



# OCTA

*Tornando a economia automotiva mais justa*

VC Challenge 2022 | 4ª FASE: Perspectiva do Empreendedor

Thiago Cedroni Fava  
Thomas Castagna de Sousa



INNOVATION  
CREATING  
THE FUTURE.

## Objetivo

## Melhores soluções para Centros de Desmontagem Veicular

**Maturação do setor**

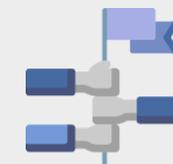
Com a legalização do desmanche de carros e a mudança cultural do brasileiro, teremos uma consolidação do mercado.

**Plataforma eficiente e completa**

A OCTA será uma plataforma abrangente, incluindo frotistas, desmontadoras, montadoras e pessoas físicas.

**Time de ponta**

Presença de um fundador com *know-how* e posicionamento estratégico ímpares em relação ao mercado



## O Brasil não é para amadores



### Arthur Rufino | CEO e Founder

- Líder na transformação do primeiro CDV legal do Brasil (Ex - CEO JR Diesel)
- Referência mundial na economia circular automotiva.
- Influência em decisões regulatórias: **ampliação e regularização do mercado de desmanche junto ao governo.**



Adriana Lacombe | COO



Daniel Oelsner Lopes | Co-Founder



O problema

Estágios de vida de um veículo

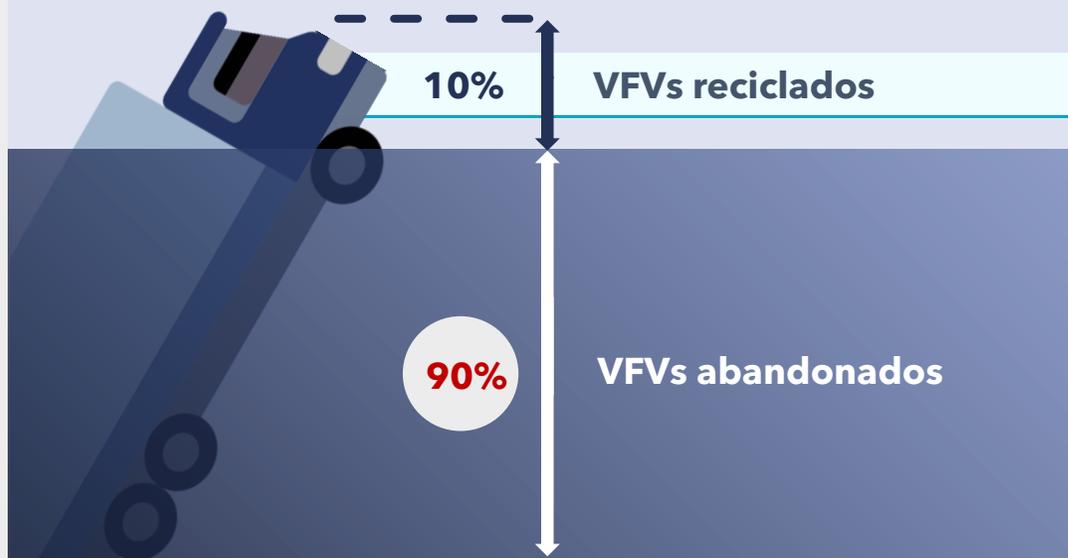


**Veículo em Final de Vida (VFV)**

- Depreciação
  - Uso
  - Idade
  - Desgaste
- Bloqueio judicial
- Veículo sinistrado

Perda de liquidez!

Situação brasileira (1)



Pain points da não-reciclagem



**Desperdício de valor residual (2)**

- É possível aproveitar até 85% do valor de um VFV
- A venda de peças de um VFV desmontado gera até **300% de ROI**



**Dano ambiental**

- Contaminação de solos
- A reciclagem de VFVs poupa recursos:
  - Metais, petróleo, água e eletricidade

**Redução de 3,7 ton CO<sub>2</sub> por VFV**



**Criminalidade**

- Ilegalidade e associação ao latrocínio
- Reciclagem de veículos contribui para a segurança pública

A cadeia como um todo



O caminho dos VFVs ao desmanche



## O caminho dos VFVs ao desmanche



## Dores na compra e venda de VFVs

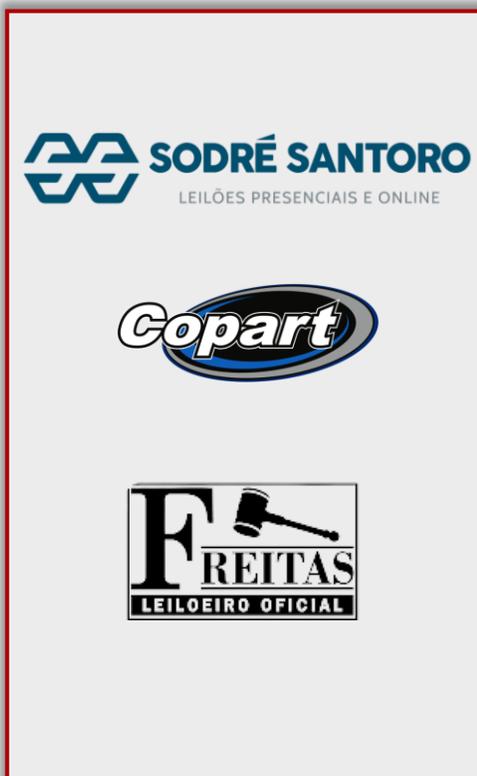
### Leiloeiro - principais competidores

#### → Experiência do cliente ruim

- Taxas abusivas e imprevisíveis
- Frete por conta do CDV
- Veículo chega sem as peças divulgadas

#### → Baixa disponibilidade de VFVs

- Cliente amplo
- Venda de VFVs gera dor de cabeça  **detran.**
- Apenas VFVs de maior valor agregado



Marcio | FitPeças, Campinas - SP



"Comprei um veículo por R\$2.800,00. Paguei 5% ao leiloeiro e mais R\$1.300,00 de taxa para o leilão. No fim, eu gasto mais de 50% do valor do carro com essas taxas, fora o frete que sai por minha conta."

Junior | Sol AutoPeças, Campinas - SP



"É bem comum no leilão online haver poucas fotos, assim não temos uma noção clara do que virá com o veículo. Fora isso, há partes que deveriam vir junto ao veículo, mas são retiradas dele depois da venda."

## Solução na compra e venda de VFVs

### Marketplace

#### Customer success

1. Foco em **veículos**

↑ **disponibilidade** de veículos devido à prospecção ativa de frotistas



2. Menor **custo**

Taxa total de 10% para o comprador apenas



3. Maior **facilidade** de venda

Sistema próprio de **precificação** de veículos.



⇒ Checagem de viabilidade (**frotista**):

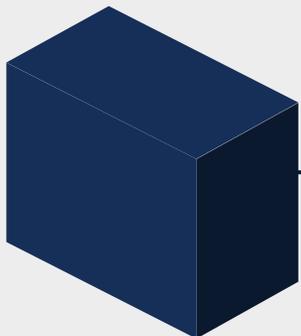
Análise das características da frota durante a prospecção - tamanho, taxa de renovação, etc.

⇒ Checagem de aptidão (**CDV**):

Análise do nível de profissionalização para estabelecer a parceria - controle de estoque, rastreabilidade, etc.

Uma oportunidade de...

Venda de VFVs **R\$ 13,8 bi**

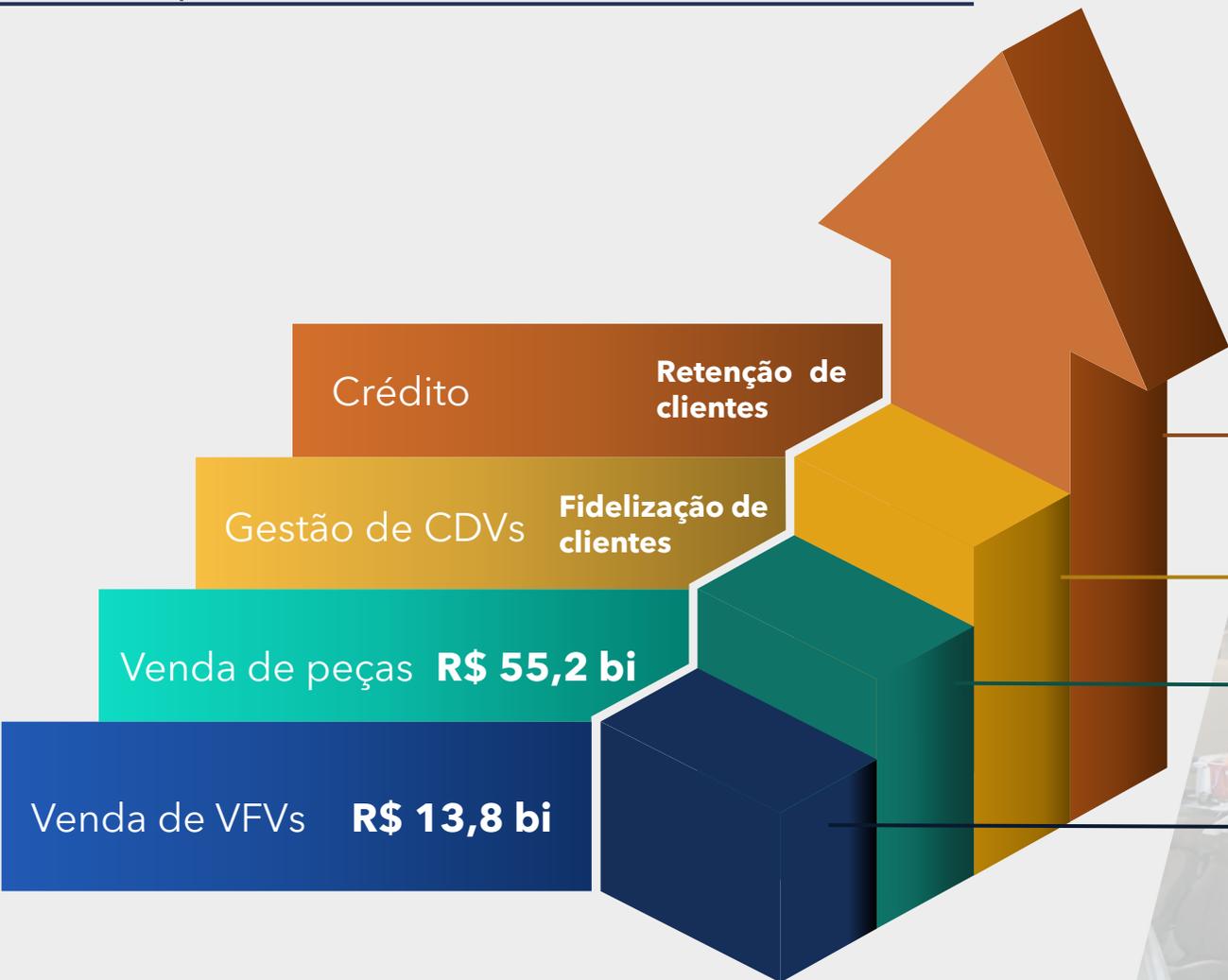


**OCTA** *IN*

- MVP validado
- Melhorias necessárias



Uma oportunidade de R\$ 65 bi anuais



**OCTA** *CREDIT*

---

**OCTA** *CDV*

---

**OCTA** *RE*

---

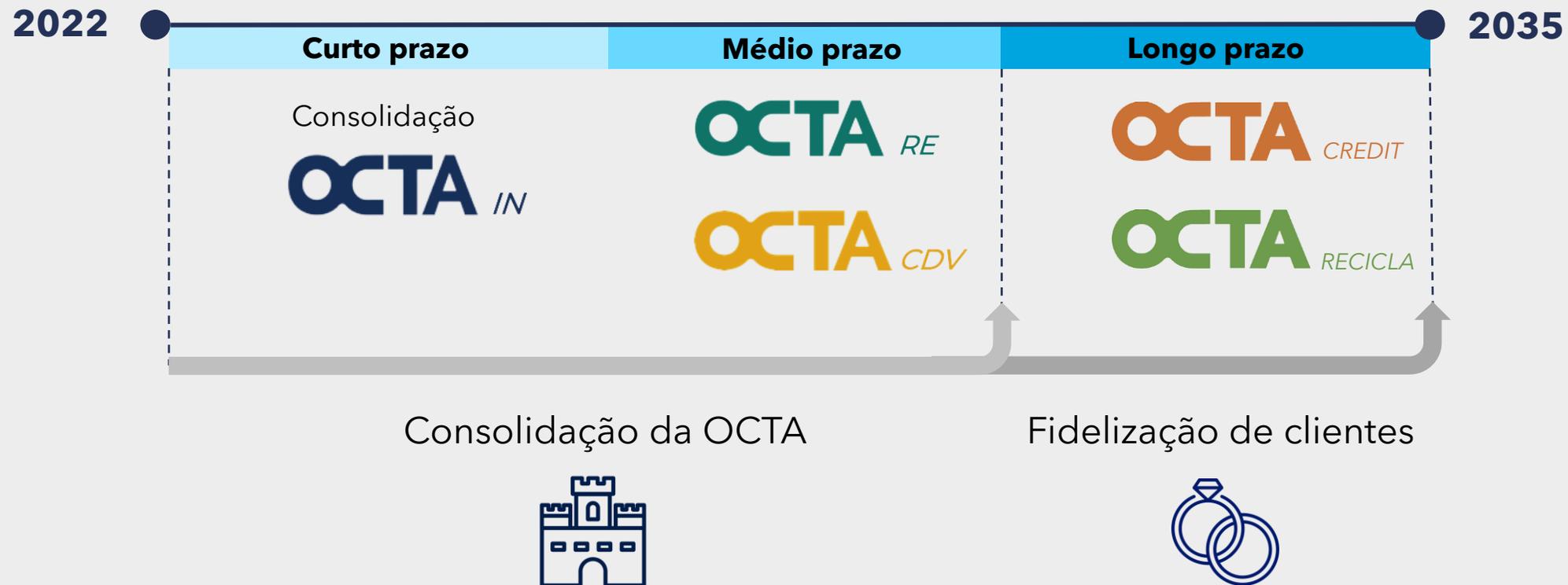
**OCTA** *IN*

Próximos passos

- MVP validado
- Melhorias necessárias

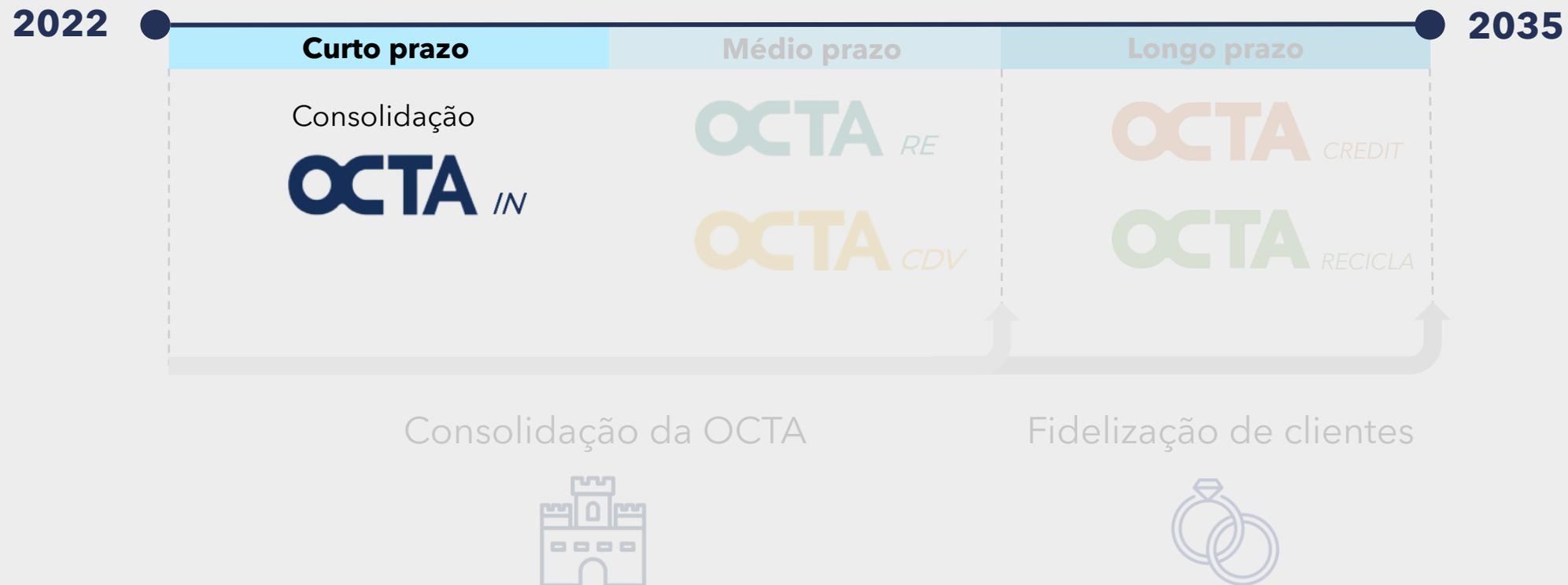
# Road Map

NÃO APENAS UM MARKETPLACE,  
UMA PLATAFORMA



# Road Map

NÃO APENAS UM MARKETPLACE,  
UMA PLATAFORMA



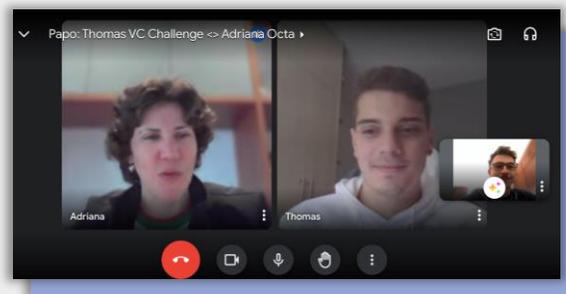
## Aquisição do Cliente

### Time comercial

- Ampliação
  - Intensificação do *cold call* para frotistas e seguradoras (foco em veículos leves e pesados)
- Máquina de vendas
  - Metrificação de performance



Adriana Lacombe  
COO da OCTA



*"Em um mercado novo é necessário identificar gargalos para construir uma máquina de vendas"*

## Aquisição do Cliente

### Time comercial

- Ampliação
  - Intensificação do *cold call* para frotistas e seguradoras (foco em veículos leves e pesados)
- Máquina de vendas
  - Metrificação de performance

## Melhorias na experiência do cliente



Credibilidade aos VFVs



Auxílio na baixa



Frete incluso pela OCTA

Junior | Sol AutoPeças, Campinas - SP



*“É bem comum no leilão online haver poucas fotos, assim não temos uma noção clara do que virá com o veículo. Fora isso, há partes que deveriam vir junto ao veículo, mas são retiradas dele depois da venda.*”

## Melhorias na experiência do cliente



Credibilidade aos VFVs



Auxílio na baixa



Frete incluso pela OCTA

## Padronização de fotos dos veículos

Benchmark:



- Terceirização de fotografias dos veículos listados no marketplace por frotistas
  - Programa “Fotógrafo parceiro da OCTA”
  - Baixo custo
  - Instruções por e-mail



Credibilidade à plataforma e segurança ao CDV

Sr. Marcos | CDV Autominas, Campinas - SP



*"O leiloeiro tem taxas caras, mas o veículo já vem com baixa na hora. Para comprar do Detran é um processo muito demorado, não vale a pena."*

### Melhorias na experiência do cliente



Credibilidade aos VFVs



Auxílio na baixa



Frete incluso pela OCTA

### Processo online

Maturação do mercado



Aumento do número de baixas



Modernização do processo de baixa do DETRAN

### Resolução da burocracia

#### Terceirização do despachante

Regularização

**DOK**



Otimização do espaço físico em CDVs



Frotista terceiriza a burocracia

Marcio | FitPeças, Campinas - SP



"Comprei um veículo por R\$2.800,00. Paguei 5% ao leiloeiro e mais R\$1.300,00 de taxa para o leilão. No fim, eu gasto mais de 50% do valor do carro com essas taxas, **fora o frete que sai por minha conta.**"

### Melhorias na experiência do cliente



Credibilidade aos VFVs



Auxílio na baixa



Frete incluso pela OCTA

Transportadora de  
leves e pesados



### Parceria com transportadora

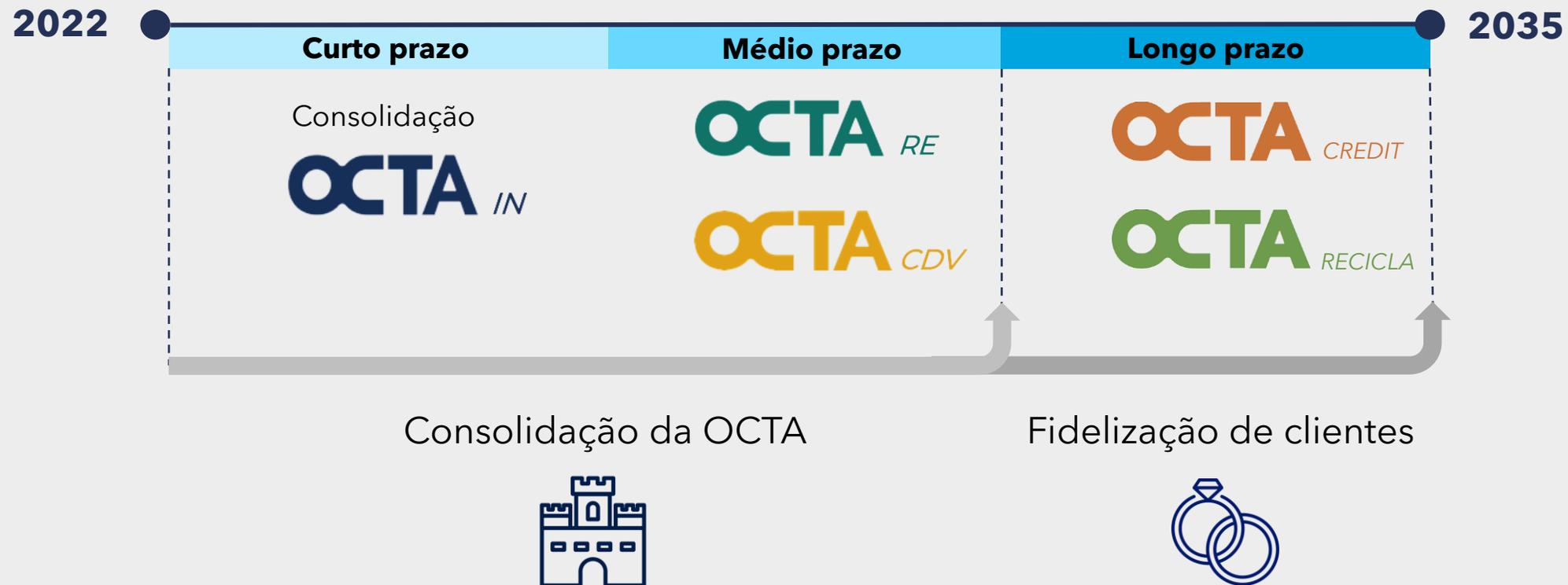
- Economia de escala
- $\text{Fee OCTA} \sim 10\% < \text{Fee Leiloeiro} + \text{Taxa de administração}$   
Até 45% (imprevisível)



Sem frete aos CDVs

# Road Map

NÃO APENAS UM MARKETPLACE,  
UMA PLATAFORMA



# Road Map

NÃO APENAS UM MARKETPLACE,  
UMA PLATAFORMA



## Compra e venda de peças usadas



## Compra e venda de peças usadas

- Como as peças retornam à cadeia?



## Peças usadas – um mercado atrativo

- Agregação de valor às peças após o desmanche (1)



Daniel (Compras) | JR Diesel, São Paulo - SP



*"Ao vender-se as peças de um veículo pesado em final de vida, obtém-se um retorno de até 300%."*

**ROI = 300%**

Ticket médio VFV pesado: R\$ 50 k

**Retorno: R\$ 200 k**

Peças vendidas para a reparação de veículos

- Reparação de veículos no Brasil (2)

**R\$ 67,6 bi**

movimentados  
em 2019

## Dores na compra e venda de peças

### CDVs



### Balcão



Baixo alcance



- Meio de venda primário por CDVs menos profissionalizados

Sr. Eupídio | Neto Peças, Campinas - SP

## Dores na compra e venda de peças

Curto prazo

Médio prazo

Longo prazo

OCTA IN

OCTA RE

OCTA CDV

OCTA CREDIT

OCTA RECICLA

**CDVs**



**Principal competidor**

Sr. Marcos | CDV Autominas, Campinas - SP



"Eu parei de vender no Mercado Livre porque haviam peças muito baratas que eu sabia que eram ilegais no site. A competição não é justa."

Marcio | FitPeças, Campinas - SP



"O Mercado Livre não faz checagem nenhuma. Qualquer um coloca uma peça a venda."

### Venda online

Competição com peças falsas

Rastreabilidade ineficiente

Pouca confiança ao consumidor

## Solução para peças usadas

Curto prazo

Médio prazo

Longo prazo

OCTA IN

OCTA RE

OCTA CDV

OCTA CREDIT

OCTA RECICLA

### Marketplace

1. **Credibilidade**

Apenas CDVs regularizados, com **rastreabilidade** e **gestão de estoque**.



2. **Alcance**

Marketplace nacional



3. **Otimizado para peças**

Melhor UX



▪ Cliente alvo - um negócio B2B2C

1°



› **Oficinas** - 0,12 MM oficinas (1)

↓ CAC

↓ Atrito de entrada

↓ Devolução de peças

2°



› **Pessoa física** - 78,4 MM motoristas (2)

↑ Barreira cultural

↑ Devolução de peças

### Implementação

- Ampliação do time tech ⇒ **match <IT>**
- Precificação

› fee: 10% sobre o vendedor

› Benchmark:



⇒ ~10 a 19%

## ■ Intensificação da logística reversa no Brasil

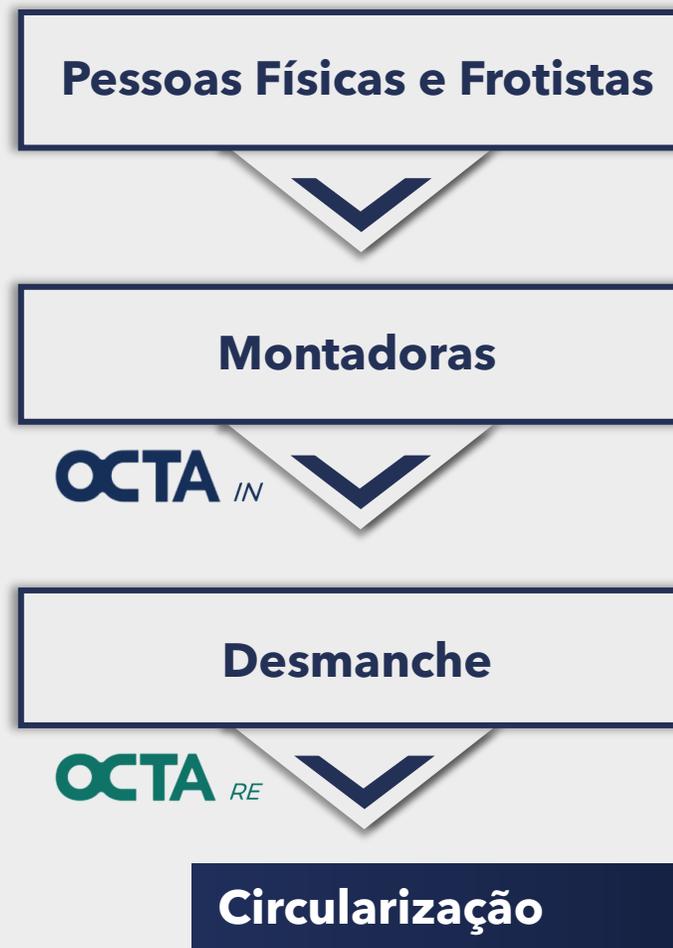
*“Não é público, mas está em pauta no governo um programa de renovação da frota nacional, algo que já ocorre na Europa. Com o projeto sendo definido, haverá um **mínimo de reciclagem a ser atingido pelas montadoras**, o que garantirá um desconto de 1 a 2 p.p. no IPI dessas empresas.”*



Mauro Luis Correia  
CEO da **CAOA**

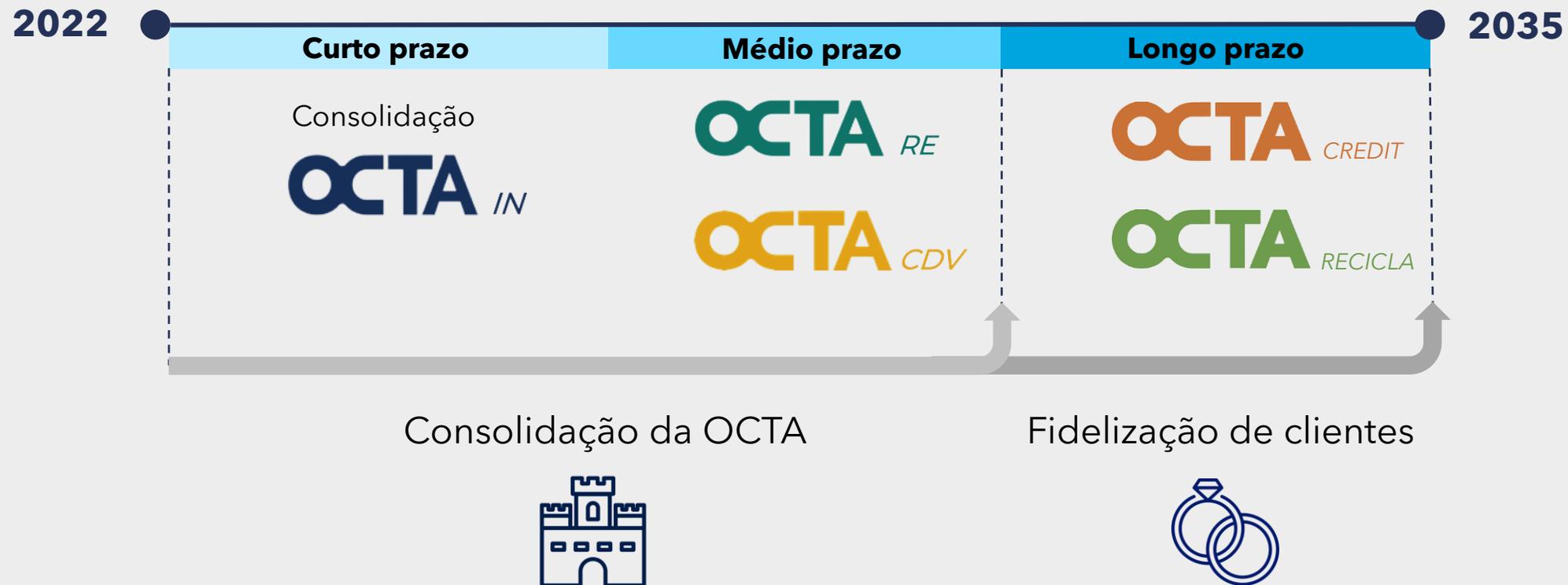


## ■ Intensificação do fluxo de reciclagem



# Road Map

NÃO APENAS UM MARKETPLACE,  
UMA PLATAFORMA



# Road Map

NÃO APENAS UM MARKETPLACE,  
UMA PLATAFORMA



## Baixa profissionalização de CDVs



## Baixa profissionalização de CDVs

Curto prazo

Médio prazo

Longo prazo

OCTA<sub>IN</sub>OCTA<sub>RE</sub>OCTA<sub>CDV</sub>OCTA<sub>CREDIT</sub>OCTA<sub>RECICLA</sub>

## Contexto Atual no Brasil

- **Regulamentação recente (2014)**

- Elevada informalidade



- **Gestão ineficiente**

- Inadequação às exigências do Detran
- Rastreabilidade das peças
- Controle de estoque
- Ociosidade de espaço e recursos



Evanilson | Demolicar, Campinas - SP

*"Eu desmonto o veículo conforme a demanda. Os veículos chegam e eu só desmonto uma peça quando um cliente pede"*

## Centro de Desmontagem Veicular



renova  
ECOPEÇAS



NEVADA  
ECO PEÇAS

## Solução para peças usadas

### Contexto Atual no Brasil

- **Regulamentação recente (2014)**

- Elevada informalidade



- **Gestão ineficiente**

- Inadequação às exigências do Detran
- Rastreabilidade das peças
- Controle de estoque
- Ociosidade de espaço e recursos



### Benchmark Internacional de CDVs

**LKQ**



**OSCARO**



**B-PARTS**



**JARA GROUP**  
Japan Automotive Recyclers Alliance



- **Atacado**

- Aftermarket
- Recycled parts

- **Varejo**

- "LKQ Pick Your Part"

### Benchmark brasileiro de CDVs

**JR Diesel**

**renova**  
ECOPEÇAS 

## Plataforma ERP e API



**Organização**

**Rastreabilidade**

**Otimização de Processos**

Profissionalização

↑ Credibilidade

↓ Ciclo de Caixa



COMPRA DE VEV



DOCUMENTAÇÃO E PROCEDÊNCIA



DESMONTAGEM



RECICLAGEM



QUALIDADE



VENDA E EXPEDIÇÃO



EMBALAGEM



ESTOQUE



### Implementação

- Custo de implementação apenas
- Sem mensalidade

↓ CAC

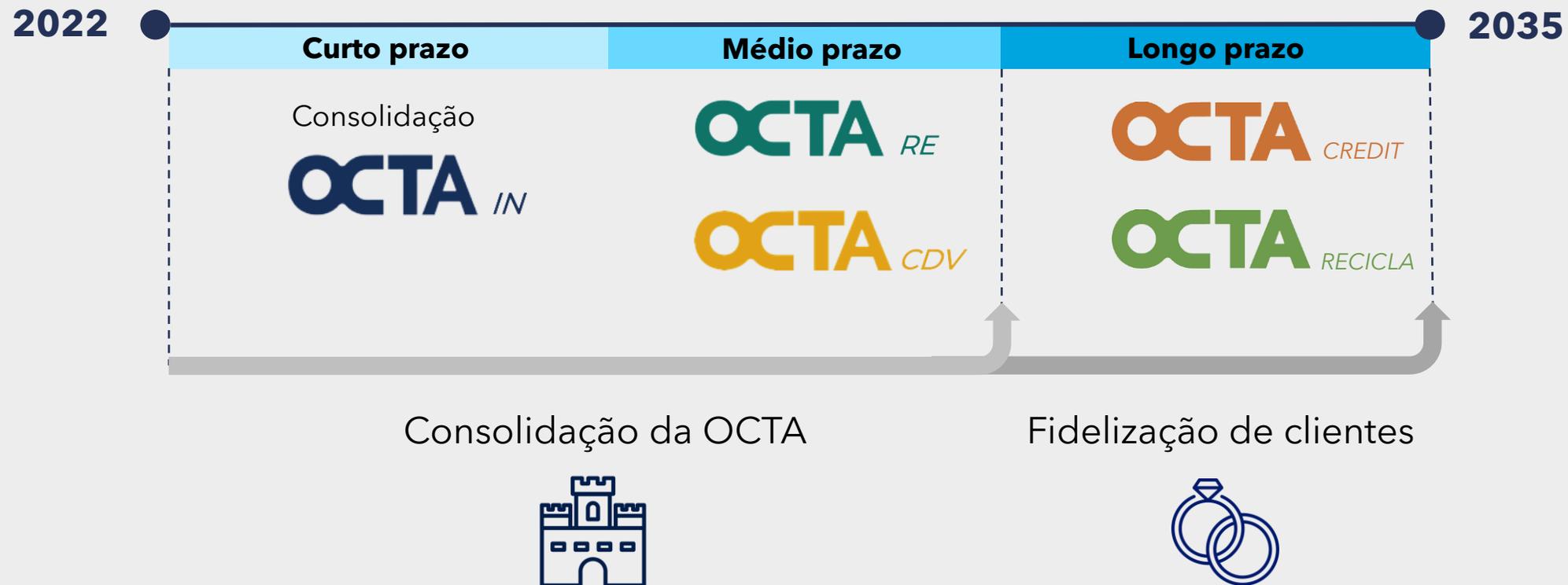
Ferramenta que melhora outros produtos

OCTA IN OCTA RE

**Fidelização de clientes**

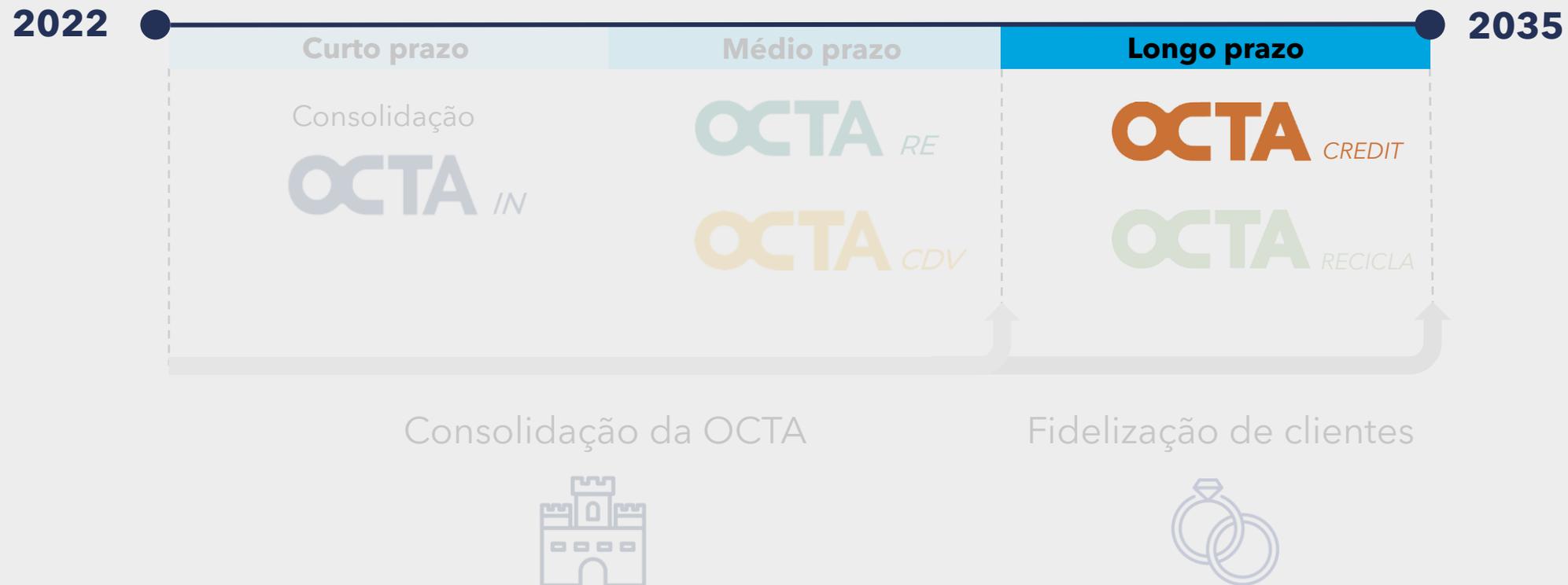
# Road Map

NÃO APENAS UM MARKETPLACE,  
UMA PLATAFORMA



# Road Map

NÃO APENAS UM MARKETPLACE,  
UMA PLATAFORMA



# Crédito para CDVs via FIDC

## ▪ Demanda



### Encarecimento dos veículos (1)



### Necessidade de capital de giro (2)

Em dias

#### › Peças de curva A

Ciclo de caixa positivo



#### › Peças de curva B e C



# Crédito para CDVs via FIDC

## ▪ Demanda

### Encarecimento dos veículos (1)



### Necessidade de capital de giro (2)

Em dias

#### › Peças de curva A

PMP = 1

PME = Desmontagem + Estocagem = 7 + 7

Ciclo de caixa positivo

PMR = 90 a 300

#### › Peças de curva B e C

PMP = 1

PME = Desmontagem + Estocagem = 7 + 120

PMR = 90 a 180



Fidelização de Clientes

Capital de giro para CDVs

## Programa de Fidelidade

- Concessão de crédito na compra de VFVs



Prazo de pagamento

- Pré-requisitos:

Utilização do OCTA<sub>CDV</sub>

Exclusividade na venda de peças

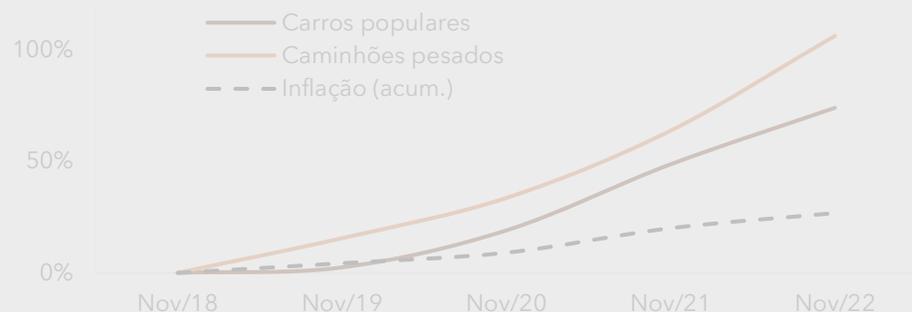
Análise de crédito periódica



# Crédito para CDVs via FIDC

## Demanda

### Encarecimento dos veículos (1)



### Necessidade de capital de giro (2)

Em dias

#### Peças de curva A

PMP = 1

PME = Desmontagem + Estocagem = 7 + 7

Ciclo de caixa positivo

PMR = 90 a 300

#### Peças de curva B e C

PMP = 1

PME = Desmontagem + Estocagem = 7 + 120

PMR = 90 a 180



## Segurança contra inadimplência:

1. Maior liquidez das peças com o **OCTA<sub>RE</sub>**
2. Alto ROI na desmontagem e venda de peças
3. Peças de curva A possuem maior valor



## Programa de Fidelidade

- Concessão de crédito na compra de VFVs



Prazo de pagamento

- Pré-requisitos:

Utilização do **OCTA<sub>CDV</sub>**

Exclusividade na venda de peças

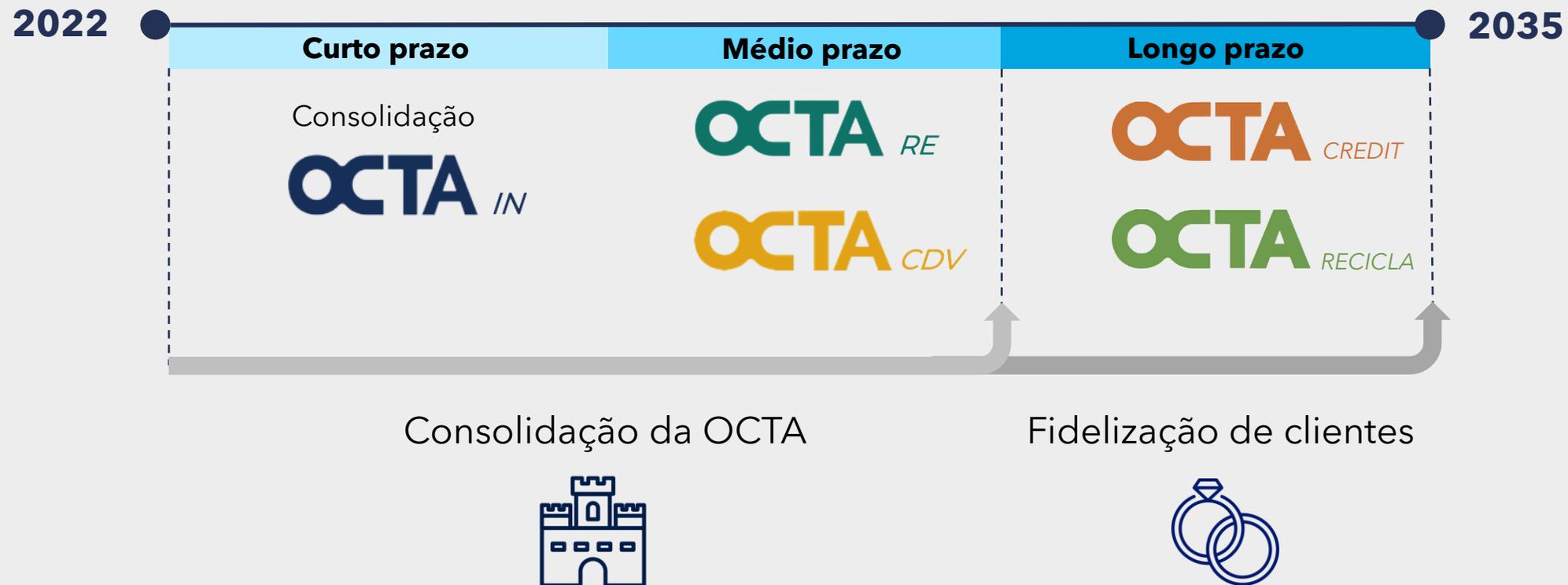


Controle de vendas

Análise de crédito periódica

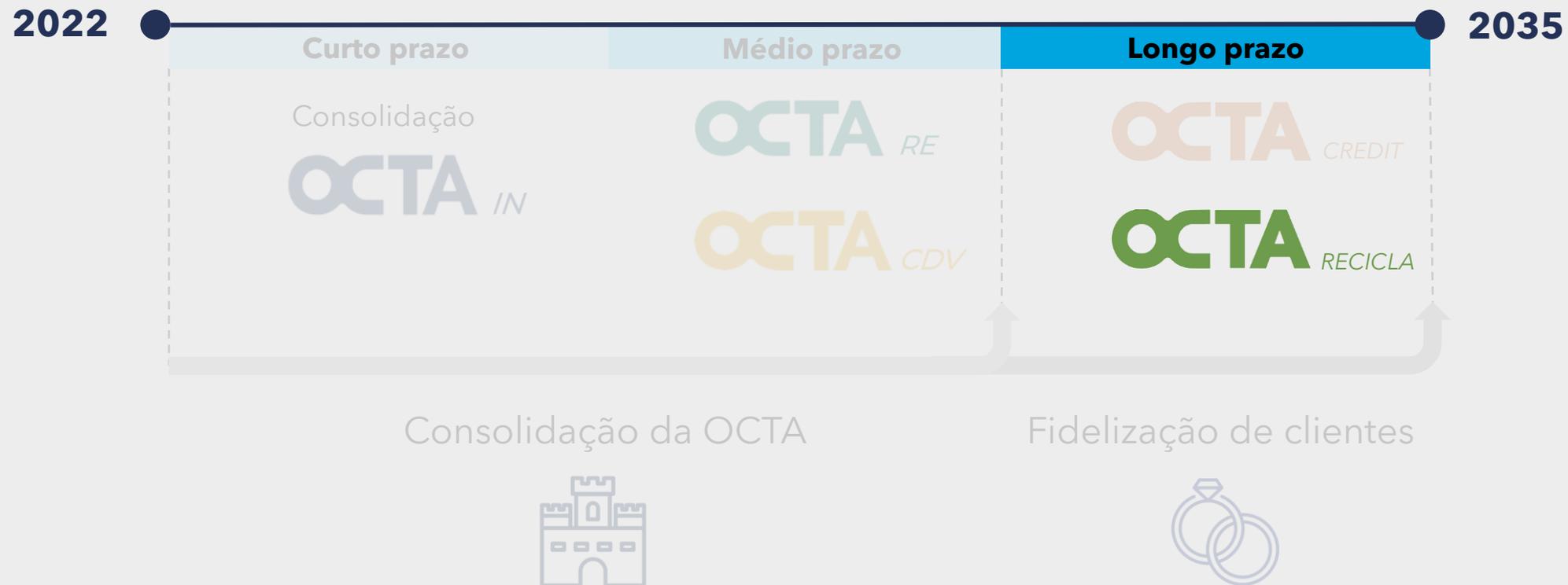
# Road Map

NÃO APENAS UM MARKETPLACE,  
UMA PLATAFORMA



# Road Map

NÃO APENAS UM MARKETPLACE,  
UMA PLATAFORMA



# Sustentabilidade

## ▪ Circularização da cadeia

- Marketplaces consolidados



- Intensificação da logística reversa



- › Produto inserido no OCTA<sub>CDV</sub>
- › Aproveitamento do valor residual de materiais não reutilizáveis

Sistema de gerenciamento e leilão de sucata



## ▪ Mercado de crédito de carbono

- Profissionalização dos CDVs
- Aumento da reciclagem veicular
- Disponibilização e venda de créditos de carbono



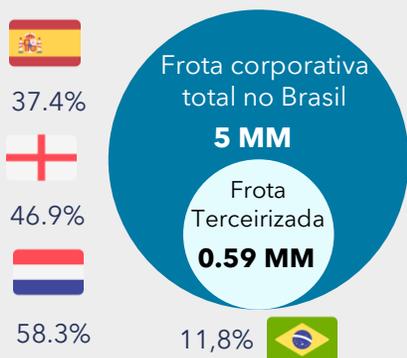
## So what?

## Evolução do mercado

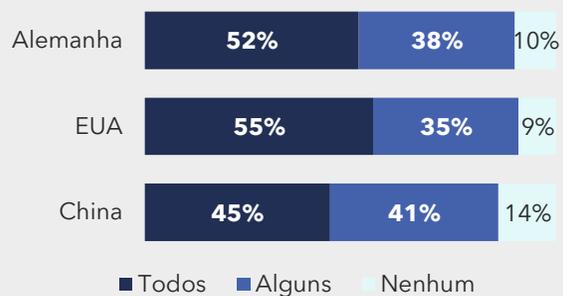
## Maturação e concentração do mercado

- Regularização e profissionalização dos CDVs
- Entrada de firmas de Private Equity
- Crescimento de grandes CDVs
- Operações de M&A no setor
- **Terceirização da frota nacional**

(1) Terceirização da frota nacional



(2) Aceitação de carros usados para assinatura



2035 em diante

## So what?

### ■ Evolução do mercado

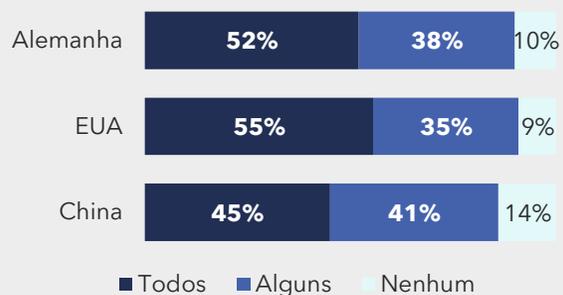
#### Maturação e concentração do mercado

- Regularização e profissionalização dos CDVs
- Entrada de firmas de Private Equity
- Crescimento de grandes CDVs
- Operações de M&A no setor
- **Terceirização da frota nacional**

(1) Terceirização da frota nacional



(2) Aceitação de carros usados para assinatura



### ■ A geração de valor se mantém



**2035 em diante**

# Obrigado!



VC Challenge 2022 | 4ª FASE: Perspectiva do Empreendedor

Thiago Cedroni Fava  
Thomas Castagna de Sousa



# Q&A

## Apêndice

1. Tamanho de mercado
2. Mercado Internacional
3. FIDC - OCTA Credit
4. Encarecimento dos veículos
5. Riscos
6. Exit



VC Challenge 2022 | 4ª FASE: Perspectiva do Empreendedor

Thiago Cedroni Fava  
Thomas Castagna de Sousa



### Tamanho do Mercado

# OCTA *IN*

**R\$ 13,8 bi**

**PESADOS**

**LEVES**

#### Caminhões

Em circulação 2020: 2,052 MM

+ Emplacados: 0,127 MM

- Em circulação 2021: 2,111 MM

68 k veículos baixados no ano

**R\$ 3,4 bi**

R\$ 7,0 bi

#### Automóveis

Em circulação 2020: 38,149 MM

+ Emplacados: 1,558 MM

- Em circulação 2021: 38,236 MM

1,471 MM veículos baixados no ano

Ticket médio  
R\$ 5k

#### Ônibus

Em circulação 2020: 0,389 MM

+ Emplacados: 0,018 MM

- Em circulação 2021: 0,386 MM

21 k veículos baixados no ano

**R\$ 1,1 bi**

R\$ 2,3 bi

#### Comerciais leves

Em circulação 2020: 5,650 MM

+ Emplacados: 0,417 MM

- Em circulação 2021: 5,850 MM

217 k veículos baixados no ano

Ticket médio  
R\$ 10k

## Tamanho do Mercado

OCTA RE

$$\underbrace{\frac{VFVs}{ano}}_{\text{Veículos baixados por ano}} \times \underbrace{\frac{\text{ticket médio}}{VFV}}_{\text{Ticket médio do VFV}} \times \underbrace{(1 + ROI)}_{\text{Retorno proporcionado pela venda de peças (ROI ~300\%)}} = \underbrace{\frac{\text{Faturamento}}{ano}}_{\text{Faturamento anual do mercado de peças usadas}}$$

R\$ 55,2 bi

1. Caminhões: 68.000 baixados ; ticket médio R\$ 50 K → R\$ 13,6 bi
2. Ônibus: 21.000 baixados ; ticket médio R\$ 50 K → R\$ 4,4 bi
3. Passeio: 1.400.000 baixados ; ticket médio R\$ 5 K → R\$ 28,0 bi
4. Comerciais leves: 217.000 baixados ; ticket médio R\$ 10 K → R\$ 9,2 bi

## Tamanho do Mercado

OCTA<sub>CDV</sub>

$$\underbrace{\frac{VFVs}{ano}}_{\text{Veículos baixados por ano}} \times \underbrace{\frac{ticket\ médio}{VFV}}_{\text{Ticket médio do VFV (média ponderada)}} \times \underbrace{(1 + ROI)}_{\text{Retorno proporcionado pela venda de peças}} \times \underbrace{take\ rate}_{\text{Taxa cobrada sobre a receita do CDV}} = \underbrace{\frac{Faturamento}{ano}}_{\text{Faturamento potencial do OCTA CDV}}$$

↓                      ↓                      ↓                      ↓

1,7 MM                      ~ R\$ 8k                      ROI ~ 300%                      ~ 5 %

R\$ 2,7 bi

## Mercado Internacional



**80%** da frota reciclada  
**12 MM** VFVs/ano

Maior mercado  
do mundo (\$)

CDVs  
concentrados

Veículo baixado = mercadoria

**LKQ**

- Mix de produtos e serviços
- Grandes pátios
- Compra de veículos em massa
- Revenda de veículos usados



**88%** da frota reciclada  
**8 MM** VFVs/ano

Livre comércio  
entre países

Maturidade varia  
com o país

Montadora arca com os custos de reciclagem



**B-PARTS**

- Marketplace digital
- Peças novas e usadas



**95%** da frota reciclada  
**3,2 MM** VFVs/ano

Saturação do  
Mercado Interno

Exportação de  
peças usadas

Usuário arca com os custos de reciclagem



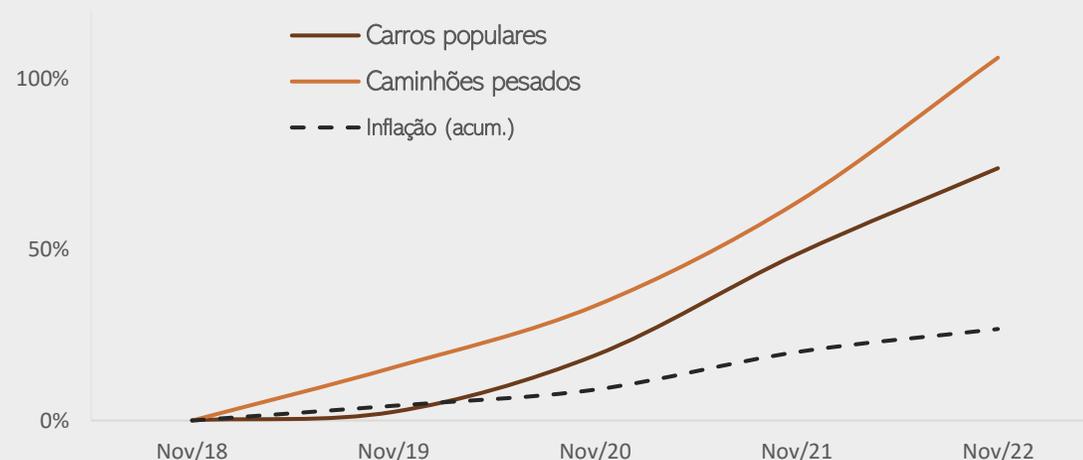
- Plataforma envolvida na produção e distribuição de peças usadas
- Parcerias em diferentes elos da cadeia

"Green Growth  
Strategy Through  
Achieving Carbon  
Neutrality in 2050"

## Encarecimento dos Veículos

Marca	Modelo (0 km)	Nov/18	Nov/19	Nov/20	Nov/21	Nov/22
Volkswagen	Gol 1.0 12V 5P	\$ 44,722.00	\$ 45,278.00	\$ 51,406.00	\$ 65,735.00	\$ 74,916.00
Hyundai	HB20 1.0	\$ 47,101.00	\$ 49,366.00	\$ 53,258.00	\$ 67,054.00	\$ 79,744.00
Renault	Kwid Zen 1.0	\$ 38,152.00	\$ 40,110.00	\$ 43,784.00	\$ 55,715.00	\$ 65,442.00
GM	Onix	\$ 43,326.00	\$ 42,803.00	\$ 57,760.00	\$ 68,971.00	\$ 81,166.00
Scania	R-450 A 6x2 2p	\$ 434,066.00	\$ 512,400.00	\$ 569,221.00	\$ 699,444.00	\$ 839,043.00
Volvo	FH-460 6x2 2p	\$ 447,100.00	\$ 499,000.00	\$ 523,700.00	\$ 545,845.00	\$ 894,400.00
VW	Constellation 6x2 2p	\$ 324,393.00	\$ 357,905.00	\$ 398,750.00	\$ 585,148.00	\$ 706,455.00
Mercedes	Actros 2651 6x4 2p	\$ 387,858.00	\$ 471,507.00	\$ 636,091.00	\$ 777,666.00	\$ 844,233.00
<b>Carros (média)</b>		<b>\$ 43,325.25</b>	<b>\$ 44,389.25</b>	<b>\$ 51,552.00</b>	<b>\$ 64,368.75</b>	<b>\$ 75,317.00</b>
<b>Caminhões (média)</b>		<b>\$ 398,354.25</b>	<b>\$ 460,203.00</b>	<b>\$ 531,940.50</b>	<b>\$ 652,025.75</b>	<b>\$ 821,032.75</b>

	2018	2019	2020	2021	2022
<b>Inflação (Ano)</b>	-	4.31%	4.52%	10.06%	5.63%
<b>Inflação Acumulada (vs. 2018)</b>	-	4.31%	9.02%	19.99%	26.75%
<b>Carros (aumento vs 2018)</b>	-	2%	19%	49%	74%
<b>Caminhões (aumento vs 2018)</b>	-	16%	34%	64%	106%



Encarecimento dos  
veículos 0km

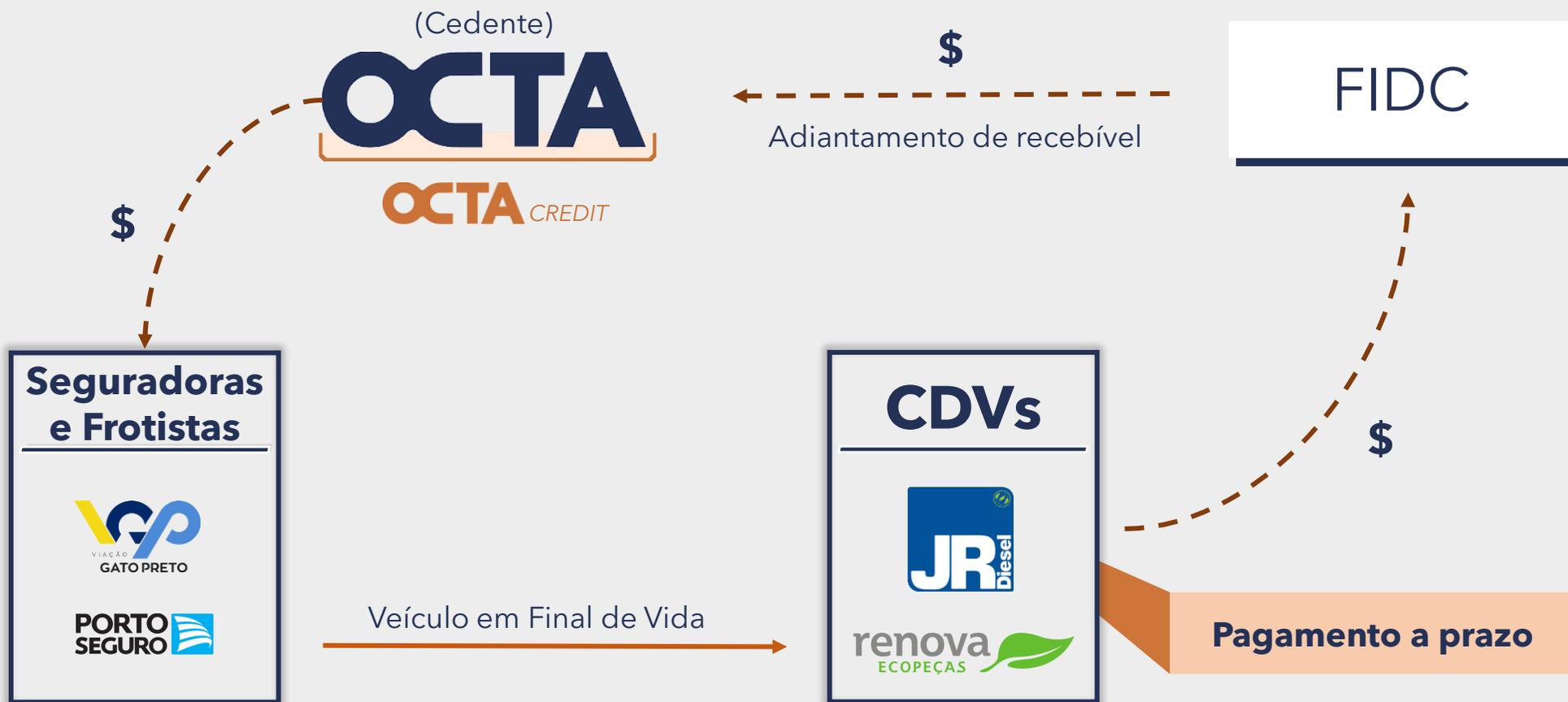


Aumento do  
valor residual

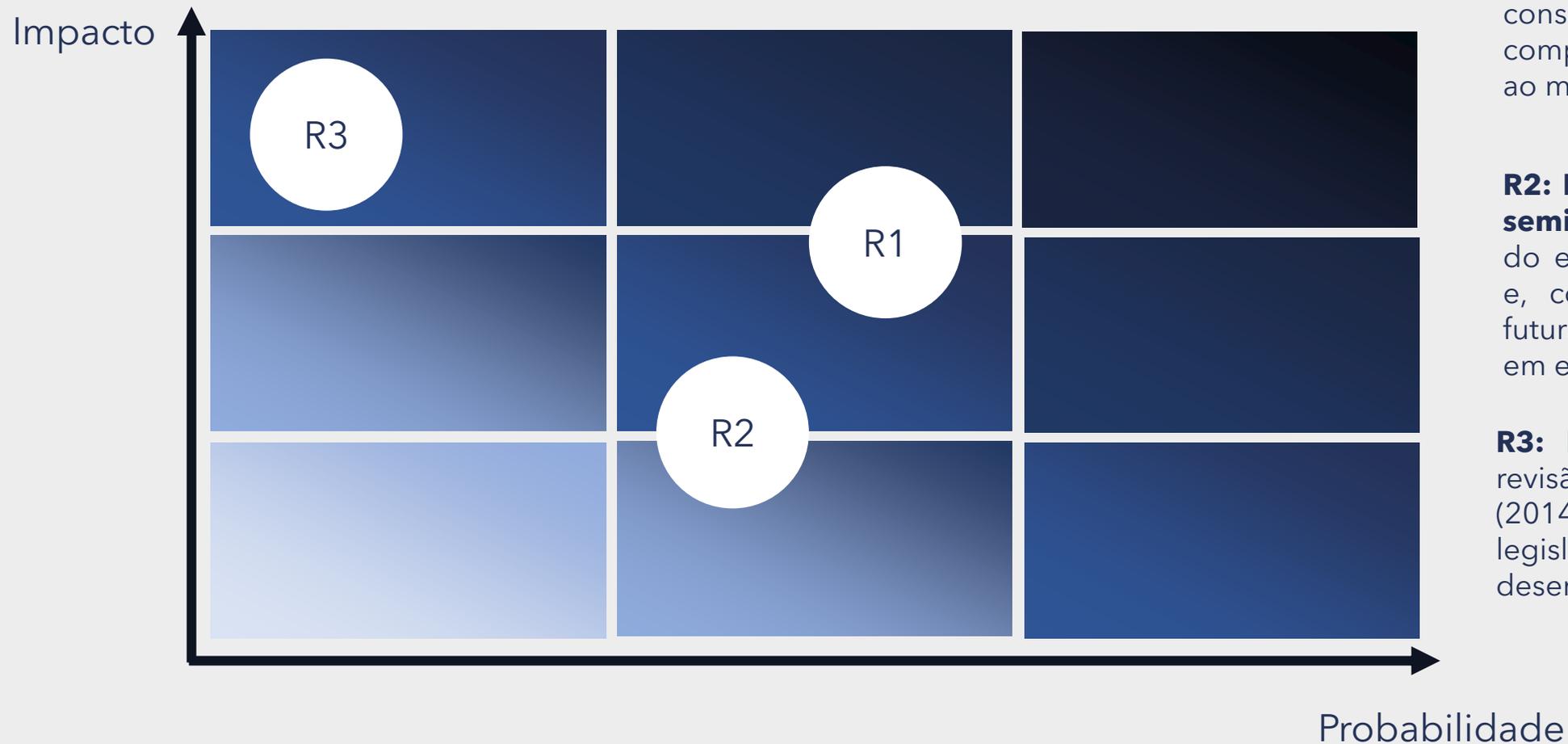


Encarecimento  
dos VFVs

### Crédito para CDVs via FIDC



## Riscos



**R1: Consolidação de players do mercado de CDVs** com consequente diminuição da competição entre eles e risco ao modelo de leilão da OCTA.

**R2: Manutenção da crise dos semicondutores** com queda do emplacamento de veículos e, conseqüentemente, queda futura da quantia de veículos em estágio final

**R3: Risco estatal**, como a revisão da Lei do Desmanche (2014) ou a implementação de legislações que limitem o desenvolvimento do setor

## Exit

- Mercado em pleno crescimento

- OCTA como principal parceira dos CDVs durante a consolidação do mercado



- CDVs mais profissionalizados



- Alta visibilidade do mercado → + oportunidades de negócio

- Protagonismo das soluções de marketplace Octa no mercado



## Oportunidades



## Estratégico

**Holding** no setor de **mobilidade** com operações complementares



**Grandes CDVs**  
(absorção das take rates e capitalização das vendas da concorrência)




## IPO

Startups que abrem capital



