

O que a proibição de 2030 significa para o mercado de reposição



2030 é o último prazo definido pelo governo para o fim das vendas de carros novos com motores de combustão interna, mas o que isso significa para o mercado de reposição?

Como todos sabem, o governo do Reino Unido anunciou que a venda de carros novos que usam motores de combustão interna não será mais legal a partir de 2030. O primeiro-ministro quer 'dar o pontapé inicial' na capacidade do Reino Unido de ser 'neutro em carbono' até 2050. No entanto, também usará a data menos rigorosa de 2035 para encerrar a venda de carros híbridos. As vendas de carros elétricos podem estar crescendo, mas ainda estão abaixo de 7% de todas as vendas de carros novos no Reino Unido (no momento da escrita: dezembro de 2020), então há um longo caminho a percorrer em menos de nove anos para permitir que todas as vendas de veículos novos a serem movidos a eletricidade - para a indústria automotiva, a infraestrutura da rede elétrica nacional e o público automotivo.

Quão realista é isso?

A adoção de veículos elétricos foi impulsionada por conveniência política, mas existem questões significativas com o impacto total 'do berço ao túmulo' dos veículos elétricos. Aqui estão apenas alguns aspectos que precisam ser considerados: as questões ambientais e sociais da mineração de lítio e cobalto (por exemplo, o uso de trabalho infantil), a fabricação de baterias com os subprodutos perigosos associados, a capacidade de gerar e distribuir eletricidade, e a reciclagem no fim da vida útil das baterias.

O problema de geração de eletricidade ainda não foi resolvido, já que as usinas existentes precisam ser substituídas por parques eólicos, painéis solares ou usinas nucleares adicionais - todos criando seus próprios problemas ambientais.

Ainda mais problemático é o requisito de ter uma infraestrutura (cara) para distribuir a eletricidade aos locais onde os veículos elétricos precisam ser recarregados. Casas particulares com uma unidade ainda exigirão subestações locais substanciais e conexões de cabos de energia adequadas, mas o verdadeiro problema será os muitos motoristas que só podem estacionar na rua ou em estacionamentos adjacentes a prédios de apartamentos. As estações de serviço de autoestrada precisarão ser capazes de carregar centenas de veículos ao mesmo tempo, o que não só criará um desafio de fornecimento de energia, mas o carregamento rápido da bateria do veículo pode ser prejudicial ao seu desempenho a longo prazo (embora a Gridserve tenha aberto o primeiro Área de serviço somente EV em Essex que pode carregar simultaneamente até 36 veículos, mas esta não é uma área de serviço da autoestrada principal).

Claramente, há muitos desafios a serem resolvidos nos próximos nove anos - muitos dos quais serão muito caros. Então, quais são as prováveis questões-chave para o mercado de reposição quando os veículos elétricos se tornarem a 'nova norma'?

É provável que haja três aspectos principais - a mudança de tecnologia, a mudança na manutenção do veículo e a mudança nos modelos de propriedade do veículo.

Onde isso deixa o mercado de reposição?

Existem perigos óbvios relativos às altas tensões das baterias, que exigirão investimento em novas ferramentas e equipamentos de oficina - nenhum dos quais deve ser particularmente problemático. No entanto, o treinamento técnico para os técnicos da oficina pode criar um problema de capacidade para os provedores de treinamento. Os requisitos de manutenção para veículos elétricos serão muito reduzidos, mas é provável que haja um aumento no número de veículos híbridos (com seus motores de combustão interna) à medida que a realidade dos aspectos

práticos de mudar para veículos 100% elétricos até 2030 se torna cada vez mais aparente.

A maior ameaça pode ser o desenvolvimento do problema de quem é o proprietário do veículo. A tendência crescente dos contratos de leasing pessoal provavelmente será exacerbada pelo custo mais alto dos veículos elétricos, uma vez que esses contratos de leasing pessoal podem ajudar a evitar o impacto total do custo de capital da 'mobilidade como serviço'. Isso cria um duplo problema. Em primeiro lugar, é cada vez mais provável que o seu cliente seja um operador de frotas corporativas - portanto, você pode precisar fazer parte de um consórcio mais amplo de oficinas independentes, que podem, em conjunto, "lançar" esse negócio de frotas corporativas. Mas, em segundo lugar, esses clientes corporativos reduzirão os preços para serem competitivos em seu próprio setor de serviços de mobilidade, de modo que a eficiência das oficinas independentes torna-se fundamental para se manterem competitivos neste mercado em constante mudança.

Além disso, a forma como os veículos são fornecidos por meio de revendedores autorizados provavelmente mudará, à medida que as vendas diretas dos fabricantes de veículos aos prestadores de serviços de mobilidade se desenvolvem. À medida que isso acontece, é mais provável que os revendedores autorizados se tornem pontos de serviço e reparo, e é aqui que a diferença entre reparadores autorizados e independentes se torna mais tênue. Ambos os tipos de oficina precisarão de níveis semelhantes de competência e competirão diretamente por essas oportunidades de serviço e manutenção.

Isso traz outra mudança para o workshop independente, onde haverá uma necessidade crescente de ter relatórios de dados de gestão de negócios coordenados para os prestadores de serviços de mobilidade para permitir que eles trabalhem de forma eficiente com os workshops com os quais estão lidando (por exemplo, sistemas financeiros e de gestão de processos) . Hoje, esta já é 'a norma' para os reparadores autorizados.

A adoção de veículos elétricos trará mudanças significativas em vários níveis e também trará novos desafios significativos - alguns dos quais também podem exigir novos requisitos para os modelos de negócios das oficinas independentes, bem como a adaptação de seus técnicos à eletrônica de alta tensão. O mercado de reposição de amanhã pode ser um pouco chocante!