



RESTRIÇÃO AO PARCELAMENTO SEM JUROS PREOCUPA VAREJO

Instituições avaliam a proposta em busca de redução nas taxas do crédito rotativo e provocam ira nos comerciantes, que temem queda nas vendas

Válvulas de Motor

Confira o lançamento para motocicleta com o selo que você já conhece e confia: Qualidade Original - Página 15



Acesse o site e confira os nossos revendedores
authomix.com.br

AUTHOMIX
Qualidade Original



Nº 1 EM ROLAMENTOS



@cobrarolamentos



cobrarolamentos.com.br



loja.cobrarolamentos.com.br

LOJA ONLINE **COBRA**

CONEXÃO QUE
MOVIMENTA
SEU NEGÓCIO

**Do nosso estoque
para o seu.**



Do seu jeito,
no seu tempo.



Rápido



Fácil



Seguro

Conheça a loja online



Mais **velocidade**
e **praticidade** em
suas compras!

Reta final de 2023 com perspectivas favoráveis

Na edição passada refletimos neste espaço editorial sobre a conjuntura favorável que vive o universo automotivo a partir de informações do próprio meio. Foram elas: a manutenção do fôlego do setor automotivo, que deve movimentar mais de 731 bilhões de reais até o final do ano, um crescimento de 9,2% em relação a 2022 segundo pesquisa IPC Maps; o crescimento de 12,8% nas vendas de carros usados em agosto na comparação com julho de 2023, conforme a Fenauto; e o grande sucesso da AutoNor, em setembro, que desdobramos agora em reportagem completa com a cobertura do evento, que você vai ler em nossas páginas. Pois bem, queremos seguir aqui exatamente na mesma linha trazendo algumas novas informações sobre esta reta final de 2023, desta vez focando especificamente no varejo. No momento em que fechávamos esta edição, recebemos uma nova pesquisa realizada pela empresa Zucchetti e a Fecomércio/SC, que ouviram 323 varejistas de diferentes estados brasileiros. Alguns resultados do estudo são bem interessantes, e decidimos compartilhar em primeira mão com nossos leitores. Vamos a eles:

- Em relação ao faturamento total de 2023, 36,84% acreditam que devem ter aumento em comparação ao ano anterior e o mesmo percentual, 36,84%, acreditam ter ao menos o mesmo faturamento;
- Este segundo semestre deve puxar o resultado positivo, uma vez que a maioria (55,4%) dos respondentes diz que espera vender mais do que no primeiro semestre de 2023;
- 82% dos respondentes indicaram o WhatsApp como a ferramenta tecnológica mais usada no negócio em geral, seguido de redes sociais (74%). Outro dado que reforça o bom momento está refletido no Índice de Confiança do Empresário do Comércio, elaborado pela FecomercioSP. O ICEC revela que otimismo do empresariado na capital paulista subiu mais uma vez. Em setembro, a elevação foi de 2,2% em relação a agosto, passando de 107,8 para 110,2 pontos. O melhor resultado segue sendo o registrado em janeiro, quando o índice chegou à casa dos 114 pontos. De uma forma geral, desenha-se um cenário bastante interessante para o varejo. As pesquisas se sucedem sempre com avaliações favoráveis. Mas, atenção! Um potencial problema – por enquanto, apenas isso – vai se desenhando no horizonte: nos últimos dois meses vem se intensificando o debate sobre a necessidade de reduzir os juros do cartão de crédito, que em setembro atingiram a marca astronômica, inacreditável e pornográfica de 445,7% ao ano. Pois bem. Uma das alternativas na mesa para controlar este rolo compressor é a limitação ou, eventualmente, a própria extinção das compras parceladas no cartão. Hoje, este benefício é fundamental para os negócios realizados nos balcões das lojas de autopeças brasileiras – assim como é determinante, também, para que as oficinas possam financiar os serviços com tíquetes médios um pouco – não muito – mais elevados. Portanto, o aftermarket automotivo como um todo observa esta movimentação com muita atenção. Afinal, ninguém quer encontrar uma pedra no meio do caminho que nos vem levando a um feliz fim de ano.

Nhm
www.novomeio.com.br

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

Diretor Geral
Cláudio 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@wpn.com.br)

Fale com a gente
Nosso endereço
Al. Araguaiá 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

Jornalista Responsável:
Cláudio Milan (MTb 22.834)

Ano 30 - #409 1 de Outubro de 2023

Distribuição para mailing
eletrônico 35.000
Audiência estimada em views
no site 45.000

Novo Varejo Full Digital é uma publicação
quinzenal 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
linkedin.com/novovarejo
www.youtube.com/novovarejo

Direção
Ricardo Carvalho Cruz

Jornalismo (jornalismo@novomeio.com.br)
Cláudio 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:
Cláudio Milan (MTb 22.834)

Tecnologia para a vida

Palhetas Bosch: Com essa durabilidade, não tem tempo ruim.



As Palhetas Bosch são produtos de alta qualidade,
tecnologia e durabilidade para promover muito mais
segurança aos condutores, faça chuva ou faça sol.
Saiba mais em: am.boschaftermarket.com/br/pt



Velas • Freios • Filtros • Pastilhas • Palhetas • Sonda Lambda. E muito mais.

 **BOSCH**

 [autopecasbosch](#)

12

Luis Felipe Teixeira, diretor Comercial de Pós-Vendas da General Motors do Brasil, fala sobre o avanço da montadora no mercado de manutenção veicular por meio da nova rede de centros automotivos ACDelco.

08

Em mais um artigo exclusivo, Danilo Fraga analisa a persistência da inflação nos preços das autopeças e as causas deste fenômeno.

16

Nossa reportagem traz informações exclusivas sobre a segunda fase do Rota 2030, o programa de mobilidade brasileiro que ampliará o foco em sustentabilidade.



20

Proposta de contenção ou mesmo extinção das vendas parceladas sem juros no cartão de crédito representa um problema para o aftermarket automotivo como um todo, e para lojas e oficinas em particular.

32

Com recorde de público, AutoNor volta a ser realizada após hiato de quatro anos em razão da pandemia e é festejada por público e expositores.

Hora de integrar varejos físico e digital

Transformações provocadas pelo isolamento social prometem novos e sérios desafios para as lojas que não estiverem online

A forte aceleração digital experimentada pelo varejo a partir do processo de isolamento social decorrente da pandemia da covid-19 também acelerou a necessidade de adequação do varejo a uma nova realidade. O assunto foi um dos destaques da edição 309 do NovoVarejo. A reportagem trazia informações sobre o crescimento da demanda do setor por tecnologia. Um dos grandes desafios no momento da transformação digital é se adaptar a um cliente novo que chega à loja com a expectativa de se relacionar de uma forma diferente com o varejo. Ele está buscando contato agora com menos toque, fazer as compras de forma online; e o varejo de loja física, especialmente, precisa saber como vai funcionar nesse mundo. Naquele momento, adicionavam-se novos atores ao ato varejista: entregadores, picking

de produtos e a loja sendo tratada como se fosse um CD. Nada disso, no entanto, diminuía a importância do varejo físico para os consumidores. *“O varejo físico tem um ativo importante que deve ser alavancado: a proximidade que o digital não tem. O varejo local, a loja, tem uma hiperproximidade com o cliente. Não se trata nem de uma questão de complementariedade, mas trabalhar de forma simbiótica. O físico e o online têm que ser tão integrados e interligados que a loja física já não percebe a diferença entre atender um cliente no balcão ou um pedido que veio pelo site e que vai chegar o motoqueiro de uma empresa de entrega para buscar e levar à casa do cliente em duas horas”*, analisava na oportunidade Elói Prado de Assis, Diretor Executivo de Ofertas e Produtos - Varejo e Distribuição da TOTVS, empresa que é referência global no desenvolvimento de soluções inovadoras para os pontos de venda.

AUTOPEÇAS
ONDE VOCÊ ESTIVER.



tá na
mão
tá na
pellegrino

Tudo o que você precisa para fazer o melhor negócio em peças para auto, moto e acessórios está na mão. A Pellegrino tem 29 filiais distribuídas pelos principais centros do Brasil, prontas para atender você com agilidade e eficiência, oferecendo variedade de marcas, peças de qualidade, apoio técnico, garantia, inovação e a parceria que só a nossa gente tem.

Prefere comprar direto pela internet?
Tá na mão também. Faça seu pedido em: b2b.pellegrino.com.br

Pellegrino
Conte com nossa gente.

.StartSe UNIVERSITY



Teixeira diz que novas unidades também serão canal de venda de peças para reparadores

GM avança no aftermarket com centros automotivos multimarcas em todo o Brasil

Com nove unidades já inauguradas, nova rede ACDelco promete ultrapassar a marca de 30 oficinas até o fim de 2023

No último mês de agosto, a General Motors deu mais um passo na expansão de sua atuação no aftermarket automotivo brasileiro. Por meio da ACDelco, uma das empresas do grupo, a montadora inaugurou operações voltadas à manutenção de automóveis multimarcas por meio de uma nova rede de centros automotivos. A proposta está alinhada com a estratégia da ACDelco de oferecer não apenas peças de reposição para os veículos Chevrolet, mas também para carros de diversas outras montadoras. Com isso, o braço da GM conhecido no aftermarket nacional pela venda de autopeças e outros componentes automotivos originais passa a oferecer serviços como alinhamento e balanço; limpeza do sistema de injeção; manutenção do sistema de suspensão; troca de óleo, filtros e velas; entre outros. Para repercutir o movimento, a reportagem do NovoVarejo Automotivo conversou com exclusividade com Luis Felipe Teixeira, diretor Comercial de Pós-Vendas da GM. Durante a entrevista, o executivo contou que a ACDelco está na reta final da primeira fase do projeto, que consistia na inauguração de 10 centros automotivos. "Nove centros já foram inaugurados e estão localizados na ci-

dade de São Caetano do Sul, e em municípios do interior e litoral do estado de São Paulo, além de Rio Grande do Sul, Paraná e Rondônia", afirmou Teixeira, antes de dar detalhes sobre os próximos passos do projeto: "A expectativa da GM é abrir mais 21 unidades no país até o final deste ano, localizadas em diferentes estados, como Pernambuco, Ceará, Espírito Santo e Mato Grosso. A ideia é que a rede de Centros Automotivos ACDelco esteja espalhada por todo o Brasil", concluiu. Além de detalhar o projeto em sua concepção prática, Teixeira refletiu ainda sobre o seu significado para o posicionamento estratégico da General Motors não apenas no Brasil, mas em diversos países do globo.

NovoVarejo Automotivo - A entrada da GM no campo da reparação veicular multimarcas é um movimento que a empresa já faz em outros países ou é uma estratégia específica para o mercado brasileiro?

Luis Felipe Teixeira - A General Motors está ampliando seu escopo de negócio por meio da sua divisão ACDelco, com o

lançamento de centros automotivos pelo país. Focado em serviços mecânicos em geral para carros usados de várias marcas que se diferenciam pelo uso de peças originais, mão-de-obra especializada e equipamentos de diagnóstico computadorizado de última geração. Esse modelo de negócios também está presente em outros países, como na Colômbia, Austrália e Oriente Médio, mas é customizado conforme as especificidades de cada região. No Brasil, por exemplo, atuamos para atender clientes que procuram por serviços mais acessíveis financeiramente, sem renunciar à qualidade e ao respaldo da montadora, além de também ser um canal de vendas de peças para reparadoras independentes.

NVA - O atual cenário de envelhecimento da frota brasileira foi visto como um fator de oportunidade para a criação de um centro automotivo multimarcas?

LPT - Os Centros Automotivos ACDelco estreiam justamente em um momento em que o segmento de reparação automotiva está aquecido, impulsionado principalmente pelo comércio de seminovos e pelo fato de que muitos consumidores estão optando por investir na manutenção do veículo atual, em vez de comprar um modelo mais novo.

NVA - Como a GM vê hoje a importância das montadoras se posicionarem como empresas multifacetadas, que atuam em diversas pontas e nichos do mercado automotivo?

LPT - Geralmente, os clientes de concessionárias têm o hábito de frequentar as oficinas da própria autorizada, conforme o plano de manutenção programada do fabricante. Já quem adquire um veículo usado de lojistas ou de terceiros costuma realizar reparos mecânicos em estabelecimentos independentes, e o Centro Automotivo ACDelco chega para oferecer ao consumidor um serviço de padrão global atestado em mais de 60 países. Por isso, a GM está expandindo o seu nicho de atuação, justamente para continuar atendendo as necessidades e os desejos dos clientes, criando relacionamentos ainda duradouros e atingindo novos públicos.

NVA - Há hoje no mundo uma discussão em torno do tema 'Right to Repair'. Agora, com um Centro Automotivo multimarcas, como a GM vê a importância de que as montadoras garantam à reparação independente o acesso a dados e peças para realizar reparos diversos?

LPT - Em um mundo cercado de modernidades, a tecnologia acaba sendo a melhor ferramenta das oficinas. E foi pensando em facilitar e agilizar a vida do reparador independente que a GM disponibiliza o site "Peça Chevrolet", o primeiro desenvolvido por uma grande fabricante de automóveis a oferecer opção de consulta e compra online de peças. De fácil navegação, o site traz diversas funcionalidades, como o catálogo digital de peças dos principais modelos Chevrolet comercializados no país, nacionais e importados, incluindo modelos já fora de linha. Isso permite ao reparador encontrar rapidamente peças corretas a serem substituídas. No Espaço do Reparador Chevrolet é possível acessar também os manuais do proprietário e técnicos, como o manual de reparação, de identificação e de ferramentas especiais. Além de texto, o canal também possibilita o compartilhamento de imagens. Dessa forma, o reparador pode

certificar-se de que está comprando a peça correta. Outro diferencial do site é a garantia das peças, o que reflete em melhor qualidade e credibilidade ao serviço prestado pela oficina.

NVA - Em quais estados a ACDelco pretende inaugurar os seus primeiros Centros Automotivos multimarcas? Em quais cidades eles devem estar mais concentrados em um primeiro momento?

LPT - A primeira fase do projeto contempla dez unidades, sendo que nove centros automotivos já foram inaugurados. Estes estão localizados na cidade de São Caetano do Sul, interior e litoral do estado de São Paulo, também no Rio Grande do Sul, Paraná e Rondônia. A expectativa da GM é abrir mais 21 unidades no país até o final deste ano, que estarão localizadas em diferentes estados, como Pernambuco, Ceará, Espírito Santo e Mato Grosso. A ideia é que a rede de Centros Automotivos ACDelco esteja espalhada por todo o Brasil.

NVA - Qual é a importância de a ACDelco já ter uma reputação e um trabalho consolidado no fornecimento de peças de reposição para o início desta operação com os centros automotivos multimarcas?

LPT - A ACDelco é líder global em peças de reposição e serviços automotivos. Está presente no mundo há mais de 100 anos, sendo uma marca referência no segmento de pós-vendas pela qualidade e variedade do seu portfólio, que está passando também por uma expansão e que agora é composto por mais 750 produtos, distribuídos em 18 linhas, entre eles pastilhas de freio, amortecedores, baterias, lubrificantes, velas e filtros, serviços de alinhamento, balanceamento, baterias, check-up, freios, limpeza do sistema de injeção, limpeza do sistema de ar condicionado e ventilação, suspensão e amortecedor, troca de óleo, filtros, velas e paleta do limpador do para-brisa, além da venda de pneus. Toda essa história de liderança global da ACDelco, faz com que os Centros Automotivos já iniciem consolidados no mercado, trazendo confiança ao consumidor pela utilização de um produto consistente.



ACDelco celebra inauguração da primeira unidade

Lado a lado com você, em todo o Brasil

Parceria que está sempre perto, na sua região, na tela do seu celular e em cada canto do nosso Brasil. Autopeças e acessórios com qualidade, entrega rápida e a confiança que você precisa para seguir em frente no seu negócio.

Patrícia Nunes
Cliente
Recife - PE

Antonio de Pádua
Gerente Regional



Rapidez na entrega
em todo o Brasil.



Variedade e qualidade
do nosso portfólio.



Compromisso com
a sua empresa.

29
FILIAIS



Conheça a
filial mais
perto de você.

Sama
Autopeças

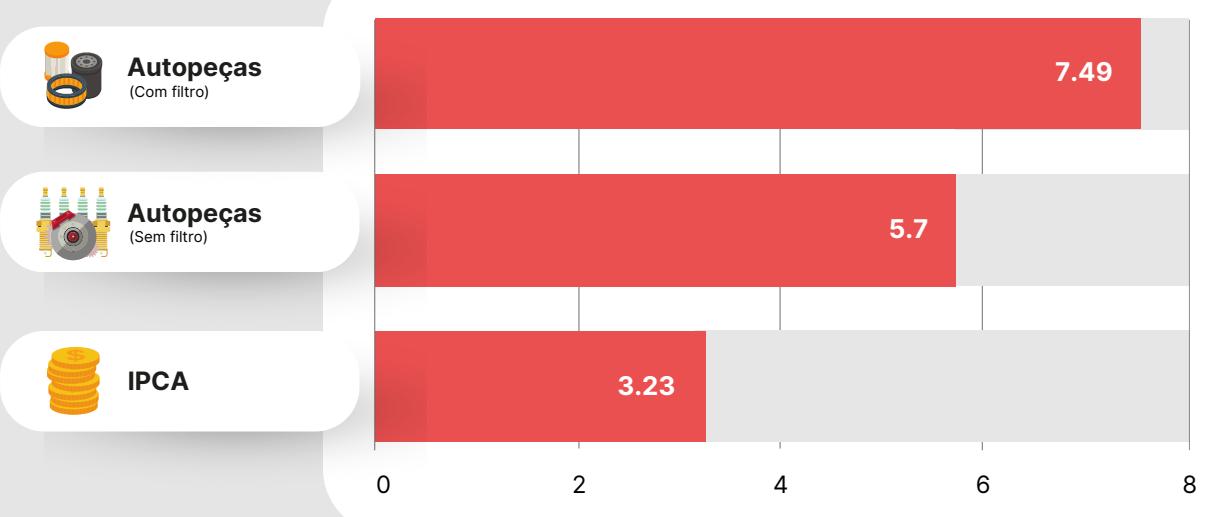
Preços de autopeças mantêm-se em alta em 2023: análise do mercado de reposição de peças

Por Danilo Fraga, Diretor da Fraga Inteligência Automotiva

O Mercado de Reposição de Peças sempre foi considerado um porto seguro em momentos de crise, seja por sua notável estabilidade ou por se tratar de um mercado de necessidade, onde a compra não é realizada por impulso ou desejo. Desde o início da pandemia da covid-19, a percepção de inflação no segmento foi generalizada. Os agentes comerciais, enfrentando dificuldades no recebimento de pedidos das indústrias, passaram a rentabilizar seus estoques, e a flutuação cambial também encareceu substancialmente os preços das peças aplicadas em veículos automotores. Oficialmente, a pandemia teve seu fim anunciado em maio de 2023; entretanto, a partir do segundo

semestre de 2022, a vida no Brasil voltou a quase normalidade. Em um cenário de maior previsibilidade e estabilidade, as expectativas do mercado seriam de nova disputa e acirramento dos preços praticados e sua consequente diminuição da rentabilidade nos negócios, algo que não vem ocorrendo. O primeiro semestre de 2023 apresentou índices inflacionários significativos no mercado de reposição, e até o presente momento, a inflação do segmento foi calculada em 5,7%, contrastando com os 3,23% do IPCA. Quando analisamos o cenário sem levar em consideração a família de Filtros, a diferença inflacionária se destaca, passando a 7,49% no acumulado de janeiro a agosto.

Índice de inflação (por autopeças e sem filtro)



Fonte: Fraga Inteligência Automotiva

O estudo baseou-se em 14 famílias de produtos relevantes no segmento e 49 marcas líderes em suas respectivas famílias. Os produtos selecionados levaram em consideração a similaridade entre os concorrentes e a curva ABC da frota circulante. Os preços foram levantados no varejo entre os dias 16 e 20 de janeiro no estado de São Paulo, e novamente nos dias

14 a 18 de agosto. Vale ressaltar que esses números não incluem margens adicionais empregadas pelas oficinas mecânicas ao consumidor final, tampouco os preços praticados para vendas no atacado. Para o cálculo da média geral, os preços foram ponderados pelo potencial de mercado em quantidade de peças de cada uma das famílias analisadas.



JOSECAR 40 anos
autopeças

A vocês, parceiros, clientes e colaboradores, nosso mais sincero agradecimento por serem os pilares desta jornada. Juntos, celebramos o passado e construímos um futuro brilhante para a Josecar Autopeças. Neste marco de quatro décadas, olhamos para trás com orgulho e para frente com otimismo. Continuaremos a enfrentar desafios e a abraçar oportunidades, sempre guiados por nossa missão de fornecer produtos de qualidade e excelência nos serviços.

Desde 1983 trabalhando com as melhores marcas

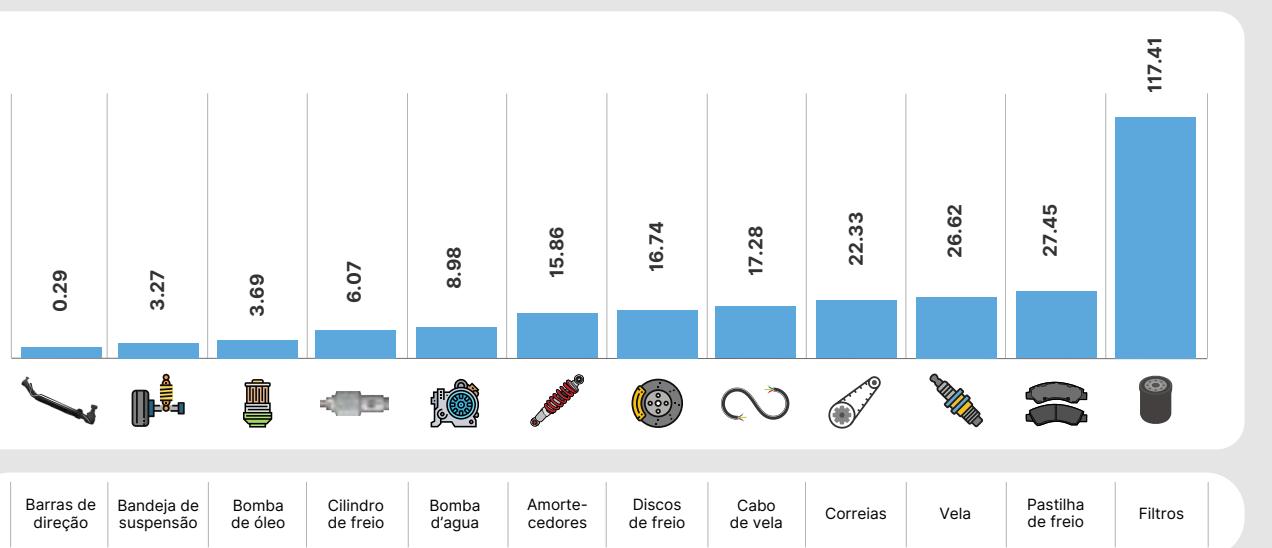


NOSSAS LOJAS

FREGUESIA DO Ó, LAPA, BUTANTÃ, JUNDIAÍ, TATUAPÉ, OSASCO, ÁGUA FRIA, ATIBAIA, ITUPEVA E JABAQUARA

[f josecar](#) [josecarautopecas](#) [www.josecar.com.br](#) [11 5225 5225](#)

Potencial de Consumo de Peças (Milhões de unidades)



FRAGA

Fonte: Fraga Inteligência Automotiva

Entre as famílias de produtos analisadas, aqueles com menor demanda foram os que experimentaram uma inflação mais pronunciada. No entanto, uma exceção notável se destacou na família de correias, que enfrentou desafios de abastecimento recentes, resultando em uma dinâmica de preços diferente. Apesar das flutuações observadas, a perspectiva até o final do ano é

de uma desaceleração nos índices de inflação no setor. Essa tendência de estabilidade de preços já se evidencia quando examinamos as famílias de produtos mais competitivas, como filtros, pastilhas, velas, cabos de ignição e discos de freio. Essas linhas de produtos, devido à sua alta rotatividade e natureza competitiva, costumam ser particularmente sensíveis a tendências e oscilações no mercado.

Inflação por segmento de produto



FRAGA

Fonte: Fraga Inteligência Automotiva

Essa estabilidade crescente está criando um ambiente propício para que os agentes comerciais se adaptem gradualmente a esse novo cenário, proporcionando uma perspectiva mais promissora e previsível para o setor de reposição de peças. O Mercado de Reposição de Peças continua a provar sua resiliência, adaptando-se às mudanças econômicas e às oscila-

ções do mercado. Ainda que desafios persistam, a confiança em sua capacidade de fornecer soluções essenciais para os proprietários de veículos permanece inabalável. À medida que o Brasil avança rumo à normalidade pós-pandêmica, este mercado vital segue firme, garantindo a mobilidade confiável de nossa sociedade, mesmo diante de adversidades econômicas.

AUTHOMIX
Qualidade Original



Novidade em duas rodas:

Válvulas de Motor para motocicletas!



Produzidas com os mais exigentes padrões de qualidade, as Válvulas de Motor Authomix levam o selo que você já conhece e confia: Qualidade Original.



Fale com nossos revendedores e acelere seu estoque com a Authomix



Acesse o site e confira
authomix.com.br





Novo programa brasileiro de mobilidade chega nas próximas semanas

Potencialmente batizado de 'Mobilidade Verde e Inovação', programa enfatiza incentivos tributários a iniciativas sustentáveis transversais

A política em vigência para o setor automotivo brasileiro é o Rota 2030 - Mobilidade e Logística. O programa foi lançado em 2018 em substituição ao antigo Inovar-Auto com o objetivo de definir regras para a fabricação dos automóveis produzidos e comercializados no Brasil pelos 15 anos seguintes. Já no lançamento do Rota 2030, ficou definido que o programa seria dividido em três fases de cinco anos. Para cada etapa, será realizada uma revisão da política e uma reorientação das metas e instrumentos. Em 2023, portanto, deve ter início a segunda etapa do programa (Ciclo 2), que é esperada para as próximas semanas. Esta nova fase é tão importante que está sendo tratada pelo Governo Federal como um novo programa – e para isso deve receber um nome. A reportagem do NovoVarejo traz, em primeira mão na imprensa brasileira, a possível denominação do programa: 'Mobilidade Verde e Inovação'. Se não for exatamente este, com certeza seguirá nesta linha. A confirmação do lançamento oficial do projeto, em fase final de preparação, foi dada pelo Ministério do Desenvolvimento, Indústria, Comércio e Serviços com exclusividade para a reportagem do NovoVarejo Automotivo.

SUSTENTABILIDADE

Já previsto no Orçamento federal do ano de 2024, com o custo estimado de R\$ 2,8 bilhões, o programa tem a sustentabilidade como pilar principal e, para tanto, aborda o tema do controle de

emissão de gases de forma sistêmica - trazendo incentivos e benefícios que vão além dos carros: também estão contemplados no programa motocicletas, bicicletas elétricas, caminhões, ônibus e até os chamados eVTOLs – conhecidos como "carros voadores" e que devem começar a circular no país a partir do ano de 2026. Os últimos detalhes dos incentivos à descarbonização da mobilidade ainda estão sendo definidos. Apesar disso, o secretário de Desenvolvimento Industrial da pasta, Uallace Moreira, antecipou alguns dos principais balizadores destes benefícios concedidos a montadoras e outros players da indústria e do setor de pesquisas envolvidos na produção e no desenvolvimento de projetos mais sustentáveis. De acordo com fontes ouvidas pelo NVA, a antecipação de tamanhos detalhes não estava prevista e surpreendeu diversos atores envolvidos com o projeto. Diante das revelações, porém, a pasta não se furtou em confirmar que, sim, o núcleo do novo programa está na concessão de benefícios no âmbito tributário.

"O impacto desses incentivos já está, inclusive, estimado nas projeções arrecadatórias da união", afirmou um agente do Ministério. Questionada pela nossa reportagem se os incentivos contemplariam também os diferentes elos do aftermarket automotivo e da cadeia de suprimentos, cuja preparação – conforme pesquisa divulgada na última edição do NVA – está em modo stand by, à espera de sinalizações do Governo e das montadoras, a mesma fonte afirmou que "essa é a tendência".

Conheça os pontos antecipados por Uallace Moreira

- Para receber incentivos, montadoras terão de investir de 2% a 5% de suas receitas operacionais em Pesquisa & Desenvolvimento
- Contrapartida de isenções será superior aos 2% do Rota 2030
- Ideia do Governo é que o orçamento da União reserve R\$ 3 bilhões anuais para o programa até 2026



Item já bastante presente nos automóveis brasileiros, câmera de ré ainda não é produzida no país e depende de importação

Com a presença de executivos de peso do setor, Seminário da Associação Brasileira de Engenharia Automotiva repercutiu sinalizações do 'Novo Rota 2030'

No último dia 25 de setembro, a Associação Brasileira de Engenharia Automotiva (AEA) realizou seminário para fazer um balanço dos impactos do Ciclo 1 do Rota 2030 e projetar os próximos passos do novo programa de mobilidade nacional. Contando com membros de peso da indústria automotiva e áreas correlatas, o evento expressou as expectativas do mercado em relação aos futuros impactos do programa – sobretudo no que se refere à propulsão veicular no país e um papel de protagonismo mundial pela soma de expertise e condição privilegiada no campo energético. Neste contexto, o diretor de Relações Públicas e Governamentais da GM na América do Sul, Adriano Barros, destacou que o setor automotivo é um dos maiores patrimônios do Bra-

sil, uma vez que poucos países do mundo possuem tantas fábricas e capacidade de engenharia automotiva como a nossa. *"Temos de aproveitar e agregar valor à produção (...), já temos projetos do berço ao túmulo e podemos ser protagonistas quando o tema é descarbonização"*, disse. Gerente de Compliance da Stellantis, Leonardo Amaral ecoou o clamor por maiores esforços em torno da nacionalização do setor a partir do fortalecimento da cadeia de fornecedores. *"As montadoras são obrigadas a importar pelo menos 20% dos componentes presentes num automóvel produzido no Brasil. Para citar um exemplo, a câmera de ré, disponível hoje em vários modelos, não tem produção local. Depende exclusivamente de importação"*, finalizou.

OUTUBRO Rosa



Quando jogamos luz em assuntos importantes, **conseguimos enxergar cada vez mais longe.**

Acesse
o nosso
site:



Conheça nossas redes sociais:

@gruporealdistribuidor Grupo Real

O câncer de mama é uma das doenças que **mais afeta as mulheres no Brasil** e o cuidado faz toda a diferença para **viver melhor**.

Realize o **autoexame das mamas mensalmente** e procure um médico se sentir qualquer alteração.

Cuide-se



Varejo e aftermarket automotivo temem limitação do parcelamento sem juros

Apontada por instituições financeiras como condição para reduzir os juros do crédito rotativo, medida impactaria demanda do setor de consumo conforme especialistas

O que aconteceria com seu volume de vendas se os clientes passassem a ter limitações na hora de fazer compras parceladas e sem juros com o cartão de crédito? Pois bem, é isso que está em jogo em uma disputa entre grandes instituições financeiras e representantes do varejo nacional. Para compreender o cerne desta discussão é preciso, antes de tudo, mergulhar em um embate que se acentuou entre os principais tomadores de decisão da área econômica do país ao longo do mês de agosto: o alto endividamento da população brasileira e seus impactos para fornecedores de crédito e o mercado de consumo. Na esteira do 'Programa Desenrola', lançado no último mês de julho para tirar o nome de milhões de brasileiros da lista dos inadimplentes, o Ministro da Economia, Fernando Haddad, e o presidente do Banco Central, Roberto Campos Neto, apontaram que a diminuição dos juros astronômicos do chamado 'rotativo' do cartão de crédito é uma das principais chaves para impedir que uma nova onda de endividamento se siga ao programa.

Com a conclusão, Haddad e a equipe econômica do Governo Federal aumentaram a pressão sobre os bancos nacionais com uma espécie de 'aviso prévio' de que os juros considerados 'ultrajantes' não poderiam seguir no patamar atual. Como resposta, o Congresso Nacional, ao trabalhar um texto para instituir a continuidade pro Programa Desenrola, agora por meio de Projeto de Lei, incluiu um tópico sobre a fixação de limites para os juros do Cartão de Crédito. O texto foi aprovado pela Câmara dos Deputados e pelo Senado - O relator da matéria na casa, senador Rodrigo Cunha (Podemos-AL), destacou que o teto do parcelado do cartão de crédito deverá ser de 100% da fatura e não mais de 440% ao ano, como é hoje. Os emissores de cartão de crédito deverão apresentar ao Conselho Monetário Nacional uma proposta de autorregulação das taxas de juros e encargos financeiros cobrados no crédito rotativo e no parcelamento de saldo devedor das faturas de cartões de crédito.

Entenda o que é o Rotativo do Cartão de Crédito

Linha de crédito mais cara do mercado brasileiro, com juros que ultrapassam a marca dos 420%, o rotativo do cartão de crédito é concedido automaticamente pelas instituições financeiras quando o cliente não paga a íntegra de sua fatura até a data de vencimento.

Somente no mês de junho de 2023, a concessão desta modalidade de crédito para cidadãos e empresas somou um montante de aproximadamente R\$ 500 bilhões.

PALAVRAS CRUZADAS DA ROLES! AQUI VOCÊ ENCONTRA:



Acesse o site

Oferecer a solução que o seu negócio precisa, isso é o que nos move diariamente! Há **54 anos** estamos construindo relações na base da confiança, entrega e respeito. Temos as **melhores marcas, produtos e lançamentos** para você estar sempre atualizado com o que há de melhor no mercado das **autopeças**.

Conte com a gente, porque **Juntos Fazemos Melhor!**



[11] 3155-7540 Roles Autopeças roles.com.br

JUNTOS FAZEMOS MELHOR

ROLES
AUTOPEÇAS

COMPENSAÇÃO

A possibilidade de passarem a conviver com o tabelamento ou um teto para os juros do rotativo não agradou, no entanto, os bancos que, em resposta, sugeriram a introdução de um mecanismo que limite as compras a prazo sem incidência de juros por meio do cartão de crédito a, no máximo, seis parcelas. De acordo com o mestre em economia e professor de instituições como FGV, Insper e FIA, Marcos Piellusch, o impasse advém do fato de as instituições financeiras utilizarem a alta taxa do rotativo como uma espécie de compensação pela inadimplência que absorve em parcelamentos longos e sem juros. "Os juros se destinam a cobrir os custos para captação dos recursos, mas também ao pagamento de impostos e, no caso do rotativo do cartão, uma parte muito significativa vai para cobrir a inadimplência, que é muito elevada. Para se ter uma ideia, a inadimplência em alguns momentos chega a um terço do saldo total das faturas a pagar" explicou o especialista, detalhando a lógica por trás da estratégia na sequência. "O racional dos bancos é o seguinte: atualmente o parcelamento é feito no Brasil sem a incidência de juros, assim há um prazo dado aos clientes. Com o fim do parcelamento sem juros, os bancos supostamente poderiam reduzir os juros do rotativo".



Marcos Piellusch explica que grande parte dos juros do rotativo cobre a inadimplência

TEM NOVIDADES NA MOTORS IMPORTS!



Entre em contato com uma de nossas lojas e conheça todas as nossas linhas de motores, suspensão, freios e câmbio.

Faça revisões em seu carro regularmente, respeite as sinalizações de trânsito.

Ganhadores do Prêmio
Maiores e Melhores 2021

www.motorsimports.com.br



Imagens meramente ilustrativas

MAIOR
DISTRIBUIDOR
DE AUTOPEÇAS
PARA VEÍCULOS
IMPORTADOS



DPTO. MARKETING MOTORS IMPORTS

ITAJAÍ-SC
(47) 3404-5885

SÃO JOSÉ-SC
(48) 3249-4000

CURITIBA-PR
(41) 3028-3333

PORTO ALEGRE-RS
(51) 3368-3300

SÃO PAULO-SP
(11) 3738-3738

CAMPINAS-SP
(19) 3772-3150

RIO DE JANEIRO-RJ
(21) 3037-1237



ELETROPAR
AUTOPEÇAS



BOSCH

Distribuidor Autorizado

**NA ELETROPAR, VOCÊ ENCONTRA
O ESTOQUE MAIS COMPLETO
DE PEÇAS BOSCH DO BRASIL!**



**MAIOR VARIEDADE
DE PEÇAS BOSCH
DO BRASIL!**

ELETROPAR AUTOPEÇAS

**Escaneie o
QR CODE
para ficar
ligado com
a Eletropar**



WWW.ELETROPAR.NET

Entre em contato com o
nossa central de atendimento

(41)2106-8064



ESTOQUE
COMPLETO



ATENDIMENTO
NACIONAL



EFICIÊNCIA NA
ENTREGA



Seis em cada 10 brasileiros compram com cartão de crédito

Os impactos do debate para o varejo

De volta à pergunta com que iniciamos esta reportagem, chegou a hora de investigar os possíveis impactos que limitações nas vendas a prazo, sem juros, teriam no setor varejista nacional. Recentemente, um levantamento realizado pelo Centro de Estudos de Microfinanças e Inclusão Financeira da FGV quantificou a importância do cartão de crédito para a economia brasileira e concluiu algo que quem está na ponta já sabe: ele é central. Segundo o estudo, a representatividade do volume dessas transações no PIB nacional é de 5%, índice bastante superior ao de países mais ricos, como os Estados Unidos, cuja fatia dos cards contempla 2,7% do Produto Interno Bruto. Além disso, o estudo mostrou que seis em cada 10 brasileiros utilizam a modalidade. Diante de dados como esses, a FecomercioSP – que representa empresas do comércio, serviços e turismo no Estado de São Paulo – se posiciona contrariamente à possibilidade de limitação das vendas sem juros, destacando

o seu potencial prejudicial para milhares de negócios. Segundo a entidade, o crédito, aliado ao emprego e à renda, é um dos pilares essenciais na determinação dos padrões de consumo da população, tendo um papel imprescindível no desempenho econômico do varejo. *"Para o comércio, esse mecanismo não só funciona como uma alavanca do valor médio das transações como também aprimora, significativamente, a administração do estoque, já que ao oferecer a possibilidade de parcelamento, os consumidores podem adquirir outros produtos"*, pontua a FecomercioSP, antes de apontar falhas no racional utilizado pelos bancos na hora de colocar crédito e rotativo e parcelamentos sem juros na mesma equação. *"São instrumentos diferentes. No primeiro caso, os juros incidem sobre o valor da fatura quando o consumidor não paga dentro do prazo. Já no segundo, um acordo é firmado entre consumidor, lojista e administradora de cartões para viabilizar as vendas do varejo"*.

Mais do que criticar, FecomercioSP propõem soluções

Contrária às limitações do parcelamento sem juros das compras no cartão de crédito propostas pelas instituições financeiras como contrapartida à diminuição dos juros do rotativo, a FecomercioSP listou seis medidas que, em sua visão, seriam elementos importantes para impulsionar a melhoria das condições da modalidade de crédito mais cara do país na atualidade. São elas:

1. Estabelecer teto para a taxa do rotativo: fixar limite de acordo com a faixa de renda do consumidor;
2. Promover a competição no mercado de crédito: diminuir barreiras para encorajar novos agentes a entrar no mercado;
3. Facilitar a portabilidade de crédito: permitir que os consumidores busquem melhores condições para pagamento das dívidas, de forma clara e transparente;
4. Estimular o Open Finance: incentivar a população à adoção e à renovação, já que o instrumento reduz a assimetria informacional entre instituições, melhorando as condições dos produtos e serviços ofertados;
5. Fortalecer a segurança jurídica: tornar o processo de empréstimo mais transparente e ágil;
6. Adotar iniciativas de educação financeira/uso consciente do crédito: conscientizar acerca dos riscos envolvidos e disponibilizar informações com linguagem acessível aos usuários.

CORREÇÃO

Na nossa última propaganda aqui, dissemos que a Master de Produtos tinha 500.000 produtos cadastrados e 5 milhões de aplicações.

Mas o nosso time não para!

**AGORA SÃO MAIS DE 560.000 PRODUTOS
E MAIS DE 6 MILHÕES DE APLICAÇÕES!**

E a gente vai continuar crescendo.



A SOLUÇÃO COMPLETA PARA
QUEM VENDE PEÇAS DE
REPOSIÇÃO AUTOMOTIVA!



fraga.com.br
CONHEÇA MAIS NO NOSSO SITE





Flávio Ramos diz que em sua loja 80% dos pagamentos são efetuados via cartão

Aftermarket automotivo expressa preocupação com impasse

Quem também está atento às discussões e preocupado com a possibilidade de limitação das vendas via cartão de crédito sem juros é o aftermarket automotivo. Afinal, do varejo à reparação, passando pela distribuição, lideranças e empresários do setor salientam que essa modalidade não é só relevante no volume total de suas transações, como representa a maioria delas. Diretor e fundador da Ramos & Copini, distribuidora e varejo de autopeças do Rio Grande do Sul, Flávio Ramos conta que, nas negociações com o consumidor final, o cartão é a modalidade preferida em 80% dos casos, e isso acontece independentemente do valor da compra. Além disso, Ramos pontua que, como medida de proteção à inadimplência, a empresa estabelece que todas as suas vendas parceladas sejam feitas por meio do cartão de crédito – estratégia que, inevitavelmente, aponta para uma redução nas vendas caso o Governo Federal

opte por implementar alguma mudança nesse sentido. O cenário vivenciado pelo empresário varejista é o mesmo em que estão imersas as empresas de reparação automotiva. Presidente do Sindirepa Nacional, Antonio Fiola afirma que, nos grandes centros, o cartão de crédito predomina absoluto nos recebimentos. “*Tem oficinas que fazem o cálculo do gasto com o banco e dão desconto à vista, mesmo assim dois terços dos recebimentos são em cartões de crédito*”, compartilhou, complementando que o parcelamento é feito, em média, de três a quatro vezes sem juros nos serviços de tíquete médio de até R\$ 1.500, mas realizado de maneira mais estendida em serviços de valores mais altos. “*Sem dúvida nenhuma impactará no setor e também na economia de forma geral se houver o fim ou a limitação do parcelamento no cartão de crédito, porque é um hábito do brasileiro parcelar as compras*”, finalizou Antonio Fiola.



O MAIOR E MAIS TRADICIONAL EVENTO DO SETOR JÁ TEM DATA E HORA!



23 DE NOVEMBRO 2023, 19H30

Vamos celebrar o desempenho empresarial das grandes marcas da distribuição de autopeças em 2023, eleitas pelos empresários e varejistas de todo país como as maiores e melhores na avaliação de categorias de produtos, performance comercial e estratégica.

Aguarde! Em breve você vai conhecer os finalistas da 27ª edição.

PATROCÍNIO



REALIZAÇÃO

Nhm AFTER.LAB

DIVULGAÇÃO

novovarejo automotivo GTV

META e LUPA: conheça os primeiros resultados das novas pesquisas do mercado

Nova iniciativa do After.Lab trará mensalmente informações exclusivas sobre a presença de lubrificantes e peças genuínas no mercado de reposição

A partir desta edição apresentaremos mensalmente os resultados das novas pesquisas **META** - Montadoras em Estatísticas e Tendências no Aftermarket e **LUPA** - Lubrificantes em Pesquisa no Aftermarket Automotivo relativos ao primeiro semestre de 2023. Os estudos são realizados pelo After.Lab, a empresa de pesquisas e inteligência de negócios do aftermarket automotivo brasileiro. Na estreia, trazemos in-

formações inéditas e exclusivas sobre o mercado de lubrificantes a partir dos dados apurados pela pesquisa **LUPA**. A coleta dos dados foi realizada por telefone de 17 de janeiro e 30 de junho deste ano. A amostra é estatisticamente representativa e balanceada considerando PIB, distribuição de varejos e oficinas e frota circulante. Foram realizadas 496 entrevistas válidas, sendo 267 varejos (53,8%) e 229 oficinas

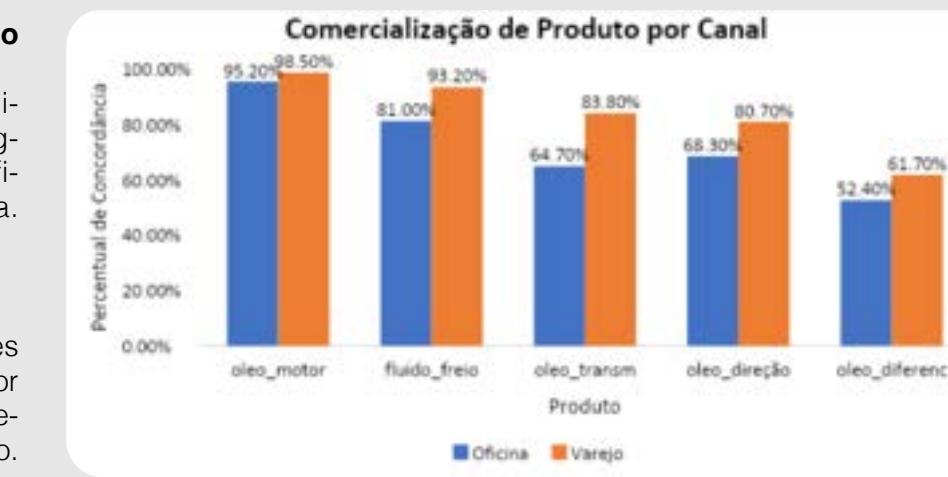
REGIÃO	OFICINA	VAREJO	TOTAL
CENTRO-OESTE	17,90%	13,10%	15,80%
NORDESTE	20,50%	24,70%	22,80%
NORTE	14,40%	11,60%	12,90%
SUDESTE	31,40%	33,30%	32,50%
SUL	15,70%	17,20%	16,50%
TOTAL	100%	100%	100%

LUPA - Lubrificantes em Pesquisa no Aftermarket Automotivo

A partir da resposta sobre a quantidade mensal de litros (ou frascos) vendidos, foi possível definir uma segmentação dos respondentes utilizando os quartis, definindo os portes como pequeno, médio, grande e mega.

Resultados – Quantidades por Canal

Interessante notar que existe uma proporção entre as quantidades comercializadas nas oficinas e nos varejos, sendo 1,7 vezes maior em óleo de motor e óleo de diferencial, 1,8 vezes em óleo de direção, o dobro em fluido de freio, e 1,2 vezes em óleo de transmissão.



	MÉDIA	MÍNIMO	MEDIANA	MÁXIMO	MÉDIA	MÍNIMO	MEDIANA	MÁXIMO
Óleo motor qtd.	182	4	120	1200	1067	3	200	30000
Óleo transmissão qtd.	103	3	60	1000	199	4	72	2400
Óleo direção qtd.	55	2	24	1000	120	2	44	1000
Óleo diferencial qtd	75	2	30	1000	179	3	50	2500
Fluido freio qtd.	45	2	20	500	604	2	40	6000

Venha fazer parte do Aftermarket Automotivo Comunidade no Whatsapp!

Por aqui você terá acesso a notícias e informações em tempo real, direto das redações do Novo Varejo Automotivo, Mais Automotive e A.TV.

Nossa comunidade é focada em compartilhar as informações mais quentes e relevantes sobre o mercado de reposição brasileiro.

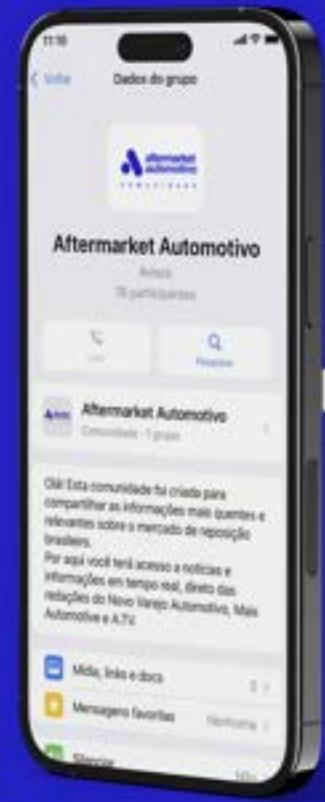
Buscamos sempre estar um passo à frente ao trazer análises abrangentes e precisas sobre novidades e tendências do setor, fornecendo insights valiosos para que você possa tomar decisões bem informado(a).

Juntos, construiremos uma comunidade vibrante na qual o conhecimento é valorizado e o aprendizado é constante.

Como curadores de conteúdo e administradores da comunidade, nos comprometemos a utilizar os recursos de privacidade para proteger todos os dados dos participantes.

Clique no botão e junte-se a nós:

[Entrar na comunidade](#)





Autonor retorna com recordes e elogios

Feira recebe o maior público entre todas as edições e atinge R\$ 80 Milhões em negócios, segundo balanço divulgado pela organização

Estantes cheios e expositores felizes. Se fosse preciso resumir em uma frase a Autonor 2023, esta seria uma boa candidata. Com certeza a espera de quatro anos desde a última edição – provocada pela pandemia da covid-19 – foi mais um fator de atração do público, que compareceu em massa ao evento. Mas, é claro, não foi o único. A importância do relacionamento presencial no aftermarket automotivo e as novidades em produtos e serviços apresentadas por grandes marcas que apoiaram na feira também foram responsáveis pelo recorde de público, que superou os 55 mil visitantes, segundo a organização. A grande expectativa em torno da 12ª Feira de Tecnologia Automotiva do Nordeste já havia sido antecipada duas semanas antes pelo diretor da Autonor Empreendimentos, Emanuel Luna, em entrevista exclusiva concedida ao podcast Diálogo Automotivo, da a.tv. Entre 13 e 16 de setembro, o que vimos no Centro de Convenções de Pernambuco, em Olinda, foi mais do que a con-

firmação das palavras do organizador, foi um encontro superlativo do mercado de reposição capaz de superar as previsões. Bruna Miranda, diretora da Autonor Empreendimentos, antecipa que um grande número de empresas expositoras já confirmou participação em 2025. “Isso mostra que as empresas estão acreditando no mercado e na força do evento como instrumento de promoção de negócios”, afirma. Na avaliação da executiva, a segmentação do público visitante que – em sua maioria constituído de empresários e profissionais ligados a cadeia de reparação automotiva vindos de vários estados da região nordeste e do Brasil – foi um entre os fatores responsáveis pelo sucesso da feira. Contando com mais de 750 marcas expositoras, a Autonor 2023 gerou aproximadamente R\$ 80 milhões em negócios, segundo balanço divulgado pela organização. “Edição após edição, sempre ouvimos que a atual foi melhor que a anterior. A gente vê como dever cumprido quando nossos expositores comemoram os bons

resultados. Com isso constatamos que cumprimos nosso propósito de facilitar negócios e a interação entre fornecedores e compradores”, afirmou Emanuel Luna, que relacionou os resultados positivos da feira ao momento importante da economia estadual e nacional. “É um período de crescimento. É hora de acelerar, gerar novos negócios, emprego e renda. O setor de autopeças mostrou força, uma vitória para Pernambuco e para o setor”, concluiu. A Autonor contou com o apoio do Governo do Estado de Pernambuco, através da Secretaria de Turismo, além do Sincopeças, Sindirepa, e Sebrae. Vale ressaltar também o papel importantíssimo e indiscutível do conselho da Autonor para o sucesso do evento. Juliano Careta, supervisor de treinamento técnico da DRiV Tenneco, ressaltou a importância de a empresa estar presente na Autonor, próxima aos clientes: “Foi muito importante nosso retorno a Autonor, após quatro anos sem a realização do evento de forma presencial devido à pandemia. Tivemos a oportunidade de comprovar a força do mercado da região Norte/Nordeste com a presença maciça de profissionais de vários estados da região em nosso estande, ávidos para conhecer nossos produtos e obter informações técnicas sobre a aplicação dos componentes nos serviços de reparo e manutenção. Foram mais de dois mil presentes nos quatro dias de evento. Sem dúvida, não só Pernambuco, mas toda a região oferece um enorme potencial para o mercado de reposição automotiva no Brasil”. Leonardo Figueiredo, gerente de produtos da Lumiledes, representantes da marca Philips, conta que a feira é muito boa para se fazer negócios. “Percebemos um aumento crescente de pessoal da área automotiva, tanto de distribuição quanto de reparação, instalação, varejo e distribuição. Muito importante para o crescimento da feira”, destacou. Destacando a evolução constante da Autonor, Luiz Hartner, diretor de demandas e experiência do cliente da Takao, diz que a feira deste ano deu um show de organização. “Sempre participamos das feiras pelo Brasil e participamos da Autonor há vários anos. Acredito que depois da pandemia conseguimos dar um salto importante em organização, em número de participantes e parceiras, e isso reflete diretamente na importância do evento”, finalizou. Na opinião de Adalex Borges, gerente regional de vendas da Tecfill, Pernambuco é um eixo significativo e a Autonor se tornou muito importante para todo o Brasil. “Participamos de várias feiras e sabemos a importância de estarmos também na Autonor, inclusive, encontrei muitos clientes do Ceará, Piauí, Maranhão, que estavam aqui. Até alguns clientes do Rio de Janeiro estavam percorrendo os corredores da feira”, disse. Davi Cruz, supervisor técnico da Dayco, ressaltando que a Autonor é o evento mais importante do calendário do mercado de autopeças regional. diz que a empresa participa há várias edições da feira e que aproveita o momento para dar suporte aos clientes, mostrar novos produtos e prestigiar o relacionamento duradouro com os empresários. A Supervisora Regional da Gates, Amanda França, conta que essa edição da Autonor foi a melhor, destacando o aumento considerável do público, em todos os dias da feira. “A Autonor 2023 foi excelente. Muita gente em busca de novos conhecimentos e informações de lançamento. Pela força da Gates no Nordeste e pela importância da feira para o setor, naturalmente estaremos novamente em 2025”, disse Amanda,



Além da exposição de produtos, feira também ofereceu conteúdo



Muita animação nas caravanas promovidas pelos expositores



Mais de 55 mil visitantes: público superou expectativas

que aproveitou o número de pessoas visitando o estande, para fazer o lançamento da bomba d'água avulsa para venda. Gustavo Pruccce, diretor de marketing da Só Motor, conta que expõe na Autonor desde 2007 e diz que em mais um ano, a organização foi impecável, o credenciamento, a entrada, tudo que se refere a estrutura da feira foi incrível. "Estande lotado, muitos negócios acontecendo, tudo isso foi muito positivo pra gente. Fizemos muitas vendas de máquinas, realmente a Autonor não deve em nada para nenhuma feira do Brasil", relatou Gustavo. Jeferson Silva, mecânico de Caruaru, conta que é a primeira vez que participa de uma feira automotiva, mesmo tendo mais de 10 anos de experiência na área. "Fiquei impressionado com as novidades, quem consegue adaptar a oficina, sai na frente da concorrência", falou entusiasmado. Carla Patrícia, que trabalha na administração de uma oficina na Paraíba, contou que veio para a Autonor para aumentar os seus conhecimento através dos cursos promovidos pelo Sebrae e também O Mecânico. "Minha meta é me destacar no mercado, para isso, entendo que a capacitação é fundamental. Mesmo que as pessoas do meu local de trabalho não tenham vin-

do, meu compromisso é com meu crescimento", contou Carla. Quem também comemorou a participação na Autonor forma os executivos da Rede Ancora. "Foi gratificante, desde a nossa última participação notamos o crescimento do evento. Interagir com público interessado em nossos produtos foi enriquecedor e superou expectativas. A procura por nosso modelo de franquias e nosso catálogo eletrônico é um indicativo do sucesso de nossa participação. Foi uma oportunidade única para compartilhar experiências e fortalecer os laços que nos unem ao longo destes 25 anos com nossos franqueados e clientes. O evento proporcionou cenário para expandir nossos negócios, nossos contatos e fortalecer relacionamentos", disse Bruna Couto, da equipe de marketing da Rede Ancora. Além de promover um ambiente propício à realização de negócios, a Autonor proporcionou aos empresários do setor de autopeças, mecânicos e balconistas a oportunidade de participar de eventos gratuitos de capacitação. O Sebrae, por exemplo, promoveu no seu estande, nos quatro dias de feira, palestras apresentando temas sobre inovações tecnológicas aplicadas aos veículos recém-lançados no mercado.



Referência no aftermarket automotivo do Nordeste, o empresário Cacai, diretor da distribuidora AutoNorte, é sempre uma presença marcante na feira

Cobertura inédita pela a.tv

O canal de conteúdo em vídeo do aftermarket automotivo brasileiro continua trazendo informações inéditas para o público do setor. Após o sucesso da grande cobertura da Automec, realizada em abril, agora foi a vez da Autonor ganhar destaque na programação, com reportagens trazendo a opinião de expositores e lideranças do mercado. Os vídeos continuam disponíveis e, se você ainda não viu, acesse o canal da a.tv no Youtube e confira flagrantes da maior Autonor da história. O endereço é <https://www.youtube.com/c/ATVmidia>; depois, clique em 'vídeos'.

IMPACTO AA⁺



1,5 milhão
de pessoas alcançadas
(últimos 90 dias)

audiência considera
o alcance direto no
portal e nas redes sociais

ACESSOS AO SITE (últimos 90 dias)

+ de **35 mil**
visitantes

30 mil
usuários únicos
 45 mil
visualizações de
páginas

Novidades e lançamentos na Autonor 2023

Bosch destaca novidades, tendências e soluções

Novidades, tendências e soluções envolvendo autopeças para veículos leves e pesados, equipamentos de teste e softwares de diagnóstico e serviços dentro do conceito "Peças, Diagnósticos & Serviços para Oficinas". Veja o que a Bosch mostrou na Autonor: Autopeças - ampla e diversificada gama de componentes que cobre mais de 80% da frota circulante no Brasil. Produtos para linha de elétrica, iluminação, palhetas, baterias e linha diesel, além de freios, filtros e velas. Diagnóstico - scanners como o KTS 590, que atua em conjunto com o software ESI[tronic] 2.0 e analisa as unidades de comando de mais de 90 mil modelos de veículos de 125 marcas diferentes, e o KTS Truck, que fornece informações técnicas, esquemas elétricos, indicações de serviço e reparação integrados ao software. Ar-condicionado - linha de recicladoras ACS, com destaque para o modelo ACS 553, totalmente automático, a fim de poupar tempo e aumentar a eficiência da oficina, sendo indicado para recuperação, reciclagem e recarga do fluido refrigerante R-134a. eXtra: gamificação com mais chances de pontuação - neste ano, a novidade para os usuários do aplicativo é o eXtra Play. De cara nova e gameficado, agora o App proporciona um novo jeito de pontuar por meio de um jogo com missões que ao serem completadas possibilita subir de nível e conquistar vantagens exclusivas. Além disso, também é possível cumprir tarefas bônus e atividades temporárias para obter pontos extras. Capacitação profissional - EVO Automotiva, um projeto que está levando treinamentos voltados para a área de diagnóstico das linhas leve e diesel e cursos de gestão de oficinas para algumas localidades no Brasil com a mesma estrutura dos que são realizados em Campinas.



Volda apresenta novas bandejas para suspensão automotiva

A Volda, que oferece cobertura para 90% da frota circulante brasileira em componentes de suspensão e de transmissão, fez a primeira apresentação no Brasil de uma nova família de produtos: as bandejas para suspensão. Esses componentes chegarão ao consumidor brasileiro entre dezembro e janeiro de 2024. Outro destaque na feira foi o catálogo eletrônico composto por mais de 1.500 produtos, incluindo itens como barra ou articulação axial, bieleta, pivô de suspensão, terminal de direção, juntas homocinéticas, juntas deslizantes, semieixo e trizeta. Até dezembro deste ano, a companhia planeja incluir 500 novos produtos em seu catálogo, enriquecendo ainda mais o seu portfólio, totalizando 700 novos SKUs lançados ao longo de 2023. "Com isso, esperamos ter um crescimento em torno de 20% nas vendas até o final de 2023", prevê o diretor comercial e de marketing da Volda, Ivan Furuya.



Vendas da nova linha começam entre dezembro deste ano e janeiro de 2024

Continental mostra linha de pneus de passeio

Entre os destaques da Continental, o carro-chefe de vendas da marca no Brasil, o pneu para carros de passeio PowerContact 2, totalmente desenvolvido pela equipe de engenheiros da marca para atender às expectativas do consumidor brasileiro e suportar as duras demandas das ruas e estradas do país. Cobrindo dos aros 13 ao 16, o PowerContact 2 está disponível em 18 opções de medidas sendo uma opção perfeita para atender os principais veículos da frota nacional e também os motoristas de aplicativo. Também em exposição o premiado pneu PremiumContact 6, especialmente desenvolvido para condução esportiva e que conseguiu a difícil tarefa de equilibrar conforto, precisão de condução, alta quilometragem e baixa resistência ao rolamento; e o CrossContact ATR, capaz de garantir a segurança e o prazer de dirigir tanto no asfalto como na terra. Da linha General Tire, os visitantes conheceram o Grabber A/T, que alia a robustez e a alta aderência demandadas no off-road com o conforto necessário para as estradas pavimentadas.



PremiumContact 6: premiado nos principais testes de desempenho internacionais

DRiV participa da Autonor com as linhas de produtos Monroe e Monroe Axios

Os visitantes da Autonor tiveram acesso aos catálogos dos amortecedores Monroe para veículos leves e pesados, desenvolvidos para as mais diversas aplicações. Entre as soluções apresentadas, amortecedores equipados com a tecnologia Tenneco Twin Technology, que consiste numa válvula de controle de impacto (ICV) e um pistão de controle de baixa velocidade (LST). Atuando em conjunto, estes dispositivos proporcionam maior isolamento de ruídos dos impactos, vibrações e asperezas do solo, além de controle em todas as condições de dirigibilidade. Já a marca Monroe Axios se fez presente pelos mais diversos tipos de componentes, como bandeja de suspensão, junta homocinética, coxim de amortecedor, bucha de suspensão, entre outros. "Desde o ano passado a DRiV vem ampliando sua presença entre os fabricantes de componentes de suspensão. Tivemos um incremento de cerca 40% no nosso volume de peças e chegamos a uma cobertura de quase 90% da frota circulante este ano, o que é um resultado bastante expressivo" disse Simone Binotto, gerente geral de vendas da DRiV Tenneco.



Linha completa de amortecedores e componentes para suspensão

AuthoMix marca presença com produtos e experiências para os visitantes

Com o objetivo de apresentar novidades e consolidar sua presença no mercado e na região do Nordeste do país, a AuthoMix marcou presença na Autonor 2023 com um dos maiores e mais concorridos estandes em toda a feira. A movimentação massiva do público durante os quatro dias da feira foi uma atração à parte. Durante o evento, lançamentos exclusivos foram apresentados, além de uma programação de atividades que proporcionou experiências únicas para os visitantes. Uma das atrações foi a presença exclusiva de Caju e Castanha, famosa dupla brasileira de embolada e nascidos em Pernambuco – evento que teve resposta imediata do público. Também esteve no stand com bastante sucesso a influenciadora Laysa Almeida, empreendedora, sócia fundadora da MPH Muscle Cars, e fundadora da “A Nova Oficina”, uma escola para donos de oficina mecânica, que compartilhou suas experiências e conhecimentos sobre o setor.



Novos produtos da Philips Automotiva

Quem visitou o stand, conheceu as seguintes novidades: LED para leves e pesados - a Ultinon Pro5100 (U51) traz como seus principais atributos o menor consumo de energia (30%) e novo sistema de resfriamento sem necessidade de cooler; Faróis auxiliares em LED - a Lumileds exibe duas linhas de faróis de longo alcance da Philips, LED Ultinon Drive 2000L e LED Ultinon Drive 5000L, totalizando nove modelos diferentes para atender diversas aplicações; Lanternas de inspeção - são onze novos modelos de lanternas de inspeção Philips divididos em três linhas: Eco-Pro (mais econômica), Professional (mais versátil) e Xperion6000 (melhor performance); Câmeras Philips GoSure 3000 Series - são três modelos de câmeras de segurança automotivas, GS3201, GS5101 e GS7101, que trazem o Sistema Avançado de Assistência ao Motorista (ADAS), capaz de calcular as horas dedicadas na direção e alertar por voz quando o índice de fadiga está elevado. Auxiliar de partida Philips Jump Starter 3210 - bateria de lítio capaz de ligar instantaneamente veículos de 12V com motores de até 4.0L (gasolina) e 3.0L (diesel); Refrigerador Automotivo Philips Série 5000 - dois novos modelos Philips TB5101 e Philips TB5301 com capacidade de 16,5 e 25 litros, respectivamente.



LED Philips Ultinon Pro5100 H4 entre as novidades apresentadas

o canal do aftermarket automotivo

a.TV

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



mais de **1 milhão** de visualizações

de 1 de agosto de 2022 a 1 de agosto de 2023

DADOS DOS ÚLTIMOS 90 DIAS

155,4 mil
visualizações

8,3 mil
horas de exibição

146 mil
spectadores únicos

110,7 mil
impressões

Tecnologia e informações técnicas para o aplicador no estande da Takao

Os visitantes conheceram as funcionalidades do aplicativo +Aplicador. Pelo APP é possível encontrar todas as informações técnicas do Catálogo da marca, por meio da busca do produto ou do carro, de forma simples e fácil para os mecânicos e retificadores. Além das diversas funcionalidades, destaca-se a Academia do Motor, que é uma plataforma de ensino a distância, interatividade em um quiz voltado para os mecânicos testarem seus conhecimentos e o programa de fidelidade Usei Takao, em que o mecânico pode fazer a leitura pelo App das peças da marca que usou e trocar por prêmios e vantagens. Em breve, a nova funcionalidade da busca por placa e mais informações técnicas sobre motor também serão disponibilizadas no App.



Amplo portfólio de componentes para motor no estande da marca

Kolbenschmidt (KS) e Pierburg participam com soluções para Euro 6 e motor 3 cilindros

A Motorservice, divisão para o aftermarket automotivo do Grupo Rheinmetall, por meio de suas marcas Kolbenschmidt (KS) e Pierburg, marcou presença na Autonor com as mais recentes soluções em produtos e tecnologias, como componentes motor, itens mecatrônicos, componentes motor e sistemas para mobilidade, seguindo os novos conceitos de redução de emissão de poluentes. Entre eles, estão a nova linha para Euro 6 no caso de linha pesada e o portfólio completo para motores 3 cilindros da linha leve. Para atender o Euro 6, que regulamenta a emissão de poluentes dos motores a diesel, equivalente ao Proconve 8, que entrou em vigor no em janeiro de 2023 no Brasil, a fabricante oferece via matriz na Alemanha, itens como o conjunto motor (kit) para o Volvo D8K e para o Scania Motor DC13/DC16 Euro 6, bronzina de mancal e de biela para o DAF MX11 e conjunto motor (pistão + anel), entre outras aplicações. Já para atender os motores 3 cilindros do segmento leve, tendência que traz eficiência e economia de combustível, conta, entre outros produtos, com anéis de segmento, bombas de óleo e de combustível de alta pressão, bronzinas de biela e de mancal, conjunto motor PA (Pistão + Anel) e válvulas.



Estande exibiu itens mecatrônicos, componentes motor e sistemas para mobilidade

ZM marca presença com lançamentos e novidades

A ZM, indústria 100% brasileira e com mais de 40 anos de tradição na fabricação de itens para os sistemas elétricos, de suspensão e direção de veículos, também esteve presente na Autonor. Além do seu portfólio completo, mereceram destaque lançamentos como a linha de impulsores, com muitas aplicações para veículos nacionais e importados, e os novos itens de barramento para linha pesada, incluindo 18 modelos de tirantes da barra estabilizadora. “*Voltar para a Autonor com certeza é muito produtivo, pois entendemos a necessidade de informação e relacionamento das regiões norte e nordeste, além do grande potencial de negócios. Estamos muito confiantes de que teremos sucesso em mais essa participação!*”, disse Poliana Zimmermann, coordenadora de vendas para o mercado interno e marketing.



Muitas novidades para apreciação dos visitantes

Cobreq destaca novidades de marcas e lançamentos

A Cobreq apresentou seu portfólio completo, com ampla cobertura para o mercado da linha leve com pastilhas convencionais e cerâmicas, atendendo mais de 90% da frota brasileira além de sapatas, cilindros mestre e fluidos de freio. Dentre elas, destaque para os 17 novos códigos de sapatas de freio com lonas, complementando seu portfólio que contempla 80% de cobertura da frota de veículos no Brasil. Para a linha pesada, um dos pontos fortes da marca, a novidade ficou por conta das lonas de freio da linha NABK-140C para carretas, graneleiras, canavieiras entre outras, NABK-140 para caminhões de entrega em uso urbano leve, NABK-141 para caminhões e ônibus de uso leve e rodoviários e a NABK-142, para serem aplicadas em caminhões e ônibus considerados de uso severo, como ônibus urbano, caminhões coletores de lixo, concreto e mineração. Já na linha moto, a marca expôs as novidades das quatro linhas: Street, Racing, Racing Extreme e Custom com pastilhas e patins para freios, cubos de roda, espelhos de freio, flanges de roda, discos de freio, kits e discos de embreagem, cabos de comando, fluidos para freios e kits transmissão.



Seleção caprichada de produtos para a Autonor

Por que o cartão de crédito lidera compras online?

Por Rodrigo Bandeira

Graças aos avanços tecnológicos, as compras de internet estão bastante facilitadas com meios de pagamentos que privilegiam o conceito da praticidade. Assim, métodos rápidos, seguros e simples facilitam a vida do consumidor e aumentam a retenção, e claro, a receita. Entre todas as opções disponíveis, o cartão de crédito conquista um lugar de destaque no coração e na carteira dos consumidores. Uma pesquisa realizada em julho a pedido da Abecs (Associação Brasileira das Empresas de Cartões de Crédito e Serviços) revela que 54% dos consumidores brasileiros costumam realizar pagamentos por aproximação usando seu cartão, celular, relógio ou outro dispositivo. Dentro desse universo, a maioria (60%) costuma usar a tecnologia de maneira frequente, ou seja, sempre ou quase sempre. Entre tantas formas existentes no mercado – PIX, boleto, transferências, carteira digital – essa preferência ainda é reflexo das vantagens e comodidades que oferece aos consumidores e que vão além da agilidade no processo, como: parcelamento do valor total; recompensas em pontos e milhas; cashback; possibilidade de cancelar a compra caso haja algum problema na entrega do produto; e possibilidade de complementar pagamentos (parte no cartão de crédito e a outra em boleto bancário, por exemplo, ou utilização de dois cartões numa única compra). Segundo dados da Associação Brasileira de Comércio Eletrônico (ABComm), as vendas no e-commerce durante o primeiro semestre do ano alcançaram a marca de R\$ 80,4 bilhões de faturamento, o que corresponde ao aumento de 2% em relação ao mesmo período de 2022. Atualmente, as compras pela internet representam mais de 10% de todo o segmento do varejo nacional.

Tendência é cartão virar um botão digital

Outra ação recente da indústria de cartões é o Click to Pay, tecnologia que cria um banco de dados para otimizar a finalização das compras online com cartão de débito ou crédito. Assim, quando o consumidor visualizar a opção Click to Pay, não haverá mais a necessidade de preencher os dados do cartão, como número, data de validade e código de segurança. Essa novidade promete ser muito útil para todos os atores da cadeia. Os consumidores poderão tornar a jornada ainda mais fluida e segura; o lojista reduz passos ao longo do processo de compra, maior número de vendas, com menos abandono do carrinho; e as empresas de cartões, por fim, poderão constatar baixa nas fraudes com a redução de exposição das informações do cliente. Em resumo, a preferência do consumidor pelo uso do cartão de crédito nas compras online ainda é lógica e justificável. Trata-se de mais conveniência, segurança, flexibilidade financeira e proteção. O cartão de crédito pode se manter como grande aliado na era do comércio eletrônico, abrindo espaço para novos avanços tecnológicos.



NÚCLEO DE INTELIGÊNCIA DE DADOS DO AFTERMARKET AUTOMOTIVO



O After.Lab é o núcleo de pesquisa e inteligência de mercado da Novomeio Hub de mídia. São mais de 25 anos liderando estudos de grande relevância para o setor, realizando pesquisas sob medida e consultoria de dados para indústrias, distribuidores, varejos e oficinas.

VAMOS FAZER NEGÓCIOS INTELIGENTES JUNTOS?





Programação prossegue nos meses de outubro e novembro

Sindirepa-SP promove circuito de palestras no Senai

O Sindirepa-SP (Sindicato da Indústria de Reparação de Veículos e Acessórios do Estado de São Paulo), retoma atividades de eventos presenciais realizando nos meses de setembro, outubro e novembro o Circuito de Palestras na Escola Senai "Conde José Vicente de Azevedo", dedicado às mulheres do setor de reparação de veículos, com diversos temas voltados ao universo automotivo, saúde e gestão. Como parte do Programa Empresa Amiga da Oficina, que reúne dezenas de fabricantes de autopeças e equipamentos, a proposta é contribuir para que empresas da reparação de veículos sejam mais competitivas e possam manter relacionamento equilibrado e produtivo com os vários players do mercado. A programação do Circuito de Palestras Sindirepa-SP foi aberta no dia 27 de setembro, aproveitando o tema Semana da Direção Consciente em alusão à "Semana Nacional de Trânsito", que aconteceu de 18 a 25 de setembro. Foram abordadas questões sobre manutenção, poluição, descarte de resíduos e a importância de utilização de autopeças com qualidade, origem e

procedência, além de novas tecnologias nos veículos automotores. Neste mês, a campanha Outubro Rosa para prevenção ao câncer de mama será dedicada ao público feminino do setor de reparação de veículos que está cada vez mais presente na administrativa das oficinas. O encontro está marcado para o dia 25 de outubro. Por último, a campanha do "Novembro Azul" por ser o mês de conscientização sobre a importância do diagnóstico precoce do câncer de próstata será destaque, no dia 25 de novembro. Em todos os meses, além de palestras com médicos especialistas sobre os temas de saúde, a diretora do Sindirepa-SP, Vanessa Martins, fará apresentação sobre a importância de gerenciar as emoções para atuar na gestão das empresas, assim como professores do Senai-SP abordarão diversos temas da reparação, como transformação digital, inovação e manutenção dos veículos híbridos e elétricos. Os encontros mensais serão realizados a partir das 18h30 na Escola Senai "Conde José Vicente de Azevedo" - Rua Moreira de Godoy, 226, Ipiranga, São Paulo (SP).



Marca de 2.009 códigos foi atingida em setembro

Catálogo Cofap supera dois mil códigos de amortecedores

A marca Cofap atingiu, nesse mês de setembro, um marco inédito no mercado de reposição brasileiro: 2.009 códigos de amortecedores. Desse total, 1.994 são destinados a veículos leves, comerciais leves e pesados, coletivos de passageiros e agrícolas, além de outros 65 para motocicletas. Para atingir essa meta, a Cofap está sempre atenta às demandas do mercado. No segmento automotivo, atende 98,6% da frota circulante, incluindo aplicações para veículos elétricos das linhas leve, comerciais leves e pesados e de carros premium, graças à agilidade no desenvolvimento de amortecedores para modelos de veículos recém-lançados. Já no segmento de duas rodas, oferece amortecedores para modelos de pequena, média e alta cilindrada que abrangem 90% da frota nacional. Com mais de 65% de participação no aftermarket, os amortecedores Cofap, produzidos há cerca de 70 anos para o mercado brasileiro e de exportação, possuem as mesmas características e oferecem os mesmos níveis de qualidade e confiabilidade do produto genuíno. Com isso, o consumidor tem a certeza de que está adquirindo um componente com o mesmo desempenho da peça original. Principal componente do sistema de suspensão, o amortecedor é fundamental para a segurança na condução de veículos. Sua função é manter os pneus sempre em contato com o solo, garantindo a estabilidade e a dirigibilidade do carro nas mais diversas condições de piso.



Márcia Bonfim, Diretora de Marketing e Pessoas da DPaschoal, comemora Prêmio IBEVAR-FIA

DPaschoal recebe duas premiações de excelência no atendimento ao cliente

A DPaschoal recebeu duas premiações que reforçam um dos valores fundamentais que orientam os negócios da empresa: acreditar sempre na satisfação do cliente em sua jornada. A rede recebeu o Prêmio IBEVAR-FIA de Inovação no Varejo, na Categoria Eficiência - Especializados e foi a vencedora no Experience Awards 2023 na #ABX23, da Automotive Business, na categoria Autopeças/Serviços. O Prêmio IBEVAR-FIA de Inovação no Varejo é realizado em parceria com a FIA BUSINESS SCHOOL, e apoio do PROGES/FIA (Programa de Gestão Estratégica da Sustentabilidade da FIA), e visa reconhecer e incentivar a inovação, e a divulgação de ações de empresas do setor varejista. Esse prêmio é concedido a empresas e empreendedores que se destacam por suas contribuições significativas para o setor de varejo, por meio da implementação de estratégias inovadoras, tecnologias avançadas, práticas de gestão eficazes, ou qualquer outra abordagem que tenha resultado em melhorias notáveis no desempenho e na experiência do cliente. Em cerimônia realizada no Auditório da FIA BUSINESS SCHOOL, em São Paulo/SP, a DPaschoal foi representada pela Diretora de Marketing e Pessoas da DPaschoal, Márcia Bonfim, que destacou a importância e a satisfação deste reconhecimento recebido pela empresa. "O Prêmio IBEVAR-FIA de Inovação no Varejo é uma honraria muito respeitada que reconhece empresas líderes, que demonstram excelência no varejo. A DPaschoal foi selecionada entre um grupo seletivo de outros segmentos, principalmente por sua capacidade de servir e inovar em um ambiente de varejo em constante evolução. Isso valida os esforços incansáveis de nossa equipe em busca da excelência e da inovação no varejo. Continuaremos comprometidos em oferecer aos nossos clientes experiências únicas e aprimorar constantemente nossas operações", comemorou a Diretora.

A DPaschoal adota no atendimento a todos os clientes das linhas leve, pesada e agrícola, princípios que orientam tudo aquilo que é realizado, baseado em quatro pilares de sustentação: **Verdade:** onde preza-se pelo atendimento transparente em todas as etapas do relacionamento com o cliente; **Economia:** na qual orienta e capacita os clientes sobre como utilizar da melhor maneira o seu veículo, prolongando a vida útil dos componentes do carro e economia para o bolso; **Segurança:** com a utilização de ferramentas que identificam a necessidade ou não da troca dos componentes do carro, garantindo além da segurança, a economia; **Responsabilidade ambiental:** na qual é feito o descarte correto de todos os componentes de veículos e resíduos gerados nos pontos de atendimento DPaschoal.



São diferentes aplicações para veículos de diversas marcas

TUDO AZUL. TUDO NAKATA.
NAKATA®

Nakata oferece portfólio com mais de mil itens para picapes e vans

A Nakata oferece uma ampla variedade de produtos para suspensão e direção, transmissão, freio e motor, destinados também para picapes e vans de diversas montadoras. Em constante crescimento, as linhas de produtos abrangem mais de 1.100 itens, englobando diversas marcas de veículos do segmento de comerciais leves, mantendo-se atualizada com a evolução contínua nesse mercado. O portfólio diversificado inclui:

Suspensão e Direção: Amortecedores, bandeja, barra de direção, bieleta, braço auxiliar, braço pitman, bucha da bandeja, bucha de direção, bucha do braço, bucha do eixo, bucha do feixe de molas, bucha do quadro do motor, caixa de direção, coxim de bandeja, coxim do amortecedor, kit batenetes, kit de amortecedor, mola gás, mola helicoidal, pivô, terminal axial, terminal da barra tensora e terminal de direção.

Transmissão: Componentes como coroa e pinhão, cruzeira, flange, garfo, junta deslizante, junta fixa, kit abraçadeira, kit de reparo da junta homocinética, kit planetária e satélite, luva, ponteira, semi-eixo homocinético, semi-eixo do diferencial, subconjunto do mancal central, terminal do câmbio, terminal do diferencial, tripeça, tulipa e conjunto tulipa com tripeça.

Freio: Cubo de roda, mancal do cubo de roda, pastilha de freio e sapata de freio.

Motor: A linha de motor inclui bomba de água, bomba de óleo, coxim do motor e tampa da bomba de água. Entre as opções de produtos para linha de suspensão, por exemplo, estão presentes amortecedores, bandeja e bieletas adequadas para veículos da Citroën (Jumper); Fiat (Ducato, Fiorino e Strada); Ford (Ranger e Transit); GM (S10); Hyundai (H100 e HR); Kia (Bongo); Mercedes-Benz (Sprinter); Mitsubishi (L200 e Pajero); Nissan (Frontier); Peugeot (Boxer e Hoggar); Renault (Master); Toyota (Hilux) e Volkswagen (Saveiro), entre outros. Na categoria de componentes de direção a Nakata oferece caixas de direção, barra de direção e terminais de direção e axiais para diversos veículos, incluindo Citroën (Jumper); Fiat (Ducato, Fiorino e Strada); Ford (Ranger e Transit); GM (S10 e Trailblazer); Hyundai (HR); Iveco (Daily); Kia (Bongo); Mercedes-Benz (Sprinter); Mitsubishi (L200); Nissan (Frontier); Peugeot (Boxe e Hoggar); Renault (Master); Toyota (Hilux) e Volkswagen (Saveiro), entre outros. No segmento de motor, oferece bombas de água e bombas de óleo para diversas aplicações, incluindo Fiat (Strada e Toro); Ford (Ranger); GM (Montana); Mercedes-Benz (Sprinter); Peugeot (Hoggar) e Volkswagen (Saveiro), entre outros. Para o segmento de freios, disponibiliza cubo de rodas para os veículos como Fiat (Ducato e Strada); Ford (Ranger e Transit); GM (S10 e Trailblazer) e entre outros modelos.



Expansão de sistemas elétricos e eletrônicos nos automóveis exige softwares cada vez mais robustos

Valeo lança Valeo anSWer, sua oferta de soluções de software e serviços sob demanda

A indústria automobilística mundial está passando pela maior revolução de sua história: os novos veículos estão cada vez mais inteligentes, utilizando para isso mais e mais sistemas elétricos e eletrônicos. Por conta disso os softwares utilizados nos veículos estão começando a ficar extremamente avançados e complexos. A mudança é tamanha que criou-se até uma definição específica para esses modelos de nova geração: são os SDVs, ou Software Defined Vehicles – em resumo, são veículos que utilizam um sistema computacional capaz de atualizar e melhorar um carro ao longo de toda sua vida. Vale lembrar que os sistemas eletrônicos controlam praticamente tudo dentro de um automóvel moderno. A maior parte das funções está inclusive ligada à nuvem, via internet. Com isso essas tecnologias podem ser ajustadas ou aperfeiçoadas, em versões mais atualizadas, instantaneamente, como em um smartphone. Para isso, porém, é necessário um software central não só poderosíssimo como amigável e aberto a todas as variações possíveis. A Valeo, durante a última IAA 2023, realizada na Alemanha, apresentou o Valeo AnSWer, a resposta a essa necessidade. Trata-se de uma oferta de software que pode funcionar tanto como produto quanto como serviço. O Valeo AnSWer é um sistema computacional aberto, dimensionável e modular, que possibilita uso em aplicações best-in-class, intermediárias e de serviços aos clientes:

- Aplicações para usuários finais: contando com a experiência da Valeo nas áreas de ADAS, iluminação inteligente, powertrain elétrico e gerenciamento térmico, o Valeo anSWer inclui as melhores aplicações da categoria para todos os players da mobilidade. A Valeo já é líder mundial em ADAS, além de fornecer amplo portfólio de recursos seguros de assistência à direção e auxílio de estacionamento;

- Software intermediário: possibilitando comunicação entre os aplicativos e os centros operacionais de segurança, garantindo que o sistema funcione bem como um todo. A resposta da Valeo inclui soluções personalizadas para os veículos conectados de hoje para alcançar o melhor desempenho da categoria em termos de segurança veicular, segurança cibernética e atualizações “over-the-air” (à distância). O Valeo AnSWer adota uma abordagem de software de código aberto exclusiva e plural, interagindo com todo o ecossistema de software e uma ampla gama de sistemas operacionais, de todos os clientes e principais players tanto da indústria automobilística quanto de tecnologia;

- Serviços aos clientes Valeo OEM: oferecendo serviços das experientes equipes da Valeo para apoiar as montadoras em seus projetos de arquitetura de software, integração, validação, teste e manutenção.

A Valeo tem mais de 30 anos de experiência nesta área, fornecendo a seus clientes soluções de software embarcado para sistemas mais seguros e mobilidade mais limpa e acessível, além de permitir a atualização e personalização de funções do carro em toda a sua vida útil. Hoje, mais de 40% dos 20.000 engenheiros da Valeo dedicam-se inteiramente a software e sistemas. O Valeo anSWer fornece um software central desenhado como “blocos de Lego” para diversas aplicações, sejam elas principais, de suporte ou intermediárias, também como um serviço. Esses serviços incluem integração de sistemas, testes, validação e manutenção, que asseguram o perfeito funcionamento e a segurança de operação durante toda a vida útil do veículo. O sistema da Valeo é flexível e de código aberto, possibilitando assim aos clientes extrema versatilidade e agilidade para escolha e adequação de suas necessidades.



FOTO: Divulgação

BorgWarner fabrica em Itatiba (SP) modelos de turbos aplicados em veículos eletrificados

A BorgWarner equipa veículos híbridos na Europa com turbocompressores do mesmo modelo dos fabricados no Brasil. Na região, os turbos da série B01 são aplicados em veículos nacionais com motores flex, como os Volkswagen Up!, Polo TSI, Nivus, Virtus e T-Cross 200TSI, e os modelos da Stellantis Jeep Compass, Jeep Renegade, Fiat Toro, Fiat Pulse e Fiat Fastback. Metade dos veículos que rodam no Brasil equipados com motorização turbo flex utiliza turbocompressores da fábrica da BorgWarner, em Itatiba (SP). A unidade brasileira é a maior fabricante de turbos flex da América Latina, produzindo cerca de 500.000 turbos por ano. Essa planta detém a tecnologia e o conhecimento para desenvolver turbos que podem equipar veículos híbridos. Atualmente, a BorgWarner trabalha em conjunto com uma montadora instalada no Brasil no desenvolvimento de

turbocompressor para equipar o motor de carro de passeio híbrido nacional, com lançamento previsto para 2025/2026. Globalmente, a companhia decidiu apoiar a transição energética de seus clientes, e as tecnologias que mais auxiliam na redução de emissões e consumo ganharam posição de destaque entre os pilares da estratégia Charging Forward da BorgWarner. O portfólio de produtos para motores à combustão e veículos eletrificados, considerados pela companhia com “Produtos Fundacionais”, são soluções que auxiliarão as montadoras na transição para a eletrificação com a melhor performance. E Itatiba produz três linhas de produtos considerados Fundacionais, são eles: Turbocompressores, Gerenciamento térmico (embreagens viscosas e ventiladores) e sistemas de sincronismo do motor (correntes de sincronismo).



Linha de Válvulas ORVR na fábrica da Eaton em Valinhos

Eaton atinge 1 milhão de válvulas ORVR em dois anos de nacionalização da linha

A Eaton alcançou o marco de 1 milhão de válvulas ORVR produzidas para o mercado brasileiro. A linha fica na fábrica de Valinhos (SP), que pertence ao Grupo Mobility, e foi lançada há dois anos, sendo a primeira e única que produz localmente a solução de válvulas antipoluentes, que elimina até 98% de gases tóxicos provenientes dos tanques de combustível de carros de passeio e picapes movidos a gasolina, etanol e flexfuel. O marco contabiliza a produção das soluções de válvulas ICV, FLVV, GVV e Compact Combo - uma combinação compacta das válvulas GVV e FLVV em um único pacote que otimiza o espaço nos tanques, possibilitando o recebimento de um maior volume de combustível e reduz ainda mais a emissão de poluentes, se comparada às soluções convencionais separadamente. A expansão desta última linha aconteceu em 2022.

As válvulas ORVR da Eaton são fornecidas para todas as fabricantes de tanques plásticos do Brasil. Atualmente, a solução está no mercado equipando cerca de 20 modelos de carros de diferentes montadoras, como a GM, pelas linhas Onix, Spin e Cruze; Hyundai, no HB20 e Creta; Volkswagen, no Polo, Virtus e Nivus; Jeep Compass e Renegade; Fiat Toro e Peugeot 208, e nos veículos da Renault, no Sandero, Stepway, Logan, Captur, Duster e Oroch. Neste ano, 20% dos veículos de passeio de cada montadora vendidos no Brasil devem atender a resolução número 492 do Conselho Nacional do Meio Ambiente (CONAMA), que determina a redução no limite de emissões evaporativas de gases tóxicos de tanques de combustível. Em 2024, a exigência passa a ser para 60% dos carros e, em 2025, 100% dos veículos precisam seguir a nova legislação.



ZF realiza evento de sustentabilidade para fornecedores

Para dar continuidade às suas ações de sustentabilidade no Brasil, a ZF realizou em setembro um encontro com mais de 60 fornecedores em seu auditório na unidade de Sorocaba (SP). O evento "Sustainability Day" chegou este ano à segunda edição e tem o objetivo de alavancar ações de sustentabilidade em toda a cadeia de fornecimento da empresa. Para Tarcisio Costa, vice-presidente de Gestão de Materiais da ZF América do Sul, o 'Sustainability Day' é um evento de extrema importância para alinhar os objetivos com os fornecedores e acompanhar os indicadores de resultados alcançados, para além da qualidade de produtos. *"Durante a primeira edição do evento, realizada em 2022, pudemos abrir um diálogo para realizar um trabalho colaborativo para descarbonizar a cadeia de suprimentos, atendendo a estritos padrões de controle e conformidade"*, explica. De acordo com o executivo, trata-se de um trabalho iniciado em 2019, com ações evoluindo ano a ano. Na edição de 2023, a ZF compartilhou suas próprias iniciativas internas nas áreas ambiental, social e de governança, apresentando todos os passos que foram dados até agora. Para alavancar as ações com a sua base, a empresa convidou cinco fornecedores a apresentarem suas ações, de forma a compartilhar as melhores práticas. Os exemplos de soluções concretas relativas às iniciativas sociais e ambientais foram apresentados a todos os participantes. A escolha dos mais de sessenta participantes do evento foi estratégica e compõe os fornecedores regionais de alta relevância para os negócios da ZF. De acordo com Tarcisio, a gestão desse processo está sendo conduzida por uma equipe interna que vem intensificando esse acompanhamento, tanto ligado ao Escopo 3, que engloba as emissões indiretas de GEE – Gases de Efeito Estufa, como também políticas sociais e de governança. *"Trata-se de ações que requerem mudanças estruturais, de conceito e de processos*

por nossa parte e dos fornecedores e precisamos evoluir juntos nesta jornada. Para fazer esse acompanhamento, mantemos um canal aberto com os fornecedores, com comunicação frequente para assegurar o desenvolvimento das ações. Nossa intenção é que nossos parceiros caminhem conosco em busca de uma mobilidade cada vez mais segura e sustentável", explica. Para novas nomeações a ZF faz algumas exigências como, por exemplo, que os fornecedores que se utilizem de energia renovável certificada até 2025. Além disso, é necessário à ZF entender como ocorre a contratação de novos colaboradores por parte da cadeia de suprimentos, suas condições e políticas de trabalho oferecidas, bem como as práticas de governança para novos negócios. Por último, cada fornecedor deve concordar com o Plano de Negócios da ZF, que inclui as políticas, condições para contratação de mão-de-obra, tratativas com a cadeia e iniciativas de boa gestão. A sustentabilidade é um critério obrigatório para a ZF e além de trabalhar para reduzir suas emissões de CO₂ em suas localidades em 80% até 2030, bem como em 40% na cadeia de suprimentos e uso de produtos, em comparação a 2019, a ZF pretende atingir a neutralidade em termos climáticos até 2040. Entre as ações em curso está o abastecimento com eletricidade verde nas usinas na Alemanha, país onde está instalada a sede da empresa, por meio de acordos de fornecimento de energia. Estes foram concluídos em 2021, com produtores de energia eólica e solar, que já iniciaram o fornecimento de até 210 gigawatts-hora de eletricidade verde, a partir de 2022 até 2025. Os volumes acordados, que correspondem ao consumo de eletricidade de 72 mil residências, reduzirão as emissões de CO₂ em 80 mil toneladas anualmente. *"Estamos focados em medidas definitivas, com contribuição imediata e demonstráveis para a proteção do clima"*, comenta Tarcisio.

Vendas de autopeças para reposição acumulam 21,6% de alta até julho

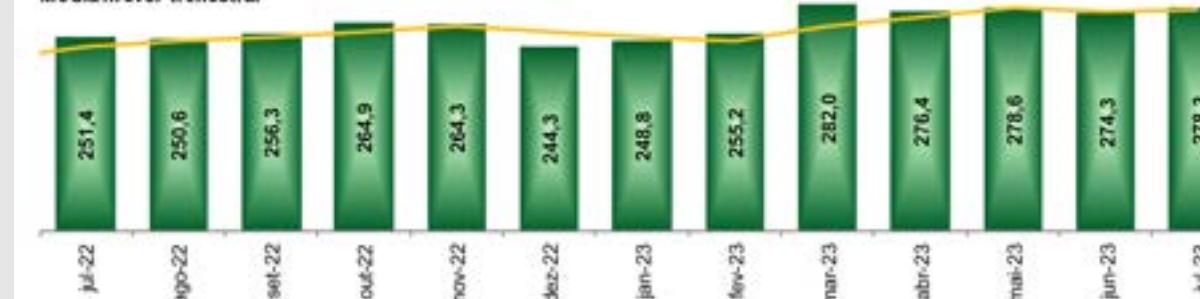
As vendas da indústria de autopeças para o mercado de reposição – variação calculada a partir da aplicação de média móvel trimestral e com informações das empresas que segmentam o faturamento da reposição entre linha leve e pesada – apresentaram crescimento de 21,6% no acumulado de 2023 em relação a igual período do ano anterior. É o que mostra o mais recente Relatório do Mercado de Reposição divulgado pelo Sindipeças.

O mês de julho apresentou leve crescimento de 1,5%, na margem, e avanço de 10,7% em relação ao mesmo mês do ano anterior. As indústrias de autopeças atuantes no Brasil que fornecem para a linha de veículos leves registraram uma alta de 2,0% em relação a junho de 2023. No caso de veículos pesados, houve um recuo de 0,2%. No acumulado do ano, a variação para linha leve foi de 25,0% e para a de pesados, de 12,5%.

I – Resultado Geral

(Tabela 1) Índice do Mercado de Reposição¹

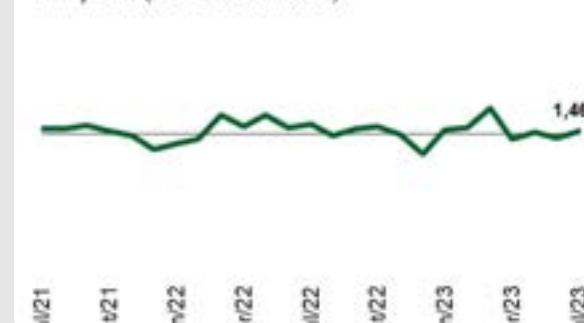
Discriminação	Variação percentual		
	Jul 23/ Jun 23	Jul 23/ Jul 22	Acumulado do ano
Faturamento nominal (LL e LP) ²	1,46%	10,72%	21,56%
IGP-M (jul/23)	-0,72%	-7,72%	-5,15%

(Gráfico 1) Faturamento do mercado de reposição
Em número-índice (jan/15=100)
Média móvel trimestral

Fonte: Pesquisa Conjuntural Mensal do Sindipeças e FGv. Elaboração do Sindipeças.

1A partir do relatório nº 10, referente a junho de 2017, o percentual para reposição, segmentado entre linha leve e linha pesada, passou a ser calculado com uso de média móvel trimestral.

2Faturamento das empresas da amostra (42 empresas) que segmentam as informações entre linha leve (LL) e linha pesada (LP). Informações com base na média móvel trimestral para reduzir a volatilidade das informações e efeito sazonais marcantes.

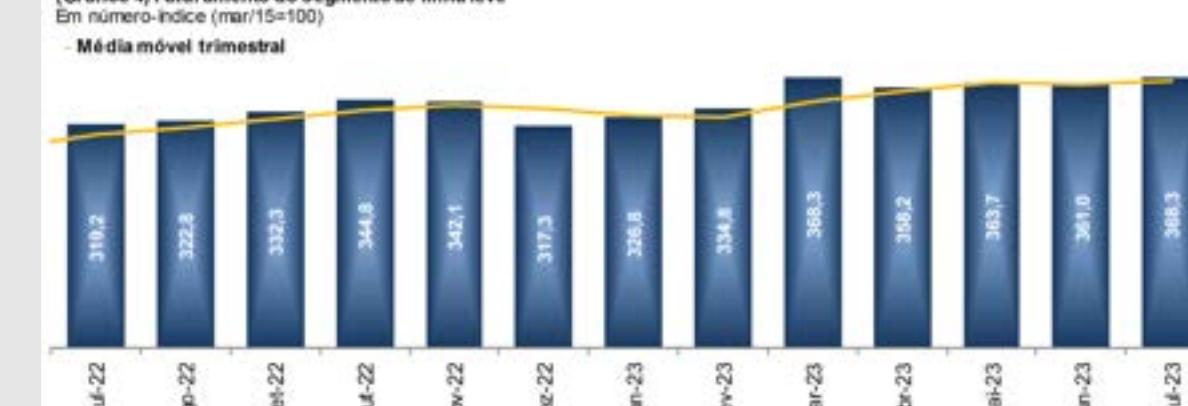
(Gráfico 2) Faturamento Reposição
Variação % (mês x mês anterior)(Gráfico 3) Faturamento Reposição
Variação % (acumulado do ano x mesmo período do ano anterior)

II – Linha Leve

(Tabela 2) Índice do Segmento de Linha Leve¹

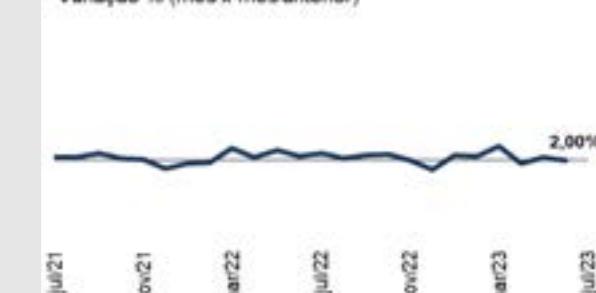
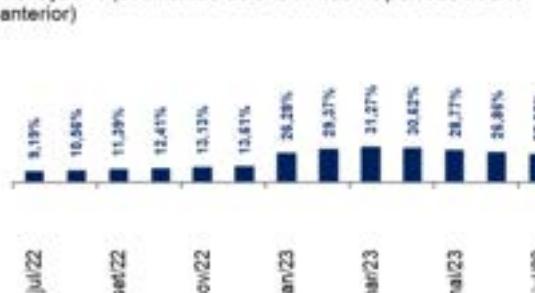
Discriminação	Variação percentual		
	Jul 23/ Jun 23	Jul 23/ Jul 22	Acumulado do ano
Faturamento nominal Linha Leve ¹	2,00%	15,39%	25,02%

(Gráfico 4) Faturamento do segmento de linha leve



Fonte: Pesquisa Conjuntural Mensal do Sindipeças, FGv. Elaboração do Sindipeças.

1Faturamento das empresas da amostra (42 empresas) que segmentam as informações entre linha leve (LL) e linha pesada (LP). Informações com base na média móvel trimestral, com objetivo de reduzir efeitos sazonais.

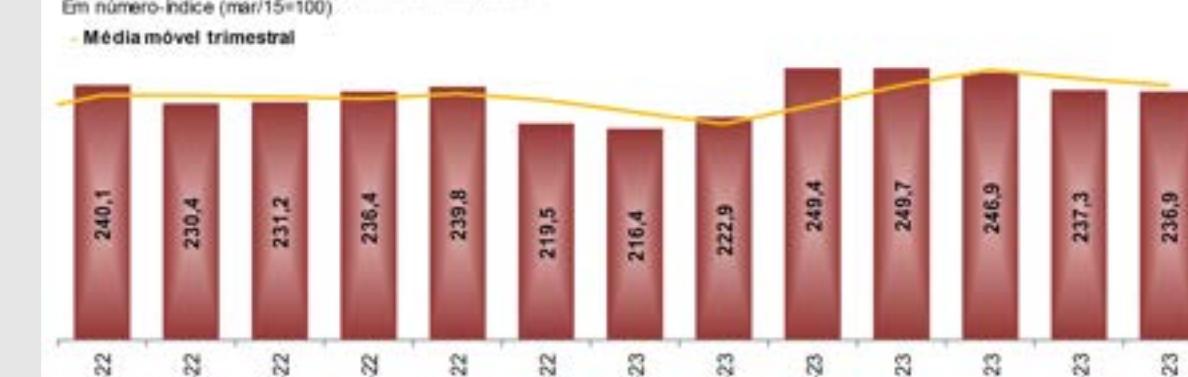
(Gráfico 5) Faturamento Linha Leve
Variação % (mês x mês anterior)(Gráfico 6) Faturamento mensal Linha Leve
Variação % (acumulado do ano x mesmo período do ano anterior)

III – Linha Pesada

(Tabela 3) Índice do Segmento de Linha Pesada

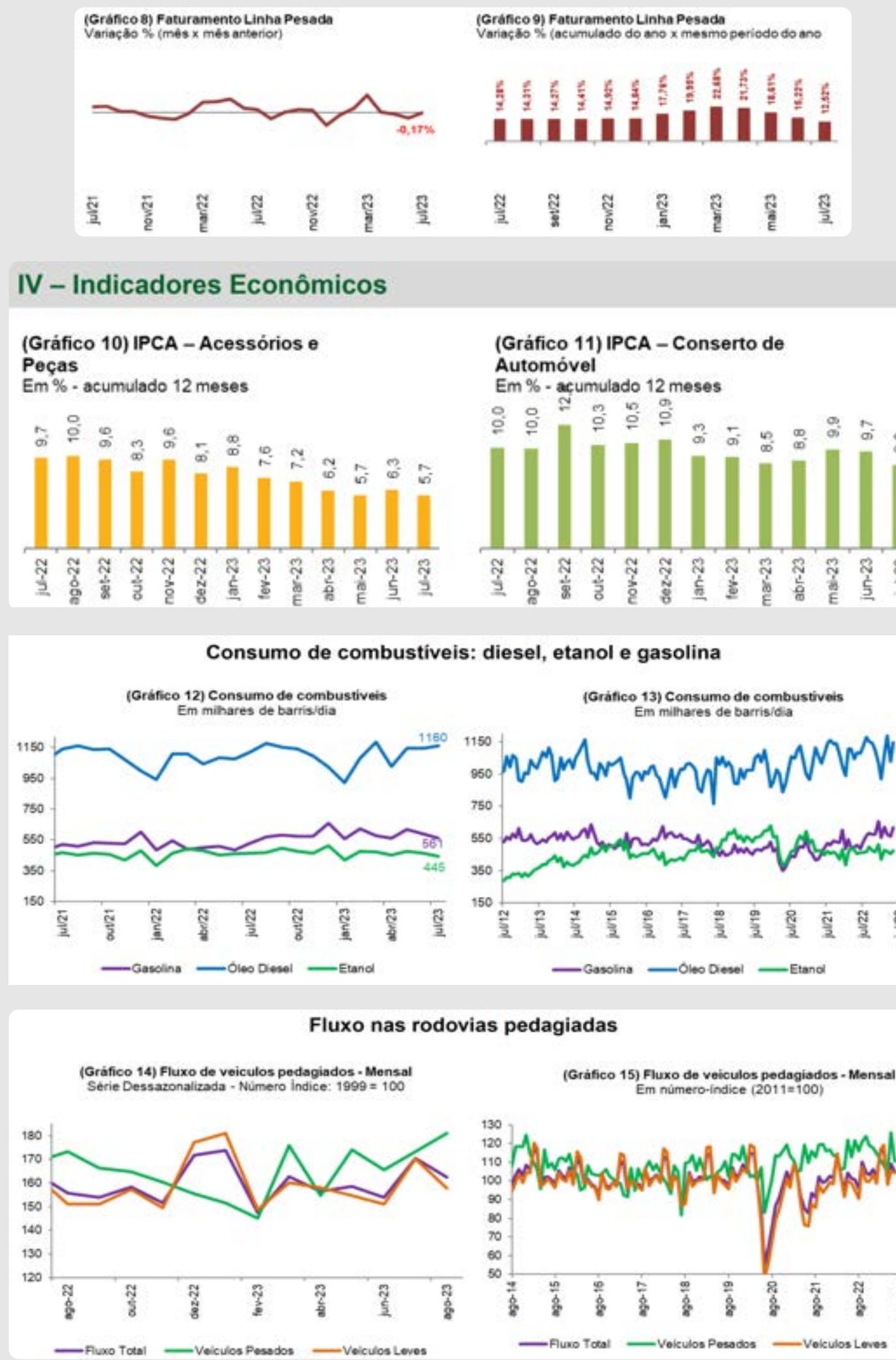
Discriminação	Variação percentual		
	Jul 23/ Jun 23	Jul 23/ Jul 22	Acumulado do ano
Faturamento nominal Linha Pesada ¹	-0,17%	-1,33%	12,52%

(Gráfico 7) Faturamento do segmento de linha pesada



Fonte: Pesquisa Conjuntural Mensal do Sindipeças, FGv. Elaboração do Sindipeças.

1Faturamento das empresas da amostra (42 empresas) que segmentam as informações entre linha leve (LL) e linha pesada (LP). Informações com base na média móvel trimestral, com objetivo de reduzir efeitos sazonais.



Estados-Membros da UE rejeitam normas mais rigorosas para poluentes veiculares

Conselho do bloco se manifesta contra adoção da Euro 7, enquanto fornecedores do setor automotivo defendem aperto nos limites de emissão

Os governos dos Estados-Membros no Conselho da União Europeia manifestaram-se contrários à adoção da norma Euro 7 pelo bloco para reduzir a poluição gerada pelos veículos automotores. Esta recomendação constitui a base para as próximas negociações com o Parlamento Europeu relativas à próxima fase de regulamentação sobre as emissões de poluentes dos veículos. Os Estados-Membros estão deliberando sobre as condições de ensaio e os valores-limite para automóveis, comerciais leves e veículos pesados e, de forma geral, se alinham mais estreitamente com as normas Euro 6/VI existentes em detrimento às revisões propostas pela Comissão dedicada ao assunto. Em seu parecer, o Conselho não manteve os novos requisitos de emissões de reabastecimento nem os limites de evaporação reduzidos propostos pela Comissão, mas preservou a inclusão de valores-limite para pneus e freios. Benjamin Krieger, secretário-geral da CLEPA, a associação que representa a indústria europeia de fornecimento automóvel, observa: “Os fornecedores do setor automotivo apoiam o avanço do Euro 7, com condições e limites de teste realistas. A proposta da Comissão poderia ser eficazmente implementada com algumas salvaguardas prudentes. A tecnologia necessária está disponível e é economicamente viável. Regressar ao Euro 6, tal como proposto pelo Conselho, não é necessário para manter a mobilidade acessível e não apoiará a implementação de limites de qualidade do ar mais rigorosos nem estimulará a inovação na UE. Na próxima década, estima-se que serão vendidos 100 milhões de veículos com propulsão convencional na União Europeia. Esta decisão determina agora se a UE terá um papel na definição de padrões tecnológicos ou deixará esta prerrogativa para os Estados Unidos e a China”, protestou o executivo. Já Bernard Lycke, Diretor-Geral do CECRA, que representa agentes e reparadores de veículos na Europa, incentiva os colegiados a continuarem a trabalhar em normas Euro 7 robustas e na sua adoção antes das próximas eleições da UE, em junho de 2024. “Isto é crucial para permitir uma rápida implementação da nova legislação Euro 7. Na verdade, milhões de veículos com motores de combustão interna continuarão a ser vendidos, mantidos e reparados nos próximos anos e estes deverão contribuir para melhorias na qualidade do ar”. O Parlamento Europeu deverá se manifestar sobre a questão no próximo dia 12 de outubro.

Semana de 18 a 22 de setembro

Acompanhe o desempenho do varejo brasileiro de autopeças a partir dos resultados das pesquisas **MAPA** - Movimento das Atividades em Peças e Acessórios e **ONDA** - Oscilações nos Níveis de Abastecimento e Preços relativos ao período de 18 a 22 de setembro. As pesquisas semanais medem o desempenho dos negócios no setor e são realizados pelo do After.Lab, núcleo de pesquisas e inteligência de negócios para o mercado de reposição.

MAPA

A apuração revela que a alta nas vendas da semana anterior se manteve, porém agora com índice muito menor, de apenas 0,01%. A movimentação das vendas em cada região do Brasil apontou os seguintes resultados: -10% no Norte; -0,5% no Nordeste; -2% no Centro-Oeste; 1,92% no Sudeste; e -0,64% no Sul. As estatísticas comparativas nacionais do **MAPA** mos-

tram que as lojas que não apresentaram variação no volume de vendas em relação à semana anterior recuaram de 52% para 47% dos entrevistados. Os varejos ouvidos pelo After.Lab que venderam mais caíram de 29% para 23%; e 31%, ante 20% na semana anterior, apontaram queda nas vendas. O índice de compras, após alta na semana anterior, voltou a cair, totalizando quatro índices negativos em cinco semanas. No período em análise, a média nacional ponderada foi de -2,23%. Regionalmente, as compras variaram da seguinte maneira: -6% no Norte; -4,2% no Nordeste; -4,5% no Centro-Oeste; -0,19% no Sudeste; e -3,45% no Sul. A estabilidade das compras em comparação à semana anterior caiu de 55% para 47% dos varejistas, enquanto que 19% compraram mais, contra 32% antes, e os varejos que compraram menos subiram de 13% para 34% na semana.



MAPA

MOVIMENTO DAS ATIVIDADES EM PEÇAS E ACESSÓRIOS

ONDA

Agora, os resultados do **ONDA**, estudo do After.Lab que mede as variações semanais em abastecimento e preços no varejo de autopeças para veículos leves em todo o Brasil. Na média nacional ponderada, o abastecimento fechou a semana mais uma vez com variação negativa, desta vez o índice da falta de peças ficou em -5,86%.

Os índices regionais apresentaram as seguintes variações: -6% no Norte; -3,2% no Nordeste; -3,5% no Centro-Oeste; -5,38% no Sudeste; e -10,45% no Sul.

Os chamados itens em geral lideraram o ranking do desabastecimento com 51,9% das citações, seguidos por embreagens, com 11,1%; e componentes de motor, com 7,4%. Os varejistas entrevistados pelos profissionais do After.Lab continuam apontando tendência de elevação nos preços,

nesta semana com viés nacional ponderado de 0,56%, índice tratado pelo estudo como indicador de tendência apenas. Em relação ao comportamento dos preços nas cinco regiões do Brasil, 0,6% no Norte; variação zero no Nordeste; 2% no Centro-Oeste; 0,27% no Sudeste; e 1,09% no Sul.

Os itens em geral responderam por 42,9% das citações dos varejos quanto à alta nos preços, seguidos por acessórios, com 28,6%; e embreagens, com 14,3%.

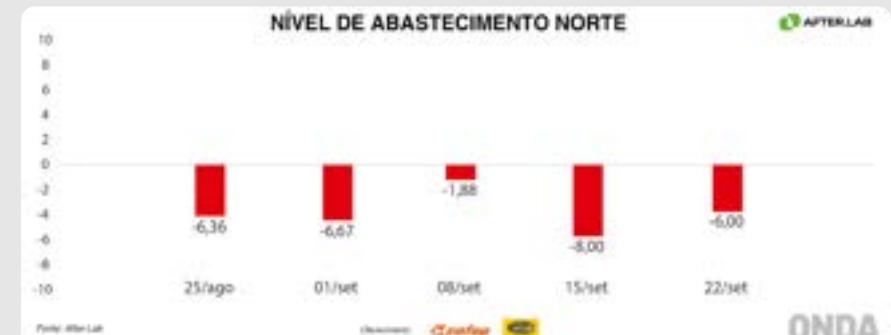
A estabilidade no abastecimento subiu de 53% para 61% dos varejistas entrevistados, enquanto a estabilidade nos preços avançou de 78% para 90%.

Acompanhe semanalmente nas plataformas digitais do NovoVarejo Automotivo os resultados atualizados das pesquisas **MAPA** e **ONDA**.



ONDA

OSCILAÇÕES NOS NÍVEIS DE ABASTECIMENTO E PREÇOS





2MC

você prefere,
você exige.

A expressão utilizada como argumento de vendas na 2MC não é um discurso, mas um compromisso, o desafio de, não só inovar pela mais completa linha de produtos em componentes de fixação do sistema de freios, mas, sobretudo, se diferenciar pela sua qualidade, com certificações, processos, materiais e tecnologias garantindo aos produtos 2MC conformidade com as especificações originais dos veículos da frota nacional.

2MC. Mais de três décadas de compromissos com a absoluta fidelidade de seus distribuidores, varejistas e reparadores.

