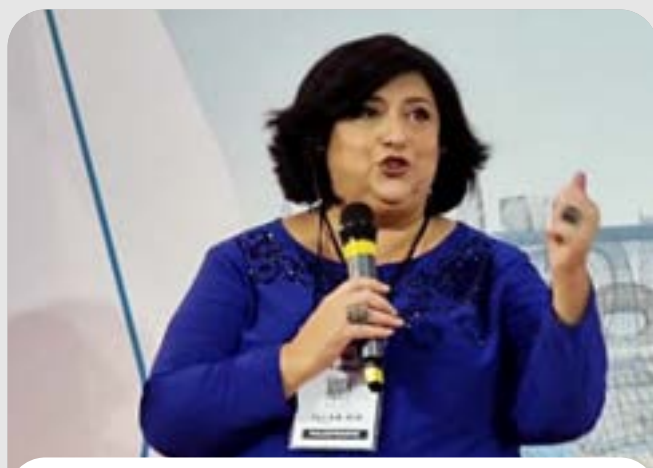




Crescimento do mercado de carros por assinatura não compromete aftermarket

Locadoras pretendem continuar usando rede independente para fazer a manutenção das frotas. Ainda no tema compartilhamento, maior rodagem dos veículos favorece a reposição.

PÁGINA 18



Advogada Raquel Preto atualiza o andamento do movimento Right to Repair aqui e no exterior

PÁGINA 06




Electric Days chega ao Brasil trazendo novidades das montadoras e debatendo futuro da eletrificação no país

PÁGINA 34

Inspeções estaduais se limitam às obrigatórias para transferência de veículos

PÁGINA 44



PENSOU DESEMPENHO SUPERIOR, PENSOU FRAS-LE ADVANCED.
PASTILHAS COM FORMULAÇÃO EXCLUSIVA PARA O MÁXIMO CONTROLE DE RUÍDO E ALTA DURABILIDADE.

PENSOU FREIO. **FRASLE**

Consulte aqui as aplicações.



[Frasedoficial](#) [Frasedoficial](#) [Frasedoficial](#)



Tecnologia para a vida



Linha Elétrica Bosch

Cada vez mais forte e mais completa

A Linha Elétrica Bosch está cada vez mais completa, com produtos de alta qualidade, força e tecnologia que garantem máxima excelência em peças de reposição automotiva. São alternadores, motores de partida, reguladores, chaves magnéticas e muito mais.

Procure um Distribuidor Bosch e tenha na sua oficina a melhor opção do mercado. Saiba mais em autopecasbosch.com



Velas • Freios • Filtros • Elétrica • Pastilhas • Palhetas • Baterias. E muito mais.

[autopecasbosch](http://autopecasbosch.com)

2 EDITORIAL

Claudio Milan claudio@novomeio.com.br

O NovoVarejo faz história. Outra vez

Neste mês de julho o NovoVarejo estabeleceu mais um marco para a indústria de comunicação do Aftermarket Automotivo. Com a edição digital de 1º de julho, chegamos ao número 400, um feito e tanto para uma publicação segmentada em um país que não é propriamente conhecido pela tradição da leitura – se você ainda não viu, nossa edição 400 está à sua espera no site novovarejoautomotivo.com.br. Felizmente, com missão clara e obsessão pela qualidade conseguimos, ao longo do tempo, romper este e outros obstáculos que já fizeram muita gente boa ficar pelo caminho. O conteúdo consistente e relevante é o principal – mas não o único – alicerce de nossa jornada, que já se aproxima dos 30 anos. Esta publicação nasceu para informar o varejista de autopeças, mas, sem perder o foco, há muito tempo faz um jornalismo que interessa a todos os elos de negócios do mercado de reposição. Pautado pela prestação de serviços e independência editorial, o NovoVarejo vem contando a história do Aftermarket Automotivo brasileiro desde 1994, ano em que o país dava os primeiros passos rumo a uma nova era em seu processo de desenvolvimento econômico e industrial para se viabilizar como um dos mercados automotivos mais importantes do mundo. No início daquela década, a abertura das fronteiras nacionais à importação de veículos iniciava uma etapa irreversível de modernização da frota de veículos, que traria impactos extraordinários no mercado de reposição. Desde então, essa transformação jamais parou. Hoje vivemos a era da mobilidade compartilhada, do carro conectado, da propulsão híbrida e da inteligência artificial. A trajetória de evolução continuada do mercado brasileiro de manutenção veicular vem sendo acompanhada dia após dia há 400 edições pelo NovoVarejo impresso e digital, que seguem com a missão inalterada de contribuir para o aprimoramento da gestão das lojas de autopeças a partir de reportagens criativas, inovadoras e capazes de antecipar tendências, preparando os empresários do setor para superar os desafios que conjunturas cada vez mais complexas apresentam. Do NovoVarejo nasceu o After.Lab, empresa de inteligência de negócios do aftermarket automotivo, que hoje reúne um banco de dados único no setor e está pronta para atender as novas demandas de informação do mercado e suas empresas e realiza pesquisas sempre coroadas com os maiores e melhores eventos do mercado. Ao criar uma nova cultura de comunicação, o NovoVarejo não parou mais de crescer e expandir horizontes para outros ambientes, como a A.TV, canal de vídeo que vem conquistando crescentes audiências. Nossas primeiras 400 edições, mais do que um testemunho da própria história do mercado, representam a certeza de que o Aftermarket Automotivo brasileiro é gigante, sólido e, na condição de quarto mercado de reposição do planeta, mais do que merecedor de uma mídia que se dedica 24 horas por dia a gerar conteúdo capaz de contribuir com seu crescimento e evolução. E essa conquista é, principalmente, sua. De vez em é preciso parar e comemorar. Comemore com a gente. **#NovoVarejo400** Muito obrigado!

Nhm
www.novomeio.com.br

Publisher
Ricardo Carvalho Cruz
(rcruz@novomeio.com.br)

Diretor Geral
Claudio Milan
(claudio@novomeio.com.br)

Diretor Comercial e de Relações com o Mercado
Paulo Roberto de Oliveira
(paulo@novomeio.com.br)

Diretor de Criação
Gabriel Cruz
(gabriel.cruz@wpm.com.br)

Fale com a gente
Nosso endereço
Al. Araguaia 2044 Torre II
salas 1201 - 1214
Centro Empresarial
Alphaville
CEP 06455-906
Barueri – SP

Redação
Dúvidas, críticas e sugestões a respeito das informações editoriais publicadas no jornal.
Envie releases com os lançamentos de sua empresa e notícias que merecem ser divulgadas ao mercado.
jornalismo@novomeio.com.br

Notícias
Cadastre-se para receber notícias do setor no seu e-mail. Acesse:
www.novovarejo.com.br

Publicidade
Anuncie no Novo Varejo e tenha sua mensagem divulgada na única publicação do mercado dirigida a 30 mil lojas de autopeças de todo o Brasil.
comercial@novomeio.com.br

Marketing
Vincule sua marca aos projetos e eventos mais criativos e importantes do mercado de autopeças e reposição. Informe-se sobre reprints das reportagens publicadas no jornal.
marketing@novomeio.com.br

Recursos Humanos
Venha trabalhar com a gente e encontre espaço para mostrar seu talento.
financeiro@novomeio.com.br

Ano 30 - #402 Julho de 2023

Triagem desta edição 15mil exemplares

Distribuição Nacional Via Correios

Novo Varejo é uma publicação mensal da Editora Novo Meio Ltda dirigida aos varejistas de autopeças. Tem como objetivo divulgar notícias, opiniões e informações que contribuam para o desenvolvimento do setor.

www.novovarejo.com.br
www.facebook.com/novovarejo
[instagram.com/jornalnovovarejo](https://www.instagram.com/jornalnovovarejo)
[linkedin.com/novovarejo](https://www.linkedin.com/novovarejo)
www.youtube.com/novovarejo

Direção
Ricardo Carvalho Cruz

Jornalismo (jornalismo@novomeio.com.br)
Claudio Milan
Lucas Torres
Christiane Benassi

Publicidade (comercial@novomeio.com.br)
Fone: 11 99981-9450
Paulo Roberto de Oliveira

Arte
Alice Tuchapesch
Lucas Cruz

Marketing (marketing@novomeio.com.br)
Elisa Juliano

Audiovisual
Phillip Spengler
Bruno Costa

Os anúncios aqui publicados são de responsabilidade exclusiva dos anunciantes, inclusive com relação a preço e qualidade. As matérias assinadas são de responsabilidade dos autores.

Jornalista Responsável:
Claudio Milan (MTb 22.834)

06

Advogada Raquel Preto analisa as restrições impostas aos consumidores e reparadores pelas montadoras e atualiza o andamento do Right to Repair em diferentes mercados.

18

O mercado de carros por assinatura vem crescendo embalado pelas novas tendências da mobilidade. E de que forma a substituição da posse pelo uso do carro pode impactar o mercado de reposição?



34

Evento global de mobilidade elétrica chega no Brasil para debater tendências e mostrar os carros mais modernos que estão ou estarão em breve à disposição de nossos consumidores.

42

Pela primeira vez, uma picape RAM será produzida fora dos Estados Unidos. A Rampage chega ao Brasil rompendo paradigmas e trazendo atributos muito atraentes para os consumidores.

44

Apesar das exigências legais, unidades federativas ignoram obrigatoriedades relativas às inspeções técnica e ambiental. Nos estados, Detrans se limitam aos quesitos de transferência dos veículos

A força e os desafios do Aftermarket nos Estados Unidos

A edição 302 do NovoVarejo trouxe informações relevantes sobre o momento que vivia o mercado de reposição norte-americano

O acesso do mercado independente às informações técnicas é um desafio antigo e permanente para as empresas e os profissionais do mercado de reposição independente. Assim começava a reportagem de capa da edição 302 do NovoVarejo, que inaugurava o ano de 2020. Não sabíamos, mas estávamos às portas de uma pandemia que traria imensos impactos em nossas vidas. O texto apurava algum progresso na questão do acesso às informações. Steve Flavin, presidente da unidade Automotiva do NPD Group nos Estados Unidos, destacava que as entidades do mercado de reposição em seu país atuavam com firmeza junto ao governo e ao poder legislativo para a preservação do direito à reparação. *“Em 2022, 90% dos veículos serão equipados com algum dispositivo telemático. Isso significa que a informação desses carros será enviada para os fornecedores dos equipamentos originais. As concessionárias saberão quando seu*

carro vai quebrar, quando é hora de trocar o óleo ou como você dirige. Poderão fazer uma campanha só para você”, dizia ele, reforçando um problema que a cada dia se torna mais verdadeiro. Na oportunidade, o aftermarket local apresentava sólidos fundamentos para sua evolução: idade da frota com tendência a envelhecer (média abaixo de 12 anos), número de carros em circulação aumentando, mais motoristas habilitados, menos sensibilidade do consumidor aos preços flutuantes da gasolina e mais carros entrando no “ponto ideal do mercado de reposição”: idade de 6 a 12 anos nos próximos anos. O executivo aproveitou a conversa para apontar conceitos comuns em seu país que poderiam contribuir para setor no Brasil: Gerenciamento por categoria; colaboração entre distribuidor e fornecedor; padronização de peças e intercâmbio; educação do consumidor/usuário final; assuntos governamentais – união do mercado para entender e abordar questões legislativas e seus impactos no mercado de reposição.

RODAR COM VOCÊ É SEMPRE UM PRIVILÉGIO

OBRIGADO POR ESCOLHER COFAP

Accesse aqui nosso site

A verdade é que você escolhe o caminho e nossos amortecedores garantem o conforto e segurança na ida e na volta. Na estrada ou na cidade, qualquer dia ou qualquer hora, conte com a Cofap.

Feliz **dia do motorista!**

SIGA:

www.mmcofap.com.br

No trânsito, escolha a vida!



Palestra de Raquel na Automec foi bastante esclarecedora e concorrida

Especialista atualiza cenário do Right to Repair no Brasil e no mundo

Para a advogada Raquel Preto, as restrições impostas aos consumidores e reparadores afrontam e desrespeitam diversos aspectos da legislação brasileira

O mercado de manutenção independente de veículos no Brasil é um dos mais importantes do mundo. De acordo com estudo da WebMotors, mais de 70% dos donos de automóveis no país preferem as 'oficinas particulares' às concessionárias oficiais das montadoras. Nosso aftermarket é o quarto maior do planeta. Esta característica do setor nacional, porém, pode ser impactada significativamente caso as montadoras sigam na direção de aproveitar o avanço da conectividade de seus carros para criar barreiras de diagnóstico e reparo por meio do armazenamento dos dados do veículo em ambientes próprios de nuvens.

Para evitar a criação deste monopólio e o cerceamento dos direitos do consumidor sobre os produtos que adquiriu, cresce no mundo – e no Brasil – a mobilização em torno do movimento 'Right to Repair' (Direito de Reparar). Trata-se da união de empresas e entidades de representação do mercado e do direito para criar leis e regras que obriguem os fabricantes de carros e produtos eletrônicos a garantir as condições para um reparo independente. O tema foi um dos principais focos da Automec 2023 e reuniu dirigentes das entidades da reposição automotiva na elogiada e concorrida palestra da advogada especialista no tema, Raquel Preto.

Na apresentação, a fundadora do escritório 'Preto Advogados' trouxe as perspectivas internacional e os balizadores legais que poderão servir como trilha para que o aftermarket construa seus argumentos para chegar até o Congresso Nacional e a fim de, como fizeram países como Austrália e Estados Unidos, criar mecanismos que fortaleçam o princípio da livre concorrência e o direito à propriedade. Na esteira da apresentação, conversamos agora com exclusividade com Raquel Preto.

Novo Varejo Automotivo - Quando o tema do direito ao reparo se tornou uma pauta

relevante no cenário internacional? Quais foram as medidas da indústria que impulsionaram essa reação dos reparadores?

Raquel Preto - O movimento "Right to Repair" (Direito ao Reparo) se originou em Massachusetts, nos Estados Unidos, nos primeiros anos do século 21, mas é em meados de 2012 que ganha mais força e organização, vinculado ao movimento "Motor Vehicle Owners' Right to Repair Act", por meio do qual as montadoras de veículos foram pressionadas a passarem a fornecer às oficinas mecânicas independentes os mesmos manuais e informações de reparos que eram disponibilizados

Para toda dúvida, o **ChatBot RMP** te dá a melhor resposta.

Uma ferramenta de suporte em tempo integral, para trazer a melhor experiência de atendimento.



Acesse o nosso site: rmp.com.br



Posicione a câmera do seu smartphone para acessar

Conheça nossas redes sociais

@rmpdistribuidora

RMP



às autorizadas. Desde então, o movimento se expandiu para outros países e também para outros setores econômicos em que consumidores ficam aprisionados em redes vinculadas aos fabricantes de produtos complexos, tão logo os consumidores começaram a perceber que seus direitos de uso e fruição dos bens adquiridos estavam ameaçados diante de inúmeras e diferentes restrições que vinham sendo criadas por parte dos fabricantes sobre o reparo dos seus produtos. Além do setor automotivo, outros setores também estão dentro deste contexto, como é o caso de smartphones, equipamentos de tecnologia, equipamentos agrícolas etc. Foi um movimento de aglutinação de consumidores em resposta às práticas de obsolescência programada e restrições impostas por fabricantes que dificultavam ou até impossibilitavam a reparação de produtos pelos próprios usuários ou por técnicos independentes, obrigando que o reparo fosse realizado apenas pelos fabricantes ou autorizadas.

NVA - Quais países já possuem legislação para combater os bloqueios à reparação independente?

RP - O Direito ao Reparo vem sendo crescentemente reconhecido e regulado normativamente em específico, ainda que de maneiras diferentes. Mas fato é que muitos países já aprovaram legislações específicas ou realizaram alterações em leis ou códigos vigentes, tais como o estado de Massachusetts, nos Estados Unidos, África do Sul, União Europeia, Alemanha, França, Itália, Espanha, Reino Unido e Austrália. Atualmente, a África do Sul, o estado de Massachusetts e a Austrália já possuem legislação vigente específica

relativa ao setor automotivo, com o objetivo de combater as restrições à reparação independente. Outros países também já realizaram alterações diversas na legislação, ainda que não seja sobre o setor automotivo especificamente, mas são normas que estão relacionadas com o Direito ao Reparo, por tratarem de direito do consumidor, direito concorrencial e sustentabilidade.

NVA - A utilização de mecanismos que dificultam o reparo de um automóvel infringe a legislação brasileira em quais aspectos?

RP - As restrições impostas aos consumidores e reparadores afrontam e desrespeitam diversos aspectos da legislação brasileira, tais como: o Código de Defesa do Consumidor, o Código Civil, as leis de livre concorrência e as garantias constitucionais de cidadãs e cidadãos brasileiros. O Direito ao Reparo (Right to Repair) está diretamente ligado à superação da obsolescência programada e aos princípios da ordem econômica, tais como a defesa do meio ambiente e sustentabilidade, a livre concorrência e a defesa do consumidor, além do abuso de propriedade industrial.

NVA - Durante a Automec 2023, você comentou sobre a relação do Direito ao Reparo com a sustentabilidade. De que maneira as duas questões estão interligadas?

RP - O Direito ao Reparo e a sustentabilidade estão sem dúvidas diretamente relacionados. Isto porque, à medida que os fabricantes dificultam e burocratizam o reparo, desestimulam o aumento da vida útil dos produtos e tentam conter e mitigar a boa e saudável configuração do mercado, dos negócios de maneira mais ra-



Advogada diz que restrições impostas aos consumidores e reparadores desrespeitam diversos aspectos da legislação brasileira

cional, tranquila e com aproveitamento de bens e insumos, o que é a base do próprio conceito de economia circular. Lembrando que o conceito de "economia circular" pressupõe um desenvolvimento econômico vinculado a um melhor uso de recursos naturais, por meio de novos modelos de negócios e da otimização nos processos de fabricação com menor dependência de matéria-prima virgem, e sempre priorizando

insumos mais duráveis, recicláveis e renováveis. O direito ao reparo é um mecanismo apto a driblar a obsolescência programada, que é uma ferramenta estratégica utilizada pelos fornecedores a fim de, propositalmente, tornar um produto obsoleto, com a finalidade de forçar o consumidor a adquirir um novo produto. É, portanto, a resposta para a busca de um equilíbrio ambiental e mais sustentável.



PENSOU DESEMPENHO SUPERIOR, PENSOU FRAS-LE.

As **pastilhas da linha Advanced** vão muito além da segurança na hora de frear. Sua qualidade e formulação exclusiva garantem **máximo controle de ruído e alta durabilidade**, contribuindo para o aumento do conforto e da vida útil de todo o sistema de freio. Seus clientes vão te agradecer por ter pensado **Fras-le Advanced**.

Tecnologias exclusivas:

COMFORT ✦
Máximo controle de ruído e vibração.

LIFE ✦
Mais durabilidade para pastilha e disco.

CONTROL ✦
Maior performance de frenagem.

ECO ✦
Pastilhas livres de metais pesados, sem utilização de substâncias tóxicas em sua composição.



No trânsito, escolha a vida.



Consulte aqui as aplicações.



NVA - Temos alguma pauta no Congresso que busque solucionar esse impasse do Direito ao Reparo? Em que estágio ela está?

RP - Atualmente existem alguns projetos que pretendem tratar do assunto, mas são mais restritos, ainda que tenham foco em temas que mereçam uma atenção maior, como por exemplo o prazo para manutenção de peças de reposição quando um produto para de ser fabricado, e outro que impõe aos fabricantes que forneçam manuais de reparo aos reparadores independentes. Mas o Brasil ainda não tem uma lei única e tratando especificamente desse tema. Então, existem apenas alguns projetos bastante restritos que buscam solucionar esses impasses mais específicos, mas não há uma única proposta para solucionar todas as questões envolvendo o Direito ao Reparo.

NVA - Como você tem visto a força de lobby das montadoras incidir sobre os legisladores de diferentes países a fim de evitar a aprovação de projetos que instituem o Direito ao Reparo?

RP - Ainda que haja força por parte do lobby que montadoras possam fazer em diferentes países, especialmente no contexto de Estados Unidos, onde essa é uma tradição forte para um segmento de rele-

vo por lá, nos países europeus isso já não tem o mesmo contexto. Fato é que o eventual lobby de montadoras não tem conseguido brechar totalmente a proteção aos direitos de seus clientes e não conseguirá conter a força do pensamento e das convicções de milhões e milhões de consumidores que vão se unindo ao redor da ideia de que grandes fabricantes não podem restringir os direitos dos consumidores adquirentes de boa-fé de seus produtos. Evidentemente eles têm tido alguma eficiência em retardar a velocidade das transformações e da produção de leis e normas, mas a percepção é de que isso está mudando, até mesmo por conta das milhares de disputas judiciais envolvendo fabricantes dos mais diversos segmentos e milhões de consumidores, que têm revelado o abuso de poder econômico, entre outras coisas. Veja-se também que na Europa existe uma grande preocupação governamental com a questão ambiental e busca de uma economia mais circular, por isso ali tem surgido com um pouco mais de velocidade alguma legislação nesse sentido, de caráter genérico.

NVA - Como ocorreu sua aproximação com as entidades representantes do aftermarket automotivo? Vocês estão desenvolvendo um trabalho recorrente?

RP - Nosso escritório existe e atua há 30 anos em questões empresariais complexas, assessorando empresas e entidades representativas de setores econômicos e é reconhecido por ser capaz de conceber estratégias de movimentação diferenciadas e soluções jurídicas diversas para problemas complexos, bem como por ganhar causas relevantes e de impacto e também por atuar com bastante eficiência junto ao Legislativo e Executivo, fazendo também advocacy técnico-jurídico em favor de transformações legislativas e regulatórias. Por isso, entidades do aftermarket automotivo nos procuraram há alguns anos para que fizéssemos análise de cenários variados, bem como para que pudéssemos assessorá-las nessas transformações das relações entre fabricantes e fornecedores, bem como pudéssemos estabelecer ações concretas em nosso país diante da evolução desse cenário, assim como para que pudéssemos acompanhar o movimento que já existe e está se consolidando no mundo e que também surge crescentemente forte no Brasil, orientando as melhores escolhas para todos os envolvidos. Nesse momento, por exemplo, estamos colaborando com a propagação das melhores informações técnicas e históricas sobre o Right to Repair, analisando os embates entre consumidores e fabricantes

no Brasil e colaborando para a conscientização dos consumidores sobre seus direitos.

NVA - Como o aftermarket automotivo brasileiro está se articulando para conseguir que medidas práticas em torno do Direito ao Reparo sejam tomadas pelo Congresso Nacional? Existe uma previsão de quando o tema chegará a uma comissão especial, por exemplo?

RP - O aftermarket está formando alianças importantes entre as maiores organizações e instituições que envolvem o setor e tem feito interlocução com outros segmentos econômicos, inclusive, sempre com o objetivo de mais e melhor esclarecer a todos sobre o direito de reparar. Isso tudo com a proposta de congregar interesses para que o direito ao reparo seja completamente compreendido, absorvido e amplamente respeitado no Brasil. E, claro, acompanhando crítica e responsabilmente toda e qualquer evolução que surja no Legislativo brasileiro sobre o tema, bem como no Executivo, prontos a intervir apresentando propostas de regulação que sejam modernas, racionais, equilibradas e absolutamente respeitadas com a cidadania brasileira e os seus direitos de consumidor e também com o efetivo respeito ao melhor para o meio ambiente, para as relações de emprego e uma concorrência em mercado racional e equilibrada.

Chama no ChatBot da » Disape

Distribuidora de Autopeças

Disponível 24 horas, para responder todas as dúvidas com um atendimento personalizado e de uma forma ainda mais rápida e eficiente.

Acesse o nosso site:
loja.disape.com.br



Posicione a
câmera do seu
smartphone
para acessar



SAMPEL
PEÇAS AUTOMOTIVAS

Especialista
em Suspensão:
Soluções Duráveis
para seu Veículo.



Conheça nossas redes sociais



Distribuidora de Autopeças
» Disape



Aftermarket mostra apoio à renovação da frota de veículos leves

Menor frequência de manutenção dos 'velhinhos' e curva de demanda de longo prazo são razões citadas por dirigentes do setor

No início deste mês de junho, o Governo Federal anunciou a Medida Provisória que busca incentivar uma espécie de retorno da atratividade dos chamados 'carros populares' ao oferecer subsídios às montadoras com o intuito de reduzir os valores dos veículos que custam até R\$ 120 mil. Com a iniciativa, os carros mais em conta do país – Renault Kwid e Fiat Mobi – passaram a custar R\$ 58.990. Desde o início, o programa foi tratado como transitório. Começou com incentivo de R\$ 500 milhões, semanas depois acrescido de mais R\$ 300 milhões porque o primeiro benefício acabou em apenas três semanas. Em 7 de julho, os recursos se esgotaram e o programa terminou. Estima-se que tenham sido vendidas 125 mil unidades com

descontos entre R\$ 2 mil e R\$ 8 mil para carros de até R\$ 120 mil. A medida foi resultado, entre outros fatores, de um pedido das montadoras à cúpula do governo e chegou em um momento de longa estiagem na comercialização de carros novos, que começou na pandemia. Embora tenha durado pouco, reacendeu o debate sobre a renovação da frota. O vice-presidente da República e ministro do Desenvolvimento, Indústria, Comércio e Serviços, Geraldo Alckmin, comemorou os resultados e disse que o programa deu fôlego à cadeia automotiva. Segundo a Fenabrave (Federação Nacional da Distribuição de Veículos Automotores), as vendas de veículos novos tiveram desempenho 26,56% menor durante o primeiro quadrimestre

de 2023 do que o registrado nos quatro primeiros meses de 2019 – período anterior à chegada da pandemia da covid-19. Tal cenário tem provocado um efeito inversamente proporcional na venda de usados e seminovos que, com altas consecutivas ao longo do ano, atingiram a marca expressiva de 1.274.333 automóveis comercializados no mês de maio, número que superou em 22,6% o total atingido em abril. Em posicionamento oficial após o anúncio do programa de incentivo do Governo Federal, a Fenauto (Federação dos Revendedores de Veículos Usados) afirmou que ainda é cedo para projetar uma mudança significativa no atual cenário, sobretudo por ser algo que considera 'tão pequeno' e com uma data de validade tão curta.

“Em um primeiro instante eles podem se tornar um concorrente do carro usado, mas depois o mercado se estabiliza tranquilamente como sempre faz”, destacou a entidade em posicionamento oficial. Em meio à esperança por dias mais aquecidos das montadoras e ao ceticismo daqueles que vivem da venda de carros usados, está o aftermarket automotivo. E como os diferentes elos da cadeia de negócios do mercado de reposição devem se sentir diante desta tentativa do governo de impulsionar uma retomada nas vendas dos carros 0km, dado o senso comum que aponta para a ideia de que 'quanto mais carros usados, mais demanda'? Na opinião de dois dos principais dirigentes do setor, o sentimento deve ser de positividade e apoio.



A ZF acelera o mundo para o futuro da mobilidade.

Hoje, somos líderes globais em desenvolvimento e fornecimento de tecnologia para veículos comerciais e de passageiros. Contamos com um time de mais de 150 mil colaboradores, trabalhando nos 5 continentes e comprometidos com o objetivo de promover o melhor para a humanidade.

Mais que o discurso, vemos, pensamos e agimos por um mundo com mais autonomia e sustentabilidade, viabilizando o crescimento da eletromobilidade e de veículos autônomos.

Com gestos que vão dos mais simples aos grandiosos, nosso maior orgulho é saber que, quando o assunto é mobilidade, estamos trazendo para o hoje o amanhã que queremos para todos.

zf.com.br



Nem tanto ao céu, nem tanto ao mar: aftermarket se beneficia do equilíbrio

De 2014 para cá, a frota brasileira tem invariavelmente envelhecido a cada ano que passa e, atualmente, está na casa dos 10 anos e 9 meses, segundo dados do último relatório divulgado pelo Sindipeças (Sindicato Nacional da Indústria de Componentes para Veículos Automotores). O cenário de envelhecimento progressivo se revela não apenas no 'olhar para trás', mas também quando lançamos um olhar para a tendência de que nossas vias assistirão à circulação de carros ainda mais velhos nos próximos anos. Conforme números divulgados pela Fenabreve, as vendas dos usados com até dez anos

(seminovos e 'jovens' usados) caíram 12,7% no último quadriênio, enquanto que, no mesmo período, a comercialização dos chamados velhinhos (acima dos 10 anos desde a fabricação) cresceu 12,7%. Para o presidente do Sindirepa-SP (Sindicato da Indústria de Reparação de Veículos e Acessórios do Estado de São Paulo), Antonio Fiola, a ideia de que uma frota envelhecida gera demandas para o aftermarket devido aos problemas decorrentes do longo tempo de uso não está totalmente errada. No entanto, quando tratamos especificamente dos 'velhinhos', existem fatores que acabam jogando contra o mercado.



Fiola alerta para a redução do ticket médio na manutenção de carros mais velhos



Ranieri aponta redução de serviços no futuro

“O problema dos veículos com mais de 10 anos é o bolso do consumidor que, muitas vezes, não pode arcar com o custo da manutenção. O ticket é mais baixo geralmente porque o dono só faz o necessário e o mais emergencial. Além disso, os carros mais novos acabam, em geral, rodando mais que aqueles com mais idade, o que é um fator importante para gerar demanda de serviço”, analisa o dirigente. Outro a questionar a sustentabilidade do aquecimento da demanda do aftermarket calçada no envelhecimento da frota é o presidente do Sincopeças Brasil (Sindicato Comércio Varejista Peças Acessórios

para Veículos), Ranieri Leitão. O dirigente, porém, aborda a questão por uma visão de longo prazo ao dizer que o aquecimento de agora irá resultar na escassez de amanhã. *“Eu não posso questionar quem pensa assim (quanto mais usados nas ruas, melhor), pois isso, em um primeiro momento, realmente gera um volume maior na reparação automotiva e no varejo de autopeças. Agora, não é uma coisa interessante porque se cria um hiato lá na frente. Se você fabrica menos veículos e vende menos veículos, você diminui a possibilidade de no futuro consertar também”,* analisa Leitão.



QUEM CONHECE, COMPRA!



ATENDIMENTO ESPECIALIZADO



ENTREGA RÁPIDA



RETIRA EM ATÉ 15 MINUTOS



PRESEÇA NACIONAL



CATÁLOGO VIRTUAL

VOCÊ ENCONTRA TUDO QUE PRECISA PARA O SEU NEGÓCIO.



PROGRAMA DE FIDELIDADE

GANHE DE VOLTA, EM PEÇAS, PARTE DO VALOR DE SUAS COMPRAS.



ENCONTRE A FILIAL COBRA MAIS PRÓXIMA
cobrarolamentos.com.br/a-cobra-automotiva

COMPRE ONLINE  loja.cobrarolamentos.com.br

 cobraautomotiva  sac@cobrarolamentos.com.br

MARCA DISTRIBUÍDA COM EXCLUSIVIDADE PELA COBRA ROLAMENTOS E AUTOPEÇAS

Faça revisões em seu veículo regularmente. | Imagens meramente ilustrativas.

Renovação da frota sim. Inspeção veicular também

Ao apontarem os problemas advindos de um envelhecimento desenfreado da frota brasileira para os diferentes elos da reposição automotiva, Antonio Fiola e Ranieri Leitão se posicionam a favor da criação de iniciativas voltadas a diminuir a idade média dos automóveis de passeio no país. Sem se aterem exclusivamente à Medida Provisória anunciada pelo Governo no início deste mês de junho, eles afirmam que um programa consistente seria bem-vindo tanto sob o ponto de vista da reposição quanto no que diz respeito à atividade econômica e ao meio ambiente.

Para ambos, no entanto, tão ou mais importante do que a diminuição da idade média dos carros seria o retorno da inspeção técnica veicular, velha conhecida do mercado e que já há muito tempo tem sido uma das principais bandeiras do aftermarket na defesa de ruas e estradas mais seguras e sustentáveis. *“Quanto mais novo o veículo mais vezes faz a revisão, muito por conta da diferença de poder aquisitivo dos proprietários. O que poderia mudar essa situação e que já podemos conferir com a inspeção veicular ambiental que vigorou na cidade de São Paulo e trouxe muitos benefícios para a*

qualidade do ar seria a obrigatoriedade da inspeção veicular de uma forma mais ampla que também pudesse incluir itens de segurança”, aponta Fiola, clamando por uma mobilização do setor neste sentido. *“É preciso sensibilizar as autoridades que veículos em boas condições de uso ajudam na prevenção de acidentes”.* Na mesma linha do colega, Ranieri Leitão contesta as análises que apontam para a idade dos carros como o único fator de julgamento quanto à sua capacidade de estar nas ruas. Segundo ele, quem atua no setor sabe que há muitos veículos com 15 anos de circulação em perfeito esta-

do, enquanto que carros com até 8 anos muitas vezes se encontram em condições deprimentes. Sendo assim, a inspeção técnica veicular seria ferramenta indispensável para a construção de um programa consciente de renovação da frota à medida que seriam retirados das ruas os automóveis que já não tivessem mais condições de circular com segurança e responsabilidade. *“Eu sou a favor, sim, que a gente tenha um programa consistente de renovação da frota, mas que a renovação ocorra com responsabilidade da frota que precisa ser renovada”,* conclui o presidente do Sincopças Brasil.

Inspeção veicular foi destaque na Automec 2023

A última edição da Automec, realizada em abril, teve como um de seus pontos altos a sinalização de compromisso do Secretário Nacional de Trânsito, Aduardo Catão, em endereçar o tema da inspeção veicular nos próximos meses.

Na ocasião, o executivo afirmou que colaborar com a agenda de modernização e sustentabilidade do aftermarket é um dos compromissos do Governo Federal e garantiu que a pauta da inspeção veicular está na agenda de sua pasta e será tratada com a maior seriedade possível ao longo dos próximos meses.

“Não vamos fugir. A inspeção veicular é um tema complexo, mas que tem grande impacto na redução de emissão de gases e na segurança do trânsito. Estou me comprometendo a encarar este tema!”, finalizou.



Catão prometeu não fugir da inspeção e colocar o assunto em pauta

O MAIOR PORTFÓLIO DE SAPATAS DE FREIO FABRICADAS NO BRASIL

Nossas sapatas de freio são fabricadas com os mais altos padrões de qualidade, garantindo sua segurança em cada frenagem.

WWW.MAZZICAR.COM.BR

📧 mazzicar@mazzicar.com.br 📞 (11) 4991-1454 📷 mazzicar

EMPRESA CERTIFICADA ISO 9001:2015 / PRODUTO HOMOLOGADO PELO INMETRO

LANÇAMENTOS BOMBAS D'ÁGUA

CONSULTE AS APLICAÇÕES E PORTFÓLIO COMPLETO EM NOSSO CATÁLOGO

VLBA-0330149 RENAULT KWID/LOGAN/SANDERO	VLBA-0010585 JAC J3	VLBA-0330257 FIAT ARGO/CRONOS/MOBI/UNO	VLBA-0010607 NISSAN FRONTIER RENAULT MASTER	VLBA-0010596 HYUNDAI CRETA/IX35/ TUCSON KIA SPORTAGE	VLBA-0010476 ELÉTRICA MERCEDES
VLBA-0330660 VOLKSWAGEN AMAROK	VLBA-0010453 GM ÔNIX/TRACKER	VLBA-0330053 ELÉTRICA BMW	VLBA-0010428 ELÉTRICA TOYOTA PRIUS	VLBA-0010429 ELÉTRICA TOYOTA COROLLA CROSS HÍBRIDO	

WWW.VILLAFRANCANET.COM.BR 📧 VENDAS@VILLAFRANCANET.COM.BR 📞 (11) 5584-2400 📷 villafranca_autopecas



Carros nas mãos de frotistas não enfraquecem aftermarket independente

Protagonistas na mudança da configuração do mercado automotivo, locadoras seguem contando com a capilaridade de oficinas e lojas de autopeças independentes pelo país para a manutenção dos veículos

Você costuma vender autopeças para reparadores que atendem frotistas de automóveis? Essa pergunta, que pode parecer despreziosa à primeira vista, está se tornando cada vez mais relevante para varejistas e distribuidores de autopeças

do aftermarket independente. Vista como tendência mundial já há alguns anos, a transição da propriedade dos veículos – saindo das mãos das pessoas físicas para pertencer às empresas – tem se mostrado agora uma realidade no

mercado brasileiro. No Aftermarket Automotivo, este movimento crescente vem sendo tratado como “pejotização” da frota. Um dos maiores exemplos deste cenário está no crescimento exponencial das chamadas ‘vendas diretas’ no país. Em 2013,

essa modalidade era responsável por uma fatia de cerca de 23% de todos os carros e comerciais leves zero quilômetro comercializados por aqui. Hoje, a representatividade é de aproximadamente 49%, uma expansão de mais de 100% em uma década.

O que são vendas diretas?

Se encaixam na modalidade conhecida como ‘vendas diretas’ as comercializações de automóveis entre montadoras e empresas; pessoas com deficiência (PcD); taxistas; autoescolas; frotistas; locadoras; e motoristas de transporte escolar, por exemplo.

JÁ SÃO MAIS DE 150 MIL APLICAÇÕES

PARA CARROS NACIONAIS E IMPORTADOS
E TUDO AO SEU DISPOR TAMBÉM PELO *VENDA+

LUCIO'S
A PARCERIA CERTA.

A DISTRIBUIDORA DE PEÇAS PARCEIRA DA SUA LOJA
MAIS DE 35 ANOS DE HISTÓRIA NO SETOR

*VENDA+ :Clientes Lucio's contam com acesso total ao nosso estoque. Desta forma é possível não apenas consultar em tempo real os itens desejados, como comprar os produtos e peças que o cliente precisa e o lojista não tem no momento.

APONTE A CÂMERA DO CELULAR PARA O QR-CODE E SAIBA MAIS



WWW.LUCIOS.COM.BR (11) 2902-1900

SEJA UM REPRESENTANTE COMERCIAL
ENTRE EM CONTATO COM NOSSA EQUIPE





Nº 1 EM ROLAMENTOS

LOJA ONLINE COBRA

CONEXÃO QUE
MOVIMENTA
SEU NEGÓCIO

**Do nosso estoque
para o seu.**

@cobrarolamentos cobraolamentos.com.br

loja.cobrarolamentos.com.br



A **praticidade** que você sempre buscou na hora de abastecer o seu estoque.



Rápido



Fácil



Seguro

Conheça a loja online



Todas as vantagens da Cobra na palma da sua mão.





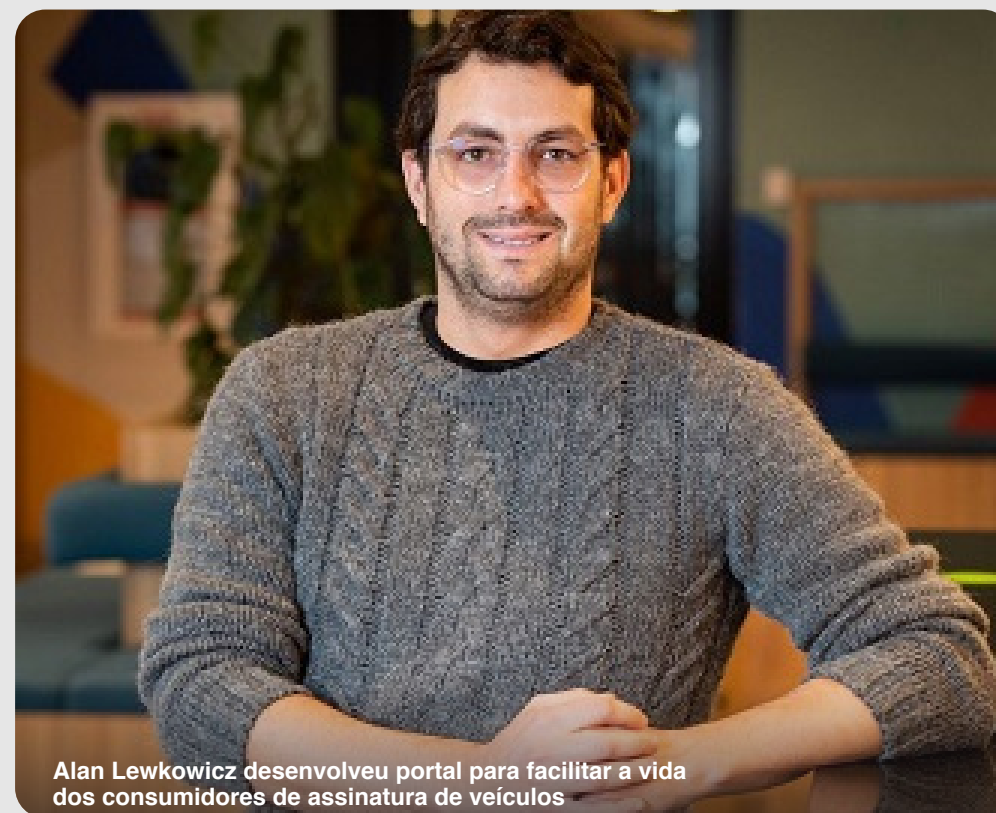
Frotas das locadoras estão em crescimento e empresas hoje são clientes fundamentais para as montadoras

As locadoras representam um papel de protagonismo neste cenário de transformação. No ano passado, por exemplo, elas foram responsáveis pela compra de um terço do total de automóveis 0km vendidos no país – e, para isso, gastaramo impressionante volume de R\$55,2 bilhões na compra de 590.520 carros novos no período. O investimento em peso das locadoras na ampliação de suas frotas passa diretamente pelo aumento do interesse do consumidor brasileiro pelo modelo de compartilhamento de veículos trocando a posse pelo uso do automóvel. Seja por meio de transporte por aplicativo – cuja locação para motoristas é destino de 52% da frota das locadoras – ou da modalidade conhecida como ‘Carro por Assinatura’ – para onde se destinam 106 mil veículos da frota destas companhias – a visão do carro como serviço e não como propriedade, sobretudo entre as novas gerações, tem sido documentada consistentemente por pesquisas de mercado como a do Serasa, divulgada no início deste ano. A consolidação do primeiro modelo não é novidade e está expressa em dados como os do IPEA

(Instituto de Pesquisa Econômica Aplicada), que apontam para um crescimento de 979,8% no número de brasileiros que trabalham como motoristas por aplicativo entre 2016 e 2021, o que representa – em números brutos – que cerca de 1,5 milhão de nossos cidadãos que atuam na função. Movimento mais recente no portfólio de compartilhamento de automóveis, o ‘Carro por Assinatura’ chegou ao país em meados de 2019 e, até o final de 2022, mostrou trajetória ascendente, crescendo 37,5% no período. Essa curva de evolução animou não apenas players como locadoras, seguradoras e montadoras de veículos, mas também um mercado de startups voltadas a oferecer serviços de suporte ao consumidor que desejam trocar seu carro próprio por outro locado. Fundada em fevereiro do ano passado, a ComparaCar é um exemplo entre as empresas que surgiram nesta esteira. Tem como core business um portal que reúne um grande estoque de ofertas de carros por assinatura consolidadas dos maiores portais de busca, além de locadoras e fabricantes que oferecem o serviço. A ideia da empresa é ser

um ‘Google dos carros por assinatura’, facilitando a busca por parte de clientes interessados. Questionado sobre o que o atraiu nesta modalidade ainda em desenvolvimento no país, o fundador da plataforma, Alan Lewkowicz, mencionou o potencial de crescimento nos próximos anos como o principal fator. “Bom, se considerarmos Estados Unidos

e Europa, o carro por assinatura é muito semelhante ao leasing operacional oferecido pelos fabricantes. Era uma modalidade que não existia aqui, principalmente para as pessoas físicas, e lá fora é muito comum, com penetração acima de 50% do mercado. Então, tem um espaço gigantesco para crescimento aqui no Brasil”, analisou o empresário.



Alan Lewkowicz desenvolveu portal para facilitar a vida dos consumidores de assinatura de veículos



É PRA VALER!
SISTEMA DE
ARREFECIMENTO
É MAHLE BEHR.

Nosso completo gerenciamento térmico!

A manutenção correta no sistema de arrefecimento do motor é essencial para o bom funcionamento do veículo. Sejam movidos a combustão, híbridos ou elétricos, todos os automóveis têm uma coisa em comum: uma infinidade de peças que precisam ser mantidas e substituídas quando necessário. É aí que a MAHLE entra em campo com sua ampla linha de produtos na área de gerenciamento térmico fornecidos para as principais montadoras e para o mercado de reposição de peças.

- Radiadores (Linha Leve e Pesada)
- Intercoolers
- Eletroventiladores
- Embreagens Visco® / Viscosas
- Aquecedores
- Radiadores do óleo
- Tanques de compensação/expansão
- Válvulas Termostáticas

Para mais informações, contate-nos pelo telefone 0800 015 0015, ou envie um e-mail para sac.limeira@mahle.com



mahle-aftermarket.com

BEHR®

CLEVITE®



MAHLE®



A PIONEIRA DE DISTRIBUIÇÃO DE PEÇAS DE FIXAÇÃO PARA TODO O BRASIL!

50 anos de história!

A Corcerama Autopeças é uma empresa 100% nacional, fundada em 1973, está localizada no bairro do Sacomã, em São Paulo. Desde então, a empresa se dedica à distribuição de produtos de mecânica leve para automóveis e caminhões, trabalhando com marcas tradicionais e de qualidade garantida. Em uma área de 5.000 m², a empresa atende com rapidez todo o território nacional, por meio dos seus mais de 80 representantes comerciais altamente capacitados e treinados.

Nossa empresa está focada na distribuição de produtos de mecânica leve, trabalhando com marcas tradicionais e de qualidade garantida. Oferece aos seus clientes mais de 20.000 itens para automóveis e caminhões, desde freios e suspensão até câmbio e injeção, dentre outros ao longo desses 50 anos, a Corcerama se destacou pela inovação e pelo atendimento de excelência aos lojistas do mercado de reposição de autopeças. A empresa está sempre atenta às novidades e aos lançamentos do setor, incorporando em sua linha de distribuição os produtos com maior demanda. Para facilitar a consulta e a compra dos seus clientes, a Corcerama desenvolveu seu próprio catálogo de produtos e um exclusivo catálogo eletrônico, contendo todos os itens que distribui. Além disso, a empresa mantém em seu website toda a lista de produtos e preços.

A Corcerama é uma empresa que valoriza a qualidade, a confiança e a satisfação dos seus clientes. Por isso, ela investe na capacitação e no treinamento dos seus colaboradores, que prestam um atendimento personalizado e eficiente, mantendo fiel a cadeia de distribuição. Neste ano de 2023, a Corcerama celebra 50 anos de história e de sucesso no mercado de autopeças. A empresa agradece a todos os seus clientes, fornecedores, parceiros e colaboradores que fizeram parte dessa trajetória e que continuam contribuindo para o seu crescimento e desenvolvimento. A Corcerama espera continuar sendo referência no setor e uma empresa que faz a diferença na vida das pessoas.

WWW.CORCERAMA.COM.BR

 VISITE NOSSA FAN PAGE

Tel: 11 2969 2266



Oficinas independentes representam principal escolha das locadoras na hora da manutenção dos veículos

E como fica o aftermarket nesta transformação?

A mudança progressiva do perfil dos proprietários dos veículos da frota nacional e a perspectiva de uma acentuação nos próximos anos acende o alerta no aftermarket automotivo. Afinal, a quem locadoras e outros frotistas irão recorrer na hora de fazer a manutenção e o reparo destes veículos? Segundo Paulo Miguel Jr, diretor da ABLA - Associação Brasileira das Locadoras de Automóveis, ao menos no que diz respeito a estas empresas de locação, a resposta para essas demandas seguirá sendo o mercado de reposição. “Nós usamos as oficinas independentes. A manutenção é feita em diversos locais pelo país, já que a frota é muito espalhada. Temos usado bastante o consumo de peças e de mão de obra de estabelecimentos independentes.

O número de locadoras que têm mão de obra própria é muito pequeno”, relatou Miguel Jr. Questionado sobre o mesmo cenário, desta vez olhando por um prisma mais amplo do mercado de carros por assinatura, Alan Lewkowicz, da ComparaCar, apontou que o modelo de manutenção varia, a depender se a empresa ofertante é, por exemplo, uma locadora ou uma montadora. “Se forem grandes locadoras, elas têm parcerias tanto com concessionárias quanto com rede credenciada. Tem locadoras com mais de dez mil pontos de atendimento pelo Brasil, por exemplo. Se for um contrato de assinatura de uma montadora, aí sim os serviços serão sempre realizados exclusivamente numa concessionária autorizada”, corroborou o empresário.



Executivo da ABLA, Miguel Jr destaca importância do mercado independente

Tecfil
EcoLigna[®]
 Filtros de lignina Tecfil

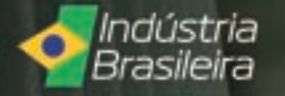
- + PERFORMANCE
- + TECNOLOGIA
- + ECOLÓGICO

O FILTRO DO FUTURO CHEGOU

AHLSTROM
 Made with Ahlstrom ECO Media

Tecfil
 EcoLigna[®]

FABRICADO COM LIGNINA
 MATERIAL ECOLÓGICO E SUSTENTÁVEL



Na Europa, avanço dos frotistas já faz parte do planejamento do aftermarket

A expansão do compartilhamento de carros em suas diferentes modalidades e o avanço dos frotistas como detentores da propriedade dos veículos têm impulsionado uma espécie de pivotagem estratégica dos players do aftermarket na União Europeia. Segundo levantamento do Boston Consulting Group (BCG), o mercado de reposição automotiva de países como Alemanha, França, Reino Unido, Holanda e Polônia deve ter 37% de sua demanda advinda de frotistas até o ano de 2030. "O crescimento das frotas vai

trazer uma mudança no aftermarket, à medida que elas terão de se relacionar com cada mais consumidores B2B. Isso irá demandar um reposicionamento estratégico das empresas que devem modificar para sempre o setor", afirmou o BCG, em relatório que repercutiu o estudo. Diante deste cenário, o BCG preparou uma espécie de cartilha voltada a orientar os players do aftermarket a aumentarem suas chances de seguirem relevantes em meio a esta maior participação dos frotistas no aftermarket. A consultoria destacou quatro itens fundamentais:

1) Oferecer um portfólio de produtos específico para carros eletrificados já que, ao menos na Europa, estes modelos possuem uma penetração mais robusta entre frotistas na comparação com as pessoas físicas.

2) Introduzir produtos e serviços com maior foco no controle de custos à medida que os frotistas costumam trabalhar com margens mais apertadas e tendem a fazer uma busca mais cuidadosa no âmbito do custo-benefício.

3) Desenvolver soluções digitais e se preparar para a

conectividade ao passo que os frotistas buscam integrar seus automóveis com sistemas baseados na tecnologia da informação a fim de reduzir custos e aumentar a eficiência.

4) Unir forças com outros players do aftermarket. Segundo o BCG, essa maior colaboração entre as empresas do setor é fundamental para criar uma cadeia que entregue um maior valor integrado, fortalecendo duas posições no âmbito dos três itens previamente citados e aumentando seus portfólios de produtos para os frotistas.

Localiza e Unidas se posicionam sobre atual cenário dos carros por assinatura e suas relações com o aftermarket independente

Como você viu até aqui, tanto a participação dos frotistas no controle da frota nacional quanto o crescimento do modelo de carros por assinatura têm recebido impulso majoritariamente pelas grandes locadoras de automóveis. Por isso, para compreender melhor a estratégia destas empresas, convidamos porta-vozes de duas das protagonistas do setor para entrevistas exclusivas a respeito de suas operações e visões de mercado. Venha conosco e saiba o

que pensam **Localiza** e **Unidas** sobre o cenário atual.

Novo Varejo Automotivo - Como vocês observam o crescimento do modelo de carros por assinatura no Brasil?

Localiza - O segmento de carros por assinatura vem crescendo de maneira sólida, constante e sustentável, e apresenta potencial de expansão tanto em pessoa física quanto para pequenas e médias empresas no Brasil. Recentes estudos mostram que o total

de assinaturas deve mais que triplicar nos próximos anos. Esse crescimento se dá em razão da mudança gradual de hábito do consumidor, que tornou a posse menos relevante diante do valor da conveniência, comodidade e economia. **Unidas** - Acompanhamos de perto o expressivo crescimento do modelo de carros por assinatura no Brasil e reconhecemos a crescente demanda dos consumidores por soluções de mobilidade flexíveis e acessíveis. Para atender a essa de-

manda, atualmente disponibilizamos três modalidades de assinatura de veículos: **Unidas Livre**, que é um modelo de longo prazo voltado para pessoas físicas e uso no dia a dia; **Unidas Mensal Mais**, com planos de no mínimo 30 dias, também para uso cotidiano, e **Unidas Driver**, que é um serviço de assinatura específico para motoristas de aplicativo. Essas opções diversificadas permitem que nossos clientes encontrem a solução mais adequada às suas

Há 100 anos entregando inovação em produtos e excelência no atendimento.

Acesse e conheça
nossas linhas
de produtos



Rolamentos
automotivos, industriais
e agrícolas

Atuadores, mancais e
rolamentos de embreagem

Cubos de roda,
trizetas e cruzetas



Virabrequim, Tuchos,
balancim, atuador
de roda livre

Bombas d'água,
cilindros de embreagem,
de freio e de roda

Polias, juntas de motor,
correias e cabeçote
do filtro



Suspensão

Ferragens

Mangueiras



Central de Vendas
11 2105.5000



Importando inovação, fabricando qualidade, distribuindo excelência.

luporini.com.br @luporinioficial

necessidades e preferências. **Novo Varejo Automotivo - Quais classes econômicas são os clientes predominantes de vocês neste modelo?**

Localiza - Temos clientes espalhados por todo o país e com mix equilibrado entre PF e PJ. Nota-se maior concentração entre a faixa etária de 36 a 55 anos e nas regiões Sul e Sudeste. Quase 80% dos nossos assinantes são do gênero masculino, com renda acima de 10 salários, sendo 88% com graduação completa e pós-graduação. Fala-se muito que o comportamento de consumo, que prefere o uso em detrimento da posse, é da geração Z, mas os nossos clientes são em maioria da geração X. Talvez porque possuem renda, já tiveram a dor de ter um carro próprio e agora querem o equilíbrio entre comodidade e mobilidade.

Unidas - Nossa oferta diversificada de modalidades de assinatura de veículos nos permite atender às necessidades e preferências de diferentes perfis de clientes, independentemente da sua classe econômica. Buscamos oferecer soluções personalizadas e adaptadas às demandas de cada consumidor, garantindo uma experiência de alta qualidade em todas as faixas econômicas.

Novo Varejo Automotivo - Vocês consideram que o preço atual dos planos ainda é um fator impeditivo para a massificação do modelo no país? Quais fatores poderiam baratear esse custo para o consumidor final?

Localiza - Carro por assinatura é um segmento ainda em construção no país e muitos consumidores ainda têm dúvida sobre esse modelo. Assinar pode custar até 40% mais barato do que financiar um veículo zero

quilômetro e 20% menos que adquiri-lo a vista considerando custos com seguro, manutenção, impostos e depreciação. **Unidas** - Em nossa análise, não consideramos que o preço dos planos seja um fator impeditivo para a massificação do modelo de carros por assinatura no Brasil. Ao contrário, percebemos que a adesão a este modelo tem aumentado consistentemente, justamente pela proposta de valor que oferece: uma solução de mobilidade completa, que inclui todos os custos relacionados ao uso de um veículo, sem a necessidade de se preocupar com questões como depreciação, manutenção e seguro. É preciso considerar que o valor do serviço incorpora uma série de custos, tais como manutenção preventiva, seguro, licenciamento e IPVA. Também acreditamos que a disseminação do conhecimento sobre as vantagens deste modelo pode contribuir para sua maior adoção. Muitas pessoas ainda não têm plena consciência de todos os custos envolvidos na propriedade de um veículo e, quando passam a entender o valor agregado em nosso serviço, reconhecem o carro por assinatura como uma opção viável e atraente. Contudo, estamos sempre em busca de eficiência operacional e de parcerias estratégicas para oferecer o melhor custo-benefício aos nossos clientes.

Novo Varejo Automotivo - Como vocês realizam a manutenção e a reparação dos automóveis? Por se tratar de carros novos e seminovos, essa manutenção se restringe às concessionárias autorizadas pelas montadoras ou vocês possuem algum acordo com o mercado independente – tanto autopeças quanto oficinas?

Localiza - Os carros dos pla-

nos de assinatura Localiza Meo são zero quilômetro e para manutenção preventiva contamos com a expertise e confiança dos 50 anos da Localiza em gestão de veículos. Tanto que nossos clientes podem contar com uma robusta estrutura de apoio com mais de 670 agências e parceria com mais de 10 mil oficinas espalhadas por todo o país. **Unidas** - Sabemos a importância de manter os veículos em perfeitas condições de uso,

tanto para carros novos quanto seminovos, e estabelecemos parcerias com uma rede de concessionárias e de oficinas credenciadas em todo o país. Dessa forma, proporcionamos flexibilidade aos clientes na escolha do local onde desejam realizar a manutenção ou reparação de seus automóveis. É importante destacar que a nossa rede de oficinas credenciadas é cuidadosamente selecionada e mantida com critérios rigorosos de qualidade.



Glaucio Zebal é diretor da Meo, unidade da Localiza para Carros por Assinatura



www.mobensani.com.br

UM CRESCIMENTO EXTRAORDINÁRIO SÓ PODIA ACONTECER EM UMA TERRA QUE INSPIRA SUCESSO.

Mobensani, a maior fábrica brasileira de metal-borracha para o mercado de reposição automotivo.

Atuando desde 1985 no mercado automotivo de reposição, a **Mobensani** está sempre inovando, quando você opta pelos nossos produtos, escolhe pela segurança de uma marca reconhecida pelo alto padrão de qualidade e de comprometimento com o cliente.



BAIXE NOSSO APP

Consulte os nossos produtos a qualquer momento de forma rápida e simples. Utilize o leitor de QR Code do seu celular e baixe agora.



VIES - Variações nos Índices e Estatísticas Junho de 2021, 2022 e 2023

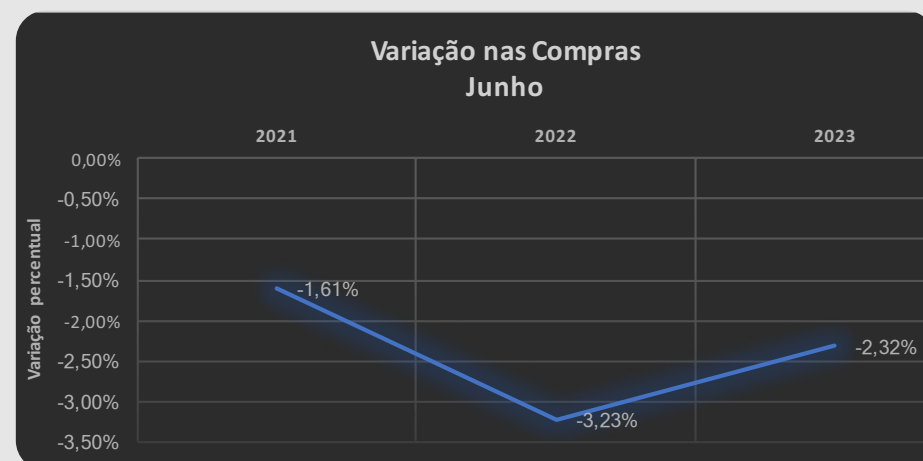
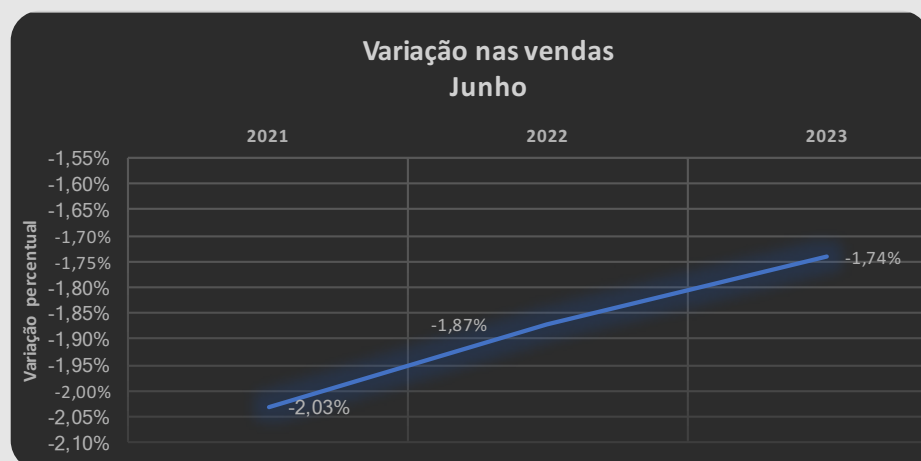
A nova edição da pesquisa VIES – Variação nos Índices e Estatísticas, produzida a partir dos dados apurados pelos estudos semanais **MAPA** - Movimento das Atividades em Peças e Acessórios e **ONDA** - Oscilações nos Níveis de Abastecimento e Preços realizados pelo After.Lab, a empresa de inteligência de mercado com foco no Aftermarket Automotivo, traz o comparativo do desempenho das lojas de autopeças entre os meses de junho dos anos de 2021, 2022 e 2023.

Os gráficos revelam que em relação ao ano passado, os quatro indicadores apresentaram índices mais favoráveis. Em 2023, vendas, compras, abastecimento e preços mostraram mais estabilidade do que nos dois anos anteriores. Na pesquisa **MAPA**, os gráficos abaixo mostram que a média nacional das vendas continuou negativa no mês: -1,74%. Na comparação com junho de 2022 houve melhora, pois ano passado a queda registrada havia sido de -1,87%.

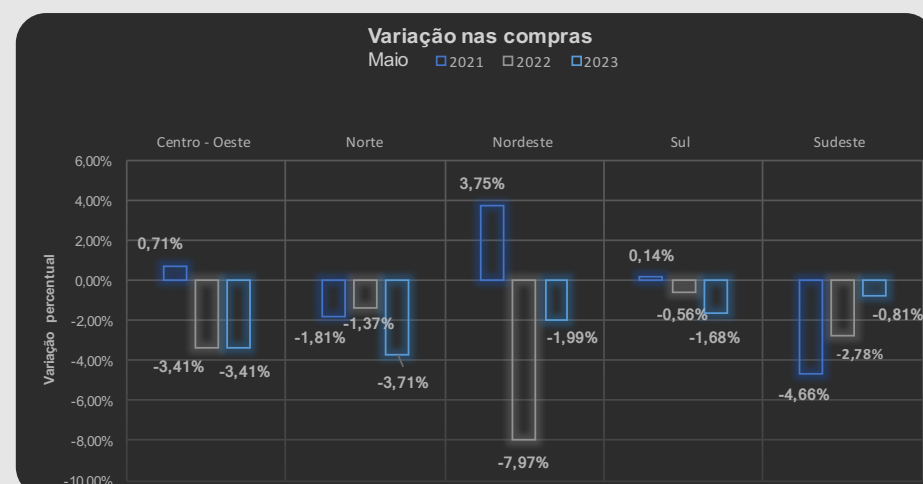
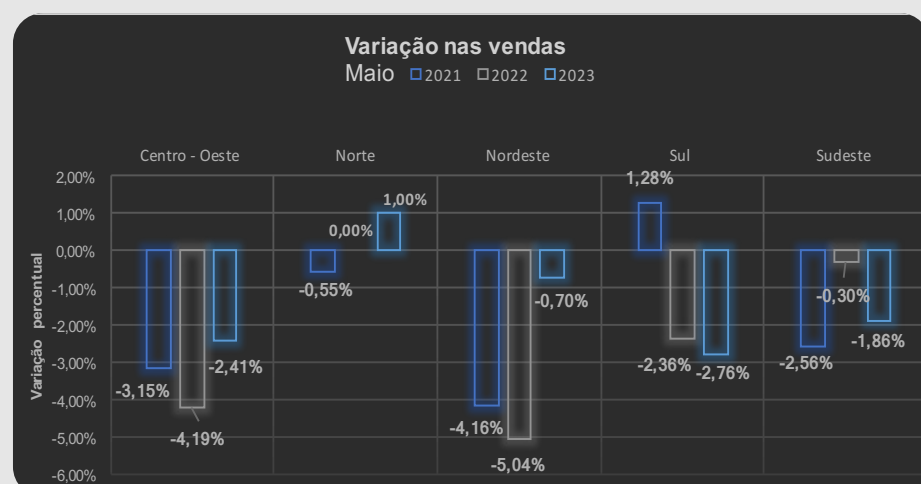
A reposição dos estoques também apontou melhora, ainda que o resultado final tenha sido negativo: -2,32%. Apesar do resultado negativo, ainda houve ganho na comparação com as compras registradas em 2022: -3,23%. No que se refere aos dados apurados pela pesquisa **ONDA**, o abastecimento do varejo continua sinalizado quebra: -6,34%. Apesar do resultado negativo, ainda houve bom ganho na comparação com a variação registrada ano passado: -11,46%. Finalmente, o histórico de alta

nos preços foi mantido, com expansão média de 2,87%, outro resultado melhor do que o registrado no ano anterior, que viu os preços avançarem 5,14%. Acompanhe nos gráficos também os resultados regionais das vendas, compras, abastecimento e preços e compare o desempenho das lojas de autopeças em 2021, 2022 e 2023 nos meses de junho. E, semanalmente nas plataformas digitais do Novo Varejo Automotivo, todos os resultados atualizados das pesquisas **MAPA** e **ONDA**.

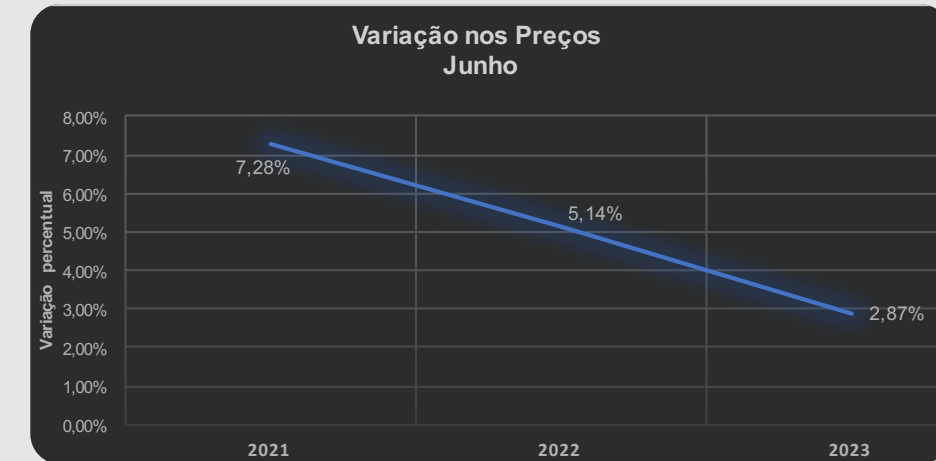
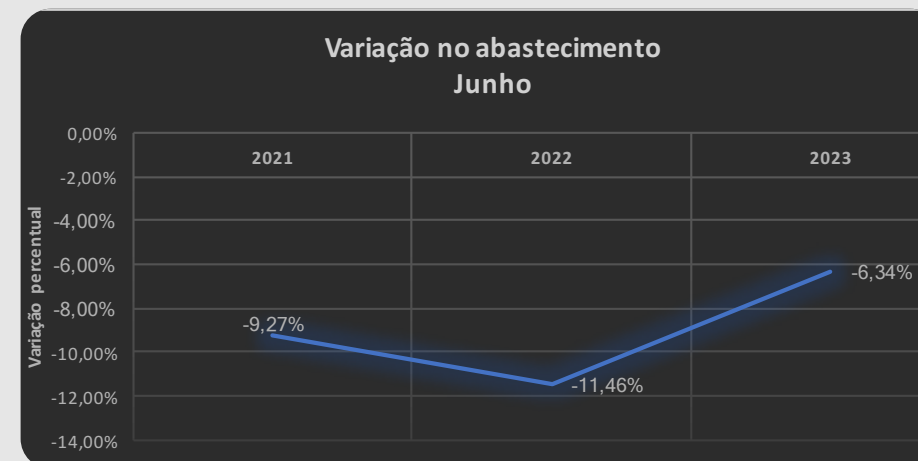
MAPA NACIONAL



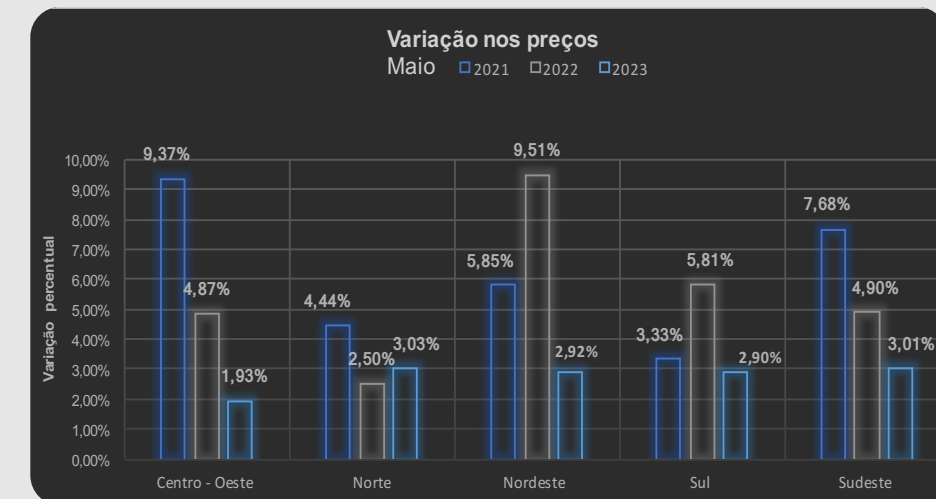
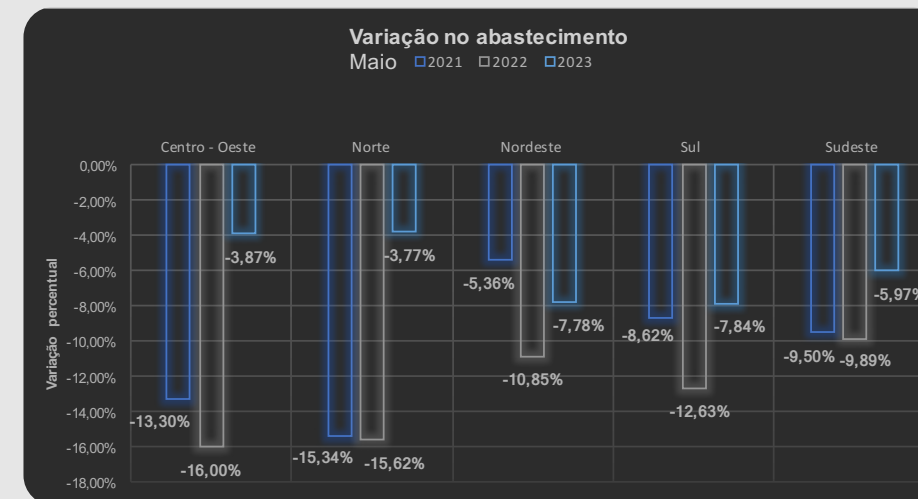
REGIONAL



ONDA NACIONAL



REGIONAL



TECNOLOGIA
QUALIDADE
E INOVAÇÃO

**SÓ QUEM
FABRICA
GARANTE**

YIMING PARTS atendendo o mercado de reposição
com qualidade, tecnologia e responsabilidade desde 1996

TRANSMISSÃO

DIREÇÃO

SUSPENSÃO

AMORTECEDOR

BOMBA D'ÁGUA

CINTA DE AIRBAG

ELETROVENTILADOR

Yiming.parts

Yiming.parts

Yiming.com.br



Electric Days aprofunda discussão sobre elétricos no Brasil

Evento debate perspectivas para eletrificação da frota e mostra em primeira mão futuras novidades do mercado brasileiro, como o Mustang Mach-E

O debate sobre os veículos eletrificados ganhou mais uma tribuna no Brasil no último mês de junho. Nos dias 26 e 27, foi realizada em São Paulo a primeira edição do Electric Days, evento já conhecido na Europa e nos Estados Unidos e que chegou aqui por iniciativa da Motorsport Network. ESG e logística verde também foram temas na pauta do encontro. Divido entre exposição de belos carros e painéis de conteúdo, o Electric Days teve mais peso no primeiro dia, quando executivos de montadoras marcaram presença, incluindo o presidente da Anfavea, Marcio Lima Leite, que deixou

aberta a porta da entidade para todos os tipos de matrizes energéticas veiculares. *“Considero este momento o mais desafiador desde que a primeira montadora se estabeleceu no Brasil. Essa transição tecnológica coloca limites, perspectivas de investimentos, oportunidades, riscos, com impacto em toda a cadeia de valor. Nós podemos ir para o céu ou para o inferno, dependendo de como vamos conduzir esse processo”*, disse o executivo, que continuou: *“A figura mais importante desse processo é o consumidor. Se ele quiser o carro elétrico puro, ele vai ter, independente da vontade do*

governo, das montadoras ou dos importadores. Temos que entender como vai se dar essa transição. Quando falamos sobre qual será o futuro da mobilidade e a tecnologia que vai prevalecer, primeiro temos que saber que o país é eclético na essência e a tecnologia será eclética na essência, sem preconceito. O Brasil tem e terá uma tecnologia formidável, que são os biocombustíveis. Mesmo sendo nossa frota envelhecida, nós temos o equivalente a oito milhões de veículos elétricos rodando no Brasil em termos de descarbonização graças ao papel do biocombustível”, destacou Lima Leite.



Presidente da Anfavea, Marcio de Lima Leite diz que entidade defende todas as tecnologias de propulsão veicular

SUPERANDO AS EXPECTATIVAS



DIFERENCIAIS TAMPAS DE VÁLVULAS FLÓRIO

- ▶ INJEÇÃO DE ÓLEO EM 100% DO CICLO
- ▶ LUBRIFICAÇÃO EM 100% DO CICLO
- ▶ INJEÇÃO DE ÓLEO EM 100% DO CICLO
- ▶ INJEÇÃO DE ÓLEO EM 100% DO CICLO



EXCLUSIVOS 2023



DIFERENCIAIS RESERVATÓRIOS FLÓRIO

- ▶ INJEÇÃO DE ÓLEO EM 100% DO CICLO
- ▶ LUBRIFICAÇÃO EM 100% DO CICLO
- ▶ INJEÇÃO DE ÓLEO EM 100% DO CICLO
- ▶ INJEÇÃO DE ÓLEO EM 100% DO CICLO
- ▶ INJEÇÃO DE ÓLEO EM 100% DO CICLO
- ▶ INJEÇÃO DE ÓLEO EM 100% DO CICLO
- ▶ INJEÇÃO DE ÓLEO EM 100% DO CICLO



Crescimento

A participação dos veículos eletrificados no total de vendas correspondeu, em 2022, a 2,5% do total. O índice pode parecer pequeno, mas vem sendo impulsionado por uma trajetória de crescimento. *“A previsão é fechar 2023 com pouco mais de 70 mil unidades vendidas, se tudo der certo. Um crescimento de 50% sobre o número já muito bom do ano passado. Vamos superar a barreira dos 100 mil veículos vendidos ao ano talvez em 2024. E uma coisa importante: não são*

todos importados, já temos uma grande parcela produzida no Brasil. Quando descontamos a produção nacional, temos apenas 1,34% de veículos importados”, disse Ricardo Bastos, presidente da ABVE - Associação Brasileira do Veículos Elétrico. O dirigente da entidade vem conduzindo entendimentos com o governo sobre a conveniência de manter o imposto de importação reduzido para automóveis leves eletrificados. *“Já superamos a discussão sobre os pesa-*

dos, mas nos carros ainda temos oportunidades, não produzimos no país automóveis de passageiros plug-ins. E queremos produzir todas as tecnologias aqui. A ABVE defende a produção nacional, mas que ela ocorra com o acesso à tecnologia, que ela seja feita de uma forma progressiva, com regras claras e estáveis”. Neste momento, o setor integra uma agenda considerada importante no Congresso Nacional. *“Esperamos nas próximas semanas o lançamento da Frente Par-*

lamentar para a Eletromobilidade”. Ainda em Brasília, também está em andamento um melhor endereçamento da mobilidade elétrica no escopo da política brasileira para o setor automotivo. *“Nosso foco está sendo trabalhar no Rota 2030 junto ao Governo Federal com medidas para incentivar a produção local. Em 2018 não foi possível incorporar algumas ideias, mas agora na re-discussão do programa a gente vai conseguir colocar propostas”,* finalizou o presidente da ABVE.

Em busca da segurança jurídica

Durante sua apresentação no Electric Days, Ricardo Barros, da ABVE, ratificou a visão do presidente da Anfavea sobre o poder de decisão que o consumidor final terá neste processo de transição tecnológica da combustão à eletrificação. *“São muitas opções em termos de tecnologia. Mas a escolha será do consumidor, ele precisa conhecer essa variedade para encontrar a melhor alternativa. O*

preço de aquisição do veículo, mas também o custo de utilização. Nosso trabalho é fazer com que as tecnologias sejam acessíveis no preço inicial e também na modelagem do negócio”. De fato, o preço é um fator que ainda distancia o consumidor médio brasileiro carro elétrico ou híbrido. Na visão de Bastos, o gap que separa esse veículos daqueles a combustão vem se reduzindo. *“O que*

vemos hoje é o carro elétrico ficando mais barato e o carro a combustão subindo de preço. As resoluções do Conama, por exemplo, quando acontecem resultam em aumento de custo de produção. E o eletrificado já nasce num patamar muito elevado em termos de entrega para o meio ambiente”. Outra questão fundamental trazida pelo presidente da ABVE – e esta de extrema complexi-

dade no Brasil – é a segurança jurídica. *“Nisso e na infraestrutura ainda temos algumas barreiras a vencer. Tem que ficar clara a modelagem do abastecimento da energia elétrica, o que vai ser cobrado, qual a tributação que estará por trás. Porque quem vai pagar é o consumidor, portanto se não cuidarmos para que a tributação seja razoável, podemos penalizar todo o sistema”,* advertiu o executivo.

Referências mundiais em exposição

Os visitantes do Electric Days tiveram a oportunidade de ver de perto alguns dos carros híbridos e elétricos mais avançados à venda hoje no mundo. E conhecer em primeira mão duas novidades que estão desembarcando no mercado brasileiro: a nova geração do Honda Accord Híbrido e o Mustang Mach-E, SUV elétrico esportivo da Ford. Veja a seguir as principais atrações da exposição.

Electric Days na A.TV

A A.TV acompanhou a primeira edição do Electric Days Brasil e entrevistou lideranças e especialistas em veículos elétricos. Veja o que eles disseram no canal de conteúdo em vídeo do Aftermarket Automotivo: <https://www.youtube.com/c/ATVmidia>

Continental
The Future in Motion

MAIS UM ANO CONQUISTANDO OURO EM EXCELÊNCIA

Nossa alta qualidade segue nos levando a conquistas cada vez maiores.

Pela 7ª vez consecutiva, a Continental ganhou ouro na Categoria de Correias Automotivas do Prêmio Sindirepa!

Esse é o resultado de um trabalho absolutamente focado na segurança, na tecnologia e na excelência que depositamos em cada produto Continental, disponível nos balcões de autopeças por todo o país.

Assim, garantimos a confiança e a tranquilidade que todo consumidor busca ao fazer a manutenção do seu automóvel.

E, juntos, conduzimos o futuro da mobilidade!

www.continental-industry.com

facebook.com/ContinentalBR



HONDA ACCORD HÍBRIDO

A linha Accord já é conhecida há anos pelos brasileiros. A nova geração do sedã, maior que o Civic Híbrido comercializado no país, chega ainda este ano e foi mostrada aqui em primeira mão no Electric Days.



FORD MUSTANG MACH-E

É o segundo SUV elétrico mais vendido nos Estados Unidos, é um veículo zero emissões. Na versão topo de linha, GT, oferece autonomia de até 490 quilômetros. A Ford ainda mostrou a primeira picape híbrida do Brasil, a Maverick Hybrid.



JAGUAR I-PACE

Primeiro elétrico da Jaguar Land Rover. É um SUV britânico, que oferece desempenho de esportivo e autonomia de até 446 quilômetros. Equipado com tecnologias intuitivas e responsivas, incluindo o sistema de infoentretenimento Pivi Pro e a Amazon Alexa, com uma série de recursos de controle por voz.



MERCEDES-BENZ AMG EQS 53 4MATIC+

Com nome que mais parece uma numeração de chassi, tinha mesmo que ser o carro mais caro do evento: R\$ 1,9 milhão na configuração exibida. É um sedã elétrico criado para a máxima performance, com dois motores elétricos, gerando 658 cv de potência e autonomia de até 580 quilômetros. No interior, três displays de alta definição que elevam o conceito de interação e conectividade para níveis superiores.



BMW i

O iX3 M Sport é um esportivo totalmente elétrico. Já o iX3 tem autonomia de até 381 quilômetros e consumo de eletricidade de 18,5 kWh/100 km, com bateria de alta tensão e suspensão adaptativa. E o i4 M50 é o primeiro Gran Coupe totalmente elétrico da marca.



NISSAN LEAF

Oferece autonomia de até 389 quilômetros no ciclo urbano e tem velocidade máxima de 144 km/h. É equipado com a tecnologia e-Pedal, sistema que permite a condução utilizando somente o pedal do acelerador, minimizando o uso do pedal do freio.



VEJA TUDO SOBRE O PRÊMIO NO SITE
WWW.PREMIOSINDIREPASP.COM.BR

PARCEIRA DA REPARAÇÃO

PATROCÍNIO OURO

PATROCÍNIO PRATA

PATROCÍNIO BRONZE

PREMIADOS 2023

BOMBA DE COMBUSTÍVEL 1 BOSCH 2 BROSOL 3 MAGNETI MARELLI	AMORTECEDORES 1 COFAP 2 MONROE 3 KYB	CABO DE VELA 1 NGK 2 BOSCH 3 DELPHI
VELA DE IGNIÇÃO 1 NGK 2 BOSCH 3 MOTRIO RENAULT	EMBRAGEM 1 LUK 2 SACHS 3 VALEO	PASTILHA DE FREIO 1 COBREQ 2 FRAS-LE 3 JURID
DISCOS DE FREIO 1 FREMAX 2 HIPPER FREIOS 3 TRW VARGA	JUNTAS HOMOCINÉTICAS 1 COFAP 2 SPICER 3 ALBARUS	ROLAMENTO 1 SKF 2 INA 3 FAG
CORREIAS 1 CONTINENTAL 2 DAYCO 3 GATES	FILTROS 1 FRAM 2 WEGA 3 MANN FILTER	ÓLEO LUBRIFICANTE 1 MOBIL 2 PETRONAS SELENIA 3 CASTROL
COMPONENTES DE MOTOR (Anel de Motor, Bronzina e Pistão de Motor) 1 MAHLE 2 KOLBENSCHMIDT / PIERBURG 3 TAKAO	SISTEMA DE CLIMATIZAÇÃO (Condensador, Evaporador e Compressor) 1 DENSO 2 DELPHI 3 VALEO	EQUIPAMENTO DE DIAGNÓSTICO DE MOTOR 1 TECNOMOTOR 2 SUM 3 BOSCH 4 NAPRO
BOMBA D'ÁGUA 1 URBA 2 INDISA 3 NAKATA		

REALIZAÇÃO
SP SINDIREPA

ORGANIZAÇÃO
GRUPON PHOTON

APOIO DE MÍDIA
NOVOVAREJO

Economia inicia segundo semestre com boas expectativas

Para o CEO da Teros, Juan Ferrés, país entrou em um caminho de crescimento econômico consistente

Em entrevista exclusiva à nossa reportagem, o mestre em economia e CEO da Teros – empresa que oferece soluções em inteligência de dados, pricing e open finance –, Juan Ferrés, afastou a noção de que o atual bom momento dos indicadores do país se deve exclusivamente a um fenômeno sazonal causado pelos ótimos resultados do agronegócio.

Novo Varejo Automotivo - De acordo com o Índice de Confiança do Consumidor, da Ipsos, os brasileiros atingiram o maior índice de confiança em uma década em junho. A que se deve este resultado?

Juan Ferrés - A confiança do consumidor vinha se recuperando desde o final da pandemia, onde encontrou seu vale. Após as eleições, o crescimento se acelerou e chegou ao pico em junho embalado pela sensação de maior poder de compra, reflexo da valorização do real e a da política de isenção fiscal em automóveis. Vimos as empresas passarem por um processo de ajuste em custos e gestão no primeiro semestre, justamente para se tornarem mais eficientes para o restante do ano. Estamos vendo um mercado mais otimista, com empresas voltando a investir, mais confiantes, o que deve transbordar para os consumidores.

NVA - O dólar apresentou quedas consecutivas. São sinais positivos para o país e as empresas?

JF - Sim, muito em razão do bom desempenho da agricultura. O câmbio valorizado é favorável para as indústrias que sofreram muito com o aumento de custos

dos insumos importados. Para o varejo, caso haja um repasse da redução do preço de produtos importados para o consumidor, devemos ver aumento das vendas no segundo semestre.

NVA - Você vê o crescimento do PIB (1,9% em relação ao trimestre anterior e 4% em relação ao mesmo período de 2022) como um indicativo de solidez e um endosso de uma trajetória positiva da economia ou é algo sazonal?

JF - O destaque do último resultado acabou sendo a agricultura puxada por fatores exógenos como qualidade de safra e produtividade. Mas como o setor de serviços, o mais representativo da economia brasileira, também cresceu, podemos dizer que não é um efeito sazonal e que estamos entrando num caminho de crescimento consistente, apesar de lento.

NVA - O varejo segue patinando. Isso é indicativo de que a recuperação econômica ainda não se reflete no aumento de renda da população e que as altas taxas de juros pressionam o consumo?

JF - A economia vem se recuperando lentamente, sem redistribuição significativa de renda. Nos últimos anos o brasileiro se endividou significativamente e mantém-se assim até o momento. A inflação começou a arrefecer apenas recentemente o que fez com que o Banco Central mantivesse a Selic em 13,75% ao ano. Por último, o sistema financeiro ainda vive a ressaca pós-Americanas e há pouco crédito na economia. Tudo isso

resulta num cenário em que a renda está se recuperando aos poucos. Por isso o varejo ainda não sentiu melhora, o que deve ficar para o segundo semestre.

NVA - Quanto aos juros, o país já tem condições suficientes para arrefecer a taxa ou o Banco Central acerta ao adotar a cautela?

JF - O Governo está seguindo com o compromisso de ajuste fiscal, o real está valorizando e o consumo está fraco, assim não há pressões inflacionárias que justifiquem manter a taxa Selic na casa dos 13,75%. Já há um cenário menos arriscado propiciando sua redução.

NVA - Como uma eventual queda dos juros impactaria os diversos setores da economia?

JF - Tornará a dívida do consumidor mais barata aumentando a renda disponível para novas compras. Além disso, as compras parceladas se tornarão mais baratas favorecendo vendas com tickets mais altos.

NVA - O que podemos esperar para o segundo semestre?

JF - Um mercado mais otimista. A melhora na taxa de desemprego, a inflação controlada e a retomada de crédito devem estimular vendas. Assim as empresas devem voltar a investir e fazer negócios.



Economista entende que crescimento do setor de serviços é bom sinal de recuperação



A NOSSA VOZ E A SUA VOZ,
EM UMA SÓ IMAGEM.



mais de **1 milhão** de visualizações

(entre 3 de julho de 2022 e 02 de julho de 2023)

DADOS DOS ÚLTIMOS 90 DIAS

288 mil
visualizações

257,9 mil
espectadores únicos

15,4 mil
horas de exibição

122,9 mil
impressões



Primeira Ram concebida e desenvolvida no Brasil é lançamento mundial

Com recursos de auxílio à condução e novo sistema de conectividade, picape Rampage é também a mais potente do país

A Ram nasceu em 1981 nos Estados Unidos para ser a primeira picape de porte grande da Dodge. Desde então, a marca se fortaleceu, tornando-se referência em todos os mercados em que a divisão passou a atuar. No Brasil, desembarcou oficialmente em 2005, importada para competir com a também imensa Ford F-250. Em 2009, já sob o controle da FCA - Fiat Chrysler, a Ram se tornou uma divisão separada da marca de origem: RAM Trucks. Hoje compõe o igualmente gigante grupo Stellantis. E assim chegamos a 2023. O Brasil é palco da estreia mundial

da Rampage, primeira picape da marca concebida e desenvolvida no país considerando as condições e exigências de uso dos consumidores do mercado interno e América do Sul. As concessionárias começam a receber o modelo em agosto, mas a pré-venda está a todo vapor. Ao contrário de todas as antecessoras, nossa Ram tem porte médio. Suas dimensões são apenas um pouco maior que a Fiat Toro, do mesmo grupo. Serão três versões à disposição dos clientes: Laramie, Rebel e R/T – em todo o mundo, o coração dos admiradores dos esportivos Dodge sem-

pre acelera quando surgem essas duas letras icônicas. O visual da Rampage é obra do Stellantis Design Center da América do Sul e dedicou atenção especial às proporções de todos os volumes, para a carroceria ficar “musculosa”, de qualquer ângulo que se veja. Na Rebel prevalece o visual off-road, com o uso extensivo de peças externas com acabamentos preto e grafite. Na Laramie, predominam os acabamentos cromados e prateados em peças como grade dianteira, molduras dos vidros, capas dos retrovisores, maçanetas, logotipos, rodas e para-choque tra-

seiro, trazendo um estilo mais tradicional. Já na versão mais esportiva, a R/T, toda a tradição da sigla famosa (“Road/Track”, Estrada/Pista) é exibida com uma mescla de componentes na cor da carroceria e preto brilhante. Destaque ainda para as grandes faixas no capô e para o emblema da versão nos para-lamas traseiros e nas faces das rodas também exclusivas desta versão. Completa o pacote esportivo o teto pintado em preto. Interessou? Então comece a fazer as contas. A gama de preços começa em R\$ 239.990 e vai até os R\$ 275.990 pela versão R/T com os opcionais.

A mais potente do mercado

A Rampage chega como a picape mais potente fabricada na América do Sul. Isso se deve ao moderno motor Hurricane 4, aplicado pela primeira vez a um veículo produzido na região. Ele pode equipar as três versões, sendo que na R/T é a única motorização. São 272 cv de potência e 400 Nm (40,8 kgfm) de torque gerados pelo propulsor 2 litros de quatro cilindros em linha a gasolina, o mesmo que equipa o Jeep Wrangler. De última geração, é todo feito de alumínio e conta com injeção direta e duplo comando variável de válvulas. Parte da família GME (sigla inglesa para motor médio global)

da Stellantis, o Hurricane 4 tem ainda turbocompressor twin-scroll de baixa inércia, válvula de alívio eletrônica e recirculação refrigerada dos gases de escape. Na versão R/T, a Rampage acelera de 0 a 100 km/h em 6,9 segundos e tem velocidade máxima (limitada) de 220 km/h. Todas as versões da Rampage têm câmbio automático de nove marchas, com seletor giratório – como nas Ram 1500 – e opção de trocas manuais através de aletas no volante. A tração é sempre 4x4 automática, que distribui a força entre os dois eixos, com opção de reduzida por meio de um botão no console central.



Modelo oferece motorização a diesel e a gasolina

Tecnologia de ponta, claro

Quem entra na Rampage é imediatamente impactado por 22,6 polegadas de telas. São 10,3” do quadro de instrumentos full digital e 12,3” do monitor da central multimídia Uconnect. O sistema se destaca pelo uso intuitivo e pela quantidade de recursos, como conexão sem fio para Android Auto e Apple CarPlay e possibilidade de parear dois smartphones ao mesmo tempo. No amplo console central, outro ponto alto é o RamCharger, carregador de celular por indução com saída de ar para resfriar o telefone. A lista de equipamentos de segurança é farta e inclui: sete airbags (frontal, lateral dianteiro, de cortina (dianteiro e traseiro) e de joelhos para motorista), controle de estabilidade, mitigação de rolagem da carroceria, comutação automática

do farol alto, monitoramento da pressão dos pneus e vários auxílios à condução. Entre eles estão o controle de velocidade adaptativo com Stop&Go, alerta de colisão frontal com frenagem autônoma de emergência e detecção de pedestres e ciclistas, monitoramento de pontos cegos, detecção de tráfego traseiro cruzado e alerta de saída de faixa com correção. Todas as versões trazem o Ram Connect, onde se pode consultar remotamente o Relatório de Saúde da picape que mostra o tempo para a próxima revisão, pressão dos pneus e nível de combustível, além dos comandos remotos (como dar partida e climatizar o carro) entre outras informações. O sistema traz recursos como agendamento online de serviço e conexão a conta pessoal.



Muita conectividade, como se espera hoje



Inspeção veicular nos estados se limita ao mínimo exigido pelo CTB

Em consulta aos 27 Detrans do país, nossa reportagem não encontrou sequer um estado que aplique a inspeção nos moldes estabelecidos pelo CONAMA em 2009

Vista por especialistas como chave para diminuir os impactos ambientais de uma frota nacional progressivamente mais envelhecida – além de garantir mais segurança nas vias –, a inspeção veicular é uma pauta recorrente entre as lideranças do aftermarket automotivo. Não por acaso, ao discutirem os recentes incentivos do Governo Federal para aquecer o mercado de veículos 0km, os respectivos presidentes do Sindirepa São Paulo e do Sincopreças Brasil, Antonio Fiola e Ranieri Leitão, pontuaram em reportagem do Novo Varejo Automotivo sobre a implementação da inspeção periódica como a medida mais efetiva para garantir que os carros

que circulam no país estejam em condições reais de o fazerem sem apresentar riscos tanto para o meio ambiente quanto para a segurança das vias. A inspeção veicular se tornou obrigatória no Brasil a partir de 1997, quando foi instituído o novo Código de Trânsito Brasileiro, que em seu artigo 104 determina que **“os veículos em circulação terão suas condições de segurança, de controle de emissão de gases poluentes e de ruído avaliadas mediante inspeção, que será obrigatória, na forma e periodicidade estabelecidas pelo CONTRAN para os itens de segurança e pelo CONAMA para emissão de gases poluentes e ruído”**. Foi exatamente o CONAMA

que, em 2009, tornou obrigatória a elaboração, por parte dos estados, dos chamados PCPVs, Planos Estaduais de Controle de Poluição Veicular, até 30 de junho de 2011. Caberia a cada unidade da Federação determinar a necessidade ou não de implantação da Inspeção Ambiental como uma das ferramentas de seu PCPV. Os prazos foram, então, sucessivamente adiados até que, finalmente, a medida caiu no esquecimento. Sim, no país em que as leis “pegam” ou “não pegam”, a determinação foi ignorada até mesmo pelos estados que haviam anunciado ao órgão a necessidade da inspeção para controlar as emissões e

atender as normas ambientais. E como os governos estaduais tratam a questão hoje? Para responder a pergunta, recorreremos à capilaridade dos Detrans, que têm visão global sobre eventuais ações, por exemplo, das secretarias de transportes e meio ambiente nos estados, posto que é preciso haver meios para bloquear os licenciamentos dos carros reprovados. E, de acordo com estes órgãos, nenhum dos balizadores têm sido aplicados no cronograma anual de seus estados – que se limitam a atender a legislação do CTB de apresentação do Certificado de Segurança Veicular. Veja agora o que responderam os órgãos de trânsito.

Inspeções dos estados se atêm apenas a situações específicas e não contemplam modelo indicado pelo Conama

Quando publicada pelo Conama, a Resolução n.º 418/2009 trazia com ela orientações claras sobre a periodicidade e os itens a serem avaliados pelos estabelecimentos autorizados a realizar a Inspeção Veicular Ambiental. Dentre outras exigências, o documento determinava a realização anual do procedimento e uma avaliação completa de elementos que indicavam um limite de emissões de gases para cada automóvel, a depender do modelo e de seu ano de fabricação. Alguns dos quesitos de avaliação para medir a conformidade dos automóveis avaliados seriam: sistema de escapamento; vapor d'água; sistema de redução de ruídos e etc. De acordo com os Detrans estaduais ouvidos pela reportagem do NV, porém, nenhum destes

balizadores têm sido aplicados no cronograma anual de inspeção destes órgãos, que se limitam a atender a legislação do Código Brasileiro de Trânsito apenas no que diz respeito à apresentação do Certificado de Segurança Veicular. Tal cenário, pulverizado em todas as regiões do país, pode ser observado nos posicionamentos dos Departamentos de Trânsito de Mato Grosso do Sul, Rio de Janeiro, Espírito Santo e Goiás.

Mato Grosso do Sul - “A empresa atua como Instituição Técnica para os casos previstos no Código de Trânsito Brasileiro de apresentação do Certificado de Segurança Veicular para obtenção de registro e licenciamento, junto ao Detran, de veículos automotores modificados, recuperados de sinistros, fabricados artesanalmente ou

aqueles em que foram realizadas substituições de equipamentos de segurança especificados pelo fabricante. Contemplando todos os veículos apontados”, afirmou o Detran-MS, acrescentando que uma inspeção mais específica, visando a verificar a emissão de poluentes e os riscos de acidentes, é aplicada em veículos que utilizam o combustível GNV e que atuam como transporte escolar.

Rio de Janeiro - “O Detran-RJ realiza vistoria veicular em veículos que precisam emitir Certificado de Registro do Veículo (CRV), como transferência de propriedade, por exemplo. São verificados chassi e outros itens obrigatórios”.

Espírito Santo - “Departamento Estadual de Trânsito do Espírito Santo (Detran-ES) informa que

realiza a vistoria veicular na forma da Resolução Nº 941/2022 do Conselho Nacional de Trânsito (Contran), conforme Instrução de Serviço Nº 196/2019”, informou, complementando na sequência: **“O Detran-ES também faz o credenciamento de Instituições Técnicas Licenciadas (ITLs) para a realização da inspeção de segurança veicular nas atividades específicas do Detran-ES, como transporte escolar; transporte de blocos e chapas serradas de rochas ornamentais; transporte de passageiros para fretamento contínuo, eventual ou turístico sob autorização da CETURB-ES”**.

Goiás - “Não temos programa de inspeção. Em Goiás são feitas apenas vistorias veiculares exigidas pela legislação (Transferência de propriedade e transferência de UF)”.

O que verifica a vistoria para emissão do Certificado de Registro do Veículo (CRV), inspeção adotada pelos estados por força legal

- Documentações relativas ao veículo
- CNH do condutor
- Números de identificação do motor e chassi
- Hodômetro (que marca a quilometragem)
- Lacre das placas
- Identificação dos vidros
- Em alguns estados: sistema de iluminação

Anuncie

No principal canal de comunicação das grandes indústrias e distribuidores com varejos de todos os países.

comercial@novomeio.com.br



Na Alemanha, mais de 100 anos de inspeções garantem qualidade e segurança da frota

Travada no Brasil, Inspeção Veicular detalhada já é realizada há décadas em alguns países

Com mais de 20 anos desde o prazo final estabelecido pelo Conama para a implantação dos PCPVs estaduais, a Inspeção Veicular Ambiental segue travada no Brasil, seja por descaso, questões políticas ou dificuldade de implementação. Bem que o Brasil poderia se inspirar em países que realizam o programa com sucesso ao redor do mundo, aproveitando o benchmark para encurtar caminho e avançar com o programa em nosso território. Dentre todos os exemplos, incluindo o de países latino-americanos como México e Chile, os de Alemanha e Suécia são os mais emblemáticos, tanto pela eficiência quanto pela

longevidade com que operam. A Alemanha realiza vistorias obrigatórias há mais de 100 anos e, atualmente, aplica um cronograma de inspeção que se inicia três anos após o automóvel sair de fábrica com periodicidade bi-anual após a primeira visita. Quanto aos itens verificados, os alemães analisam sobretudo o sistema de freios, pneus, cambagem, suspensão, lataria e, principalmente, o nível de emissões de gases poluentes. A Suécia, por sua vez, possui inspeção veicular obrigatória desde 1965, iniciando-se três anos após a saída do veículo da fábrica e anualmente após o quinto ano de uso.

Os itens verificados pelos suecos são bastante semelhantes àqueles observados na Alemanha. A punição, por sua vez, é mais radical. Enquanto os alemães aplicam multa para os automóveis reprovados, na Suécia – a depender do problema identificado – a punição pode ser a interdição total e o envio para desmonte. Outro fator importante dos casos de Suécia e Alemanha são o fato de os governos recorrerem a órgãos independentes para a realização das inspeções, o que confere imparcialidade ao processo. Ainda na Europa, países como a Inglaterra, Áustria, Itália, Noruega, Polônia e a Estônia recorrem às oficinas

mecânicas independentes, desde que estas sejam chanceladas pelos órgãos competentes. Em todo o continente europeu, estima-se que a inspeção veicular gere benefícios como:

- Evitar entre 63.000 a 127.000 acidentes sem vítimas por ano.
- Evitar entre 19.000 a 36.000 acidentes com vítimas por ano.
- Economizar 1.200.000 toneladas de combustível por ano.
- Reduzir a emissão total de CO em 20%.
- Reduzir a emissão HC em 10%.
- Aumentar a conscientização sobre o meio ambiente e segurança viária.
- Trazer mais informações e segurança para compradores de carros usados.

FRAGA
INTELIGÊNCIA AUTOMOTIVA

O BRASILEIRO
PODE SER O
MELHOR DO MUNDO

A Fraga Inteligência Automotiva te convida a participar dessa campanha para valorizar toda a força e a capacidade do povo brasileiro. Se você é como a gente e luta todos os dias para ser o melhor do mundo, vamos juntos mostrar como a vitória está no nosso sangue!

CONFIRA OS VÍDEOS NO SITE ESPECIAL DA CAMPANHA

melhordomundo.fraga.com.br

VISITE O SITE PARA VER OS VÍDEOS

DISPONÍVEL EM NOSSAS REDES SOCIAIS

TUDO AZUL. TUDO NAKATA.

Alta performance para garantir mais segurança nas curvas e maior conforto nas retas. Ofereça sempre amortecedor HG Nakata, a marca líder em suspensão para os seus clientes. Por quê? Porque é Nakata.

fig.

**AMORTECEDOR TEM QUE SER HG.
SABE POR QUÊ?**

PORQUE É



No trânsito, escolha a vida.

APROVEITE E ACESSE OS CONTEÚDOS FEITOS PARA VOCÊ VENDER MAIS E MELHOR:



BLOG
Tudo o que você precisa saber para alavancar seus resultados.



EAD
Cursos online, gratuitos e com certificado.



INSTAGRAM
Imperdível para quem trabalha com vendas de autopeças.



CATÁLOGO ELETRÔNICO
A ferramenta de busca mais completa, moderna e fácil de usar.

nakata.com.br
0800 707 80 22