



**novovarejo**  
automotivo

EDIÇÃO 416

ANO 30 - DEZEMBRO DE 2023

NOVOVAREJOAUTOMOTIVO.COM.BR

NVI - NOVO VAREJO IMPRESSO



## MAIORES E MELHORES 2023

Aftermarket Automotivo se reúne em clima de festa e confraternização na elegante Casa Bossa para conhecer os vencedores da 27ª edição da pesquisa em que os varejistas de autopeças apontam seus fornecedores de destaque em portfólio de produtos e desempenho empresarial

PÁGINA 10



Especialista em compliance e sustentabilidade destaca importância do investimento em ESG para a continuidade das empresas

PÁGINA 06

Stellatins surpreende aftermarket e adquire Comercial Automotiva para crescer em peças e serviços

PÁGINA 46



Danilo Fraga repercute em artigo exclusivo os possíveis impactos da compra da DPK pela maior montadora do Brasil

PÁGINA 50



Estudo VIES compara desempenho do varejo em compras, vendas, abastecimento e preços nos meses de novembro dos últimos três anos

PÁGINA 54

**AMORTECEDOR COFAP**  
A MELHOR ESCOLHA QUANDO O ASSUNTO É SEGURANÇA E CONFORTO!



**cofap**

Siga:     

[mmcofap.com.br](http://mmcofap.com.br)



## Fim de ano com festa e furo de reportagem

Esta edição é basicamente dedicada aos Maiores e Melhores em Distribuição de Autopeças. Mas, abrimos também um necessário parêntesis para tratar de um dos assuntos mais impactantes para o Aftermarket Automotivo nos últimos anos: a aquisição das operações automotivas do Grupo DPaschoal pela Stellantis, a maior montadora do Brasil. Começamos pelo grande evento que reuniu as principais lideranças da reposição independente na noite de 23 de novembro. A pesquisa realizada ininterruptamente desde 1996 já se tornou uma referência absoluta para a construção de estratégias tanto de indústrias quanto dos distribuidores. Chegamos a ouvir de um dos convidados que o mercado não pode mais viver sem este trabalho idealizado pela NovoMeio e, hoje, realizado pelo After.Lab. Isso é reconhecimento e só podemos agradecer. Os resultados da 27ª edição da pesquisa você encontra nas próximas páginas. E aqui vale uma máxima que tem sido ouvida com frequência nestes tempos de big data: dados só fazem sentido para quem sabe usá-los. As tabelas comparativas que trazemos aqui oferecem indicativos muito valiosos, mas é preciso estudá-los e interpretá-los. Fica aqui nossa sugestão pra você. Voltando ao evento, cabe o registro de uma grande festa, com ambiente leve, de confraternização e alegria, até um pouco diferente das cerimônias anteriores. Parte da descontração certamente se deveu ao local escolhido este ano, a Casa Bossa, elegante e ao mesmo tempo moderna, jovem e cativante. Ficamos felizes em oferecer ao mercado uma grande celebração de final de ano. Também para registro, o fato de mais uma vez a cerimônia ter sido transmitida ao vivo pela A.TV, que vem ganhando cada vez mais força como o canal em vídeo do Aftermarket Automotivo brasileiro. Para encerrar esta reflexão, não posso deixar de mencionar o enorme esforço de reportagem para que a redação do Novo Varejo pudesse dar em primeiríssima mão em todo o mundo – aquilo que no jornalismo se chama furo – a aquisição das operações automotivas do Grupo DPaschoal pela Stellantis. Também nas próximas páginas você vai conhecer os detalhes disponíveis até o momento – é claro que as partes envolvidas preferem o mínimo possível de manifestações oficiais, que devem vir agora com a aprovação do negócio pelo CADE.

Mas, nosso papel como jornalistas não é depender destas manifestações. A informação chegou na noite de sexta-feira, 24 de novembro, dia e horário absolutamente ingratos para uma checagem responsável antes da publicação de um fato tão importante para o mercado brasileiro. Foi necessário um trabalho intenso para que, afinal, conseguíssemos a segurança necessária para divulgar esta bomba ainda no sábado pela manhã em todas as nossas plataformas digitais e nosso grupo de WhatsApp – e com enorme repercussão. Em pleno fim de semana, sacudimos o Aftermarket Automotivo com uma informação impactante e que atesta o quanto de fato é disruptivo o momento que o setor automotivo – ou, como teremos de nos acostumar, o setor da mobilidade – atravessa. O movimento coordenado da Stellantis certamente terá desdobramentos que conheceremos quando a montadora anunciar suas novas e futuras estratégias para o mercado de reposição brasileiro. Enquanto isso, seguimos aqui com nossa missão de praticar, de fato, um jornalismo de verdade.

Nhm

www.novomeio.com.br

### Publisher

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

### Diretor Geral

Claudio Milan  
(claudio@novomeio.com.br)

### Diretor Comercial e de

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

### Diretor de Criação

Gabriel Cruz  
(gabriel.cruz@wpn.com.br)

### Fale com a gente

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

### Redação

Dúvidas, críticas e sugestões  
a respeito das informações  
editoriais publicadas no jornal.

Envie releases com os  
lançamentos de sua empresa  
e notícias que merecem ser  
divulgadas ao mercado.  
jornalismo@novomeio.com.br

### Notícias

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

### Publicidade

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

### Marketing

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

### Recursos Humanos

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

Ano 30 - #416 Dezembro de 2023

Triagem desta edição 15mil exemplares

Distribuição Nacional Via Correios

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

www.novovarejo.com.br

www.facebook.com/novovarejo

instagram.com/jornalnovovarejo

linkedin.com/novovarejo

www.youtube.com/novovarejo

### Direção

Ricardo Carvalho Cruz

Jornalismo (jornalismo@novomeio.com.br)

Claudio Milan

Lucas Torres

Christiane Benassi

Publicidade (comercial@novomeio.com.br)

Fone: 11 99981-9450

Paulo Roberto de Oliveira

### Arte

Alice Tuchapesch

Lucas Cruz

Marketing (marketing@novomeio.com.br)

Elisa Juliano

### Audiovisual

Phillip Spengler

Bruno Costa

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

Jornalista Responsável:

Claudio Milan (MTb 22.834)

# UM 2024 DE NOVOS CAMINHOS



Acesse aqui nosso site

O final do ano é sempre um  
momento de reflexão. Pensar no  
que passou, nos desafios que estão  
por vir e, é claro, traçar uma rota  
rumo aos novos objetivos.

Porque cada um tem seu ponto de  
partida. Mas o importante é que  
que estaremos juntos do início ao  
fim do seu destino.

Desejamos que esse percurso seja  
cheio de conforto, segurança e  
tranquilidade.

Feliz ano novo, amigos.

Ass,  
**Cofapinho.**

www.mocofap.com.br  
No trânsito, escolha a vida!

**cofap**

Siga a Cofap nas redes sociais:





Jefferson Kiyooara, especialista em compliance e sustentabilidade, aprofunda o debate sobre o ESG nas empresa e índice meios para que a implementação do conceito seja feita de modo a que os resultados esperados possam ser obtidos.

06

10

Conheça os resultados da pesquisa Maiores e Melhores em Distribuição de Autopeças 2023 e veja como foi o evento na Casa Bossa em homenagem às empresas que mais se destacaram no estudo.

## O futuro que nunca existiu

*Propulsão a jato ou nuclear, freios com auxílio aerodinâmico e condução por manche ou autônoma. Esse é o carro que você deveria estar dirigindo hoje. E por vias inteligentes*

Durante muitos anos nada simbolizou melhor o futuro do que a chegada do século 21. Presente apenas na imaginação e nos contos de ficção científica, esse momento mágico parecia tão distante para os antigos autores que talvez ninguém pudesse afirmar com convicção que um dia ele realmente chegaria. Pois não é que a virada do século já ficou para trás há mais de duas décadas? Num momento em que a indústria automotiva iniciou caminhada para a maior ruptura em sua história, reportagem publicada na edição 316 convidava os cidadãos do século 21 – que já tinham como certa a chegada dos carros autônomos – a olharem para trás com curiosidade para saber, afinal, quem e como deveríamos ser hoje se tivesse existido o futuro imaginado no passado. O automóvel, ícone do desenvolvimento humano no século 20, foi alvo de muitas previsões sem qualquer embasamento científico. Carros voadores apareceram nas mais diferentes bolas de cristal e histórias em quadrinhos. Mas o automóvel do século 21 também foi objeto de estudo dos departa-

46

Como parte de uma estratégia global, Stellantis adquire operações automotivas do Grupo DPaschoal, estendendo tentáculo sobre o mercado de reparação e a distribuição de autopeças.

Danilo Fraga, da Fraga Inteligência Automotiva, repercute a aquisição da DPK pela Stellantis e avalia os possíveis impactos do avanço da maior montadora do Brasil no Aftermarket Automotivo.

50

Estudo VIES, do After.Lab, compara o desempenho do varejo em compras, vendas, abastecimento e preços entre os meses de novembro de 2023, 2022 e 2021.

54

**VIES**  
VARIações NOS INDICES E ESTADÍSTICAS

mentos de estilo e engenharia das montadoras ao longo das décadas de 1950 e 1960, talvez as mais ricas da era dos concept cars. Embora algumas ideias tenham realmente se tornado uma antevisão de soluções que agora começam a ser implantadas, muitas das propostas analisadas sob a ótica atual se mostram tão mirabolantes quanto as mais descompromissadas previsões. A conquista do espaço de certa forma sempre esteve relacionada às propostas para o futuro do automóvel. Não é por outro motivo que nos anos 50 acreditava-se que os carros no século 21 lembrariam naves ou foguetes. Muitas propostas para o futuro levaram em consideração uma perfeita integração entre os automóveis e as vias públicas. Houve quem tivesse apresentado, no entanto, soluções menos complexas. O Cadillac Cyclone, de 1959, era equipado com radares instalados nas extremidades dos para-lamas dianteiros. Com um sinal sonoro e uma luz, eles alertavam o motorista sobre a presença de um obstáculo no caminho – demorou décadas, mas essa tecnologia já está disponível hoje.

**ISAPA**  
UM MUNDO DE AUTOPEÇAS

**JUNTOS FOMOS MAIS LONGE E CONQUISTAMOS VOCÊ!**

A nossa parceria nos levou a uma viagem repleta de tecnologia e inovação no mundo de autopeças, que transformou a ISAPA na maior e melhor importadora de autopeças do Brasil.

**Obrigado por fazer parte dos 25 anos de ISAPA e vamos juntos para as próximas conquistas.**

ALLEN Autotec GENUINE PARTS DLZ SUSPENSÃO DriveTec FRONTIER MecArm EMBREAGENS RDC

**UM MUNDO DE AUTOPEÇAS**



Um bom ponto de partida é ter o patrocínio da alta liderança e iniciar os trabalhos com um bom diagnóstico, indica o especialista

## É Sobre Gente: conheça melhor o ESG e saiba como implantar essa cultura no seu negócio

*Especialista reforça que investimentos na área são essenciais para a longevidade de uma empresa nos dias atuais*

Na edição 2023 dos Maiores e Melhores em Distribuição de Autopeças descobrimos que, acima de qualquer definição, a sigla ESG é sobre gente. Para levá-la ao dia a dia de uma empresa, no entanto, é necessário compreender os diversos elementos que compõem este conceito que, cada vez mais, é chave na criação de uma conexão real junto a consumidores e parceiros. Sabendo disso, nossa reportagem convidou o diretor de Compliance & Sustentabilidade da Protiviti - empresa especializada em soluções para gestão de riscos, compliance, ESG -, Jefferson Kiyoara, para uma imersão não apenas nos aspectos teóricos do tema, mas também a respeito de sua aplicabilidade prática e dos caminhos para fazê-lo. Ao longo da entrevista, o especialista afirmou que um dos passos mais importantes para que empresas virem de fato a chave rumo a uma postura ESG é o

entendimento de que os investimentos em sustentabilidade não são sinônimos de penduricalhos que encarecem a operação do negócio, mas sim garantias de longevidade lucrativa. Leia o bate-papo exclusivo abaixo e fique mais perto de dar passos sustentáveis no ano que se aproxima!

**Novo Varejo - No que consiste a sigla ESG e como ela se aplica no contexto prático das empresas?**

**Jefferson Kiyoara** - A sigla ESG representa os pilares ambiental, social e governança (em inglês, environment, social and governance). Em maior ou menor grau, todas as empresas dependem de pessoas e de recursos naturais. O ESG traz uma visão de como penenizar os negócios de forma sustentável, com responsabilidade e boa governança, e relações duradouras com as pessoas e o meio ambiente. Muitas crises corporativas impactam negativamente

os negócios e empresas colapsam por falhas nos aspectos ESG.

**NV - Quando falamos de ESG, muitas pessoas ainda atrelam o conceito estritamente à questão ambiental. Isso acontece também nas empresas? Por que isso acontece?**

**JK** - Cada vez menos as pessoas atrelam o ESG apenas à questão ambiental. Isso graças ao empenho de profissionais, empresas, mercado financeiro, reguladores e, sem sombra de dúvidas, a mídia, que tem buscado esclarecer e promover o tema. Nas empresas, é comum as pessoas confundirem ter iniciativas nos pilares ESG com ter um programa de sustentabilidade genuíno. A maioria das empresas tem iniciativas, mas poucas têm de fato o programa de sustentabilidade. Por isso, é fundamental entender que ações desconectadas do negócio e da estratégia, com pouca relevância, a falta de essência e propósito e a falta de métri-

cas, entre outros, levam a esforços que serão infrutíferos e não permitirão obter os benefícios esperados. Um bom ponto de partida é ter o patrocínio da alta liderança e iniciar os trabalhos com um bom diagnóstico. Elaborar a matriz de materialidade é fundamental para construir um plano de ação robusto e efetivo.

**NV - Recentemente, a FIESP divulgou um estudo que constatou o fato de os varejistas já estarem avaliando os compromissos dos fabricantes na hora de escolherem seus fornecedores. Você acredita que isso acontece pelo fato de os varejos estarem na ponta e, portanto, sentindo uma demanda direta do consumidor final por propósitos mais sustentáveis?**

**JK** - O varejo tem um papel fundamental na economia e na vida das pessoas. Ele dita tendências e é influenciado pelos consumidores. Certamente há movimentos pensando em atender

às necessidades do consumidor. Por exemplo, quando falamos de saudabilidade de alimentos. Ou de oferecer produtos que caibam no orçamento e permitam atender às necessidades de alimentação, higiene e limpeza de uma família, contribuindo para a dignidade e inclusão de pessoas. O varejo exerce importante papel para a segurança alimentar e para garantir a origem de proteínas animais, vegetais e frutos. Também é importante quando cuida de sua cadeia de fornecedores, garantindo que direitos humanos e trabalhistas sejam respeitados, que comunidades locais sejam inseridas economicamente por meio de uma renda mínima e justa e que o meio ambiente seja preservado, entre outros. E as ações podem se dar por propósito. A Dengo, que possui lojas de chocolate, mas também fabrica e faz a gestão da cadeia de fornecedores, é um bom exemplo prático. Pensando em impacto social, as ações da RaiaDrogasil do varejo farma com o Grupo MOL são exemplares. É possível dar lucro para os acionistas e retorno para a sociedade, como um hospital para o GRAACC (Grupo de Apoio ao Adolescente e Criança com Câncer, que foi construído com o dinheiro obtido com a venda de revistas e outros itens. Outro exemplo é a Bemol, rede varejista da região Norte, que, com sua logística, consegue atender diversas pessoas em regiões de difícil acesso do Brasil, além dos investimentos para dar acesso à internet e ao sistema financeiro.

**NV - Voltando aos três pilares da sigla ESG, qual deles você acredita que está mais presente na operação prática das empresas brasileiras?**

**JK** - Na prática, os três pilares se fazem presentes nas empresas brasileiras. Mas falta ainda amplitude, profundidade, proporcionalidade, efetividade e conexão

com o negócio e a estratégia.

**NV - Para além da 'aura sustentável', que benefícios tangíveis o compromisso com a pauta ESG pode trazer para as empresas? Pergunto isso porque, muitas vezes, ainda existe a percepção de que investir em ESG significa encarecer a operação de um negócio.**

**JK** - O ESG demanda investimentos, sim. Mas, o que deve ser avaliado é o retorno ou o impacto na inação. Pensando no pilar de governança, no varejo precisamos falar de prevenção de perdas, por exemplo. Prevenção de perdas envolve custos com pessoas, software e tecnologias de segurança, entre outros. Contudo, não ter a prevenção de perdas gera custos ainda maiores, o que muitas vezes inviabiliza financeiramente a operação de uma loja. A mesma lógica se aplica aos programas de compliance, que demandam investimentos. Mas a falta dele pode gerar custos ainda maiores, resultantes de fraudes e de multas e sanções oriundas de casos de assédio, racismo e discriminação. O ESG deve ser pensado como uma lente, que direciona o olhar do acionista/dono do varejo para como garantir que o negócio continue existindo, de forma lucrativa, no futuro. Muitos varejistas, por exemplo, descobriram nichos de atuação ao identificar públicos que não estavam sendo devidamente atendidos, prática que conversa com a visão de DEI (Diversidade, Equidade e Inclusão). Outros varejistas perceberam que podiam lucrar e atender um mercado com a revenda de produtos usados, como roupas, o que conversa com o conceito de economia circular. O principal benefício do ESG é dar diretrizes para a empresa se preparar para o futuro. E pode ser um aliado na inovação e na criação de novos mercados.

**NV - Existe um gap entre as grandes corporações e as PMEs em relação aos compromissos com**

**a pauta ESG? Qual o papel das esferas governamentais e das associações representativas diminuí-lo?**

**JK** - O compromisso com a pauta ESG não tem relação com o tamanho da organização. Obviamente as grandes corporações possuem mais recursos. O próprio sistema B é um bom exemplo, tendo pequenas, médias e grandes empresas certificadas e reconhecidas por boas práticas que conversam com os pilares ESG. Inclusive muitas startups (PMEs) surgem para resolver problemas que as grandes não sabem como. A iniciativa Arena Amcham, por exemplo, ajuda a colocar os holofotes nestas startups. A atuação conjunta é fundamental para resolvermos os grandes problemas da humanidade, como a limitação de recursos naturais, a proteção da biodiversidade, dos mares e biomas, os extremos climáticos e o tratamento adequado de resíduos, entre outros. E, desta forma, as associações representativas têm um papel

importante na conscientização e na mobilização de empresas e o governo de avançar nas leis, regulamentações, incentivos e penalidades para que a agenda ESG de fato progrida.

**NV - Quais soluções a Protiviti disponibiliza para o mercado no âmbito do ESG? Quais têm sido as principais dificuldades para implementá-las na prática?**

**JK** - A Protiviti e o Grupo ICTS, do qual ela faz parte, atua com consultoria, serviços, plataformas, treinamentos e revenda de software em GRC (Governança, Risco e Conformidade) e ESG, e apoio de um amplo ecossistema de parceiros. Temos a felicidade de atuar com empresas e líderes comprometidos com a pauta ESG. Olhando o mercado, as principais dificuldades para implantar a pauta ESG são insuficiência de recursos para as ações, baixa conscientização sobre o que de fato é o ESG, desconexão da estratégia e do negócio com a pauta ESG, não aplicação de metodologia, visão de curto prazo e realidade de ESG washing.



Kiyoara diz que varejo dita tendências e é influenciado pelos consumidores



Nº 1 EM ROLAMENTOS

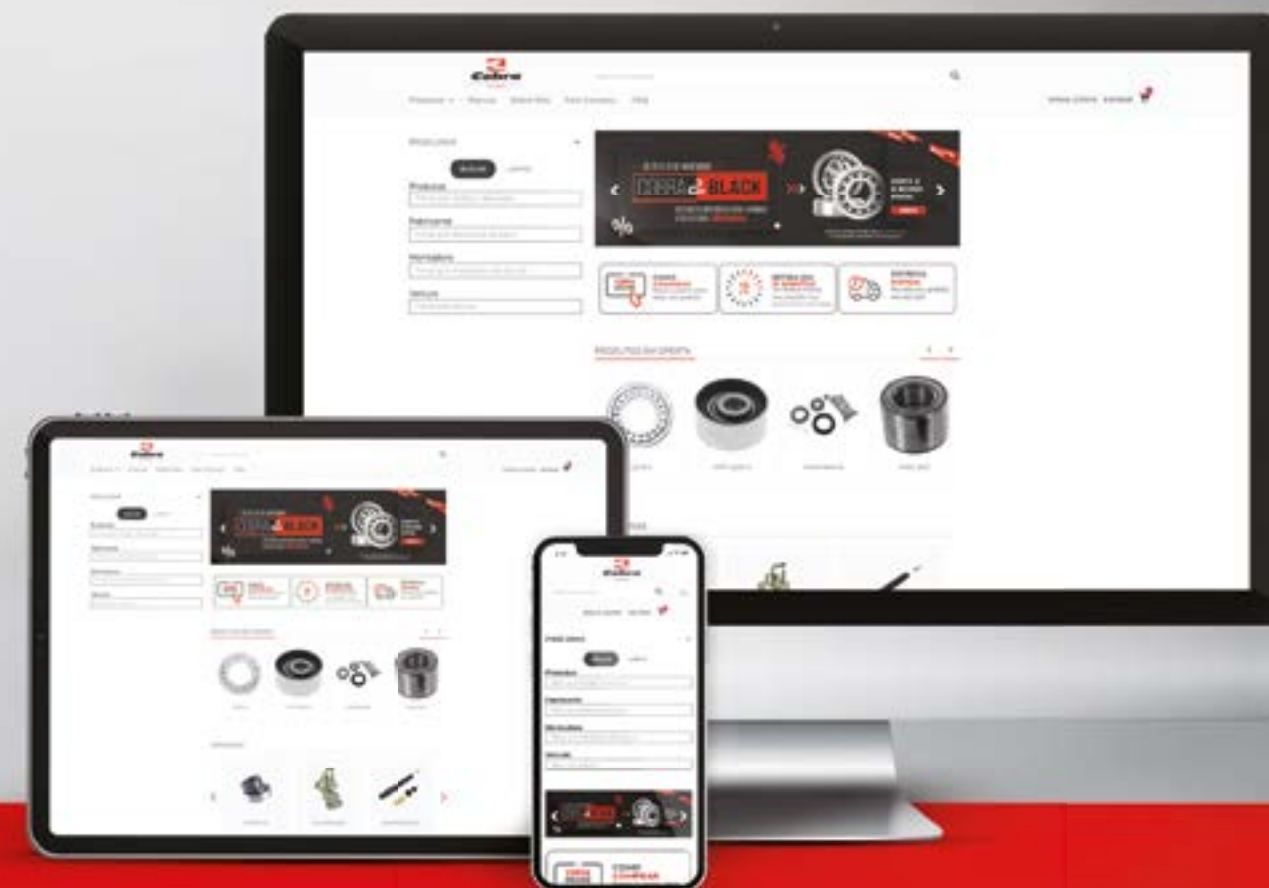
@cobrarolamentos cobrarolamentos.com.br



loja.cobrarolamentos.com.br

# LOJA ONLINE COBRA

CONEXÃO QUE  
MOVIMENTA  
SEU NEGÓCIO



Abasteça seu estoque  
de onde estiver.



RÁPIDO



FÁCIL



SEGURO

Cadastre-se e conheça as vantagens



Escaneie  
o QR Code  
e faça seu  
autocadastro.





## Majores e Melhores em clima de festa e cheio de novidades

*Configuração da Casa Bossa trouxe mais descontração aos convidados, que conheceram em primeira mão os vencedores da 27ª edição da pesquisa mais tradicional do mercado e novas iniciativas da Nhm NovoMeio Hub de Mídia*

Um espaço de eventos premium localizado no Shopping Cidade Jardim, com vista para um dos cartões postais mais bonitos da capital paulista. É assim que a Casa Bossa se apresenta ao público. Foi exatamente isso que encontraram os mais de 270 convidados que participaram presencialmente da cerimônia de premiação aos Majores e Melhores em Distribuição de Autopeças, realizada

na noite de 23 de novembro. A Casa Bossa, a casa dos Majores e Melhores 2023, foi uma das principais atrações da 27ª edição do evento que reúne anualmente os principais formadores de opinião do Aftermarket Automotivo para uma noite de confraternização, novidades e festa. Nada disso faltou nas quase cinco horas em que empresários, executivos e profissionais

de todos os elos da cadeia de negócios do setor estiveram juntos celebrando o talento e a excelência dos maiores e melhores distribuidores do Brasil. Para isso colaborou a configuração do local de eventos escolhido este ano, que proporcionou às pessoas espaço para circulação e relacionamento. Foi, de fato e de direito, a grande festa de encerramento de 2023 para o mercado.

Além dos grandes momentos proporcionados àqueles que compareceram presencialmente, o setor como um todo teve, mais uma vez, a oportunidade de acompanhar em tempo real a programação criada para a noite de gala da distribuição. Isso porque a A.TV - o canal de conteúdo em vídeo do Aftermarket Automotivo, disponível no Youtube - transmitiu a cerimônia ao vivo na íntegra.

## CELEBRAÇÃO

“Uma jornada, uma história, uma celebração desse espetacular Aftermarket Automotivo, muito bom estar com vocês para mais um capítulo que conta com a sua participação, a elite empresarial e executiva dessa vigorosa cadeia de negócios. Um setor que encerra as incertezas do primeiro ano de um novo governo, as turbulências surgidas entre graves acontecimentos internacionais na área econômica e, sobretudo, política, sempre com números surpreendentes”, destacou logo na abertura do evento o jorna-

lista Celso Zucatelli, apresentador de TV e um dos mestres de cerimônia da noite, sendo imediatamente complementado pela jornalista e apresentadora Adriana Reid, com quem divide o palco dos Majores e Melhores há mais de uma década: “Um setor que movimentou bilhões de reais, e milhões de carros, todos os dias por esses milhões de quilômetros quadrados do território nacional, fazendo chegar aos mais de 5 mil e 500 municípios desse Brasil gigantesco os componentes automotivos que garantem o uso e a

segurança da frota circulante. Um mercado que retorna dos desafios sempre à sua propriedade ideal, ao seu formato original, mesmo após as deformações impostas ao funcionamento dos negócios”. Ano passado, a cerimônia em homenagem aos Majores e Melhores deu destaque ao modelo de gestão ESG, três letras que destacam as disciplinas de compromisso com o meio ambiente, responsabilidade social e governança. “Hoje, o ESG já integra a missão, a visão e os valores de muitas empresas do setor, especialmente nas

indústrias. Mas, e como vai a aplicação prática deste conceito entre os distribuidores de autopeças, os grandes homenageados desta noite?”, perguntou Adriana Reid na sequência de sua apresentação. E a resposta foi uma das grandes novidades trazidas ao longo da cerimônia, a partir de uma apuração inédita e exclusiva da Nhm NovoMeio Hub de Mídia com apoio técnico do IQA - a ação foi detalhada no palco pelo diretor superintendente do IQA, Alexandre Xavier (veja mais no box na sequência desta reportagem).



Luiza Serpa, do Instituto Phi, e Maysa Gil, do IJCA, conduziram uma ação social em benefício da formação de mão de obra para a reparação

**COMPARTILHAR COM VOCÊ  
TODAS AS PEÇAS PARA JUNTOS,  
ENCONTRARMOS O CAMINHO  
PARA A *felicidade*.**

2023 foi um ano de muitas  
conquistas e realizações.  
Que 2024 traga um caminho  
repleto de **quilômetros de  
sucesso e prosperidade  
para todos nós.**

*Boas Festas*



Acesse  
o nosso  
site:



Conheça nossas redes sociais:

@gruporealdistribuidor   Grupo Real

**RMP** » **Disape** Distribuidora de Peças **PER** **MIDE** PARTS



Ainda com foco no ESG, Celso Zucatelli e Adriana Reid abriram espaço para mais uma surpresa da noite, a exposição de Luiza Serpa, do Instituto Phi, e Mayssa Gil do Instituto JCA. Ambas anunciaram uma ação social em tempo real em benefício da formação de mão de obra para a reparação automotiva realizada pelo JCA, que atende as comunidades carentes em Niterói, no Rio de Janeiro. O Instituto é um investimento social familiar, fundado em 2004 pelo empresário do setor de transportes Jelson da Costa Antunes. Por acreditar que a desigualdade social é uma questão a ser superada, a organização trabalha na área de educação com projetos que melhorem as

oportunidades de jovens para que se projetem para um futuro com mais possibilidades de escolha e mais chances de construir um percurso profissional e pessoal de realização, cidadania e felicidade. A entidade já impactou positivamente mais de 4.000 adolescentes e jovens de origem popular incentivando o seu protagonismo e estimulando-os na criação e concretização de seus sonhos e projetos. Por meio de um QR Code disponibilizado a cada um dos convidados nas mesas, foi possível realizar uma doação ao JCA. O mesmo recurso foi exibido na tela da A.TV para quem quisesse contribuir remotamente com a entidade. A gestão desta ação social ficou a cargo

do Instituto Phi, de filantropia inteligente, entidade vinculada à plataforma 'para quem doar' das Organizações Globo. Durante a cerimônia, foram anunciados os vencedores dos 20 quesitos da primeira fase da pesquisa, referente ao portfólio de produtos de todos os distribuidores que atuam no mercado brasileiro. Na sequência, a Sama foi premiada como a vencedora na classificação geral desta etapa. O anúncio dos vencedores dos 21 atributos da segunda fase do estudo, que reconhece o desempenho empresarial das sete empresas finalistas, encerrou a fase de premiação. Na classificação geral por desempenho empresarial, a Real recebeu o principal troféu da noite - veja os resultados com-

pletos na próxima reportagem. "Nossos agradecimentos por podermos entregar ao mercado mais uma vez um estudo e um evento a altura da sua evolução constante e do apoio incondicional que temos recebido", despediu-se Celso Zucatelli. "São esses incentivos que nos movimentam para que sigamos perseguindo o novo e trazendo inspirações, e revoluções, para esse Aftermarket Automotivo. Como o ESG, a sigla das novas disciplinas de orientação para a gestão sustentável das empresas como vimos aqui nessa noite, a nova referência de avaliação anual nos comportamentos das maiores marcas do setor que pretendemos seguir construindo", finalizou a apresentadora Adriana Reid. Porque **ESG É Sobre Gente.**

## 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?



# O AMORTECEDOR PERFEITO PARA O SEU CARRO



**AMORTECEDOR POWER GÁS. CONFORTO, QUALIDADE E SEGURANÇA PARA VOCÊ E SEU VEÍCULO!**



TODO DIA UM LANÇAMENTO NOVO EM NOSSO CATÁLOGO ACESSE AGORA E CONFIRA!





## Iniciativa inédita leva ESG à distribuição

Após tratar a teoria do sistema de gestão ESG - Environmental, Social and Governance (meio ambiente, responsabilidade social e governança) no ano passado, a edição 2023 dos Maiores e Melhores em Distribuição de Autopeças adotou como objetivo expandir a discussão sobre o tema trazendo-o para a prática do mercado, especialmente o segmento homenageado no evento. Para isso, a Nhm NovoMeio Hub de Mídia buscou o apoio técnico do IQA DS - Desenvolvimento Sustentável para Mobilidade e institucional da Andap/Sicap para realizar uma consulta aos grandes distribuidores do mercado a fim de apurar o estágio em que o segmento se encontra na aplicação dos conceitos relativos ao ESG. No palco dos Maiores e Melhores, Alexandre Xavier, diretor superintendente do IQA, compartilhou reflexões sobre o que ele definiu como um 'termômetro' que mede o comprometimento de organizações com as práticas ambientais, sociais e de governança. A consulta apresentou mais uma estreia na premiação e, ainda em caráter preliminar, envolveu a análise de uma amostra representativa de grandes players do mercado de pós-venda automotivo visando a um futuro reconhecimento nesse sentido. Para realizar o diagnóstico, a equipe técnica do IQA elaborou perguntas alinhadas às diretrizes globais de sustentabilidade, adaptada para a realidade do setor automotivo brasileiro. As respostas coletadas foram submetidas à análise especializada dos profissionais da instituição, agregando uma abordagem técnica. Os dados revelados oferecem uma visão

promissora, destacando tanto conquistas significativas quanto áreas de aprimoramento. *"Parabenizo a NovoMeio pela iniciativa e a sensibilidade para um tema que é tão relevante para os dias atuais. Seja na nossa vida pessoal, seja no âmbito profissional, não tem ninguém que, de alguma forma, não esteja mergulhando, se preocupando ou mesmo sendo questionado, abastecido e envolvido em todas as questões pertinentes aos pilares ESG"*. Alexandre destacou que uma das missões do IQA é entender diariamente e de forma contínua quais são os temas relevantes para o setor automotivo em relação à qualidade. *"Uma questão simples: onde um instituto com essa estrutura e esse papel de apoiar a qualidade para toda a cadeia - OEM e aftermarket - pode fazer diferença? Nos tempos atuais a principal resposta envolve os grandes desafios, as grandes tendências que afetam o setor automotivo. Muitos especialistas dizem que nunca passamos por um período de tantas mudanças significativas em tão pouco tempo. São questões como a descarbonização, transformação digital, novos modelos de negócios e, sem sombra de dúvidas, a sustentabilidade, que vem influenciando desde já a legislação e requisitos de clientes para quem atua na cadeia OEM e para quem está no aftermarket. A sensibilidade do consumidor em relação a isso e o diferencial de mercado que essa questão acaba sendo"*. Embora o levantamento tenha sido um primeiro passo para uma iniciativa mais abrangente no futuro, Xavier encontrou bons indicativos nas respostas enviadas voluntariamente pelos



No palco dos Maiores e Melhores, Alexandre Xavier destacou oportunidades para os distribuidores no ambiente ESG e o engajamento das lideranças

distribuidores. *"O primeiro ponto é a oportunidade de melhoria neste contexto, que envolve a mudança cultural que trata a questão de sustentabilidade dentro da agenda ESG. Um dos fantasmas deste tema é chamado usualmente de greenwashing e socialwashing, o risco de estar comunicando ou abordando algum aspecto ligado à sustentabilidade de uma maneira que não seja entendida pelo consumidor como verdadeira ou não*

*totalmente verdadeira, porque não é só uma questão binária de sim ou não"*, fazendo com que, portanto, as empresas tenham que demonstrar de forma autêntica para o consumidor a veracidade de suas práticas. O superintendente do IQA destacou, também, oportunidades valiosas de melhoria. *"Podemos perceber dentro desse levantamento junto à amostra que a organização como um todo ainda não está envolvida quando*

*falamos da distribuição. Não há implementação de um sistema, de uma estratégia de sustentabilidade real em toda a organização. Os colaboradores, os processos envolvidos e a cadeia de fornecedores de alguma maneira não estão sensíveis ao que está sendo desenvolvido diretamente. Ao lado dessa oportunidade de melhoria significativa, foram vistos pontos também muito interessantes no nível de maturidade, adequado dentro*

*do segmento. A sustentabilidade, dentro dessa amostra, já faz parte das discussões, da estratégia, já é considerada no dia a dia dos distribuidores. E foi nítida a percepção de que a alta liderança está envolvida. Não falaríamos de estratégias se não houvesse a alta liderança. E se a gente aponta que toda organização precisa estar envolvida, não há envolvimento de toda a organização sem o envolvimento da alta liderança como princípio"*.

**SHOCKBRAS PREMIUM**

LINHA LEVE E COMERCIAL LEVE

RECONHECIDA COMO UMA DAS MELHORES MARCAS DE COXINS DO MERCADO BRASILEIRO, A MARCA SHOCKBRAS TRAZ AGORA SUAS NOVAS EMBREAGENS, **SHOCKBRAS PREMIUM**.

NÃO ATENDEMOS SERVIÇOS E VAREJO  
PROCURE UM DISTRIBUIDORA NA SUA REGIÃO

ENTRE EM CONTATO CONOSCO PELO E-MAIL  
COMERCIAL@AUTAFSTAR.COM.BR

# Maiores e Melhores em Distribuição de Autopeças 2023





# MAIORES & MELHORES

em distribuição de autopeças

2023

## ESG CONCEPT

### Maiores e Melhores de 2023

Conheça aqui os principais resultados da 27ª edição da pesquisa em que 500 lojistas de componentes para veículos leves em todo o Brasil avaliaram o trabalho dos distribuidores de autopeças com informações comparativas com os dois estudos anteriores

Depois de saber como foi a cerimônia que, em 23 de novembro, anunciou presencialmente e ao vivo pela A.TV os vencedores da 27ª pesquisa Maiores e Melhores em Distribuição de Autopeças, é hora de conhecer com mais detalhes as empresas que se destacaram em cada um dos quesitos avaliados pelos 500 varejistas de autopeças para veículos leves nas cinco regiões do Brasil. O trabalho foi realizado pelo After. Lab, núcleo de inteligência de negócios da Novomeio Hub de Mídia. Desde 1996, a pesquisa Maiores e Melhores em Distribuição de autopeças investiga a evolução do segmento de distribuição de componentes automotivos a partir da opinião dos clientes varejistas, medindo a satisfação dos empresários ou profissionais responsáveis pelas compras nas lojas com seus principais fornecedores. O trabalho é dividido em duas fases. Na primeira, os proprietários ou responsáveis por compras das lojas de componentes automotivos para veículos leves em todo o país são entrevistados por telefone e respondem a um questionário para avaliar os distribuidores a partir da segmentação do portfólio. Esse questionário conta com 20 quesitos de análise e divide com clareza as perguntas entre "produtos" e "componentes para os sistemas", respeitando as demandas de mercado e a tradição do setor:

<p><b>Qual é o melhor distribuidor no seguinte segmento de PRODUTO:</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Acessório</li> <li>2. Amortecedor</li> <li>3. Borracha</li> <li>4. Correia</li> <li>5. Embreagem</li> <li>6. Ferragem</li> <li>7. Filtro</li> <li>8. Fixação</li> <li>9. Pastilha</li> <li>10. Peça importada</li> <li>11. Rolamento</li> <li>12. Vela de ignição</li> </ol>	<p><b>Qual é o melhor distribuidor para os componentes dos seguintes SISTEMAS:</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>13. Arrefecimento</li> <li>14. Câmbio e diferencial</li> <li>15. Direção</li> <li>16. Elétrico</li> <li>17. Freio</li> <li>18. Injeção eletrônica</li> <li>19. Motor</li> <li>20. Suspensão</li> </ol>
--	--



# MAIORES & MELHORES

em distribuição de autopeças

Agradecemos nossos clientes, fornecedores, colaboradores e parceiros por mais esse prêmio.

### Prêmio de Maior e Melhor Distribuidor de Ferragens em 2023



O vencedor em cada um desses 20 quesitos é determinado anualmente pela soma simples de todos os votos obtidos pelas empresas. As 12 distribuidoras que obtiveram as melhores colocações na soma total dos votos da primeira fase foram pré-classificadas para a segunda etapa do estudo. A partir de 2022, o mercado ganhou a pesquisa Maiores e Melhores em Distribuição de Autopeças Regional, que abriu

espaço para que o segmento de varejo avalie também as empresas consagradas por sua atuação com foco regional, ainda que com certa presença em outros estados. Este desmembramento determinou à edição nacional se concentrar nos gigantes do mercado, que atuam com enorme abrangência e são, efetivamente, reconhecidos por sua cobertura para a maior parte do Brasil. Foram, assim, definidas as sete

empresas participantes da segunda fase, quando voltamos a conversar com os varejistas que responderam às 21 questões de avaliação pela segmentação por produtos. No caso da impossibilidade de participação de algum destes lojistas, outra loja na mesma cidade foi procurada para substituição. Desta vez, os proprietários ou responsáveis por compras são convidados a atribuir, para cada um dos dis-

tribuidores finalistas, uma nota de 0 a 10 relativa a cada um dos 21 atributos concentrados em sete grupos principais, conforme metodologia estabelecida pela Ipsos, uma das três maiores empresas de pesquisas do mundo, e aprimorada pelo After. Lab, conforme a tabela. Na segunda etapa, os vencedores foram determinados a partir das médias das notas atribuídas pelos varejistas entrevistados.

<b>PRODUTO</b>	<b>QUALIDADE DAS MARCAS</b> <i>Somente marcas idôneas e reconhecidas</i>
	<b>VARIEDADE DAS MARCAS</b> <i>Trabalha com diferentes marcas para um mesmo item</i>
	<b>DISPONIBILIDADE</b> <i>Tem os produtos em estoque</i>

<b>COMERCIAL</b>	<b>ATENDIMENTO</b> <i>Cordialidade e resolução rápida e eficaz dos problemas</i>
	<b>ENTREGA</b> <i>Prazo e quantidade combinados</i>
	<b>EQUIPE DE VENDAS</b> <i>Preparo técnico e capacidade de solucionar problemas</i>

<b>RELACIONAMENTO</b>	<b>APOIO TÉCNICO</b> <i>Informação técnica disponível</i>
	<b>GARANTIA</b> <i>Rapidez na resolução de problemas envolvendo garantia</i>
	<b>SUPORTE PROMOCIONAL</b> <i>Materiais promocionais e campanhas de incentivo às vendas</i>

<b>IMAGEM</b>	<b>INOVAÇÃO</b> <i>Apresentação de novas soluções novas para o varejo</i>
	<b>EVOLUÇÃO</b> <i>Melhoria nos últimos 12 meses</i>
	<b>ADMIRAÇÃO</b> <i>Sentimento de admiração</i>

<b>IMPORTÂNCIA</b>	<b>FREQUÊNCIA DE COMPRA</b> <i>Periodicidade de colocação de pedidos</i>
	<b>PARCERIA</b> <i>Proximidade de relacionamento</i>
	<b>CONFIANÇA</b> <i>Comprometimento nas relações comerciais</i>

<b>PRESENÇA</b>	<b>COMPETÊNCIA</b> <i>Avaliação de comportamento e desempenho</i>
	<b>COMUNICAÇÃO</b> <i>Ações de relacionamento e interações</i>
	<b>COMPROMISSO</b> <i>Valores que determinam fidelização</i>

<b>RESPEITO</b>	<b>LEGALIDADE</b> <i>Adequação às exigências tributárias e legislativas</i>
	<b>ÉTICA</b> <i>Conduta justa e moral perante clientes e mercado</i>
	<b>TRANSPARÊNCIA</b> <i>Ações e procedimentos claros e visíveis ao público</i>

Nesta segunda etapa, os vencedores não são mais determinados a partir da soma dos votos obtidos, mas sim de acordo com as médias de todas as notas atribuídas pelos varejistas entrevistados.



# ELEITA A MELHOR EM BORRACHAS E FIXAÇÃO

AGRADECEMOS A TODOS QUE TORNARAM POSSÍVEL ESSAS CONQUISTAS!





Fique por dentro das novidades através dos nossos canais de **comunicação!**



 /jahuborrachas
 @jahuborrachas
 /jahu-borrachas
 www.jahu.com.br

## Varejistas ouvidos nas cinco regiões do Brasil

A pesquisa Maiores e Melhores em Distribuição de Autopeças tem abrangência nacional. Anualmente, 500 varejistas opinam sobre os produtos e serviços oferecidos por seus principais fornecedores. A cada edição este número pode so-

frer pequenas adequações em razão das exigências metodológicas, sempre para mais. Em 2023, um total de 501 varejos de autopeças para veículos leves foram selecionados aleatoriamente no mailing de leitores do Novo Varejo.

O número de lojas entrevistadas por estado é proporcional à participação de cada unidade federativa na frota total de veículos estimada pelo IBGE. Dentro dos estados, as entrevistas são realizadas nos municípios com 200 mil ou mais

habitantes - com exceção do Rio de Janeiro, onde, devido à elevada concentração populacional na capital, o critério foi ajustado para 300 mil habitantes. A divisão das entrevistas por município é proporcional ao número de habitantes.

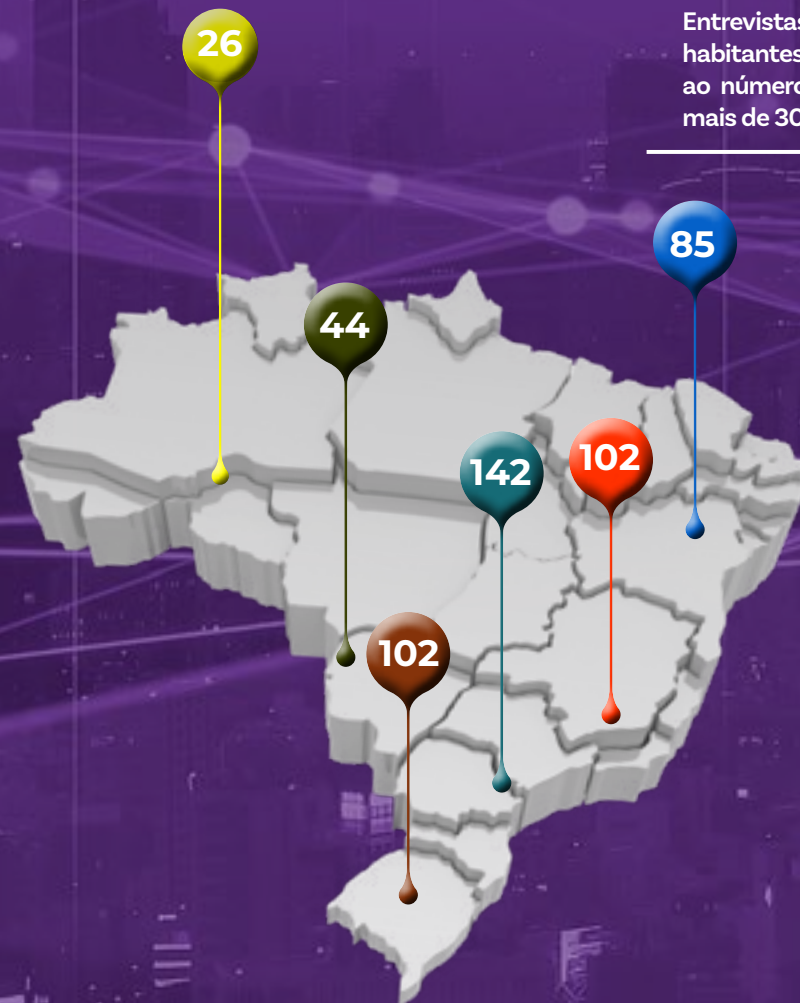


Número de entrevistas por estado proporcional à frota de veículos em cada unidade da federação.

501 Varejos entrevistados em todo o Brasil



Entrevistas realizadas nos municípios com mais de 200 mil habitantes. Número de entrevistas por cidade proporcional ao número de habitantes. Exceção: RJ - municípios com mais de 300 mil habitantes.

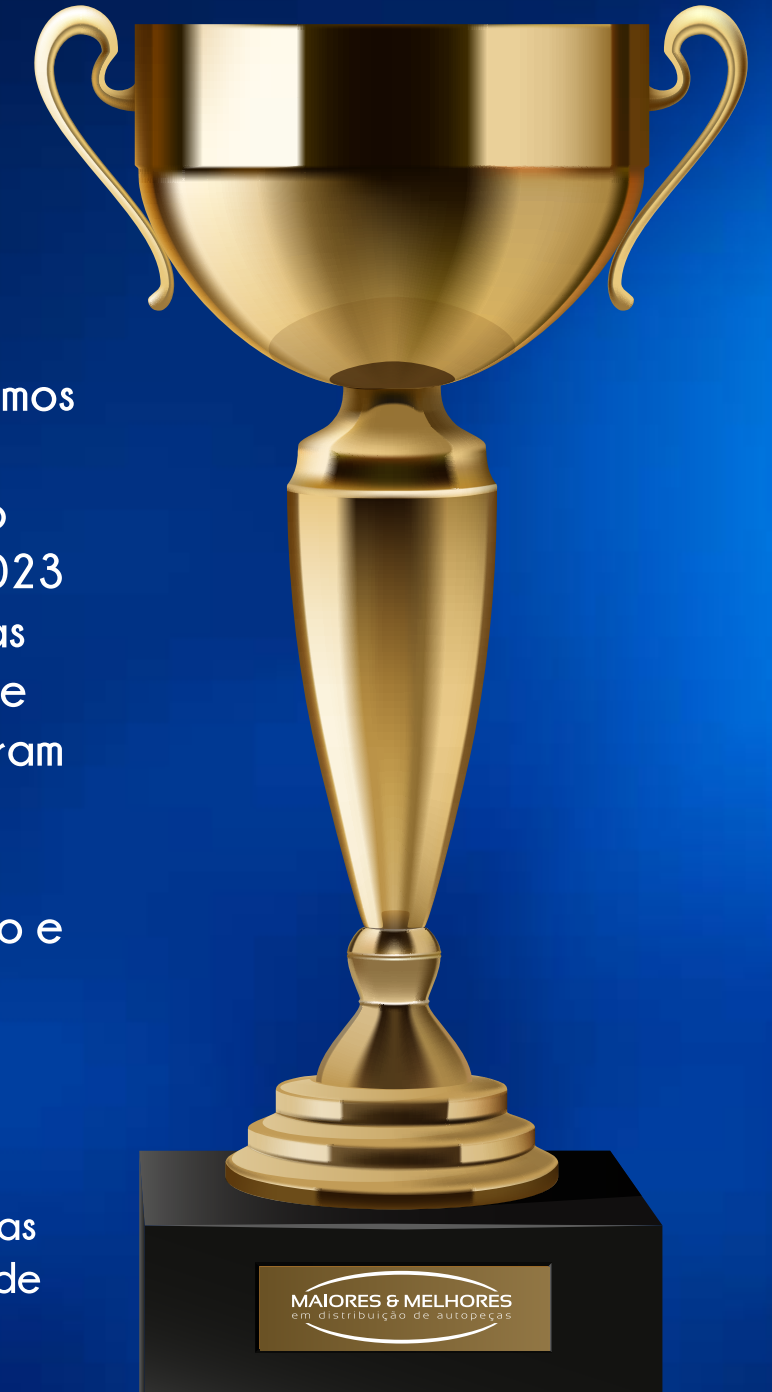


### TOTAL DE ENTREVISTAS REALIZADAS

- Brasil - 501
- Estado de São Paulo
- Região Sul
- Região Sudeste
- Região Centro Oeste
- Região Norte
- Região Nordeste



*Nossa Muita Obrigada!*



É com grande satisfação que agradecemos aos nossos clientes, fornecedores e parceiros por terem nos possibilitado ganhar o prêmio Maiores & Melhores 2023 na categoria de Distribuição de Peças Importadas. Agradecemos a todos que contribuíram para essa conquista e fizeram parte dessa jornada conosco.

Obrigado por confiar em nosso trabalho e por fazerem parte dessa conquista!

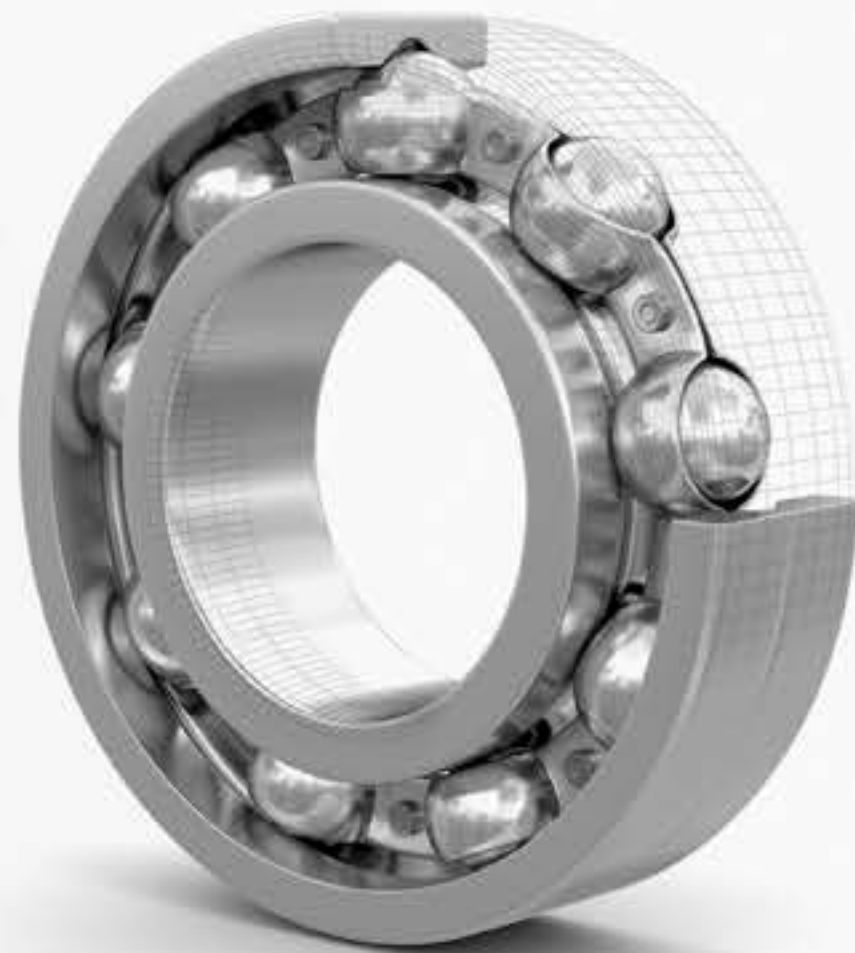
“ A tradição da Motors Imports aliada à tecnologia e qualidade na distribuição das peças, garante a confiança e credibilidade da nossa rede de clientes. ”

[www.motorsimports.com.br](http://www.motorsimports.com.br) | motorsimporsbr



# PENSOU ROLAMENTO, PENSOU COBRA

A MELHOR EM ROLAMENTOS  
PELO 26º ANO CONSECUTIVO  
E A Nº1 EM AMORTECEDORES  
E PASTILHAS



MAIORES & MELHORES  
em distribuição de autopeças

## 1º LUGAR EM

- ENTREGA
- FREQUÊNCIA DE COMPRA
- CONFIANÇA
- ÉTICA

TOP 3 EM OUTRAS 12 CATEGORIAS

**OBRIGADO POR CONFIAR E  
ESCOLHER A COBRA**

@f @cobarrolamentos    @cobarrolamentos.com.br

[loja.cobarrolamentos.com.br](https://loja.cobarrolamentos.com.br)



### PRIMEIRA FASE - PRODUTOS

CLASSIFICAÇÃO PELA SOMA TOTAL DE VOTOS DOS QUESITOS QUE AVALIAM A SEGMENTAÇÃO POR PRODUTOS

COLOCAÇÃO	EMPRESA	%
1º	SAMA	6,07
2º	EMBREPAR	4,98
3º	COBRA	4,95
4º	REAL	4,62
5º	ROLES	4,36
6º	PELLEGRINO	3,73
7º	DPK	3,27
8º	FURACÃO	3,03
9º	JAHU	2,74
10º	VESPOR	2,46
11º	SK	2,18
12º	COMDIP	1,94

OS MAIS VOTADOS NOS QUESITOS QUE AVALIAM A SEGMENTAÇÃO POR PRODUTOS

#### ACESSÓRIO

EMPRESA	2023		2022		2021	
	COLOCAÇÃO	%	COLOCAÇÃO	%	COLOCAÇÃO	%
CHG	1º	12,7	1º	13,7	2º	12,1
NEW KAR	2º	10,1	2º	9,8	1º	17,6
CENTER PARTS	3º	2,2	4º	4,6	4º	4,2

#### AMORTECEDOR

EMPRESA	2023		2022		2021	
	COLOCAÇÃO	%	COLOCAÇÃO	%	COLOCAÇÃO	%
COBRA	1º	9,7	5º	6,4	5º	5,9
SAMA	2º	8,9	1º	12,4	1º	9,1
PELLEGRINO	3º	7,7	4º	6,8	6º	5,1

**1º COLOCADO**  
CHG AUTOMOTIVA  
MAIORES E MELHORES 2023  
CATEGORIA: ACESSÓRIOS

A CHG AUTOMOTIVA completou 38 anos em Novembro de 2023. E na mesma semana, recebemos um presente muito especial: 1º Lugar na categoria de Acessórios Automotivos, de acordo com a Maiores e Melhores 2023.

Agradecemos todos os nossos clientes, fornecedores, colaboradores e parceiros por mais esta conquista e por mais um ano juntos.

Sem vocês, nada disso seria possível!

**A DISTRIBUIDORA MAIS COMPLETA DO BRASIL**

ACESSÓRIOS ACABAMENTOS  
BORRACHAS MECÂNICA  
ELÉTRICA FERRAGENS  
QUÍMICOS E MUITO MAIS!

ATENDEMOS TODO O BRASIL

Unidade Campinas (19) 3729-6535 vendassp@chg.com.br  
Unidade São José dos Campos (12) 3935-2100 vendassjc@chg.com.br  
Unidade Contagem (31) 3519-5700 vendasmg@chg.com.br  
Unidade Goiânia (62) 3416-6600 vendasgo@chg.com.br  
Unidade Curitiba (41) 3017-1060 vendaspr@chg.com.br  
Demais regiões do Brasil 0800 055 2505

CONHEÇA NOSSA LOJA ONLINE [loja.chg.com.br](http://loja.chg.com.br)  
@chgautomotiva



**BORRACHA**

2023			2022		2021	
EMPRESA	COLOCAÇÃO	%	COLOCAÇÃO	%	COLOCAÇÃO	%
JAHU	1º	33,9	1º	27,8	1º	27,7
MATAL SYSTEM	2º	3,7	2º	3,5	8º	2,3
REAL	3º	3,5	2º	3,5	2º	4,6

**CORREIA**

2023			2022		2021	
EMPRESA	COLOCAÇÃO	%	COLOCAÇÃO	%	COLOCAÇÃO	%
SAMA	1º	9,3	1º	13,1	1º	12,3
EMBREPAR	2º	7,7	2º	9,0	3º	6,1
DPK	3º	6,7	4º	5,1	9º	3,2

**EMBREGEM**

2023			2022		2021	
EMPRESA	COLOCAÇÃO	%	COLOCAÇÃO	%	COLOCAÇÃO	%
ROLES	1º	9,7	4º	7,8	6º	5,2
DPK	2º	7,9	3º	8,7	9º	3,2
COBRA	3º	7,7	7º	5,4	5º	5,8
SAMA	3º	7,7	1º	10,9	3º	8,2

**FERRAGEM**

2023			2022		2021	
EMPRESA	COLOCAÇÃO	%	COLOCAÇÃO	%	COLOCAÇÃO	%
UNIVERSAL	1º	17,9	1º	29,0	1º	30,6
PELLEGRINO	2º	2,2	4º	2,9	13º	1,4
PADRE CÍCERO	2º	2,2	3º	3,7	2º	3,3

**FILTRO**

2023			2022		2021	
EMPRESA	COLOCAÇÃO	%	COLOCAÇÃO	%	COLOCAÇÃO	%
REAL	1º	8,5	2º	7,2	2º	6,1
SAMA	1º	8,5	1º	9,7	1º	6,7
EMBREPAR	3º	8,1	3º	5,7	4º	4,4

**FIXAÇÃO**

2023			2022		2021	
EMPRESA	COLOCAÇÃO	%	COLOCAÇÃO	%	COLOCAÇÃO	%
JAHU	1º	7,5	2º	5,8	1º	5,6
SAMA	2º	4,3	1º	7,2	3º	4,0
NEW KAR	3º	3,5	12º	2,0	3º	4,0

Somos pelo 12º ano a **transportadora campeã!**

MAIORES & MELHORES em distribuição de autopeças

Nossa busca pela Excelência e pelo compromisso com vocês, nossos parceiros e clientes, se multiplicam a cada ano.

A Rodonaves é para você também! Na hora de enviar, vai de Rodonaves:

rodonaves.com.br

f in @

RTE **RODONAVES**

**PASTILHA DE FREIO**

2023			2022		2021	
EMPRESA	COLOCAÇÃO	%	COLOCAÇÃO	%	COLOCAÇÃO	%
COBRA	1º	9,1	6º	5,3	5º	5,3
REAL	2º	8,1	2º	8,3	1º	7,8
SAMA	2º	8,1	1º	9,2	2º	6,8

**PEÇA IMPORTADA**

2023			2022		2021	
EMPRESA	COLOCAÇÃO	%	COLOCAÇÃO	%	COLOCAÇÃO	%
MOTORS IMPORTS	1º	14,7	2º	8,5	1º	16,6
ISAPA	2º	7,7	1º	11,7	2º	6,6
PADRE CICERO	3º	2,5	3º	5,6	4º	4,3

**ROLAMENTO**

2023			2022		2021	
EMPRESA	COLOCAÇÃO	%	COLOCAÇÃO	%	COLOCAÇÃO	%
COBRA	1º	36,5	1º	20,9	1º	30,9
ROLES	2º	7,9	2º	6,5	3º	5,1
REAL	3º	4,5	7º	3,6	7º	3,8
SK	3º	4,5	7º	3,9	4º	4,9

**VELA DE IGNIÇÃO**

2023			2022		2021	
EMPRESA	COLOCAÇÃO	%	COLOCAÇÃO	%	COLOCAÇÃO	%
EMBREPAR	1º	13,3	1º	6,7	2º	9,8
COBRA	2º	11,1	3º	5,3	1º	10,5
ROLES	3º	7,7	1º	6,7	5º	5,3

**ARREFECIMENTO**

2023			2022		2021	
EMPRESA	COLOCAÇÃO	%	COLOCAÇÃO	%	COLOCAÇÃO	%
EMBREPAR	1º	6,5	7º	2,5	4º	4,2
SK	2º	6,3	1º	4,2	1º	6,2
SAMA	3º	5,3	2º	3,5	3º	4,7

**CÂMBIO E DIFERENCIAL**

2023			2022		2021	
EMPRESA	COLOCAÇÃO	%	COLOCAÇÃO	%	COLOCAÇÃO	%
SAMA	1º	7,9	1º	6,3	1º	14,8
REAL	2º	4,1	2º	3,8	4º	3,5
PELLEGRINO	3º	3,9	3º	3,1	2º	11,8



**Vocês mantêm o mundo em movimento**

Heróis da reparação automotiva, vocês dedicam talento e habilidade para oferecer o melhor serviço. A Schaeffler tem orgulho de acompanhar essa trajetória, oferecendo as melhores soluções, conteúdo técnico e suporte. Juntos, com pioneirismo e tecnologia, moldamos o futuro da mobilidade!



20 de dezembro  
**Dia do Mecânico**

0800 011 10 29 15 99798.6385  
sac.br@schaeffler.com  
aftermarket.schaeffler.com.br

/schaefflerbrasil  
 /company/schaeffler  
 repxpert.com.br



**SCHAEFFLER**

**DIREÇÃO**

EMPRESA	2023		2022		2021	
	COLOCAÇÃO	%	COLOCAÇÃO	%	COLOCAÇÃO	%
PELLEGRINO	1º	9,1	2º	4,3	3º	5,1
SAMA	2º	8,9	1º	7,8	1º	9,9
EMBREPAR	3º	6,1	3º	3,9	5º	4,5
REAL	3º	6,1	5º	3,0	2º	7,4

**ELÉTRICO**

EMPRESA	2023		2022		2021	
	COLOCAÇÃO	%	COLOCAÇÃO	%	COLOCAÇÃO	%
FURACÃO	1º	33,1	1º	18,0	1º	28,7
ELETROPAR	2º	3,9	2º	6,3	2º	5,9
TOLI	3º	3,1	7º	2,3	11º	1,4

**FREIO**

EMPRESA	2023		2022		2021	
	COLOCAÇÃO	%	COLOCAÇÃO	%	COLOCAÇÃO	%
SAMA	1º	10,9	1º	8,9	1º	8,6
EMBREPAR	2º	7,9	2º	7,4	3º	5,1
ROLES	3º	6,9	13º	1,8	6º	3,2

**INJEÇÃO**

EMPRESA	2023		2022		2021	
	COLOCAÇÃO	%	COLOCAÇÃO	%	COLOCAÇÃO	%
FURACÃO	1º	19,7	1º	7,8	1º	12,1
SAMA	2º	4,9	2º	4,3	4º	4,8
REAL	3º	4,5	10º	2,3	2º	8,1

**MOTOR**

EMPRESA	2023		2022		2021	
	COLOCAÇÃO	%	COLOCAÇÃO	%	COLOCAÇÃO	%
ROLES	1º	9,3	3º	4,6	4º	3,9
SAMA	1º	9,3	1º	8,8	1º	11,1
REAL	3º	8,3	2º	4,9	2º	10,1

**SUSPENSÃO**

EMPRESA	2023		2022		2021	
	COLOCAÇÃO	%	COLOCAÇÃO	%	COLOCAÇÃO	%
SAMA	1º	9,1	1º	6,3	2º	6,8
EMBREPAR	2º	8,9	2º	5,7	3º	6,2
ROLES	3º	6,7	5º	3,1	7º	10,1

**MECÂNICO**  
**A peça mais importante do seu carro.**

20 de Dezembro | Dia do Mecânico  
 A Josecar possui 10 lojas para atender bem e com rapidez esse profissional que, com seu talento e dedicação, garante uma vida mais segura e duradoura para os nossos veículos.

**JOSECAR** 40 anos  
 autopeças

www.josecar.com.br

f josecar | josecarautopecas | 11 5225 5225

colap DAYCO FAG FERODO IMA JURID KYB LUK MAHLE MONROE  
 NAKATA NYTRON FOX PERFECT PHILIPS SABO SAMPSEL SKF viemar WEGA

## Segunda fase da pesquisa avalia desempenho empresarial dos distribuidores

Desde 2012, a pesquisa Maiores e Melhores em Distribuição de Autopeças é realizada em duas etapas. Após a apuração dos quesitos relativos ao portfólio de produtos, a equipe de profissionais do After.Lab volta a conversar com os 500 varejistas de autopeças em todo o Brasil para convidá-los a opinar sobre o desempenho empresarial de seus fornecedores a partir de quesitos focados em serviços, imagem e compliance.

Esta metodologia foi desenvolvida pela NovoMeio em parceria com a Ipsos, uma das três maiores empresas de pesquisa do mundo, e aprimorada pelo After.Lab, empresa de inteligência de mercado e pesquisas. Os vencedores da segunda fase da pesquisa - que apresentamos nas tabelas a seguir - foram as empresas que obtiveram as melhores notas médias em cada um dos atributos e na soma total das notas - neste caso, para determinar o vencedor na classificação geral.

### TROFÉU MARKET SHARE É NOVIDADE PARA 2023

A 27ª edição da Pesquisa Maiores e Melhores em Distribuição de Autopeças trouxe uma importante inovação com o objetivo de prestar serviços cada vez mais relevantes ao mercado por meio do aprimoramento constante do estudo. A partir de 2023, passa a ser premiada em categoria especial a empresa com o maior percentual de avaliações entre os 500 varejistas de autopeças entrevistados na segunda fase do estudo, que apura o desempenho empresarial dos distribuidores. Na prática, trata-se da empresa com maior market share no varejo de autopeças para veículos leves brasileiro entre aquelas sete pesquisadas na segunda fase do estudo. Essa categoria, portanto, não leva em consideração as notas médias, mas o número de lojas em que cada um dos sete gigantes da distribuição nacional foi avaliado, traduzido na tabela de resultados pela participação percentual.

### SEGUNDA FASE - DESEMPENHO EMPRESARIAL

CLASSIFICAÇÃO GERAL SEGUNDO A MÉDIA FINAL PONDERADA DE TODAS AS NOTAS ATRIBUÍDAS PELO VAREJO NOS QUESITOS QUE AVALIAM O DESEMPENHO EMPRESARIAL

COLOCAÇÃO	EMPRESA	%
1º	REAL	8,38
2º	COBRA	8,27
3º	ROLES	8,26
4º	PELEGRINO	8,25
5º	DPK	8,20
6º	SAMA	8,14
7º	SK	7,93



**O MAIOR PORTFÓLIO DE SAPATAS DE FREIO FABRICADAS NO BRASIL**

**MAZZICAR FREIOS**

*Desejamos a todos clientes, parceiros e amigos um Feliz Natal e um próspero Ano Novo a você e sua família.*

**BOAS FESTAS**

WWW.MAZZICAR.COM.BR | mazzicar@mazzicar.com.br | (11) 4991-1454 | @mazzicar | (11) 4991-2801



**LANÇAMENTOS COXINS**

- RENAULT COXIM DO MOTOR MASTER III 2.3
- AUDI COXIM DO MOTOR HIDRÁULICO A3 1.4 2.0 / Q3 / TT 2.0
- VOLKSWAGEN GOLF 1.4 2.0
- FIAT COXIM DO CÂMBIO FIAT 500 MEXICANO AUTOMÁTICO
- GM COXIM DO MOTOR TRACKER 1.8
- LAND ROVER COXIM DO MOTOR FREELANDER 2 RANGE ROVER EVOQUE DISCOVERY SPORT
- HYUNDAI COXIM DO MOTOR ELANTRA 1.30
- COXIM DO AMORTECEDOR JEEP COMPASS MITSUBISHI ASX / LANCER / OUTLANDER

**BOMBAS D'ÁGUA**

- TOYOTA HILUX/SW4 2.7
- CHERY TIGGO 2 1.5
- ELÉTRICA BMW SÉRIE 1/3/5/6/7/ ACTIVE HYBRID X1/X3/X4/X5/X6/Z4 ROADSTRER
- PEUGEOT 208/2008 1.2 3CC CITROEN C3 / C4 CACTUS 1.2 AIRCROSS 1.2
- BMW SÉRIE 1/2/3/4/5/6/7 X1/X2/X3/X4
- MINI COOPER S CLUBMAN COUNTRYMAN

ACESSE O QR CODE E CONFIRA TODOS OS LANÇAMENTOS.

WWW.VILLAFRANCANET.COM.BR | VENDAS@VILLAFRANCANET.COM.BR | (11) 5584-2400 | villafranca\_autopeças

CLASSIFICAÇÃO PELA MÉDIA FINAL DAS NOTAS PARA CADA UM DOS ATRIBUTOS DE AVALIAÇÃO DE DESEMPENHO EMPRESARIAL

**PRODUTO**

**QUALIDADE DAS MARCAS**

EMPRESA	2023		2022		2021	
	COLOCAÇÃO	%	COLOCAÇÃO	%	COLOCAÇÃO	%
REAL	1º	8,96	1º	9,12	1º	8,88
PELLEGRINO	2º	8,94	6º	8,96	3º	8,81
SAMA	3º	8,93	2º	9,08	2º	8,86

**VARIEDADE DAS MARCAS**

EMPRESA	2023		2022		2021	
	COLOCAÇÃO	%	COLOCAÇÃO	%	COLOCAÇÃO	%
REAL	1º	8,63	1º	8,76	1º	8,66
SAMA	2º	8,49	3º	8,65	2º	8,59
PELLEGRINO	3º	8,47	4º	8,54	3º	8,39

**DISPONIBILIDADE**

EMPRESA	2023		2022		2021	
	COLOCAÇÃO	%	COLOCAÇÃO	%	COLOCAÇÃO	%
REAL	1º	8,37	1º	8,12	2º	8,26
COBRA	2º	8,18	5º	7,92	5º	7,89
ROLES	3º	8,10	3º	7,99	4º	8,07

**COMERCIAL**

**ATENDIMENTO**

EMPRESA	2023		2022		2021	
	COLOCAÇÃO	%	COLOCAÇÃO	%	COLOCAÇÃO	%
REAL	1º	9,00	1º	9,11	1º	8,84
COBRA	2º	8,97	4º	8,98	3º	8,75
PELLEGRINO	3º	8,85	6º	8,92	4º	8,71

**ENTREGA**

EMPRESA	2023		2022		2021	
	COLOCAÇÃO	%	COLOCAÇÃO	%	COLOCAÇÃO	%
COBRA	1º	8,57	1º	8,54	1º	8,56
DPK	2º	8,51	6º	8,33	7º	8,38
REAL	3º	8,50	3º	8,47	5º	8,40

Parabéns distribuidores premiados no Maiores & Melhores. Juntos vamos além.

**#VÁ MAIS LONGE**  
O FUTURO É TECFIL

O que nos move com o olhar para o futuro é estar conectado a importantes parceiros. Grandes distribuidores fazem da Tecfil a marca líder no segmento de filtros. Tecnologia, desempenho e durabilidade para irmos sempre mais longe.

MAIORES & MELHORES em distribuição de autopeças

**Tecfil®**

0800 800 6964 @tecfil /tecfil.filtros

tecfil.com.br

**EQUIPE DE VENDAS**

2023			2022		2021	
EMPRESA	COLOCAÇÃO	%	COLOCAÇÃO	%	COLOCAÇÃO	%
REAL	1º	8,88	2º	9,00	2º	8,84
COBRA	2º	8,87	5º	8,91	4º	8,75
ROLES	3º	8,81	1º	9,01	3º	8,77

**RELACIONAMENTO**

**APOIO TÉCNICO**

2023			2022		2021	
EMPRESA	COLOCAÇÃO	%	COLOCAÇÃO	%	COLOCAÇÃO	%
PELLEGRINO	1º	7,66	7º	7,58	5º	7,60
REAL	2º	7,65	1º	7,81	2º	7,80
COBRA	3º	7,49	3º	7,75	6º	7,58

**GARANTIA**

2023			2022		2021	
EMPRESA	COLOCAÇÃO	%	COLOCAÇÃO	%	COLOCAÇÃO	%
REAL	1º	7,47	4º	7,62	4º	7,71
COBRA	2º	7,39	1º	7,78	1º	7,87
PELLEGRINO	3º	7,38	6º	7,58	5º	7,70

**SUPORTE PROMOCIONAL**

2023			2022		2021	
EMPRESA	COLOCAÇÃO	%	COLOCAÇÃO	%	COLOCAÇÃO	%
REAL	1º	7,14	2º	6,94	1º	7,09
PELLEGRINO	2º	6,75	7º	6,69	6º	6,81
ROLES	3º	6,69	1º	7,08	2º	7,05

**IMAGEM**

**INOVAÇÃO**

2023			2022		2021	
EMPRESA	COLOCAÇÃO	%	COLOCAÇÃO	%	COLOCAÇÃO	%
REAL	1º	7,74	1º	8,05	4º	6,94
ROLES	2º	7,60	2º	7,96	5º	6,93
DPK	3º	7,55	6º	7,80	1º	7,05

**EVOLUÇÃO**

2023			2022		2021	
EMPRESA	COLOCAÇÃO	%	COLOCAÇÃO	%	COLOCAÇÃO	%
REAL	1º	7,43	1º	8,06	2º	7,33
PELLEGRINO	2º	7,35	6º	7,87	4º	7,26
ROLES	3º	7,33	2º	7,98	5º	7,23

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



ACESSE E CONHEÇA  
**NOSSAS LINHAS DE PRODUTOS**



**Rolamentos** automotivos, industriais e agrícolas

**Atuadores**, mancais e rolamentos de embreagem

**Cubos de roda**, trizetas e cruzetas



**Virabrequim**, Tuchos, balancim, atuador de roda livre

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

**Polias**, juntas de motor, correias e cabeçote do filtro



**Suspensão**

**Ferragens**

**Mangueiras**



Central de Vendas  
**11 2105.5000**



Importando inovação, fabricando qualidade, distribuindo excelência.

luporini.com.br @luporinioficial

**ADMIRAÇÃO**

2023			2022		2021	
EMPRESA	COLOCAÇÃO	%	COLOCAÇÃO	%	COLOCAÇÃO	%
REAL	1º	8,36	1º	8,53	1º	8,25
ROLES	2º	8,29	2º	8,51	3º	8,15
COBRA	3º	8,20	3º	8,46	5º	7,82

**IMPORTÂNCIA**

**FREQUÊNCIA DE COMPRA**

2023			2022		2021	
EMPRESA	COLOCAÇÃO	%	COLOCAÇÃO	%	COLOCAÇÃO	%
COBRA	1º	7,29	4º	8,01	5º	6,85
REAL	2º	7,13	1º	8,11	1º	7,72
DPK	3º	7,03	7º	7,86	6º	6,80

**PARCERIA**

2023			2022		2021	
EMPRESA	COLOCAÇÃO	%	COLOCAÇÃO	%	COLOCAÇÃO	%
REAL	1º	8,18	1º	8,42	1º	7,82
ROLES	2º	8,10	3º	8,29	2º	7,78
COBRA	3º	8,09	2º	8,32	5º	7,36

**CONFIANÇA**

2023			2022		2021	
EMPRESA	COLOCAÇÃO	%	COLOCAÇÃO	%	COLOCAÇÃO	%
COBRA	1º	9,00	4º	8,98	3º	8,55
REAL	2º	8,87	2º	9,04	1º	8,70
PELLEGRINO	3º	8,92	6º	8,90	5º	8,47

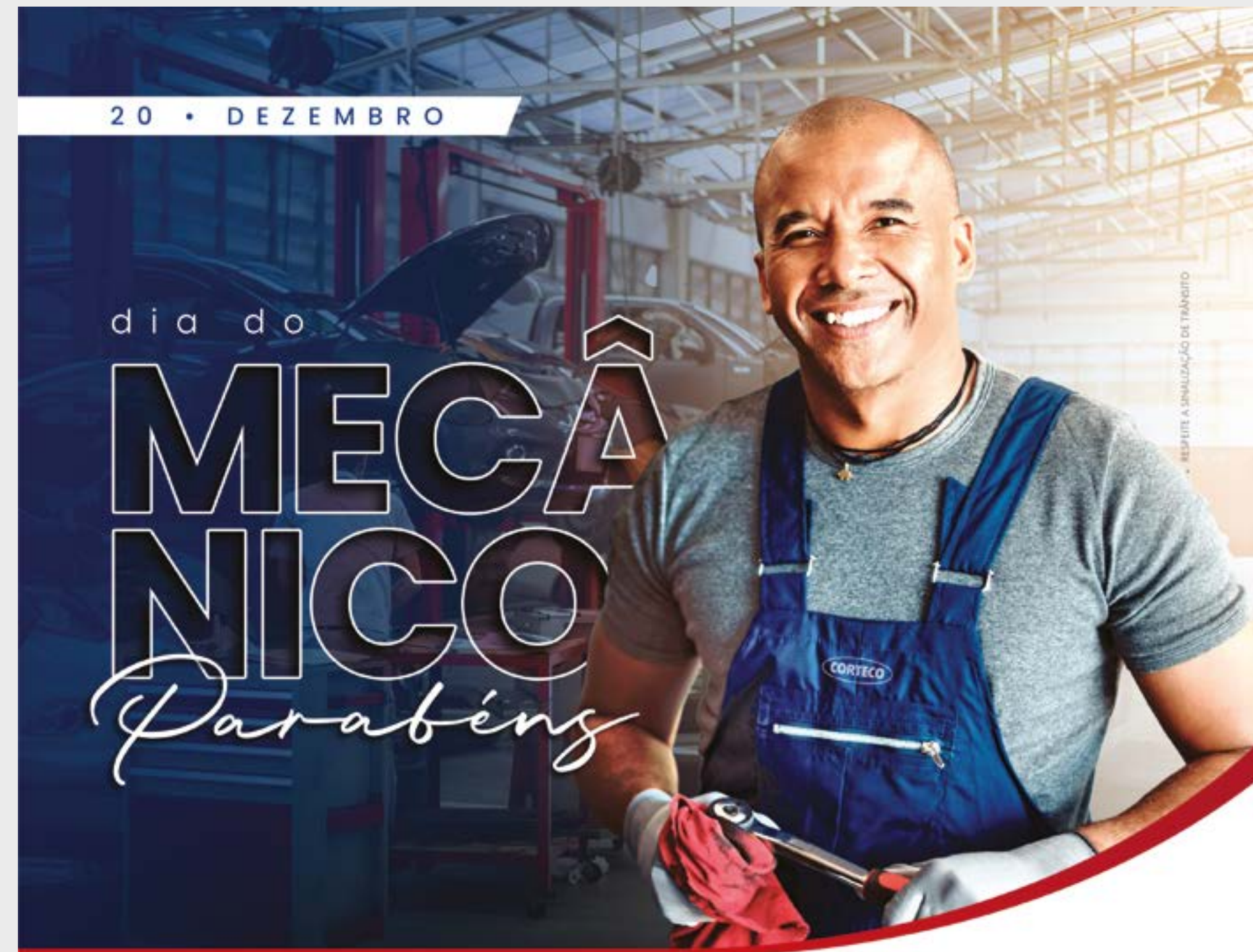
**PRESENÇA**

**COMPETÊNCIA**

2023			2022		2021	
EMPRESA	COLOCAÇÃO	%	COLOCAÇÃO	%	COLOCAÇÃO	%
REAL	1º	8,78	1º	8,84	1º	8,55
ROLES	2º	8,77	3º	8,81	3º	8,41
COBRA	3º	8,76	4º	8,76	5º	8,38

**COMUNICAÇÃO**

2023			2022		2021	
EMPRESA	COLOCAÇÃO	%	COLOCAÇÃO	%	COLOCAÇÃO	%
REAL	1º	8,40	1º	8,60	1º	8,17
ROLES	2º	8,33	2º	8,51	3º	8,12
PELLEGRINO	3º	8,28	7º	8,35	6º	7,83



Uma homenagem da Corteco aos nossos amigos e parceiros mecânicos, que cuidam para que nossas idas e vindas sejam sempre seguras! **Parabéns** a todos os profissionais de manutenção automotiva.

Visite:

[f](#) [▶](#) [@](#) [in](#) Corteco Brasil  
www.corteco.com.br

Assistência Técnica, Garantia:

[11 95033.8809](#)  
cortecocomvoce@corteco.com.br

a brand of  
**FREUDENBERG-NOK**



**COMPROMISSO**

2023			2022		2021	
EMPRESA	COLOCAÇÃO	%	COLOCAÇÃO	%	COLOCAÇÃO	%
ROLES	1º	8,70	3º	8,63	2º	8,38
REAL	2º	8,68	2º	8,65	3º	8,36
COBRA	3º	8,65	4º	8,60	4º	8,18

**RESPEITO**

**LEGALIDADE**

2023			2022		2021	
EMPRESA	COLOCAÇÃO	%	COLOCAÇÃO	%	COLOCAÇÃO	%
DPK	1º	9,41	7º	9,14	6º	8,97
ROLES	2º	9,36	4º	9,21	1º	9,10
REAL	3º	9,35	2º	9,22	2º	9,07

**ÉTICA**

2023			2022		2021	
EMPRESA	COLOCAÇÃO	%	COLOCAÇÃO	%	COLOCAÇÃO	%
COBRA	1º	9,19	3º	9,05	3º	8,71
REAL	2º	9,18	2º	9,06	1º	8,77
ROLES	3º	9,14	4º	9,02	2º	8,76

**TRANSPARÊNCIA**

2023			2022		2021	
EMPRESA	COLOCAÇÃO	%	COLOCAÇÃO	%	COLOCAÇÃO	%
REAL	1º	8,97	1º	9,11	2º	8,79
PELLEGRINO	2º	8,96	5º	9,03	6º	8,63
ROLES	3º	8,92	2º	9,10	3º	8,78

**TROFÉU MARKET SHARE**

2023		
EMPRESA	COLOCAÇÃO	%
SAMA	1º	21,2
PELLEGRINO	2º	17,9
SK	3º	17,5

# Varejistas elegem a melhor transportadora

Além de investigar em detalhes a satisfação dos varejos de autopeças com os distribuidores, a pesquisa Maiores e Melhores em Distribuição de Autopeças também vem apurando ao longo dos anos, em categoria especial, a percepção dos lojistas de componentes automotivos em relação à qualidade dos serviços prestados pelas transportadoras. Embora o varejista em geral não seja contratante

dos serviços oferecidos por estas empresas, ele é destinatário dos produtos entregues e, assim, em muitas ocasiões depende e conta com a eficiência dos frotistas para o adequado abastecimento de seus estoques. Com isso, tem repertório para fazer uma avaliação do resultado final do trabalho, o que, inclusive, pode servir de parâmetro para orientar também a contratação por parte dos distribuidores.

## AS MELHORES TRANSPORTADORAS – 2023

COLOCAÇÃO	EMPRESA	%
1º	RODONAVES	10,78
2º	BRASPRESS	3,19
3º	EXPRESSO SÃO MIGUEL	1,60

**PATROCINIO**







## Stellantis adquire gigante da distribuição brasileira

Processo para compra de até 100% da operação automotiva do Grupo DPaschoal já está aprovado sem restrições pelo CADE. Negociação foi antecipada com exclusividade global pela reportagem do Novo Varejo

A Stellantis – Fiat, Peugeot, Jeep e Citroën – finalizou o processo de aquisição, por meio da rede de oficinas Euro Repar Car Service do Brasil S.A., da Comercial Automotiva, unidade do Grupo DPaschoal que controla a distribuidora de autopeças DPK, a DKP e a RecMaxx, mas também a tradicional rede de centros automotivos que conta hoje com mais de 120 lojas no país, principalmente no estado de São Paulo, o e-commerce AutoZ e a plataforma digital KMAXX. A reportagem do Novo Varejo antecipou com absoluta exclusividade global a negociação e teve acesso à íntegra da versão pública do Formulário de Procedimento Sumário do CADE – Conselho Administrativo de Defesa

Econômica, órgão que analisa o processo de aquisição para efeito de autorização, conforme determina a legislação brasileira. Na documentação enviada ao CADE, a Stellantis informa que “A Operação consiste na aquisição, pela Compradora, de até 100% (cem por cento) das ações representativas do capital social da Empresa-Alvo” e justifica: “A Operação representa uma boa oportunidade para o Grupo Stellantis diversificar sua atuação, bem como agregar valor e aprimorar as ofertas em termos de produtos, de forma complementar ao modelo de negócio atual, que proporcionarão melhor performance, conforto ou preço, ou uma combinação dos três, a seus clientes. Para a Vendedora, a Operação VERSÃO PÚBLICA

15 representa, além da continuidade do negócio, uma oportunidade de capitalização e investimento em suas demais atividades”. A análise foi rápida e o Diário Oficial da União publicou na edição de 1º de dezembro o Despacho SG Nº 1.581, de 30 de novembro de 2023, assinado por Alexandre Barreto de Souza, Superintendente-Geral Superintendente Geral do Conselho Administrativo de Defesa Econômica, aprovando sem restrições o Ato de Concentração nº 08700.007823/2023-85.

### REPERCUSSÃO

A compra de uma das grandes empresas de distribuição de

autopeças nacional, a DPK, por uma montadora naturalmente repercutiu no Aftermarket Automotivo independente, ainda que, neste primeiro momento, não tenha causado apreensão, especialmente entre os distribuidores que, futuramente, terão um novo perfil de parceiro para interagir na Andap. Segundo fontes do Aftermarket Automotivo ouvidas pela reportagem do Novo Varejo, o movimento da Stellantis é coordenado e faz parte de uma estratégia global visando a um futuro próximo em que as vendas de veículos serão feitas essencialmente pela internet. Na Europa, inclusive, a Euro Repar conta com canal próprio de distribuição. Com a formação de redes de



Tecnologia Alemã. Produto Original

A SEG Automotive parabeniza os indicados e vencedores do Prêmio Maiores e Melhores Nacional.

Reconhecemos a excelência e dedicação dos parceiros distribuidores de autopeças em todo o Brasil. Nos orgulhamos de contribuir para o sucesso dessas empresas, destacando nosso compromisso e confiança no mercado de reposição automotiva nacional.

Estamos empenhados em continuar impulsionando a inovação e o progresso, fortalecendo assim o desenvolvimento contínuo dessa indústria crucial para o crescimento econômico do país.

  /segautomotivebr



distribuição de autopeças e oficinas de serviços, as montadoras pretendem continuar oferecendo aos consumidores uma estrutura para cobertura em garantia e realização de serviços posteriores a esse período. No Brasil, no entanto, a Lei Ferrari por enquanto protege as concessionárias que, mesmo assim, vêm reduzindo sistematicamente sua estrutura física. E não é só isso: a exemplo do que já vem ocorrendo com a General Motors - que há anos fornece peças ACDelco para veículos de diferentes marcas e agora abriu também oficinas generalistas ACDelco controladas pelos donos das concessionárias - a Stellantis se estrutura para avançar no mercado de autopeças de reposição e serviços automotivos também generalistas.

### PROSPECÇÃO

Em sua prospecção para adquirir um distribuidor com atuação nacional no Aftermarket Automotivo brasileiro, a Stellantis

teria procurado duas outras grandes empresas do segmento, segundo fontes ouvidas pela nossa redação, sendo elas um gigante já consagrado e outra ainda em processo de expansão. Toda essa movimentação é consequência do momento disruptivo que o setor automotivo como um todo atravessa, com reflexos também nos mercados de reposição em todo o mundo. Por aqui, embora no momento não haja expectativa de um novo avanço de montadora no segmento da distribuição, provavelmente assistiremos a novas movimentações em um futuro não muito distante, podendo, inclusive, resultar em processos de abertura de capital na Bolsa de Valores, embora não haja até agora nenhuma movimentação oficial na CVM relacionada às empresas do segmento no Aftermarket Automotivo. Inegavelmente viveremos novos tempos e modelos consagrados até então serão revistos por uma questão de competitividade e sobrevivência.



Aquisição será feita por meio da operação Euro Repar, que conta com autopeças e rede de oficinas multimarcas

### Veja a posição oficial da Stellantis

A reportagem do Novo Varejo procurou a Stellantis para confirmar a informação e obter mais detalhes sobre a transação. Como nenhuma notícia sobre o assunto havia sido divulgada pela montadora, provavelmente não havia planejamento para tornar a questão pública antes da conclusão do processo pelo CADE. Porém, como antecipamos a negociação com absoluta exclusividade global, a empresa teve de preparar uma nota oficial, que reproduzimos abaixo na íntegra:

**“A Eurorepar, rede de peças e serviços automotivos, formalizou a intenção de se associar à Comercial Automotiva, empresa brasileira que presta serviços automotivos especializados e distribui peças e pneus das linhas leve e pesada. A conclusão da transação está sujeita à aprovação do Conselho Administrativo de Defesa Econômica (CADE) e já está sob avaliação do órgão regulador. Comentários adicionais só serão concedidos após a conclusão do processo no CADE”.**

Nossa reportagem também procurou a Comercial Automotiva / DPaschoal, que preferiu não se manifestar neste momento.

**SAMPEL**  
PEÇAS AUTOMOTIVAS

CATÁLOGO ONLINE e ELETRÔNICO+ de **3.500** itens

A INOVAÇÃO ESTA EM **NOSSO DNA**

# FELIZ DIA DO MECÂNICO

Parabéns para aqueles que transformam desafios em soluções e mantêm os motores do mundo em movimento.

Vem conferir as novidades no nosso catálogo.

**VOLDA**  
sempre em movimento

@voirdapeças | voirda.com.br

# Movimentação estratégica no mercado de reposição: A Aquisição da DPK pela Stellantis

Por Danilo Fraga

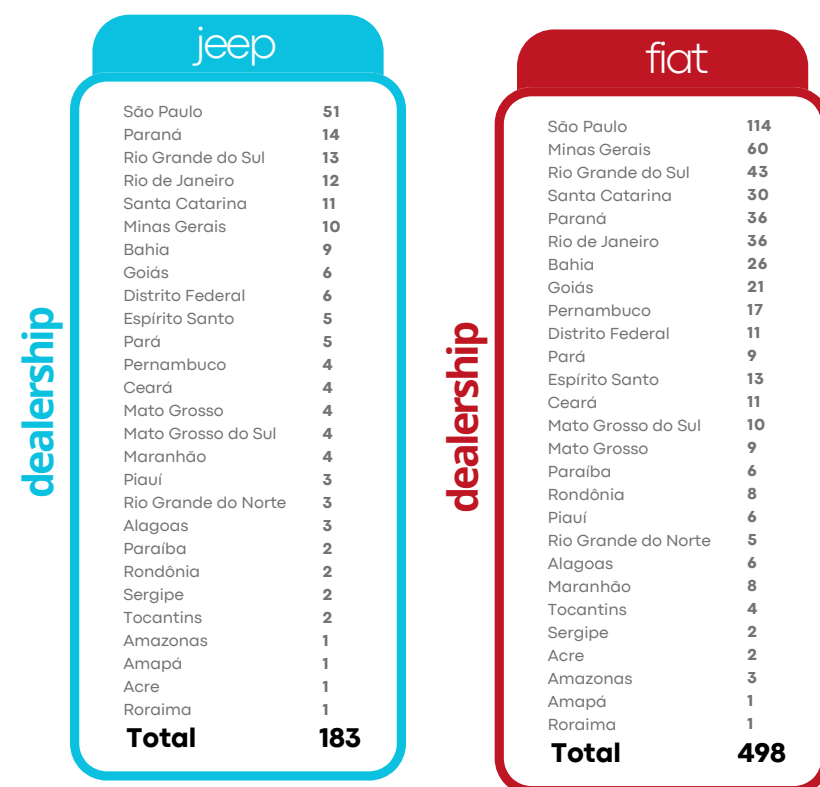
O último final de semana de novembro agitou o universo das autopeças com a notícia da compra da renomada distribuidora de autopeças DPK pela Stellantis, grupo franco-italo-americano dono de marcas de destaque como Fiat, Jeep, Peugeot e Citroën. Em 2023, a Stellantis consolidou sua liderança no mercado de automóveis leves, vendendo mais de 555 mil no Brasil. Segundo projeções da Fraga Inteligência Automotiva, essa posição de

destaque continuará firme, com a expectativa de ultrapassar 2.7 milhões de veículos até 2028. Durante o recente congresso da revista Auto Data, o CFO da Stellantis, Carlos Kitagawa, revelou um ousado plano de investimento no Brasil, destacando a produção nacional da plataforma Bio-Hybrid. Essa plataforma, compatível com motores flex, híbridos e elétricos, oferece três opções de hibridização: híbrido-leve (MHEV), híbrido convencional

(HEV) e híbrido plug-in (PHEV). Enquanto a Stellantis projeta avanços significativos em seu core business, centrado na fabricação e venda de automóveis, chama a atenção a movimentação estratégica do grupo no mercado de reposição de autopeças. Esse setor, cada vez mais aquecido, tem sido alvo de investimentos, aquisições e parcerias, evidenciando sua crescente importância econômica. A compra da DPK parece fazer

parte da estratégia da Stellantis para expandir sua rede de distribuição de peças próprias no Brasil (Eurorepar, Mopar e Bproauto). De acordo com a Fraga Inteligência Automotiva, o país tem mais de 681 concessionários das marcas líderes do grupo (Fiat e Jeep). A integração da DPK a esse contexto sugere uma abordagem “faça você mesmo”, visando consolidar o sucesso no mercado por meio de suas próprias empresas ou concessionários.

## • • • • Número de concessionárias por estado



Essa estratégia, embora ousada, enfrenta desafios no competitivo mercado de reposição. A DPK, com suas 18 filiais, está presente nos municípios que

representam 42,42% do mercado, atendendo a mais de 846 cidades nas quatro grandes regiões do Brasil. No entanto, a estratégia da Stellantis ar-

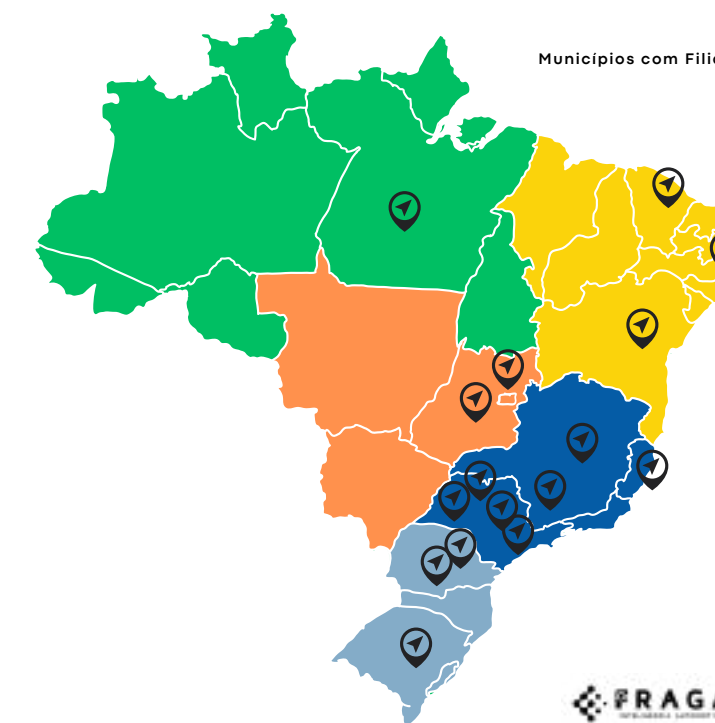
risca limitar as oportunidades de formar uma rede de distribuição mais ampla, envolvendo múltiplos distribuidores e com uma cobertura de

mercado maior, uma vez que naturalmente irá aumentar significativamente a resistência dos demais agentes comerciais as marcas do grupo.

## • • • • Potencial de Consumo nas regiões com filiais da DPK

Potencial de mercado refere-se à capacidade total de consumo de autopeças nas cidades e regiões objeto desse estudo. É uma avaliação do “tamanho do bolo” que naturalmente é disputado por todos os agentes comerciais do setor.

Região de abrangência	Potencial de Mercado da Região	
	R\$	%
REGIÃO DO DISTRITO FEDERAL	1.836.035.935	1,76
REGIÃO DE GOIÂNIA	3.218.636.469	3,08
REGIÃO DE CAMPO GRANDE	1.317.806.545	1,26
REGIÃO DE SALVADOR	1.955.047.428	1,87
REGIÃO DE FORTALEZA	2.009.251.768	1,92
REGIÃO DE RECIFE	1.700.498.708	1,63
REGIÃO DE BELÉM	1.500.769.425	1,44
REGIÃO DE POUSO ALEGRE	229.567.664	0,22
REGIÃO DO RIO DE JANEIRO	4.781.165.922	4,58
REGIÃO DE CAMPINAS	2.548.716.443	2,44
REGIÃO DE PRESIDENTE PRUDENTE	459.589.450	0,44
REGIÃO DE RIBEIRÃO PRETO	1.099.922.463	1,05
REGIÃO METROPO. DE SÃO PAULO	12.718.320.616	12,17
REGIÃO DE BELO HORIZONTE	3.151.647.976	3,02
REGIÃO DE VITÓRIA	1.119.166.014	1,07
REGIÃO DE LONDRINA	639.458.457	0,61
REGIÃO DE CURITIBA	2.650.588.909	2,54
REGIÃO DE PORTO ALEGRE	1.395.946.000	1,34
<b>Total do Mercado Potencial</b>	<b>R\$39.6bi</b>	<b>42,42%</b>



Fontes:  
Filiais: <https://institucional.dpk.com.br/estados>  
Potencial de Mercado: Fraga Inteligência Automotiva  
Região de Abrangência: IBGE

Apesar da tradição da DPK, a formação de uma rede mais diversificada, com distribuidoras nacionais e atacarejos regionais, poderia oferecer uma capilaridade maior com esforços equivalentes ou menores por parte da montadora. Outro ponto que requer atenção dos executivos das empresas envolvidas na transação diz respeito à percepção de mercado em relação às marcas Eurorepar, Mopar e BPROAUTO sob

o guarda-chuva do grupo Stellantis. Com a atual movimentação, além da resistência mencionada entre os distribuidores nacionais, essas marcas podem encontrar dificuldades de aceitação nos varejos e entre os reparadores, sendo vistas apenas como marcas próprias da DPK, e não necessariamente como marcas “originais de montadora”. Embora as marcas próprias dos agentes comerciais estejam em ascensão, seu faturamento

ainda se limita a 5% a 10% nos grandes agentes comerciais. Enquanto as especulações sobre os motivos e estratégias por trás dessa transação proliferam, a realidade dos fatos e a verdadeira estratégia por trás desse xadrez permanecerão reservadas aos executivos das companhias envolvidas. O que se torna cada vez mais evidente é que o segmento de reposição no Brasil atrai a atenção não apenas de players locais, mas também de grandes

montadoras globais, indicando uma mudança notável no cenário automotivo que era difícil de imaginar em um passado recente. Desejo os mais sinceros votos de sucesso aos novos proprietários e aos profissionais da DPK, que a empresa continue trilhando o caminho da inovação e criatividade que sempre lhe foram características. Que essa nova fase seja marcada por mais investimentos e avanços no mercado de reposição brasileiro.

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

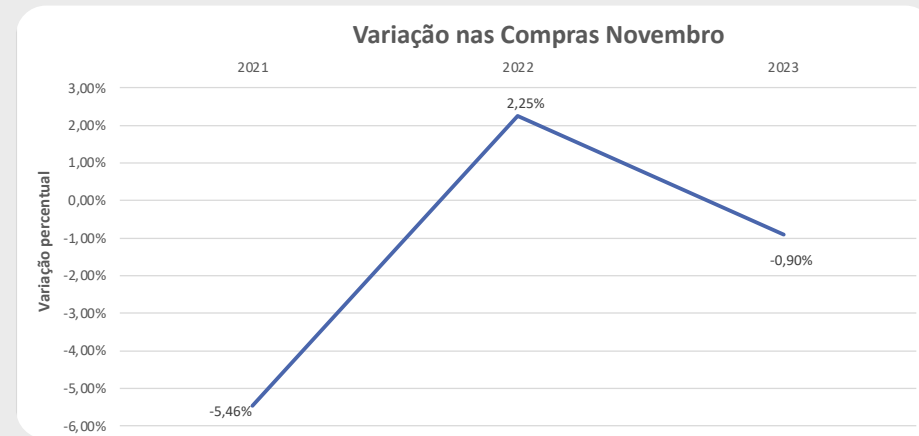
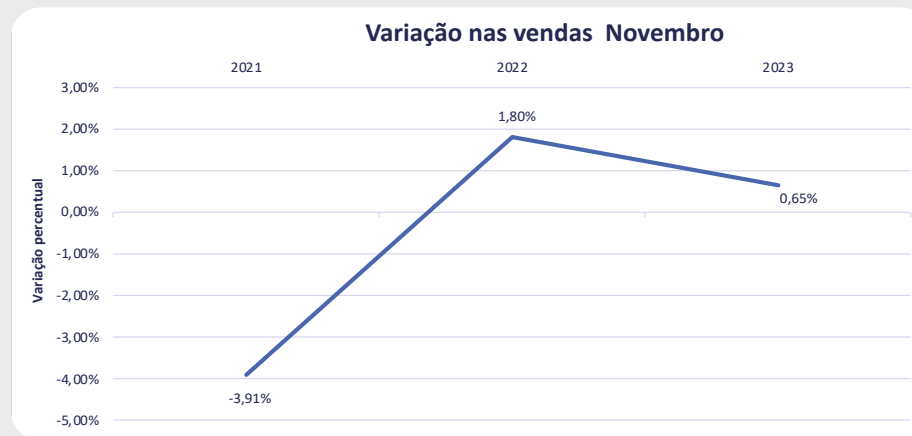
A nova edição da pesquisa **VIES** - Variação nos Índices e Estatísticas, produzida a partir dos dados apurados pelos estudos semanais **MAPA** - Movimento das Atividades em Peças e Acessórios e **ONDA** - Oscilações nos Níveis de Abastecimento e Preços realizados pelo After.Lab, a empresa de inteligência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

dos anos de 2021, 2022 e 2023. Os gráficos mostram que o mercado varejista apresentou índices mais favoráveis em abastecimento, mas andou para trás nos atributos vendas, compras e preços em comparação a novembro do ano passado. Na pesquisa **MAPA**, a média nacional das vendas fechou com alta de 0,65%, resultado pior que o registrado no mês ano passado e melhor que em 2021. A reposição dos estoques descreveu

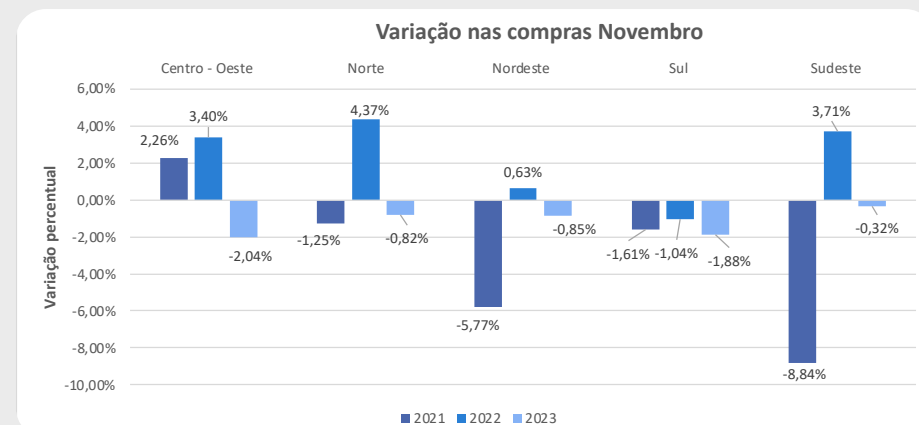
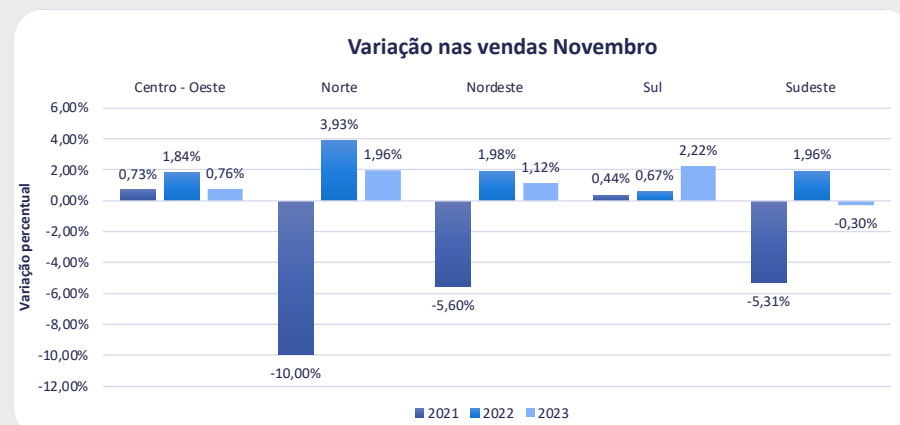
trajetória negativa, com resultado final para o mês de -0,9%, fechamento ruim quando comparado a novembro de 2022. No que se refere aos dados abrangidos pela pesquisa **ONDA**, aí apenas se confirmam as megatendências que compõem longa trajetória iniciada na pandemia. O abastecimento do varejo continua sinalizado queda: -5,02%, negativo, mas ainda assim melhor que nos dois anos anteriores. Finalmente, o histórico de alta nos preços tem

se mantido, com expansão média de 3,29%, índice superior ao ano passado, o que demonstra que o mercado ainda enfrenta inflação. Acompanhe nos gráficos também os resultados regionais das vendas, compras, abastecimento e preços e compare o desempenho das lojas de autopeças em 2021, 2022 e 2023 nos meses de novembro. E, semanalmente, nas plataformas digitais do NovoVarejo Automotivo, todos os resultados atualizados das pesquisas **MAPA** e **ONDA**.

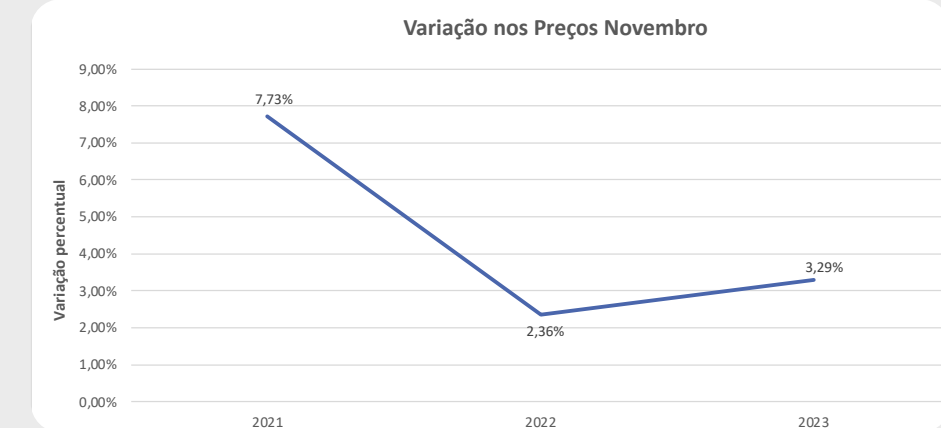
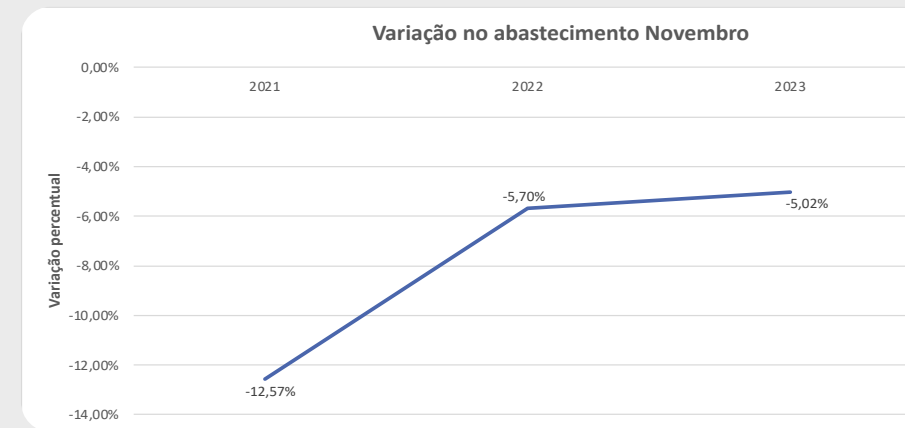
## MAPA NACIONAL



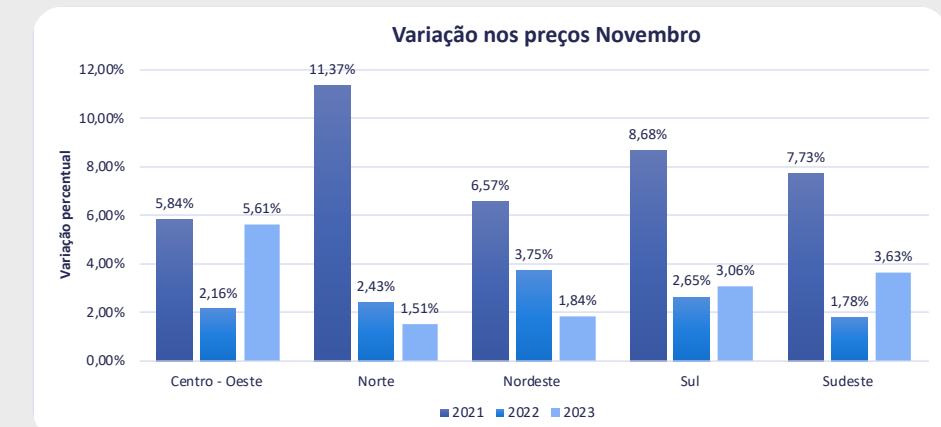
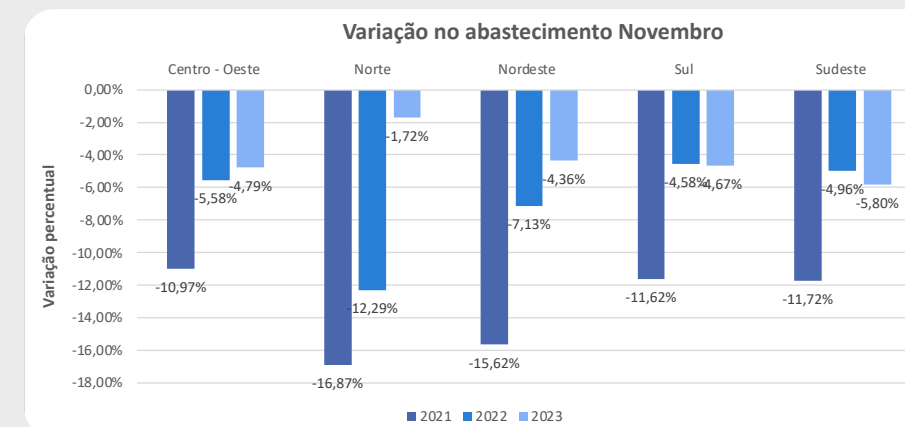
## REGIONAL



## ONDA NACIONAL



## REGIONAL





**ATENDENDO O MERCADO DE REPOSIÇÃO COM QUALIDADE, TECNOLOGIA E RESPONSABILIDADE DESDE 1996**

  
**TRANSMISSÃO**

  
**DIREÇÃO**

  
**SUSPENSÃO**

  
**BOMBA D'ÁGUA**

  
**CABEÇOTE DO FILTRO DE COMBUSTÍVEL**

  
**AMORTECEDOR E MOLA A GÁS**

  
**ELETOVENTILADOR E MOTOR**

  
**SENSORES E CINTA DE AIRBAG**



**20.12 DIA DO MECÂNICO**

De todas as ferramentas que utilizam, o talento é a mais importante!

**PARABÊNS PELO SEU DIA!**

Yiming.parts

Yiming.com.br

11 2019-7779



A pesquisa da Revista O Mecânico/IPEC, feita com mecânicos de todo o Brasil, comprova: a Nakata é a marca preferida em junta homocinética e terminal axial. Mantenha seu estoque sempre tudo azul e ótimas vendas.

fig.

**BOAS VENDAS EM JUNTA  
HOMOCINÉTICA E TERMINAL AXIAL  
É COM A MARCA Nº 1 DO CORAÇÃO  
DOS MECÂNICOS. SABE POR QUÊ?**

**PORQUÊ É**



No trânsito, escolha a vida.

**APROVEITE E AGESSE OS CONTEÚDOS FEITOS PARA VOCÊ VENDER MAIS E MELHOR:**



**PODCAST**  
Ouça as dicas dos maiores feras em vendas de autopeças.



**YOUTUBE**  
Dicas técnicas que fazem diferença no seu dia a dia.



**FERAS DA VENDA**  
Imperdível para quem trabalha com vendas de autopeças.



**EAD**  
Cursos online, gratuitos e com certificado.

[nakata.com.br](http://nakata.com.br)  
0800 707 80 22