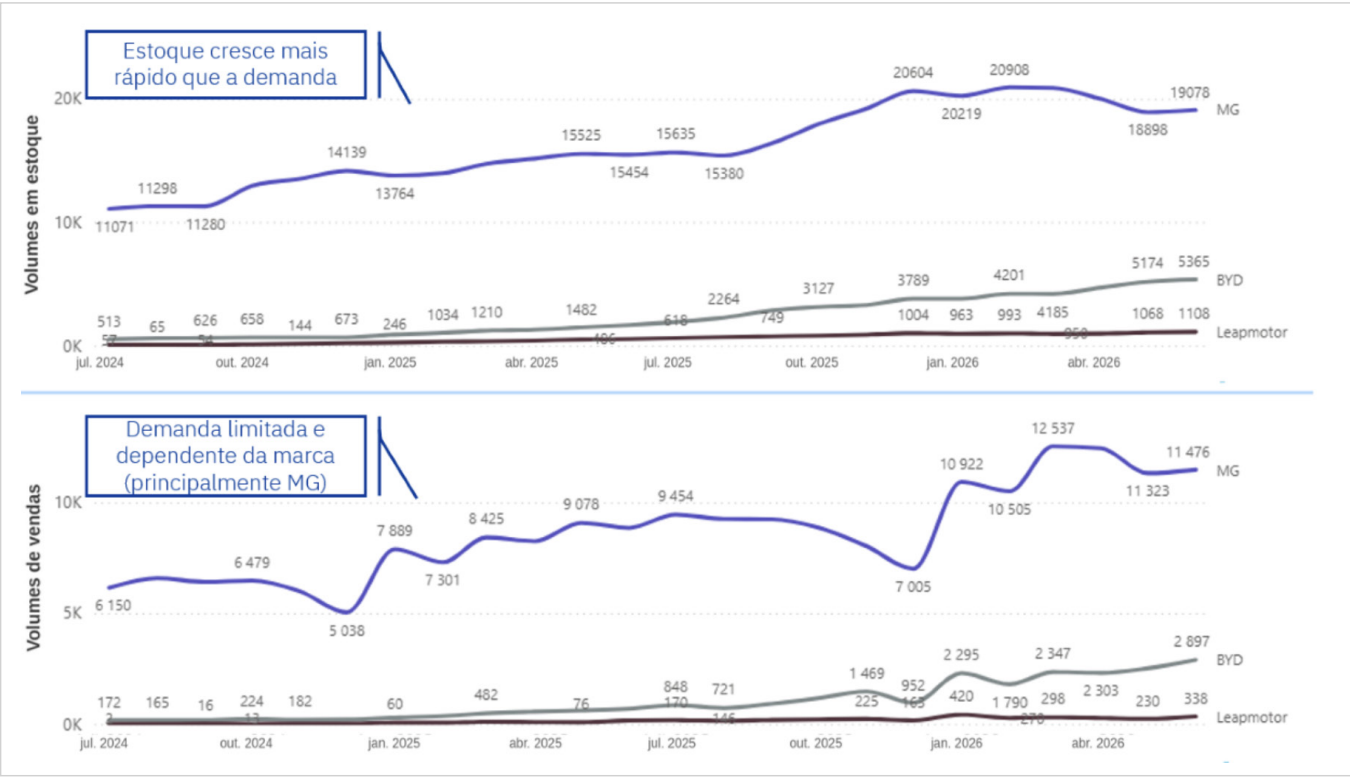


FIGURA 12 - MG, BYD e Leapmotor: evolução de estoque e vendas nos mercados observados.

A MG continua sendo a principal marca chinesa tanto em estoque quanto em vendas. A BYD cresce a partir de uma base menor, enquanto a Leapmotor permanece marginal. As demais marcas chinesas ainda representam volumes muito baixos no mercado de usados e não alteram materialmente o quadro geral. No ponto de medição apresentado, MG e BYD mantêm estoques equivalentes a aproximadamente dois meses de vendas, contra quase três meses para a Leapmotor. Esse desequilíbrio não é neutro para os valores residuais: quando a oferta permanece sistematicamente acima da demanda, descontos e reduções de preço tornam-se o principal mecanismo de ajuste, pressionando os preços dos usados e as premissas de valor residual.

A demanda existe; o problema é que a expansão da oferta avança mais rapidamente do que a capacidade de absorção já comprovada do mercado. À medida que o estoque cresce, aumenta gradualmente a necessidade de ações comerciais e ajustes de preço.

O mercado de usados impõe um teto específico para cada marca

Aos 12 meses, os modelos chineses já não ficam restritos à parte inferior do ranking. Seus preços mais baixos no mercado de usados decorrem, antes de tudo, dos preços de tabela geralmente menores no mercado de novos. Ainda assim, eles se concentram em uma faixa de preços relativamente estreita, abaixo das referências europeias e coreanas mais consolidadas. Aos 36 meses, o BYD Atto 3 preserva valor relevante, mas não alcança os níveis de Volkswagen ID.4, ID.5 ou Hyundai Ioniq 5.

O ponto essencial é que o mercado de usados não concede automaticamente o mesmo posicionamento a todas as marcas. O preço de tabela define o ponto de partida, mas confiança, força da rede, solidez da demanda e reconhecimento da marca determinam o teto que pode ser efetivamente alcançado.

“Novos entrantes às vezes presumem que a qualidade do produto, por si só, garantirá paridade de valor no mercado de usados. Mas o mercado também precifica o ecossistema: confiança, força da rede, reparabilidade, liquidez e amplitude da base de compradores.”

Yoann Taitz – Diretor Regional de Previsões e Especialista de Mercado, Indicata Global

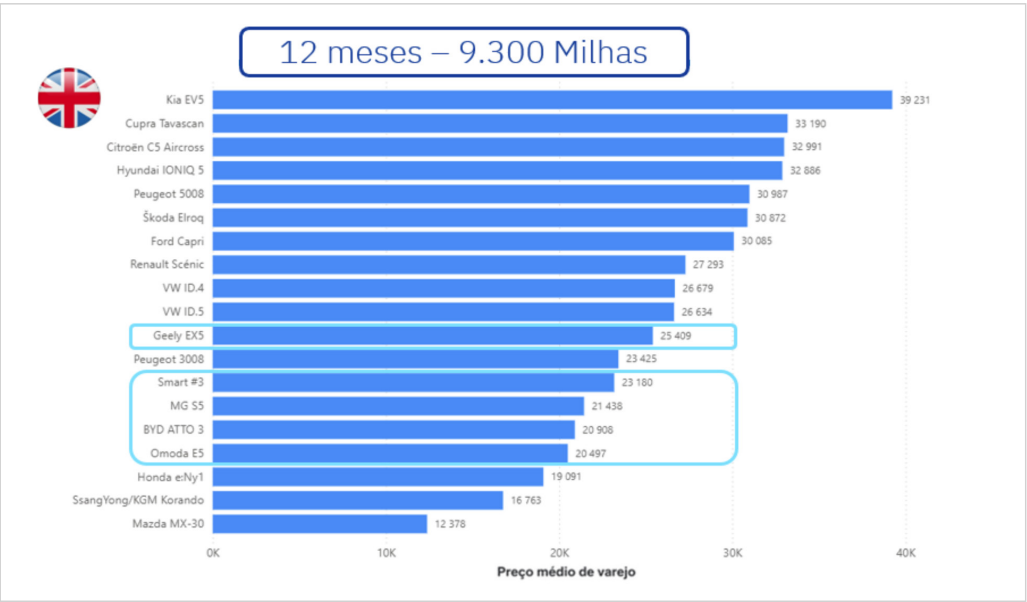


FIGURA 13
UK, 12 meses / 9.300 milhas
(15.000 km): preços dos
modelos C-SUV.

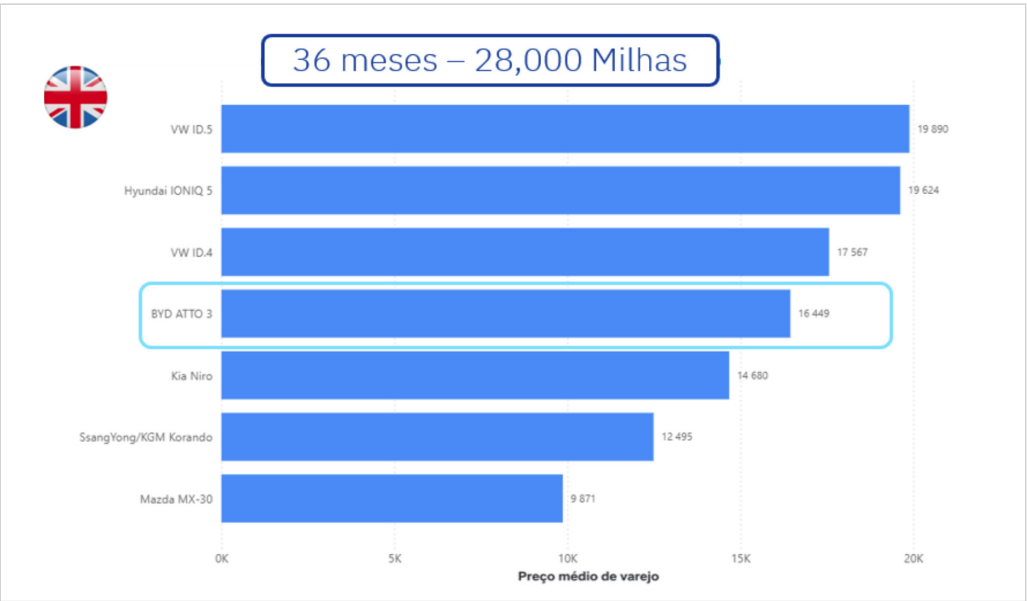


FIGURA 14
UK, 36 meses / 28.000 milhas
(45.000 km): a hierarquia das
marcas permanece visível.

A referência de preço se forma antes do choque de volume

Na Itália, uma hierarquia semelhante começa a surgir, ainda com uma base limitada de observações. Nem todos os modelos chineses estão na parte inferior do ranking, mas eles se concentram em uma faixa estreita de preços. Aos 36 meses, ainda é possível observar poucos modelos; mesmo assim, o primeiro sinal disponível mostra uma diferença expressiva em relação às referências europeias e coreanas consolidadas.

O mercado não precisa esperar a chegada de grandes volumes para incorporar uma nova referência. As expectativas de preço podem se formar antecipadamente e influenciar os valores residuais futuros antes que a principal onda de veículos retorne ao mercado de usados.



FIGURA 15
Itália, 12 meses / 15.000 km:
já surge um posicionamento
de preço reconhecível para as
marcas chinesas.

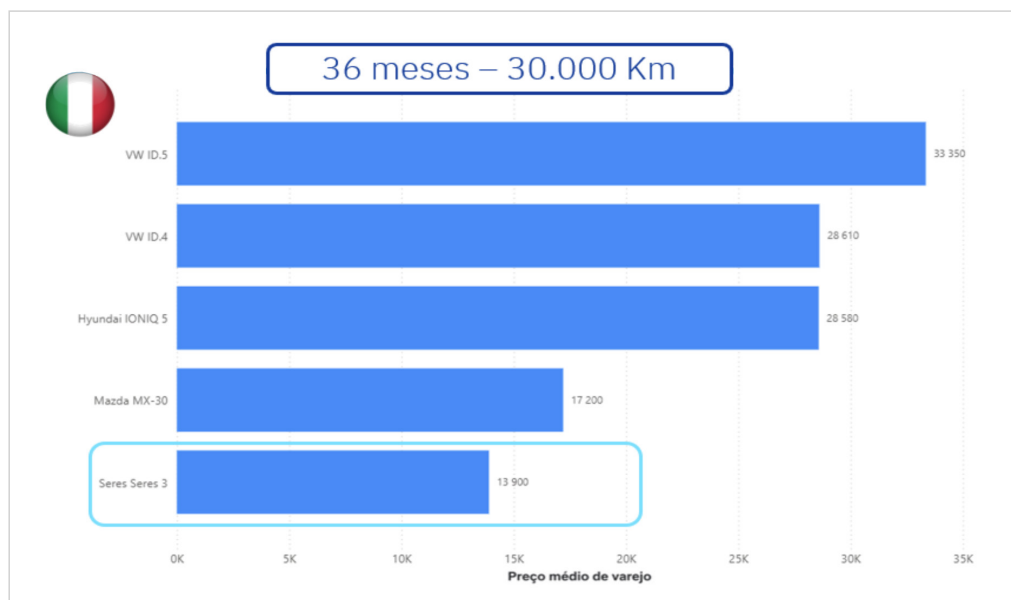


FIGURA 16
Itália, 36 meses / 30.000 km:
primeiros indícios de um teto de
preço específico por marca.

1.6 A correção europeia ainda não terminou

Os preços se ajustaram rapidamente. Premissas, ambições de volume e alocação de risco mudam muito mais devagar.

O ajuste atual não foi provocado pelo mercado de usados. Ele começou antes, com premissas de penetração, custo total de propriedade e valores residuais usadas para tornar a transição comercialmente viável. Em seguida, o mercado de usados aplica suas próprias restrições: sensibilidade ao preço, hierarquia das marcas, solidez da demanda e tetos por segmento.

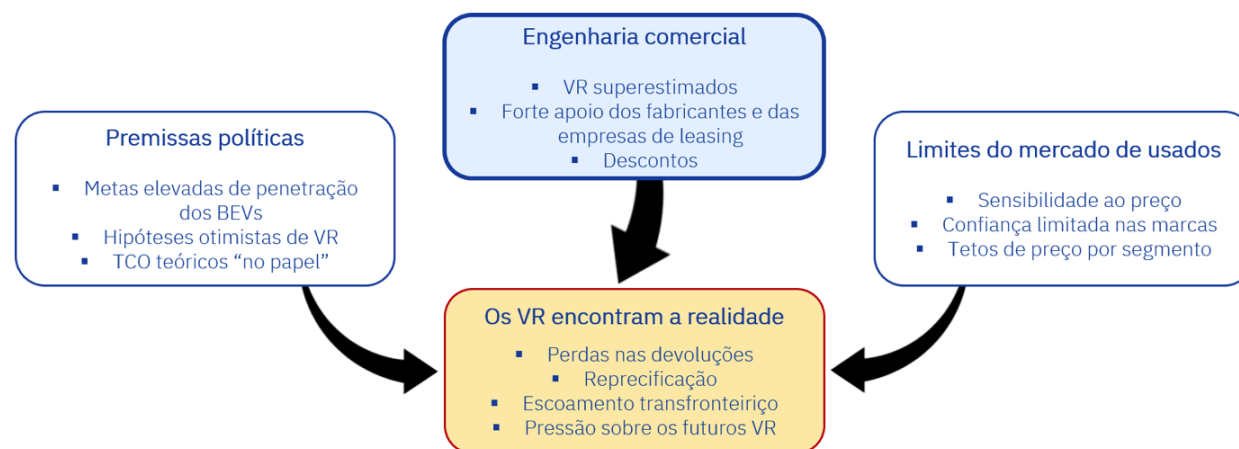


FIGURA 17

Os valores residuais encontram as restrições reais do mercado de usados.

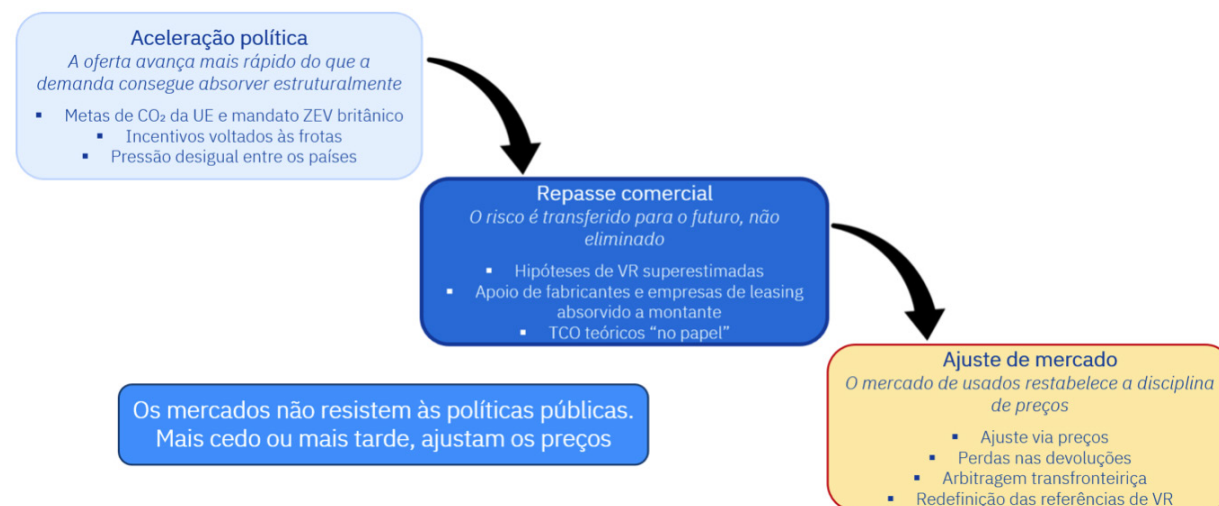


FIGURA 18

Aceleração política, transmissão comercial e reprecificação do mercado.

O que vemos não é uma série de fracassos locais. É a consequência lógica de uma oferta acelerada mais rapidamente do que a demanda. As estruturas comerciais adiaram o risco, mas não o eliminaram. Quando o descompasso se torna visível, a reprecificação deixa de ser opcional e passa a ser o mecanismo de ajuste.

Preços, volumes táticos e fluxos transfronteiriços já reagiram. As premissas de valor residual, a alocação de risco entre fabricantes, empresas de leasing e varejistas e a disciplina de preços continuam sob pressão. Enquanto isso, as ambições de volume e as metas de política pública permanecem, em grande medida, desconectadas da demanda privada.

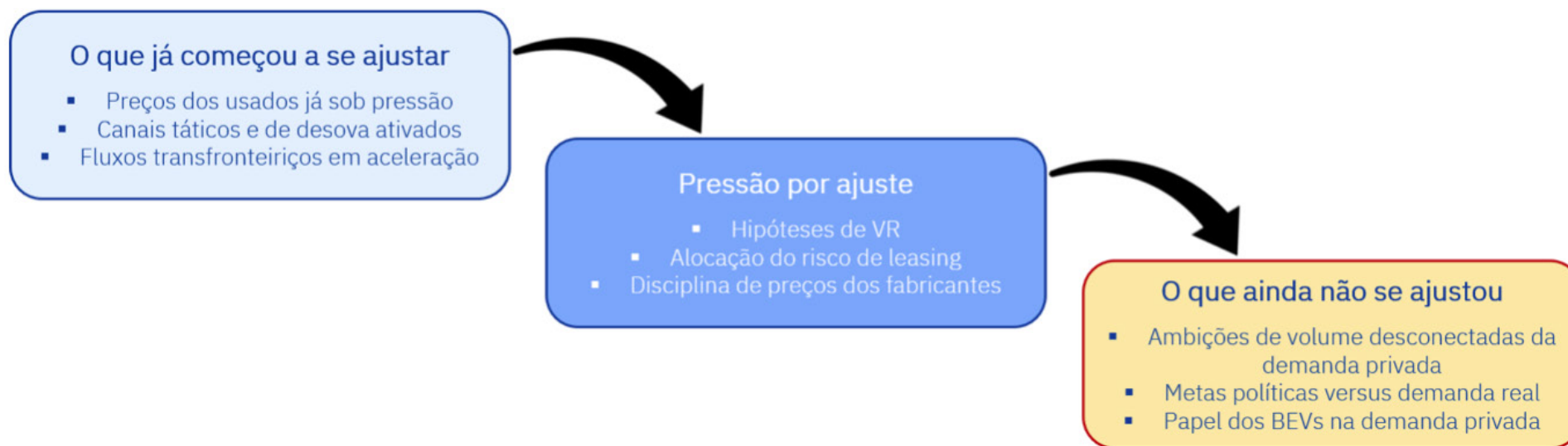


FIGURA 19 - Os preços começaram a se mover; premissas e ambições ainda estão defasadas.

Os mercados se ajustam rapidamente; os sistemas ao redor deles mudam devagar. Enquanto os dois não convergirem, o ciclo continuará.

Antes de o mercado brasileiro de BEVs encontrar a realidade

Líquido hoje, mas ainda não testado em escala

2.1 O flex-fuel continua sendo a verdadeira referência

O Brasil não parte de um mercado convencional de veículos a combustão. Parte de um ecossistema flex-fuel forte, familiar e profundamente integrado tanto ao mercado de veículos novos quanto ao de usados.

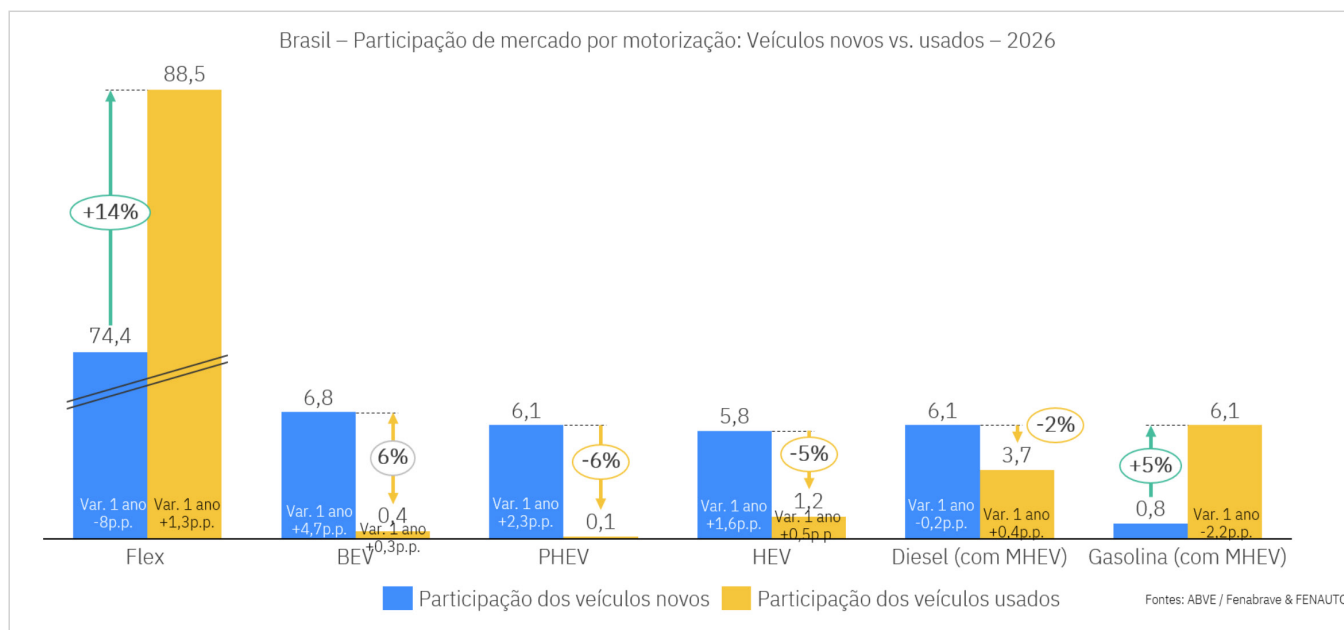


FIGURA 20 – Participação de mercado por motorização: o flex-fuel domina amplamente o mercado brasileiro de usados.

O domínio do flex-fuel não decorre apenas de sua participação no mercado de novos. Ele também é sustentado por um mercado de usados consolidado, uma rede de distribuição comprovada e grande familiaridade do consumidor. Os BEVs crescem entre os veículos novos, mas ainda são praticamente ausentes no mercado de usados.

Essa assimetria é central. Os BEVs não competem apenas com outras tecnologias; precisam convencer os compradores a abandonar uma solução local já otimizada, amplamente disponível e bem compreendida. A escala continental do Brasil e sua economia consolidada do etanol também reduzem a probabilidade de uma simples repetição da trajetória europeia.

“O etanol talvez seja a diferença mais importante entre Europa e Brasil. O tamanho do país e a existência de um combustível renovável próprio podem levar o mercado brasileiro a se comportar de forma diferente da tendência europeia.”

Mauricio Cardoso Ogata – Gerente de Operações & Inteligência de Mercado, Indicata Brasil

Liquidez forte, ainda não testada em escala

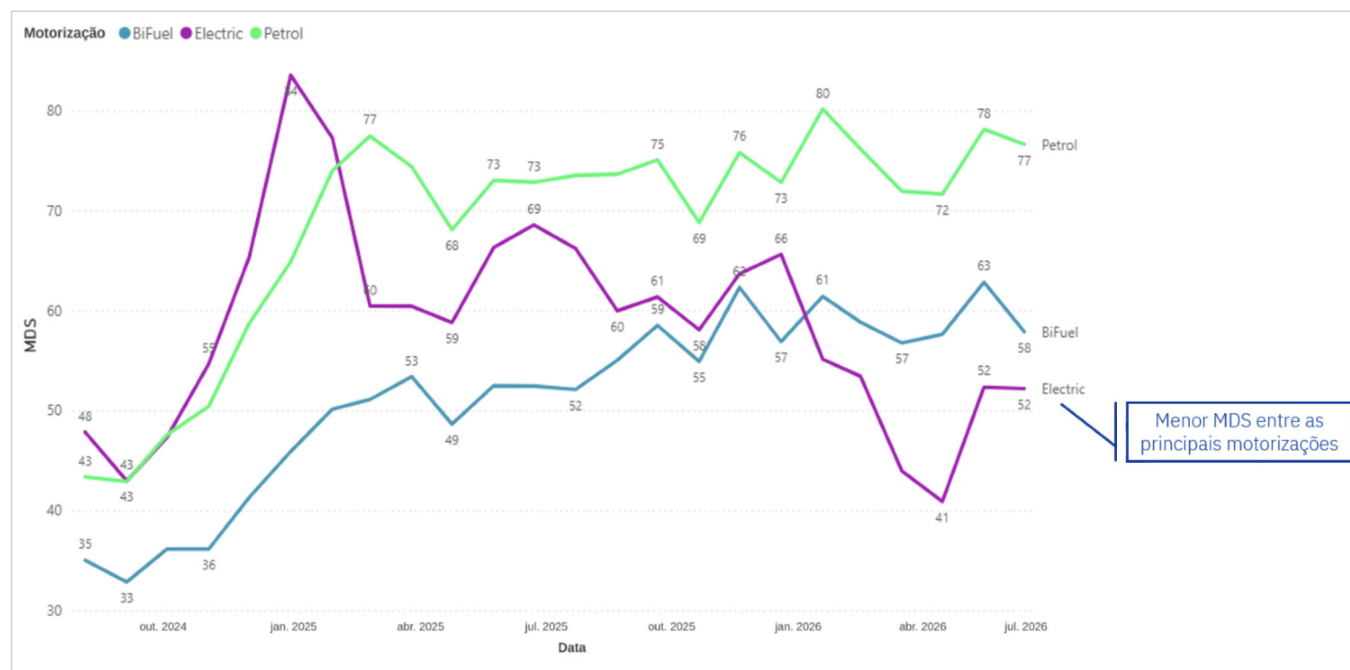


FIGURA 21 - Os BEVs registram o menor MDS entre as principais motorizações observadas.

O mercado apresenta boa liquidez hoje, mas ainda não foi testado em escala.

Neste estágio, a liquidez dos BEVs é saudável e o MDS permanece abaixo do observado nas demais motorizações. Não há sinais de excesso de estoque. Isso, porém, não deve ser confundido com uma demanda madura: o segmento ainda é pequeno, e os baixos volumes reduzem mecanicamente o risco de acúmulo de estoque.

No Brasil, a Indicata costuma analisar o MDS com base na oferta e na demanda dos 45 dias anteriores, utilizando-o para distinguir os veículos com bom giro daqueles que encontram maior dificuldade de venda.

“No Brasil, costumamos explicar o MDS como uma forma de distinguir os carros que vendem bem daqueles que não vendem, com base na oferta e na demanda dos 45 dias anteriores. Ele não reproduz perfeitamente o futuro, pois aplica um ritmo de vendas observado no passado ao estoque disponível hoje.”

Mauricio Cardoso Ogata – Gerente de Operações & Inteligência de Mercado, Indicata Brasil

2.2 Os preços já se ajustam mais rapidamente do que o restante do mercado

A ausência de excesso de estoque visível não impediu uma correção expressiva dos valores. O preço já atua como variável de ajuste.

“Começamos a observar uma mudança no nível de preços do mercado brasileiro, principalmente porque os fabricantes chineses estão conquistando participação com novos produtos e incentivos comerciais muito fortes.”

Mauricio Cardoso Ogata – Gerente de Operações & Inteligência de Mercado, Indicata Brasil

“A ausência de pressão sobre o estoque não significa ausência de risco. No Brasil, o primeiro sinal já aparece nos preços, antes de se transformar em uma pressão ampla de remarketing.”

Yoann Taitz – Diretor Regional de Previsões e Especialista de Mercado, Indicata Global

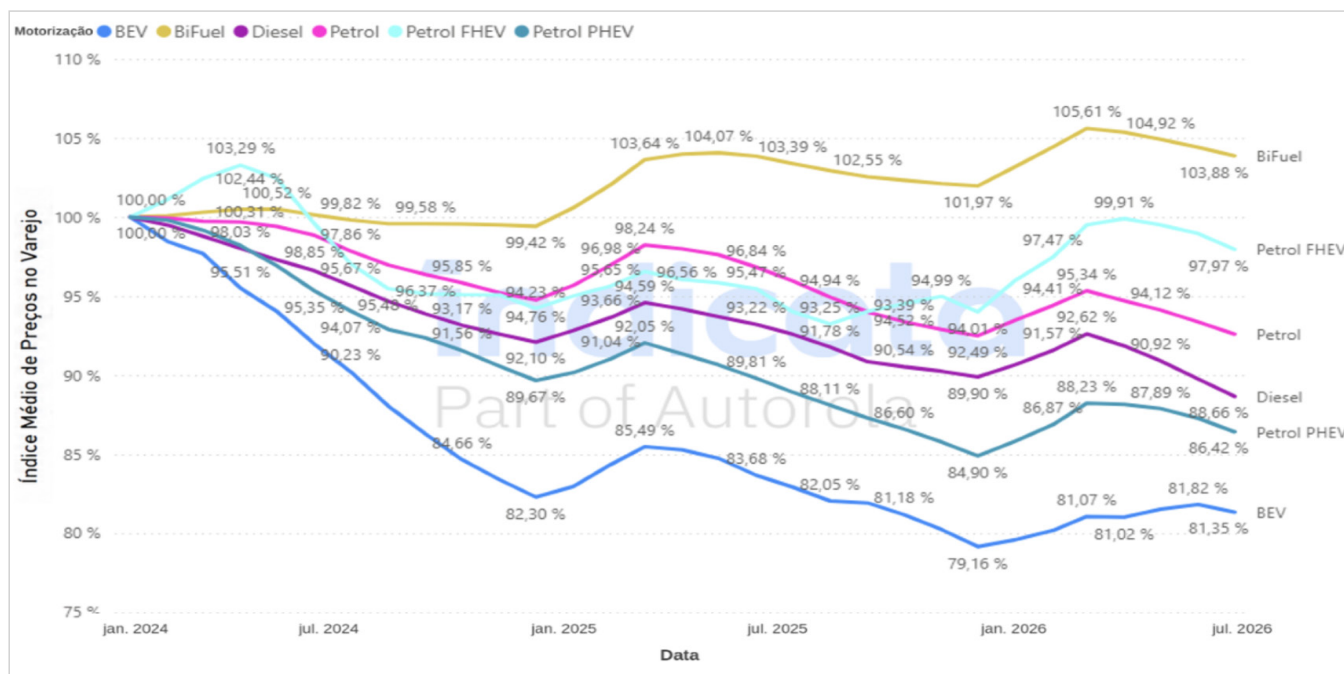


FIGURA 22 - Índices de preços por motorização no Brasil, janeiro de 2024 = 100.

Após uma forte queda em 2024 e 2025, os BEVs permanecem em torno de 81% do nível de janeiro de 2024, bem abaixo das demais motorizações. Houve alguma estabilização recente, mas a diferença não foi fechada.

Isso conecta diretamente as duas figuras anteriores: o giro de estoque continua saudável, em parte, porque o mercado já está ajustando os preços. O primeiro impulso vem principalmente

do mercado de veículos novos, e não de uma onda ampla de retornos de BEVs usados. Os fabricantes chineses ganham participação com produtos novos precificados de forma agressiva, elevado nível de equipamentos e forte apoio comercial. Essas ações redefinem as referências dos compradores e se transmitem rapidamente aos valores de veículos seminovos e usados.

A paridade de preços com o flex-fuel continua distante

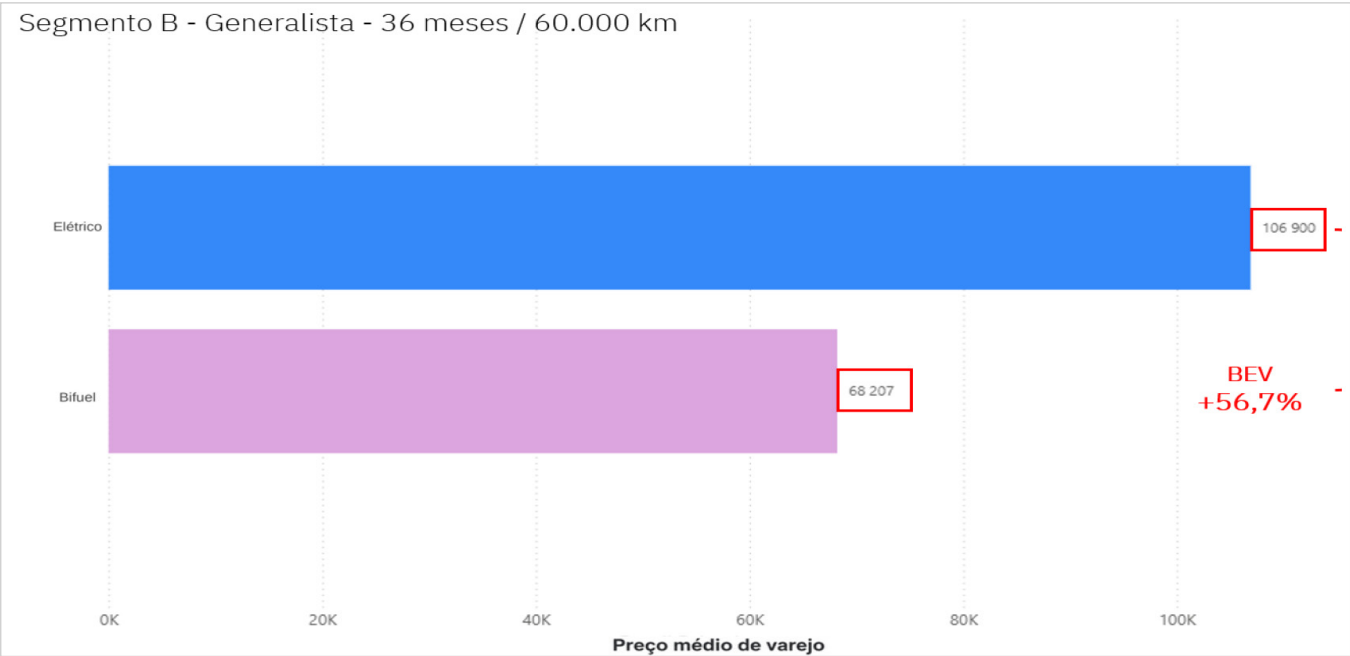


FIGURA 23 - Segmento B, 36 meses / 60.000 km: os BEVs ainda custam cerca de 57% mais do que os veículos flex-fuel.

Apesar das correções recentes, a diferença continua significativa. Nesta comparação, um BEV de três anos ainda custa aproximadamente 57% mais do que um veículo flex-fuel equivalente do segmento B. Em um mercado altamente sensível a preço e financiamento, essa diferença é uma barreira importante à adoção em massa.

Os BEVs de 36 meses desta comparação ainda pertencem, em sua maioria, a marcas consolidadas.

Portanto, a atual guerra de preços liderada pelos fabricantes chineses ainda não está plenamente refletida. Seu efeito surgirá gradualmente à medida que os veículos vendidos hoje como novos alcancem de 24 a 48 meses de idade e comecem a entrar em volume no mercado de usados.

A correção não é uniforme dentro do segmento. A experiência de mercado da Indicata Brasil indica que BEVs de menor preço podem preservar relativamente bem o valor, pois

“Os valores residuais dos BEVs mais baratos não são necessariamente ruins. A depreciação mais acentuada se concentra nos modelos mais caros.”

Mauricio Cardoso Ogata – Gerente de Operações & Inteligência de Mercado, Indicata Brasil

alcançam uma base mais ampla de compradores particulares. A depreciação mais forte aparece com maior frequência nos modelos de preço elevado, cuja base de compradores de usados é mais estreita e em que os custos de financiamento pesam mais sobre o poder de compra.

2.3 Fabricantes chineses já estão moldando a concorrência

No segmento recente de C-SUVs BEV generalistas, a presença chinesa já não se limita a algumas alternativas de baixo preço. Essas marcas ocupam uma parcela relevante da faixa competitiva de preços.

Isso faz parte de uma estratégia mais ampla de internacionalização. Europa e América Latina — em especial Brasil e México — estão entre os principais mercados visados pelos fabricantes chineses, enquanto o acesso direto aos Estados Unidos permanece fortemente limitado por barreiras tarifárias e regulatórias. Essa geografia ajuda a explicar por que a pressão competitiva chinesa é especialmente visível nas duas regiões analisadas neste estudo.

Referência externa — IEA, Global EV Outlook 2025 e 2026: a China tornou-se a maior exportadora mundial de carros elétricos. Os veículos chineses têm papel central nas importações europeias e no crescimento de diversos mercados latino-americanos, enquanto os Estados Unidos permanecem consideravelmente mais fechados.



FIGURA 24 - C-SUVs BEV generalistas com 12 meses / 10.000 km: cinco dos oito modelos são chineses.

Cinco dos oito modelos visíveis são chineses. Eles ocupam a maior parte da faixa de preços abaixo das duas referências coreanas mais caras. Sua influência, portanto, vai além do volume: ao oferecer vários modelos em diferentes faixas de preço, essas marcas ajudam a definir o que o consumidor brasileiro considera um preço aceitável para um C-SUV BEV.

Os fabricantes consolidados precisam responder por meio de preço, equipamentos, posicionamento e ofertas comerciais. Os investimentos em produção e distribuição locais também mostram que não se trata de um fenômeno temporário, impulsionado apenas por importações, mas de uma estratégia de inserção duradoura no mercado.

As marcas chinesas já transformam liderança de preço em demanda no varejo

A mudança já não se restringe a um nicho especializado de carros elétricos. Em junho de 2026, quatro dos cinco modelos de automóveis de passeio mais vendidos a clientes particulares no varejo brasileiro eram chineses. BYD Dolphin Mini, BYD Dolphin e Geely EX2 ocuparam as três primeiras posições, seguidos pelo BYD Song em quarto lugar. Trata-se de um ranking mensal de varejo, e não de uma prova de que os fabricantes chineses dominam todo o mercado brasileiro. Ainda assim, ele mostra que essas marcas já geram demanda real do consumidor final, sem depender apenas de frotas ou emplacamentos táticos.

Esse sucesso tem implicações diretas para os valores residuais futuros. Maiores volumes de veículos novos geram fluxos maiores para o mercado de usados alguns anos depois, enquanto os preços de transação agressivos de hoje definem as referências de preço que orientarão a revenda desses veículos no futuro.

Em junho, 4 dos 5 carros mais vendidos no varejo brasileiro foram chineses

Modelos mais emplacados venda varejo, Brasil, jun/26

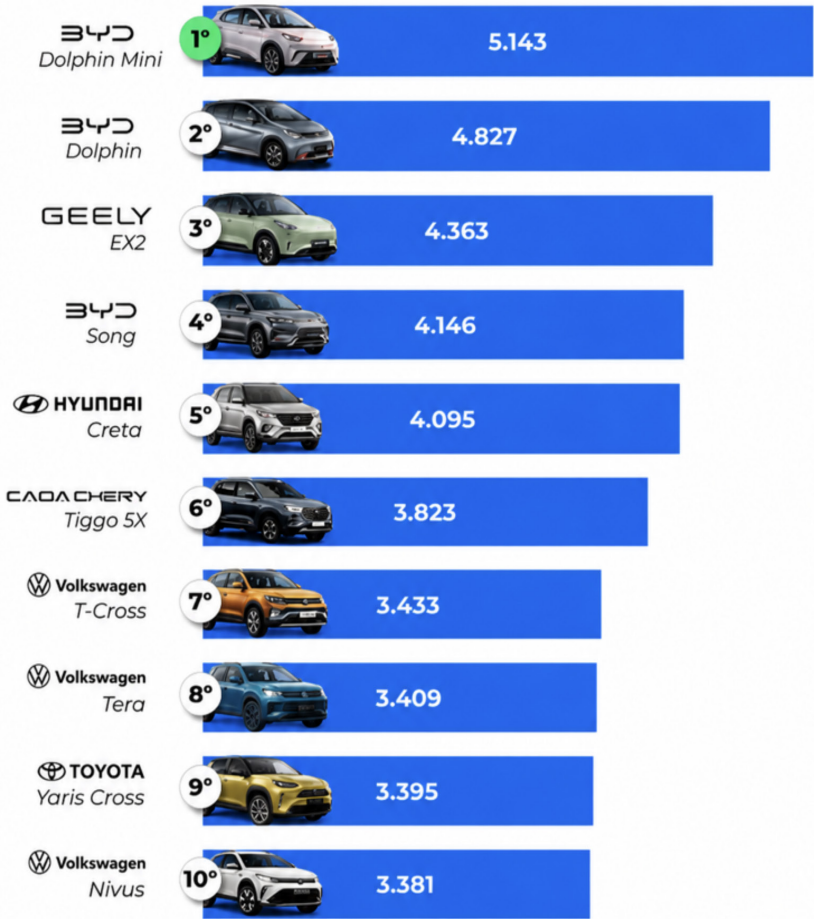


FIGURA 25
Quatro dos cinco modelos mais vendidos no varejo brasileiro em junho de 2026 eram chineses.

2.4 As restrições estruturais do Brasil continuam relevantes — mas a recarga avança rapidamente

O mercado está se tornando mais estruturado, mas a demanda continua limitada pelo poder de compra, pela infraestrutura e por um arcabouço de políticas públicas ainda mais voltado à indústria do que ao consumidor.

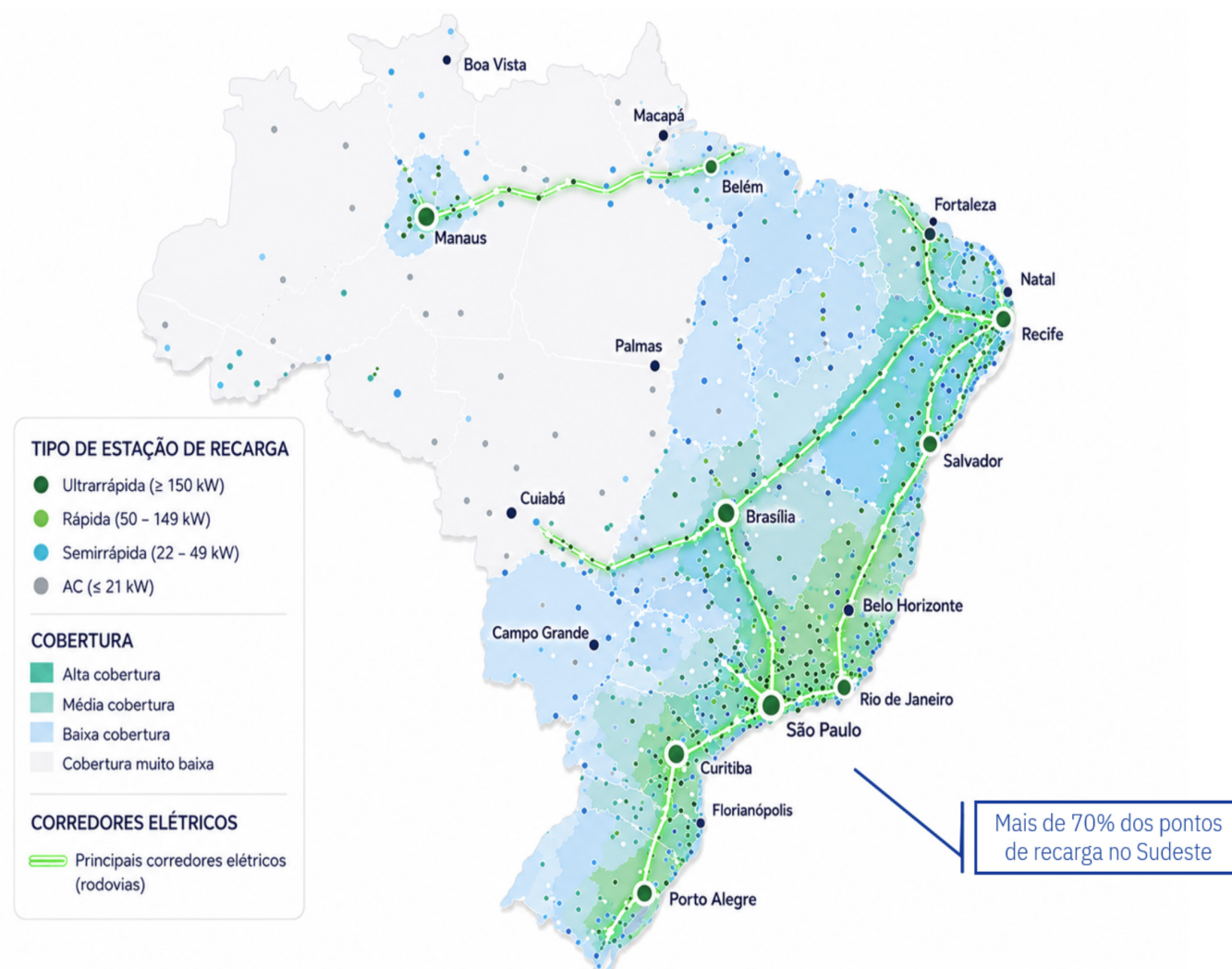


FIGURA 26 - A infraestrutura de recarga continua concentrada, mas a rede se expande rapidamente.

O Sudeste — em especial São Paulo e Rio de Janeiro — e alguns corredores do Sul ainda concentram a maior cobertura, enquanto Norte e Centro-Oeste permanecem menos atendidos. Um mapa estático, porém, subestima a velocidade da mudança. O Brasil chegou a 25.455 pontos de recarga públicos e semipúblicos em maio de 2026, alta de 20,9% em relação aos 21.060 de fevereiro. Os carregadores rápidos de corrente contínua cresceram ainda mais: 32,8% no mesmo período de três meses, de 6.479 para 8.606 unidades.

A regulamentação também começa a remover barreiras à recarga residencial e no local de trabalho. A Lei Estadual de São Paulo nº 18.403/2026 garante a moradores e ocupantes comerciais o direito de instalar, às próprias custas, um ponto individual de recarga em vaga privativa, respeitados os requisitos técnicos e de segurança. Novos empreendimentos aprovados após a entrada em vigor da lei também devem prever capacidade elétrica suficiente para futuras instalações. (Fontes: ABVE e Tupi Mobilidade, maio de 2026; Lei Estadual de São Paulo nº 18.403/2026.)

“Em um país de dimensões continentais, a preocupação com a autonomia é uma questão importante. Ainda assim, a rede de recarga cresce rapidamente, e esse ritmo pode tanto sustentar a demanda atual por BEVs quanto ampliá-la. São Paulo costuma indicar a direção para outras grandes cidades brasileiras, portanto iniciativas semelhantes podem surgir em outras regiões.”

LUCIO MAURO GROCH – Gerente de Vendas, Indicata Brasil

A política brasileira estrutura mais a oferta do que estimula a demanda

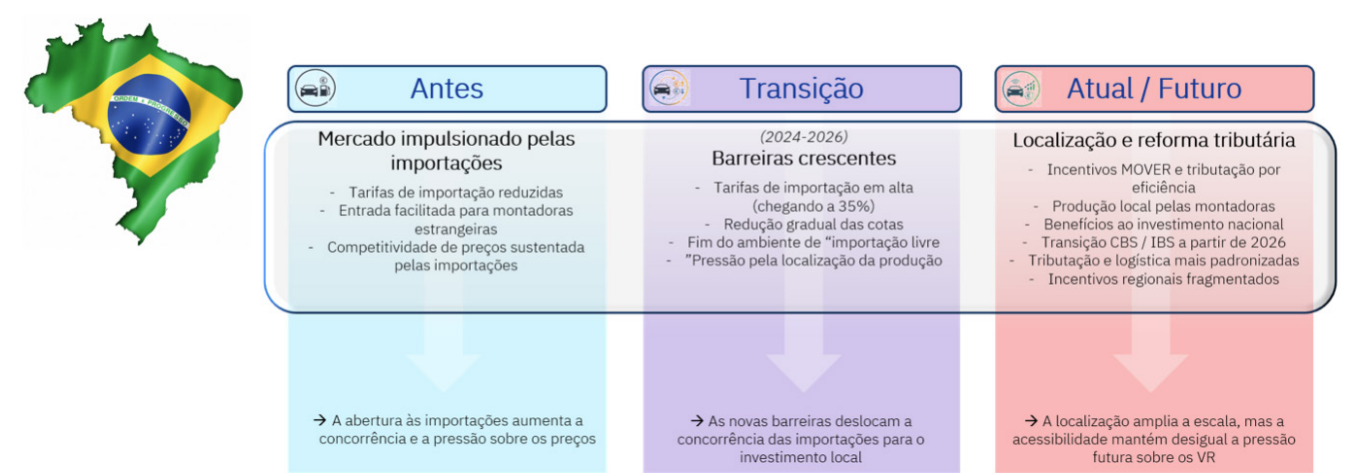


FIGURA 27 - De um mercado impulsionado por importações à localização e à reestruturação tributária.

Na primeira fase, tarifas de importação baixas facilitaram a entrada de novos concorrentes e intensificaram a competição. Entre 2024 e 2026, barreiras progressivamente mais altas reduziram esse ambiente de importações relativamente livres e incentivaram os fabricantes a localizar seus investimentos.

A etapa seguinte combina incentivos do MOVER, produção local e a transição tributária CBS/IBS. No longo prazo, esse arcabouço deve tornar produção, distribuição e logística mais

transparentes e previsíveis. No curto prazo, também pode gerar complexidade e ajustes de custos.

A política brasileira está, portanto, construindo um ecossistema industrial mais duradouro, mas isso não resolve automaticamente a equação da demanda. Os incentivos ao consumidor continuam fragmentados, o custo do financiamento permanece elevado e a diferença de preço em relação aos flex-fuel ainda é significativa.

O mercado pode se tornar mais estruturado e competitivo sem necessariamente crescer em ritmo acelerado.

A Europa de hoje é o Brasil de amanhã?

As mesmas forças econômicas, mas cronogramas e mecanismos diferentes

3.1 A mesma tendência de eletrificação, trajetórias de ajuste distintas

Europa e Brasil avançam em direção a mercados mais eletrificados, mas as políticas públicas não produzem a mesma sequência de eventos em cada região.

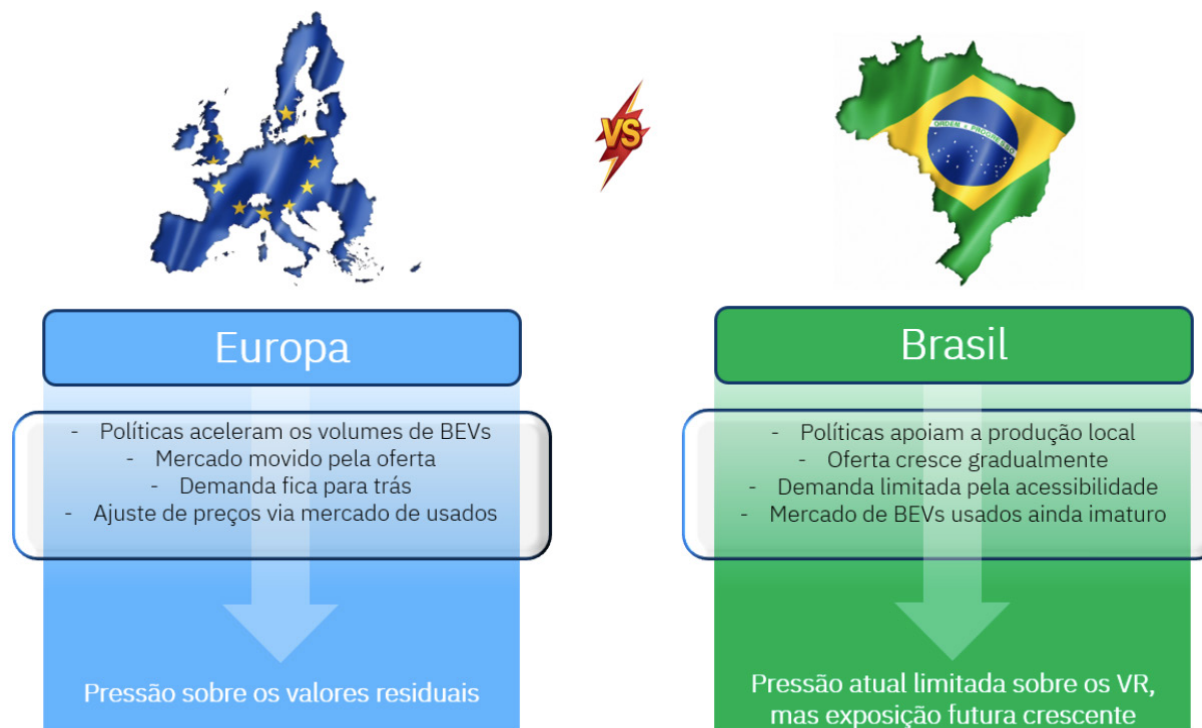


FIGURA 28

Europa: pressão sobre os valores residuais já materializada. Brasil: exposição crescente ao risco de valor residual.

Na Europa, as políticas aceleraram os volumes antes que o mercado de usados estivesse pronto para absorvê-los. O sistema passou a ser orientado pela oferta, tendo preço e valor residual como principais variáveis de ajuste.

No Brasil, as políticas públicas priorizam localização, investimento industrial e estruturação do mercado. A oferta cresce de forma mais gradual e o mercado de BEVs usados continua imaturo. Portanto, o Brasil ainda não enfrenta a mesma pressão ampla sobre estoques e valores residuais.

O risco, porém, não é inexistente. A guerra de preços, a expansão chinesa e a produção local aumentarão a exposição ao risco quando volumes maiores dos veículos vendidos hoje como novos começarem a chegar ao mercado de usados.

3.2 O Brasil seguirá o caminho da Europa?

Neste estágio, a resposta é não — ou, mais precisamente, ainda não. As condições que produziram uma pressão ampla e sistêmica no remarketing na Europa ainda não estão plenamente presentes no Brasil.

O mercado brasileiro de BEVs usados ainda é nascente, sem pressão generalizada sobre os estoques e com demanda limitada. Trata-se de um mercado em formação, e não de um mercado já submetido a pressão sistêmica de remarketing.

Mas a direção está mudando. A concorrência chinesa, a reprecificação dos veículos novos e a futura produção local criam gradualmente as condições para uma maior exposição ao risco. O risco aumentará à medida que o mercado ganhar escala e os BEVs vendidos hoje alcançarem a idade usual de revenda no mercado de usados.

As regras fundamentais do mercado continuarão valendo

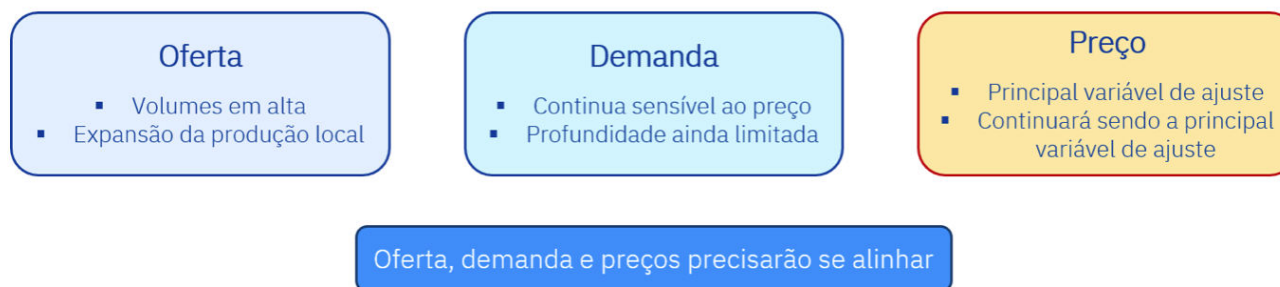


FIGURA 29 - Oferta, demanda e preço precisarão se alinhar.

Todo mercado precisa equilibrar três forças: oferta, demanda e preço. À medida que importações, produção local e atuação dos fabricantes crescem, a oferta de veículos eletrificados aumentará. A demanda provavelmente continuará limitada pelo poder de compra e pela base de compradores ainda restrita.

Portanto, o preço não é apenas uma futura variável de ajuste: ele já desempenha esse papel, como mostra a correção mais acentuada dos preços dos BEVs. À medida que o mercado ganhar escala, esse mecanismo se tornará ainda mais importante.

As restrições estruturais próprias do Brasil



FIGURA 30 - Flex-fuel, preço, infraestrutura, financiamento e políticas regionais moldam a transição.

O flex-fuel continua sendo uma alternativa familiar e confiável aos BEVs. No caso dos veículos elétricos, a diferença de preço em relação aos flex-fuel, a infraestrutura de recarga desigual e o custo elevado do financiamento ainda limitam a adoção. A política industrial está se tornando mais estruturada, mas os incentivos ao consumidor continuam fragmentados entre as regiões.

Assim, a transição brasileira tende a ser mais lenta, mais regional e mais limitada pelo poder de compra do que a europeia.

“Não espero que o Brasil replique a Europa. O país desenvolverá seu próprio equilíbrio. Mas, à medida que os volumes locais crescerem, o mercado terá de conciliar veículos flex-fuel altamente competitivos, uma demanda por BEVs ainda estreita e preços de veículos novos cada vez mais agressivos.”

Yoann Taitz – Diretor Regional de Previsões e Especialista de Mercado, Indicata Global

O risco não é imediato — mas é estrutural

Para o que os participantes do mercado devem se preparar agora

O Brasil ainda não enfrenta a mesma pressão ampla de remarketing observada na Europa. O mercado de BEVs usados continua pequeno, a pressão sobre os estoques é limitada e a transição avança de forma mais gradual.

Ainda assim, as condições subjacentes estão se formando: concorrência chinesa mais intensa, produção local, reposicionamento de preços e as primeiras correções de valor. O risco ainda não se manifesta em grande escala, mas é estrutural por natureza.

A verdadeira questão não é se a pressão surgirá, mas quando o mercado terá escala suficiente para que ela se materialize de forma ampla.

Implicações para os participantes do mercado

Participante	Prioridade
Fabricantes	Gerenciar o crescimento dos volumes com disciplina coerente de preços, reconhecer os limites de valor específicos de cada marca e evitar transferir risco excessivo para os valores residuais.
Empresas de leasing e instituições financeiras	Revisar as premissas de valores residuais por país, segmento, marca, idade do veículo e ano de emplacamento; distinguir liquidez genuína de liquidez obtida por meio do preço; e reforçar os cenários de estresse.
Varejistas e profissionais de remarketing	Acompanhar a origem dos veículos que entram no mercado, a idade do estoque, a amplitude real da demanda e os sinais de reprecificação dos veículos novos antes que seus efeitos se transmitam integralmente aos preços dos usados.
Equipes de previsão e risco	Evitar modelos excessivamente agregados. Combinar preço, MDS, origem dos volumes, financiamento, tributação, infraestrutura e maturidade da marca.
Formuladores de políticas e autoridades públicas	Reconhecer que acelerar a oferta não cria automaticamente uma demanda sustentável. Política industrial e incentivos precisam ser acompanhados por um mercado de usados viável.

Indicadores a acompanhar

- » A diferença entre volumes de veículos novos, estoque de usados e vendas mensais.
- » A evolução do MDS analisada em conjunto com as trajetórias de preços.
- » A chegada ao mercado de usados, entre 24 e 48 meses, dos veículos chineses atualmente vendidos como novos.
- » A diferença de preço entre BEVs e veículos flex-fuel nos segmentos de grande volume.
- » O crescimento da produção local e o efeito da reforma tributária sobre os preços de transação.
- » Mudanças nos custos de financiamento, nas parcelas mensais e na capacidade real de compra dos consumidores particulares.

Uma comparação dos mecanismos de ajuste em mercados europeus maduros e em um mercado brasileiro ainda em formação

Autor

Yoann Taitz - Diretor Regional de Previsões e Especialista de Mercado

Com contribuições de:

Mauricio Cardoso Ogata - Gerente de Operações & Inteligência de Mercado, Indicata Brasil

Lucio Mauro Groch - Gerente de Vendas, Indicata Brasil

Para obter mais informações sobre as tendências do mercado B2B, visite:

<https://indicata.com/market-watch/>

