



MERCADO EM ALTA VOLTAGEM

Carros elétricos encerram 2023 com recorde de vendas e nova linha de produção na Bahia pode aproximar consumidores desta tecnologia a partir da redução de preços. Interesse pela compra não falta, mas ainda há perguntas sem respostas



Fale com nossos revendedores
e acelere seu estoque com
**Discos de Embreagem
para Motos**



authomix

Acesse o site e confira
authomix.com.br

AUTHOMIX
Qualidade Original



Nº1 EM ROLAMENTOS

@cobrarolamentos cobrarolamentos.com.br



loja.cobrarolamentos.com.br

LOJA ONLINE **COBRA**

CONEXÃO QUE MOVIMENTA SEU NEGÓCIO

**Abasteça seu estoque
de onde estiver.**



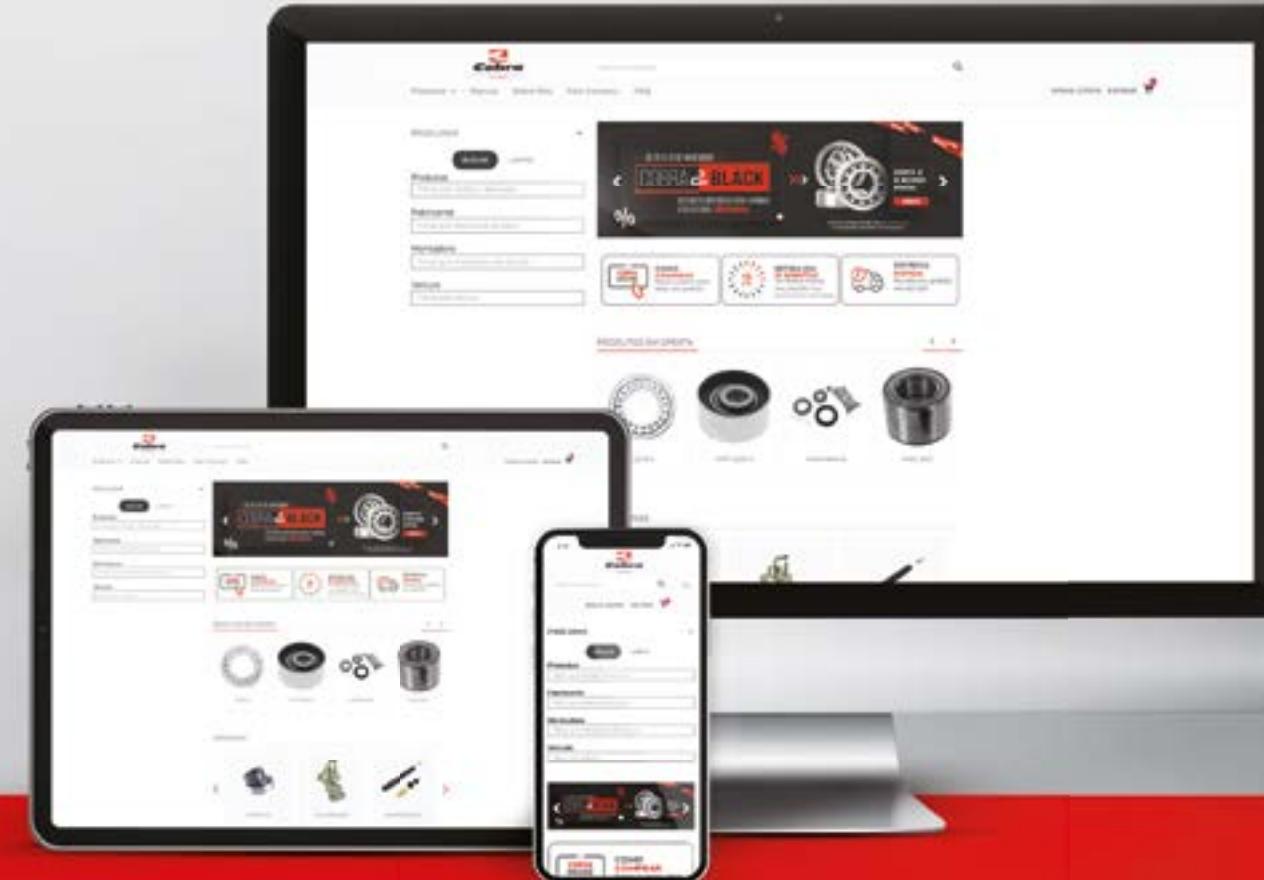
RÁPIDO



FÁCIL



SEGURO



Cadastre-se e conheça as vantagens



Escaneie
o QR Code
e faça seu
autocadastro.



Momento simbólico e inovador

Chegou a hora de trocar o calendário. De reavaliar erros e acertos em 2023, refletir sobre nossas experiências, os aprendizados que conquistamos e planejar 2024 para que seja um ano ainda melhor. Mais do que uma transformação ou um reset em nossas vidas, a virada de ano é, acima de tudo, um momento simbólico. Para muitos, um recomeço, ainda que sigamos na rotina de apenas um dia após o outro. A simbologia, no entanto, tem grande importância e, queram ou não, traz motivação para que continuemos construindo um aftermarket automotivo cada vez mais consistente e cheio de inovação – esta uma exigência cada vez maior.

E como trazer a simbologia deste período de passagem para nosso conteúdo do Novo Varejo que vira a folhinha? É provável que todos concordem que nada simboliza melhor o momento de transição que nossa indústria da mobilidade atravessa do que o carro elétrico. Embora o Brasil, ao que tudo indica, caminhe para uma solução híbrida com base no etanol, os veículos 100% elétricos representam hoje o que há de mais avançado em tecnologia automotiva e inovação. E, mesmo com a força dos híbridos, as transformações ganham velocidade a cada dia e é impossível afirmar que no futuro, em algum momento, os totalmente elétricos não sejam mandatários em todo o planeta. É por isso que fomos buscar na simbologia do carro elétrico o assunto principal para nossa virada no calendário. Na nossa reportagem de capa, mostramos o avanço e as perspectivas para esta tecnologia no mercado brasileiro – importante destacar que as vendas só crescem e com a chegada de novas marcas, inclusive com produção nacional, os veículos se tornarão mais acessíveis aos consumidores. Consumidores, aliás, que já manifestaram em diferentes pesquisas o desejo de ter um modelo destes na garagem. Aguardemos os próximos capítulos desta história que ainda haverá de nos surpreender. Quero aproveitar as últimas linhas deste texto para agradecer o apoio de todos aqueles que nos acompanharam este ano e, também, daqueles que estão com a gente há três décadas. Sim, em 2024 a NovoMeio irá celebrar 30 anos de uma vida cheia de emoções e inovações no Aftermarket Automotivo. Considerando o momento que atravessa a indústria brasileira da comunicação, trata-se de um feito não menos que extraordinário. Uma conquista que não é nossa, mas sim de toda a reposição independente brasileira, dos leitores aos anunciantes, das entidades aos profissionais que pavimentaram o longo caminho percorrido nesta trajetória. Em 2024 vamos contar esta história com mais detalhes. Também ela é carregada de momentos simbólicos. Sua parceria será fundamental na comemoração. Por enquanto, desejamos a todos um ano novo de muitas realizações. E, claro, continuamos contando com sua audiência em nossas diferentes plataformas de conteúdo. Por tudo isso, muito obrigado!

Nhmi
www.novomelo.com.br

Publisher
Ricardo Carvalho Cruz
(rccruz@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. 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
autopartes de todo o Brasil.
comercial@novomeio.com.br

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

Audiovisual
Phillip Spengler
Bruno Costa

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

Jornalista Responsável:
Claudio Milan (MTb 22.834)

Ano 30 - #417 15 de Dezembro de 2023
1 de Janeiro de 2024

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 autopartes. 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

Redação
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

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.

UM 2024 DE NOVOS CAMINHOS

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.mmcofap.com.br
No trânsito, escolha a vida!

cofap

Siga a Cofap nas redes sociais:



Conversamos com Alexandre Baldy, presidente do conselho de administração da BYD e ex-ministro das Cidades para conhecer melhor os planos da montadora chinesa que agora tem fábrica na Bahia.

08

12 Estudo VIES realizado mensalmente pelo After.Lab compara o desempenho do varejo de autopeças nas variáveis vendas, compras, abastecimento e preços em novembro dos últimos três anos.



As vendas de carros elétricos não param de crescer no Brasil. Ainda que a participação no total da frota seja muito pequena, especialistas no assunto entendem que não se pode minimizar o avanço destes veículos.

16

Em mais uma rodada de resultados da pesquisa LUPA, apresentamos dados inéditos que revelam a pulverização das marcas de lubrificantes nas lojas de autopeças e oficinas mecânicas.

20

Em audiência pública realizada na Câmara dos Deputados, montadoras e oficinas reivindicam lei sobre equipamentos e softwares para diagnóstico e reparo de veículos em mais um passo do Right to Repair no Brasil.

38

Crise sanitária muda foco das lideranças do Aftermarket Automotivo

Nova conjuntura resultante da pandemia dominou temas da ação Parceiro Secreto há 100 edições. Em janeiro, você vai conhecer as perguntas e respostas dos líderes do mercado para 2024

O Aftermarket Automotivo iniciou 2021 ainda fortemente impactado pelos desdobramentos da crise sanitária causada pela pandemia do novo coronavírus. A ação editorial Parceiro Secreto, grande destaque da edição 3017, mostrava que o mercado vivia grande expectativa: as vacinas estavam prontas, mas o novo ano impunha uma infinidade de desafios à nossa economia, entre eles ajustar as contas públicas aos estragos causados pelas inevitáveis medidas de contenção à doença e auxílio às pessoas mais necessitadas. O mundo continuava virado de cabeça para baixo e nada mais natural, naquele momento, que o tema ‘pandemia’ e seus desdobramentos – entre eles o desabastecimento generalizado de produtos – tenha dominado o foco de interesse das lideranças da reposição independente ouvidas para a edição 2020/2021 da ação editorial Parceiro Secreto. O assunto foi responsável por quase 40% das perguntas enviadas à nossa redação pelos 51 participantes daquele ano.

Mas mesmo com um índice expressivo, não parecia ser prudente relativizar a pauta do setor. Afinal, a crise sanitária passaria – como passou – e o tema pandemia futuramente com certeza desapareceria de nossas prioridades.

O fato é que já era possível ler claramente nas entrelinhas que o grande tema do interesse do aftermarket era a digitalização do mercado, questão que crescia significativamente nos enunciados das perguntas que encaminhamos aos participantes daquela ação. Um ano antes, o assunto ocupava o topo do ranking com 36% do total. Na edição 317, naturalmente, caiu. Mas continuava ocupando a primeira posição entre os temas alheios à pandemia. Não havia qualquer risco em dizer que, não fosse 2020 um ano tão atípico, certamente estaríamos há 100 edições trocando massivamente perguntas e respostas sobre comércio eletrônico, carros conectados, digitalização do mercado e evolução tecnológica.

LINHA PESADA
PERTINHO DE VOCÊ.



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.



Baldi defende ecossistema envolvendo energia solar para recarga dos veículos

Etanol terá papel central na atuação da BYD no Brasil

Presidente do conselho de administração da empresa, Alexandre Baldy conversou com exclusividade com o Novo Varejo

À essa altura, não há mais dúvida: até mesmo os principais players do universo dos carros elétricos já perceberam que o caso brasileiro é singular em relação a outros mercados ao redor do mundo. Isto é, diferentemente de casos como o europeu e o asiático, o carro 100% elétrico deverá ter papel secundário durante o processo de descarbonização da frota brasileira. Em declaração exclusiva ao Novo Varejo, a BYD, empresa chinesa com planos de investimentos no Brasil que ultrapassam a casa dos R\$ 3 bilhões, informou que deverá valorizar o etanol em seus projetos no país.

E, para tanto, irá criar em Salvador um Centro de Pesquisa e Desenvolvimento para o desenvolvimento de um motor híbrido flex que possibilite o uso da energia que vem da cana-de-açúcar combinada com a eletricidade.

Presidente do conselho de administração da gigante, Alexandre Baldy - Ministro das Cidades durante o Governo Bolsonaro - afirmou, inclusive, que o fato de o Brasil possuir uma matriz energética limpa, somado ao potencial de consumo da população, coloca o país entre as prioridades da estratégia global da BYD. Além de apresentar os modais que devem concentrar os principais investimentos da empresa por aqui, Baldy se dispôs, ainda, a debater outros temas importantes para o sucesso - ou não - da fabricante asiática em terras brasileiras. Dentre estes pontos, o 'chairman' falou sobre as especula-

ções de que a BYD conseguirá, já no ano que vem, baratear substancialmente o preço de seus automóveis, colocando-os em patamar de igualdade com os carros a combustão. Além disso, o executivo conversou sobre o engajamento da empresa junto ao poder público para viabilizar as necessárias evoluções no campo da infraestrutura.

Novo Varejo - Recentemente, a BYD fez um movimento robusto no Brasil ao assumir a fábrica da Ford na Bahia. Qual percepção em relação ao mercado brasileiro motivou esse movimento?

Alexandre Baldy - O Brasil está entre as prioridades da BYD, tanto pelo seu potencial de consumo como por ter uma matriz energética limpa que faz todo sentido para a eletrificação da frota. Recentemente, em visita à China, o presidente Lula deixou claro o seu comprometimento com o meio ambiente, com as políticas públicas no Brasil para a proteção da Amazônia, com a atração da COP 30 para o país, e ressaltou que empresas que contribuissem para proteger o meio ambiente e para a descarbonização seriam bem-vindas no país.

NV - Alguns especialistas afirmam que o fato de o Brasil possuir singularidades - sobretudo pela importância do etanol na matriz - dificultarão a entrada dos '100% elétricos' no nosso mercado, de modo que os híbridos devam ter mais sucesso. Como a BYD vê essas afirmações?

AB - Devemos, sim, valorizar o etanol no Brasil. Por isso, também vamos apostar na produção de um motor híbrido flex, em Camaçari, na Bahia. Vamos criar em Salvador um Centro de Pesquisa e Desenvolvimento para o desenvolvimento deste motor híbrido flex, que possibilite o uso da energia que vem da cana-de-açúcar combinada com a eletricidade. Duas fontes de energia limpa para levar o Brasil em direção a um futuro mais verde e sustentável.

NV - Como o fato de a BYD ser referência em outras modalidades de energia limpa contribui para o seu braço automotivo, no âmbito do desenvolvimento de baterias e soluções que possam baratear os custos dos veículos, bem como oferecer uma rede de reposição bastante singular?

AB - A BYD acredita na construção de um ecossistema sustentável em que seja possível captar a energia nas placas solares, armazenar nas baterias e utilizar nos veículos. O mundo está sentindo os efeitos do aquecimento global e a preocupação com o meio ambiente é uma questão urgente. Nossa objetivo é usar a tecnologia para desenvolver produtos que ajudem na nossa missão de reduzir em 1°C a temperatura do planeta.

NV - Especula-se que o 'Seagull' custará cerca de R\$ 50 mil. Vocês acreditam que o avanço tecnológico permitirá que carro elétrico siga se tornando cada vez mais competitivo em termos de preço na comparação com os automóveis a combustão?

AB - Em outubro de 2023, a BYD assumiu as instalações da antiga fábrica da Ford na cidade de Camaçari, na Bahia. A oficialização da chegada da empresa no nordeste brasileiro é um divisor de águas para a indústria automotiva nacional, que volta a investir e produzir no estado, desta vez fabricando veículos elétricos e híbridos com a mais alta tecnologia e eficiência. A produção nacional vai permitir preços ainda mais competitivos e tornar realidade o sonho de ter um veículo elétrico na garagem.

NV - Na visão de vocês quais fatores são os mais importantes para baratear os custos de aquisição e reposição dos carros elétricos a fim de torná-los definitivamente 'populares'?

AB - O crescimento do mercado e o aumento da produção deste tipo de veículos já são importantes aliados para tornar os preços mais competitivos. A fabricação nacional também vai ajudar nesse aspecto. E como os carros elétricos também ajudam na questão ambiental, acreditamos que são importantes políticas públicas que possam estimular a adoção destes veículos que não poluem.

NV - Como a BYD vê o Brasil em termos de infraestrutura para os carros elétricos? Temos uma rede de carregadores já perto de suficiente no nosso território? De que maneira vocês estão se articulando junto ao poder público para contribuir para a evolução do país neste sentido?

AB - Melhorar a infraestrutura de recarga é um dos principais desafios. Já avançamos muito nos últimos anos, mas é preciso ir além, especialmente fora dos grandes centros e nas rodovias pois o Brasil é um país de dimensões continentais onde são feitos grandes deslocamentos. A BYD trabalha constantemente com os setores público e privado para estimular a ampliação dos pontos de recarga pelo país.



Executivo destaca que produção em Camaçari vai permitir o acesso de mais consumidores ao carro elétrico

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

VIES - Variações nos Índices e Estatísticas

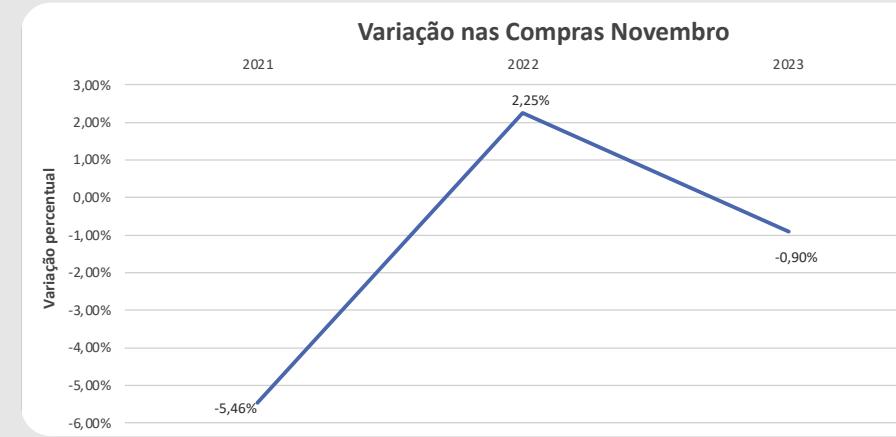
Novembro de 2021, 2022 e 2023

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 AfterLab, 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 descre-

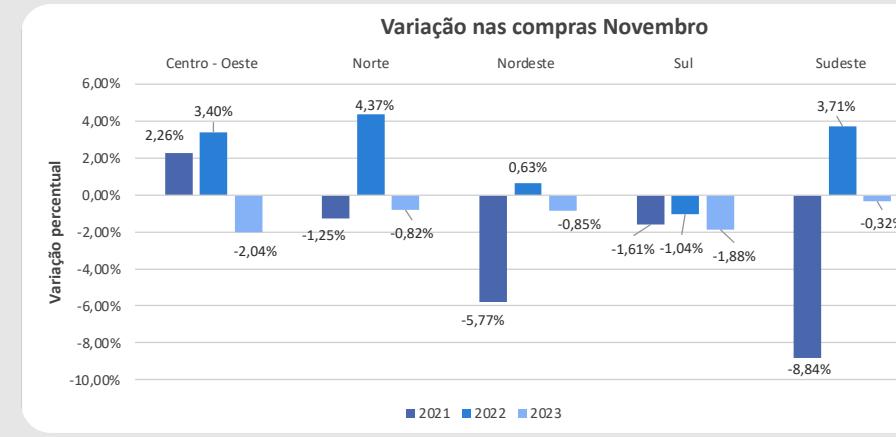
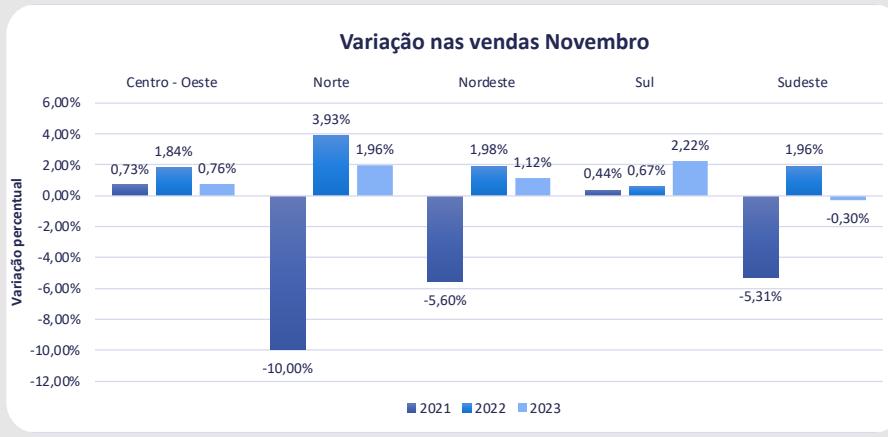
veu trajetória negativa, com resultado final para o mês de -0,9%, fechamento ruim quando comparado a novembro de 2022. No que se refere aos dados abrangidos pela pesquisa **ONDA**, aí apenas se confirmam as megatendências que compõem longa trajetória iniciada na pandemia. O abastecimento do varejo continua 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

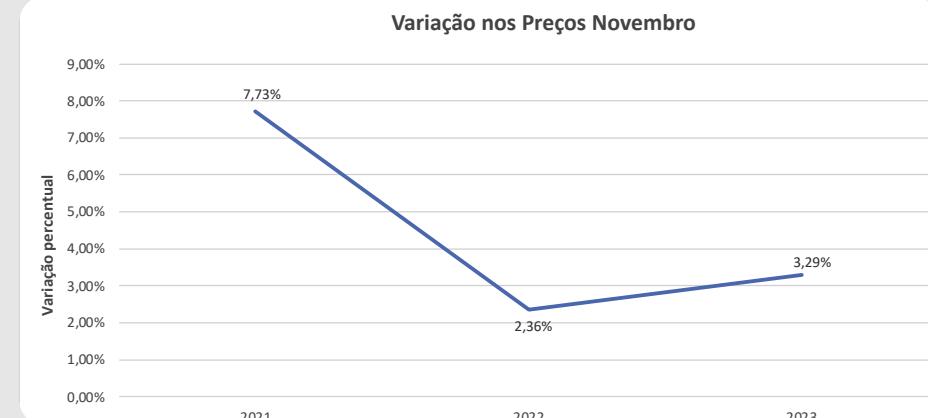
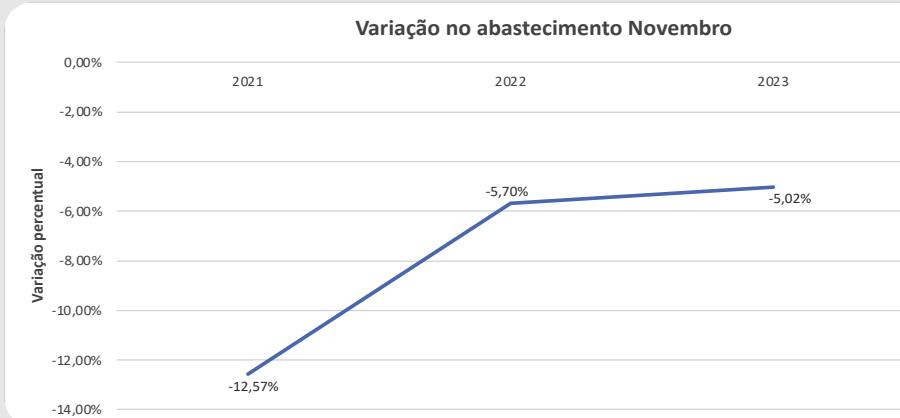


REGIONAL

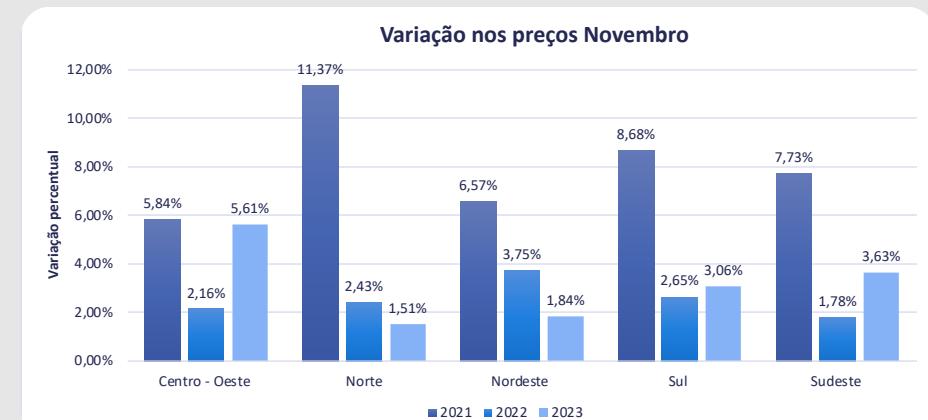
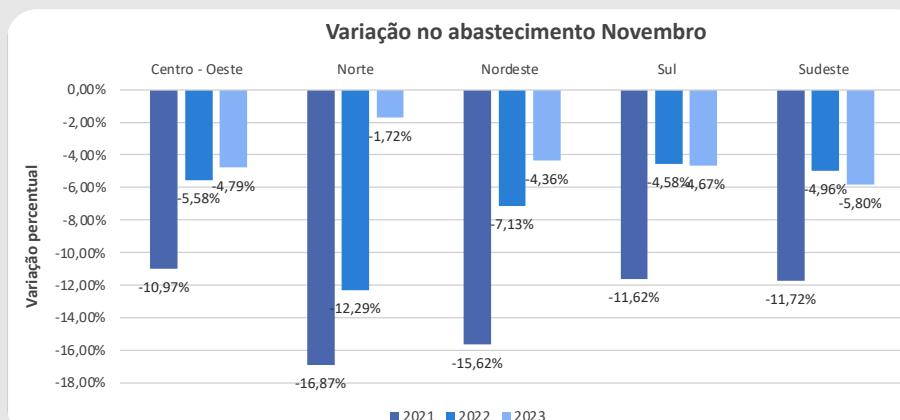


ONDA

NACIONAL



REGIONAL



MAIORES & MELHORES

em distribuição de autopeças

NOSSOS AGRADECIMENTOS

É com imensa alegria e orgulho que recebemos o prêmio de campeão Maiores e Melhores em Distribuição de Autopeças. Esse prêmio é o reconhecimento do nosso trabalho, da nossa dedicação e da nossa excelência em oferecer autopeças premium para carros importados, com qualidade, rapidez e confiança.

Queremos agradecer a todos que contribuíram para essa conquista: aos nossos clientes, que confiam em nós e nos escolhem como seus fornecedores; aos nossos fornecedores, que nos abastecem com os melhores produtos e serviços; aos nossos parceiros, que nos apoiam e nos incentivam; e, principalmente, aos nossos colaboradores, que são a nossa força e equipe. Esse prêmio é de todos vocês, que fazem parte da nossa história e do nosso sucesso. Vocês são a nossa motivação e a nossa inspiração para inovar, diferenciar e excelir no nosso ramo de atuação. Ficamos muito felizes e honrados em receber esse reconhecimento, que nos motiva a continuar buscando a excelência e a satisfação dos nossos clientes. Somos a Motors Imports, a sua distribuidora de autopeças de confiança. E somos campeões Maiores e Melhores em Distribuição de Autopeças. Muito obrigado!



@motorsimportsbr

Itajaí/SC 47 3404-5863 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 Brasília/DF 61 3048-6600

**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 PER MIDE PARTS



METALUPA

MONTADORES EM ESTATÍSTICAS E TENDÊNCIAS NO AFTERMARKET

LUBRIFICANTES EM PESQUISA NO AFTERMARKET AUTOMOTIVO

Pulverização de marcas de lubrificantes nos varejos é maior que nas oficinas

Apresentamos nesta edição mais uma rodada de resultados relativos ao primeiro semestre de 2023 das novas pesquisas realizadas pelo After.Lab com lojistas de autopeças e reparadores de veículos

Você vai conhecer a seguir em primeira mão novas informações exclusivas apuradas pelo After.Lab, o núcleo de inteligência de negócios do aftermarket automotivo brasileiro, sobre a comercialização de óleos lubrificantes pelas lojas de autopeças e oficinas mecânicas. Os dados fazem parte da primeira edição da pesquisa **LUPA - Lubrificantes em**

Pesquisa no Aftermarket Automotivo relativos ao primeiro semestre de 2023. As apurações são realizadas diariamente e consolidadas ao final de cada semestre. Neste momento, o After.Lab trabalha nos dados que vêm sendo colhidos ao longo do segundo semestre do ano, que serão publicados a partir dos primeiros meses de 2024.

Resultados – Óleo de Motor

- Observou-se uma maior pulverização de marcas comercializadas no Varejo (33) em comparação às Oficinas (28)
- Entretanto as top 5 marcas mais citadas em ambos os canais representam 70,4% do total das Oficinas e 68,3% dos Varejos, e se repetem (em ordem diferente)
- Interessante notar a maior presença de Lubrax e Castrol nas Oficinas e a presença de Ipiranga nos Varejos



Tecnologia para a vida



Linha de Iluminação Bosch

Durabilidade e alta qualidade

Com produtos de 12 e 24 volts, a Bosch proporciona uma linha completa de iluminação para os veículos dos seus clientes, com **qualidade original** e muito **mais durabilidade**. Tudo isso com a tecnologia de quem é **líder mundial** no mercado de autopeças. Então, nada melhor do que garantir toda a linha e disponibilizar na sua oficina.

Procure um distribuidor Bosch da sua preferência e saiba mais em: autopecasbosch.com

Procure um
Distribuidor
Bosch de sua
preferência:



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


autopecasbosch

Resultado – Óleo de Motor – 1^a marca

- Variações de primeira marca citada por porte do respondente, top 5

Oficinas

	pequeno	médio	grande	mega	Total
LUBRAX	21,40%	23,10%	23,70%	34,20%	25,50%
MOSIL	23,80%	17,90%	15,80%	23,70%	20,40%
PETRONAS (SELÉNIA)	16,70%	15,40%	16,50%	5,30%	12,10%
IPIRANGA	9,50%	2,60%	2,60%	7,90%	5,70%
CASTROL	4,80%	5,10%	5,30%	5,30%	5,10%

Varejos

	pequeno	médio	grande	mega	Total
LUBRAX	20,80%	21,30%	32,30%	18,40%	22,20%
MOSIL	24,50%	16,40%	9,70%	16,30%	17,50%
IPIRANGA	17,00%	16,40%	9,70%	22,40%	17,00%
PETRONAS (SELÉNIA)	9,40%	11,50%	9,70%	2,00%	8,20%
CASTROL	3,80%	9,80%	9,70%	4,10%	6,70%

Resultado – Óleo de Motor – 2^a marca

- Variações de segunda marca citada por porte do respondente, top 5

Oficinas

	pequeno	médio	grande	mega	Total
PETRONAS (SELÉNIA)	19,20%	23,30%	4,20%	9,10%	14,70%
MOSIL	7,70%	23,30%	16,70%	4,50%	13,70%
IPIRANGA	11,50%	6,70%	12,50%	9,10%	9,80%
LUBRAX	3,80%	10,00%	8,30%	18,20%	9,80%
MAZON OIL	7,70%	10,00%	4,20%	13,60%	8,80%

Varejos

	pequeno	médio	grande	mega	Total
LUBRAX	21,40%	35,70%	30,00%	20,00%	26,90%
MOSIL	16,70%	14,30%	25,00%	6,70%	14,90%
IPIRANGA	2,40%	11,90%	10,00%	20,00%	10,40%
PETRONAS (SELÉNIA)	14,30%	5,00%	13,30%	8,20%	8,20%
CASTROL	7,10%	10,00%	3,30%	4,50%	8,50%

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!

PERFECT
AUTOMOTIVE

Carros elétricos terminam o ano em alta, mas ainda há questões a responder

Etanol ou energia solar? Essa e outras perguntas ainda pairam sobre o futuro de um mercado que bateu recordes em 2023

O ano de 2023 foi marcante para diversas definições em torno da pauta da eletrificação veicular no Brasil. Isso porque, além de recordes sequenciais no âmbito da venda de veículos em todas as categorias, o país viu a BYD, maior player do segmento no cenário mundial, escolhê-lo como base para sua expansão definitiva nas Américas. Em um movimento para lá de simbólico, a gigante chinesa garantiu o direito de assumir a antiga fábrica da Ford, na cidade de Caixaçari (BA), prometendo investimentos de R\$ 3 bilhões para produzir os primeiros veículos elétricos nacionais e, de quebra, avançar na pesquisa em torno da combinação de eletrificação e etanol. De acordo com o Diretor do Grupo de Infraestrutura da Associação

Brasileira do Veículo Elétrico (ABVE), Carlos Roma, movimentos como estes são mais importantes do que avanços no campo da infraestrutura, pois, ao impulsionarem o barateamento dos carros elétricos e híbridos no país, pavimentam o caminho para a criação de uma demanda que obrigará os governantes a se movimentarem nesse sentido. "Criar alternativas para fabricar carros elétricos baratos é infinitamente mais difícil do que construir uma infraestrutura de abastecimento. Sendo assim, não tenho dúvidas que, gerada a demanda, o país irá acelerar rapidamente no âmbito da infraestrutura. Até porque, no que diz respeito aos carregadores, ela pode ser facilmente instalada em residências e condomínios residenciais", analisa Roma.

Ao assumir a antiga fábrica da Ford na Bahia, BYD eleva eletrificação a novo patamar no Brasil



O MELHOR CAMINHO PARA ABASTECER A SUA
LOJA COM UM AMPLO PORTFÓLIO É NA ROLES!

Acesse o site



Um **lojista** preparado para o mercado deixa a sua **loja pronta** com tudo que seus clientes precisam, para isso, conte sempre com a **Roles**!

Temos um amplo **portfólio** à sua disposição, com as **melhores marcas** e **produtos**, sempre com **alta qualidade, excelente custo-benefício** e constantemente atualizado com os melhores lançamentos do mercado das **autopeças**.

Escolha o melhor caminho, escolha a Roles.
Porque Juntos Fazemos Melhor!



(11) 3155-7540



Roles Autopeças

@
roles.com.br

JUNTOS FAZEMOS MELHOR

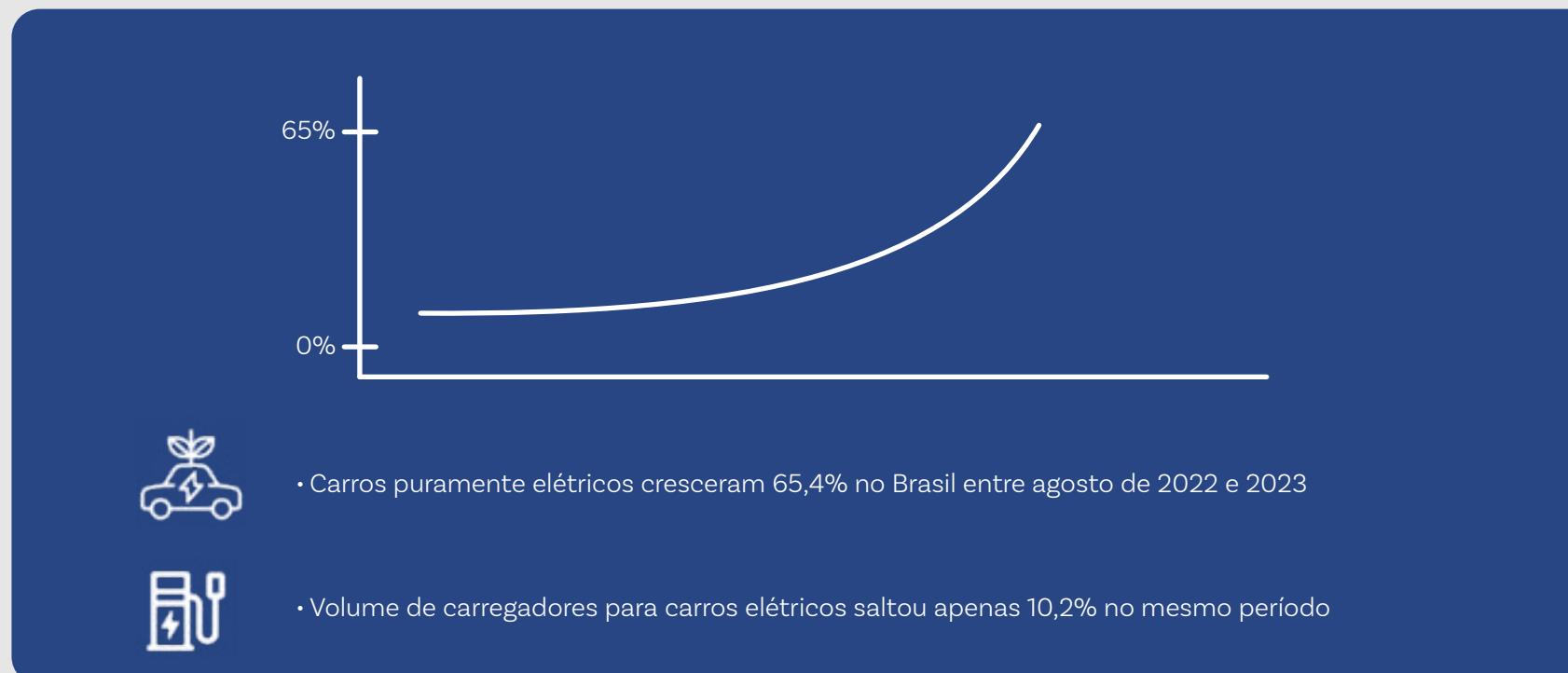
ROLES
AUTOPEÇAS



INFRAESTRUTURA

Como base para sua projeção, Carlos Roma - que atua há mais de três décadas no setor automotivo, tendo passado por grandes como Ford, GM e a própria BYD - utiliza o histórico observado durante a massificação do carro à combustão. "Quando a Ford popularizou o seu automóvel, na primeira década do ano de 1900, ainda não tínhamos sequer estradas e postos de combustíveis prontos para receber aquela massa de veículos. É como a história do ovo e da galinha. O que vem primeiro? Pois é, no caso

dos automóveis, primeiro chegam os carros, depois a infraestrutura para viabilizar sua disseminação em massa", pontua o executivo. Se analisarmos os números que medem o ritmo de crescimento da frota de carros elétricos no país, é possível aferir que boa parte dos brasileiros compartilham a lógica utilizada por Roma. Isso porque o volume de carros puramente elétricos rodando no nosso território está crescendo a um ritmo significativamente mais acelerado do que a malha de carregadores. Confira no gráfico abaixo:



Acelere suas vendas com
Discos de Embreagem para Motos



Projetados para transferir o torque do motor para a transmissão de maneira suave e precisa, esses discos apresentam tecnologia que garante durabilidade e resistência, sendo ideais para uso frequente, contribuindo para uma operação eficiente da motocicleta.



Fale com nossos revendedores
e acelere seu estoque com a Authomix



Acesse o site e confira
authomix.com.br

AUTHOMIX
Qualidade Original



Híbrido é considerado por especialistas e entidades do setor automotivo como a solução mais adequada para o mercado brasileiro

Híbridos a etanol são tendência, pelo menos por agora

Em entrevista exclusiva à reportagem do NovoVarejo, o chairman da BYD no Brasil, Alexandre Baldy, deixou claro que o histórico do país com o etanol será levado em conta pela montadora chinesa em sua estratégia de consolidação em nosso território. "Vamos criar em Salvador um Centro de Pesquisa e Desenvolvimento para o desenvolvimento deste motor híbrido flex, que possibilite o uso da energia que vem da cana-de-açúcar combinada com a eletricidade. Duas fontes de energia limpa para levar o Brasil em direção a um futuro mais verde e sustentável", afirmou o executivo e ex-ministro das Cidades do governo Bolsonaro. Além de reforçar uma convicção de diversos players da indústria automotiva, a declaração de Baldy mostra uma confluência mercadológica da BYD com o comportamento do consumidor brasileiro. Afinal, os híbridos levam ampla vantagem em relação aos puramente elétricos no resultado das vendas. Segundo dados da Secretaria Nacional de Trânsito (Senatran), cerca de 141.753 mil veículos híbridos circularam no país ao longo dos primeiros sete meses de 2023 contra apenas 15.285 no enquadramento dos elétricos puros. Ao comentar o cenário e projetar os próximos anos de desenvolvimento dos carros elétricos nas terras brasileiras, Carlos Roma, da ABVE, concordou que essa herança limpa possibilitada pelo etanol deve servir como base para os avanços iniciais dos eletrificados por aqui. Apesar disso, porém, o dirigente da principal entidade do segmento discorda daqueles que rotulam o etanol como o futuro da mobilidade brasileira. Isso porque, segundo ele, tecnologia como a geração de energia a partir de placas fotovoltaicas se provará muito mais eficiente no médio e longo prazo. "As placas fotovoltaicas produzem muito mais energia ocupando um espaço muito menor. Sendo assim, elas não são apenas mais eficientes como modais energéticos para os automóveis, mas também mais sustentáveis, pois preservam muito espaço para atividades como a produção de alimentos, por exemplo", afirma Roma.



Energia solar pode se tornar uma solução para expandir infraestrutura de carregamento dos veículos

Embora seja pouco citada nas discussões mainstream, a possível relação direta da eletrificação da frota com os investimentos em energia solar já está sendo mapeados pelos players de atuação segmentada. Recentemente, o Portal Solar, franqueadora de projetos fotovoltaicos no país, divulgou um estudo inédito em que previu uma movimentação de R\$ 2,2 trilhões no mercado nacional de energia solar em decorrência do avanço dos carros elétricos e da produção de hidrogênio verde. "O estudo elaborado pelo Portal Solar aponta que a transição energética total da atual frota de veículos circulantes do Brasil traria uma demanda adicional de 403 terawatts-hora/ano (TWh/ano), volume que se aproxima da capacidade total de geração energia elétrica do Sistema Interligado Nacional (SIN) e exigiria o equivalente a cinco novas hidrelétricas de Itaipu", mostra o relatório, antes de complementar: "O estudo, feito a partir de cruzamento de dados oficiais e projeções de entidades setoriais, órgãos de governo e institutos internacionais, destaca, por exemplo, a queda dos preços de equipamentos fotovoltaicos, a melhora na geração por metro quadrado das placas solares e os projetos de rápida instalação e de baixo custo da geração descentralizada, o que fazem da solar a tecnologia mais adequada para atender o crescimento exponencial do consumo".

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



UNIVERSAL
SOLUÇÕES AUTOMOTIVAS



Carlos Roma avalia que rede de reparação vai “dar um show”

Diretor da ABVE mostra otimismo quanto à construção de uma rede de reparação, mas empresas relatam necessidade de investimento robusto

O aumento dos investimentos e a adesão progressiva dos brasileiros aos carros eletrificados sugerem que este mercado será, em breve, uma realidade no país.

Esta projeção, no entanto, levanta uma questão fundamental, embora pouco glamourosa, quando o assunto é veículo automotor: quem vai reparar?

Questionado a respeito do atual estágio de preparação das oficinas brasileiras para consertar os automóveis eletrificados, Carlos Roma diz que ainda temos uma estrutura incipiente de reparação, mas que isso deve se resolver rapidamente à medida que a demanda pela manutenção e reparo desses veículos cresça no país. “Eu não tenho dúvidas de que nossa rede de reparação irá dar um show nesse sentido. Afinal, já tivemos, em algum grau, essa necessidade de adaptação quando nossos carros deixaram de ter carburador para passar a ter a injeção eletrônica. Nos adaptamos muito bem e muito rapidamente”, relembra o dirigente. Embora o histórico mostre a versatilidade e a competência dos reparadores brasileiros, vale pontuar, porém, que as diferenças desta vez serão muito mais sensíveis – sobretudo pelos riscos existentes no manuseio de

componentes de alta voltagem presentes nos carros elétricos. Quanto a este ponto, Roma contemporiza ao afirmar que os mecânicos e eletricistas brasileiros já operam com tecnologias semelhantes em outros nichos e se adaptarão, com treinamentos, às necessidades de traduzir este conhecimento para o universo automotivo. Em oposição ao tom otimista do porta-voz da ABVE, empresas como a Porto Seguro relatam um esforço de investimento significativo para se prepararem para as demandas dos carros eletrificados, afirmando que as oficinas, as concessionárias e os centros automotivos que se dispuserem a atender este modal de veículos terão de estar prontos para uma demanda complexa. Afinal, além da questão da segurança para o manuseio das baterias, os estabelecimentos também terão de instalar uma rede de recarga no local, bem como adquirir ferramentas específicas, uma vez que esses automóveis têm, em geral, mais componentes digitais e eletrificados que um carro comum. “Além disso, nas oficinas adaptadas, existem computadores voltados a acessar os sistemas desses carros para verificar parâmetros elétricos da bateria, tais quais seu nível de degradação e a projeção de vida útil”, informa a Porto Seguro.



Tecnologia Alemã. Produto Original

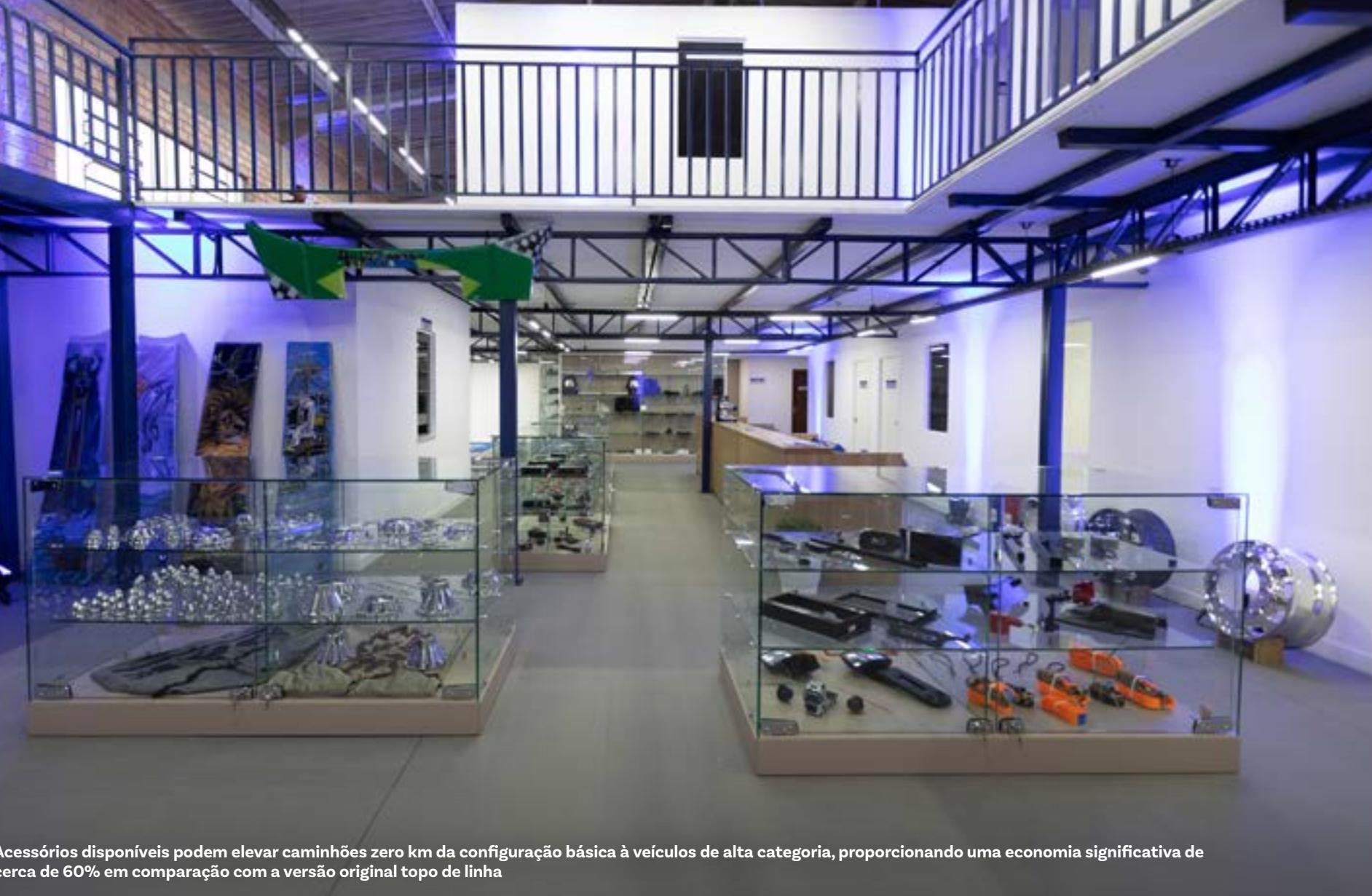
A SEG Automotive parabeniza os indicados e vencedores do Prêmio Maiores e Melhores Nacional.

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

SEG
AUTOMOTIVE



Grupo SVD inaugura megaloya de acessórios em Curitiba

O Grupo SVD, referência em soluções logísticas, inaugura megaloya de acessórios em Curitiba (PR) com área construída de 500 metros quadrados. A instalação representa abrangente centro especializado em equipamentos especiais para caminhões. A nova loja prestará consultoria personalizada aos clientes, orientando sobre a priorização dos componentes ideais, levando em consideração o perfil específico de cada operação. Com mais de quatro anos de experiência na comercialização de acessórios para caminhões, o Grupo SVD avança significativamente neste setor ao inaugurar uma megaloya com ampla capacidade para instalação de acessórios. Segundo Adilson Zengiski, gerente comercial, a SVD Acessórios destaca-se como uma das lojas mais completas e bem equipadas no ramo de acessórios para caminhões no Brasil. "Neste espaço, dispomos de condições ideais para equipar e personalizar um caminhão, chegando ao ponto de transformá-lo em um veículo exclusivo e diferenciado, ao mesmo tempo em que proporcionamos uma economia significativa ao transportador", afirma. Segundo o executivo, a decisão de inaugurar a loja foi motivada pela crescente demanda por acessórios especializados que

não apenas conferem personalização aos veículos, mas também aumentam consideravelmente sua eficiência. "Engana-se quem pensa que acessórios só servem para embelezar o caminhão, pois equipamentos como rodas de alumínio, por exemplo, desempenham um papel significativo na redução do consumo e na melhoria do desempenho do caminhão de maneira geral", explica. A linha de acessórios da SVD abrange itens certificados e respaldados por garantia. "Comprometemo-nos a oferecer exclusivamente produtos Premium de elevada qualidade, preservando integralmente as garantias dos caminhões zero km", explica Adilson. No novo espaço, os clientes têm à disposição uma ampla variedade de acessórios para caminhões, que incluem tapeçaria e cama (enxoval), maleiro, rádio PX, geladeira, equipamento multimídia, calhas de chuva, películas de proteção solar (insulfilm), defletores laterais/carenagem para tanques, rodas de alumínio, ponteiras cromadas, escapamentos, adesivos personalizados e muito mais. "Estes não são apenas itens de segurança, mas também aprimoram o conforto e a comodidade, contribuindo para a melhoria da rentabilidade da operação", comenta Adilson.

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.

[voldapeças.com.br](#)

VOLDA
sempre em movimento



Nova unidade Jabaquara: rede conta hoje com 10 lojas

Josecar completa 40 anos com nova loja e excelência no atendimento

A Josecar, tradicional e conhecida loja de autopeças, com matriz situada no bairro da Lapa, em São Paulo, acaba de completar 40 anos e agora conta também com mais uma loja inaugurada, completando o número de 10 unidades espalhadas entre a capital e o interior de São Paulo. Fundada em 1983 pelo patriarca da família, José Carnevale e sua esposa Elza Carnevale, o legado continua em constante aprimoramento e evolução com seus filhos Rogério e Ricardo. A primeira loja, um sonho realizado para o Sr. José, foi fundada no bairro da Freguesia do Ó, zona norte da capital paulista. Após cinco anos, em 1988 a primeira loja já precisou ser ampliada e em 2001, foi inaugurada a primeira filial Josecar no bairro da Lapa, ainda na capital e, desde então, o crescimento não parou mais. Em 2005 foi aberta a unidade Pinheiros, em 2010 em Jundiaí, a primeira no interior de São Paulo. Em 2012 no bairro do Tatuapé, na zona leste de São Paulo. Em 2015, nova loja inaugurada em Osasco, a sexta do grupo, em 2017 uma no bairro da Água Fria, também na zona norte de São Paulo, em 2019 em Atibaia, em 2020 na cidade de Itupeva, também interior de São Paulo e a mais recente, no bairro do Jabaquara, a primeira na zona sul de São Paulo e a décima do grupo! Com certeza o Sr. José se orgulharia vendo que o seu trabalho durante todos esses anos continua sendo administrado com maestria. Que os valores de sua empresa continuam os mesmos e que uma das principais filosofias do negócio ainda é a excelência no atendimento, ouvindo as necessidades dos clientes, colaboradores e fornecedores, dando todo o apoio necessário quanto à assistência técnica em parceria com as fábricas. Atualmente, além das 10 filiais, a Josecar conta com dois auditórios, um na unidade Lapa e outro na Freguesia do Ó, equipados

para treinamentos e capacitação constantes para seus colaboradores e clientes.

Conta também com uma frota própria de mais de 120 veículos entre carros e motos para oferecer mais agilidade na entrega. Todos os clientes cadastrados recebem os seus pedidos rapidamente, com a qualidade e o atendimento reconhecidos como um dos melhores do mercado. Quando falamos em tecnologia, o investimento da Josecar é constante, mantendo um departamento próprio de tecnologia de informação, gerenciando o sistema e a integração on-line entre as 10 lojas do grupo.

Com estoque diversificado e marcas renomadas do setor de reposição, a Josecar possui em seu portfólio mais de 40 mil itens, dos sistemas de freio, suspensão, motor, injeção e arrefecimento, para veículos nacionais e importados, abrangendo as frotas das linhas leve e comercial. "Estamos muito felizes e temos muito orgulho de termos chegado até aqui. Com certeza todo esse sucesso é fruto de uma base sólida, construída lá no início com meu pai, José Carnevale e que agora vamos mantendo e desenvolvendo, sempre contando com o apoio de uma equipe de mais de 400 colaboradores muito competentes, focados e interessados em continuar levando o nome Josecar para o mercado como uma empresa séria, confiável, competitiva e muito querida por todos. Só temos a agradecer a esses colaboradores, a todos os nossos clientes, parceiros e fornecedores por estarem ao nosso lado nessa jornada, que pretendemos que ainda continue por muitas outras gerações.", declara Ricardo Carnevale, Diretor Comercial da Josecar. Para tornar-se um cliente Josecar, fazer consultas sobre peças ou lojas mais próximas, basta entrar em contato pelo (11) 3933-2299 ou pelo whatsapp.

Somos pelo 12º ano a transportadora campeã!

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

RTE RODONAVES

COM SPICER VOCÊ PODE MAIS.

PLACA VEÍCULO CÓDIGO DA PEÇA BUSCA GERAL

Digite a Placa
ABC1234

LIMPAR BUSCAR

LINHAS DE PRODUTO

Base de dados central alimenta várias plataformas diversificando canais para acesso às informações

Dana amplia sistema regional de catálogos de reposição

A Dana anuncia atualizações e melhorias em seus catálogos, fortalecendo sua presença no mercado de reposição de América do Sul. "Através da unificação das bases de dados e a parceria com dois líderes renomados em soluções para catálogos - Fraga e Ideia 2001 - adotamos um enfoque regional diferenciado que incentiva a adoção das melhores práticas, combinando o uso de informações estratégicas em nossos processos internos de desenvolvimento de produto com o acesso amplo e simplificado às informações sobre o uso de nossos produtos, um dos maiores problemas históricos para os vendedores e reparadores no mercado de reposição, não apenas no Brasil, mas também na Argentina, Colômbia e Equador. Aproximamos a Dana dos profissionais no canal e investimos em melhores serviços para ajudar a melhor vender", destaca Marcelo Rosa, Head para o Aftermarket da Dana na América do Sul. "Os catálogos são um pilar essencial dos negócios de reposição e as melhorias trazem benefícios para toda a cadeia, desde distribuidores até mecânicos, sem esquecer do varejo", completa. Além disso, a unificação de dados se estende também aos mar-

ketplaces. A partir de 2024, a Dana irá estabelecer uma conexão através da plataforma Alephée para alimentar o Mercado Livre e demais plataformas de compra e venda online. "Estas melhorias, somadas à crescente linha de catálogos vocacionais, facilitam o acesso aos produtos disponíveis por tipo de veículo - como caminhões betoneiras, de lixo, ônibus, eixos agrícolas - ou por modelo de eixo, lançados na Automec 2023, aprimorando e ampliando nosso enfoque comercial e técnico, em linha com nosso programa de melhorias e crescimento", reforça Rosa. Confira as melhorias nos Catálogos Dana:

Sites: Os sites das marcas permitem que os usuários pesquisem por veículo, número da peça, equivalência e pela placa do veículo (Brasil). Nova Versão do Aplicativo Ideia2001 para Computadores: com uma interface atualizada, garante aos usuários uma experiência mais rápida e de fácil navegação.

Aplicativos Móveis: Os aplicativos para celulares Android e iPhone passaram por uma atualização completa e adotam a plataforma Ideia2001, permitindo que os usuários acessem a base de dados atualizada da Dana com facilidade e rapidez, além de consultar a aplicação pelo código de barras da embalagem, facilitando também as consultas no campo e no varejo.

Formulário de Feedback: A Dana valoriza o feedback de seus clientes e se dedica a melhorar continuamente seus produtos e serviços. Por meio de um novo formulário disponível em seus canais digitais, os clientes podem solicitar melhorias nos catálogos Dana.

www.dana.com.br

■ PLANETA MASTER

O CENTRO DA INFORMAÇÃO SÓBRE OS PRODUTOS DO MERCADO AUTOMOTIVO

ESTEJA NO CENTRO DO MERCADO DE REPOSIÇÃO AUTOMOTIVA.

A MASTER DE PRODUTOS É O MAIS COMPLETO BANCO DE DADOS DE PEÇAS PARA O SETOR DE REPOSIÇÃO BRASILEIRO. SÃO MAIS DE 560.000 PRODUTOS CADASTRADOS E 6 MILHÕES DE APlicações Veiculares! Tudo pronto para usar.

MASTER de PRODUTOS

FRAGA INTELIGÊNCIA AUTOMOTIVA

fraga.com.br

CONTATO

novovarejo automotivo



Daniel Fabbris Neto chega para assumir ações comerciais e de relacionamento com distribuidores das marcas Monroe e Monroe Axios

DRiV Tenneco anuncia novo Diretor Nacional de Vendas

A DRiV Tenneco anuncia a nomeação de Daniel Fabbris Neto como Diretor Nacional de Vendas da companhia. Com mais de 25 anos de experiência no segmento de aftermarket automotivo, o profissional chega para liderar as estratégias comerciais e de distribuição das marcas Monroe e Monroe Axios, junto aos distribuidores de autopeças de todo o Brasil.

No âmbito das responsabilidades, o executivo atuará reforçando o core business da empresa, ampliando de forma contínua e sustentável o marketshare da companhia em seus segmentos de atuação. Formado em Publicidade e Propaganda pela Universidade Metodista de São Paulo, com Pós-Graduação em Gestão Estratégica de Negócios e MBA pela Fundação Getúlio Vargas (FGV), Daniel acumula um extenso conhecimento em iniciativas voltadas para o desenvolvimento de canais de venda e distribuição, estratégias comerciais, lançamento de produtos, marketing e novos negócios. Antes de assumir o novo cargo, esteve em grandes indústrias do setor como TMD Friction e Valeo, ocupando postos de liderança em projetos, vendas internacionais, planejamento de mercado e negócios. A chegada à DRiV Tenneco também é um retorno às origens para o gerente, que trabalhou na organização entre os anos de 1999 e 2005, quando esteve à frente da coordenação de vendas.

“É com grande alegria que retorno à Tenneco, agora integrando a equipe da DRiV. Reencontrar velhos amigos e estabelecer novas amizades neste momento significativo para a história do negócio é gratificante, especialmente quando nos aproximamos do marco de 50 anos de atividade no Brasil, declara Daniel. “É um prazer imenso fazer parte desse time dedicado, comprometido e talentoso, que tem como principal foco a satisfação do cliente. Estou extremamente animado com essa nova posição, ainda mais por se tratar do local no qual, praticamente, dei os primeiros passos da minha carreira, ao lado de pessoas que admiro. Juntos, trabalharemos para fortalecer ainda mais a presença, relevância e participação da Monroe e da Monroe Axios no setor.” Entre as primeiras atribuições, Daniel participou de um congresso de vendas destinado aos funcionários das áreas comerciais, no dia 27 de novembro, em São Paulo, com o objetivo de estreitar relacionamentos e alinhar estratégias futuras. “A esfera de negócios brasileira vem demonstrando resiliência e observamos indicativos positivos como o crescimento de 18% nas vendas do ramo de reposição até setembro, conforme evidenciado pelo levantamento conduzido pelo Sindipeças. Esse cenário nos impulsiona a intensificar nossos esforços para proporcionar continuamente os melhores produtos e experiências aos nossos clientes.”

EM 2023, FORMAMOS UMA GRANDE FAMÍLIA!
ACOMPANHE OS NÚMEROS QUE CONQUISTAMOS JUNTOS:



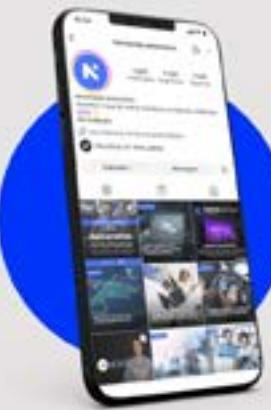
Mais de **15 mil varejos** receberam nosso jornal impresso todos os meses



Nosso site recebeu mais de **513 mil acessos**, dos quais 88 mil clicaram pela primeira vez em 2023!

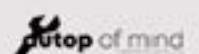


A primeira TV digital da reposição nacional teve **1.510.000 visualizações!**



Mais de **15 mil pessoas** nos seguiram nas redes sociais.

E o After.Lab, núcleo de inteligência de negócios do Aftermarket Automotivo, realizou em 2023 as pesquisas Maiores e Melhores em Distribuição de Autopeças, Inova, MM Regional, Autop of Mind, Mapa, Onda, Meta, Lupa, Vies e apurou semanalmente o Índice de Ações Automotivas.



MAPA ONDA META LUPA VIES iaia!

Essas conquistas também são suas: **parabéns!**
Vamos seguir juntos em 2024?



FOTO: Shutterstock

Montadoras e oficinas reivindicam lei sobre equipamentos e softwares para diagnóstico e reparo de veículos

Por Agência Câmara de Notícias

Representantes de montadoras, de oficinas independentes e do governo federal defenderam em audiência pública realizada em 29 de novembro, na Câmara dos Deputados, a elaboração de uma lei sobre equipamentos e softwares para diagnóstico e reparo de veículos. Para as oficinas independentes, os brasileiros têm hoje a liberdade de escolher o médico para operar o coração, mas não quem fará o conserto do carro. A falta de normas limitaria as escolhas do consumidor, afetando a livre concorrência. “O consumidor tem o direito de ter o carro reparado da forma correta, até por razões de segurança”, disse o presidente do Sindicato da Indústria de Reparação de Veículos e Acessórios do Rio de Janeiro (Sindirepa-RJ), Celso Mattos. “Se o reparador não tem todas as informações para fazer a adequada correção do veículo, ele e o consumidor poderão colocar em risco a segurança de quem está dirigindo e de quem está transitando nas vias”, continuou Mattos. “O Brasil é o quarto mercado de substituição automotiva do mundo, só atrás de Estados Unidos, China e Japão, o que mostra a relevância do setor”, comentou o assessor especial do Sindirepa nacional, Marcelo Gabriel.

O gerente de Assuntos Técnicos da Associação Nacional dos Fabricantes de Veículos Automotores (Anfavea), Gilberto Martins, concordou com a busca de uma solução. “Isso é destaque agora na Europa, então é o momento”, avaliou.

MONOPÓLIO

Os debatedores participaram de audiência pública na Comissão de Defesa do Consumidor realizada a pedido dos deputados Jorge Braz (Republicanos-RJ), presidente do colegiado, e Celso Russomanno (Republicanos-SP), 1º vice. Para os deputados, devido a um monopólio de montadoras e concessionárias, as oficinas independentes

têm hoje dificuldades no acesso aos equipamentos e programas de computador para diagnóstico e eventual reparo dos veículos. Participantes do debate lembraram que, no mundo, o tema é discutido há mais de 20 anos. Aqui, o Código de Defesa do Consumidor proíbe a “venda casada”, como poderia ser classificada a assistência técnica nas concessionárias. O Senado dos Estados Unidos discute desde 2022 um projeto de lei pelo qual os fabricantes de veículos terão de disponibilizar manuais e equipamentos de diagnóstico, manutenção e reparo para fornecedores e oficinas independentes.

ALERTAS

Segundo Gilberto Martins, da Anfavea, os carros são hoje “computadores sobre rodas”, e as montadoras se preocupam com os riscos decorrentes da eventual liberação ampla do acesso às centrais eletrônicas e à tecnologia embarcada.

Ele explicou que alterações em códigos poderiam aumentar a poluição emitida pelo carro. A eliminação equivocada de alguns deles afetaria o funcionamento de airbags, enquanto a introdução de outros permitiria o uso de chaves falsas.

“É claro que precisamos de segurança, aprimoramento e treinamento, mas a liberação do acesso é necessária”, defendeu Jorge Braz. “É lógico que não será para qualquer um, mas o consumidor precisa ter o leque de opções”, disse. “O brasileiro, criativo como é, sempre dá um jeito, e na verdade essas coisas já acontecem, ainda que informalmente, até porque, quando a pessoa leva o carro numa concessionária, o preço dos serviços vai lá para cima”, avaliou Braz. O parlamentar pretende fazer novas reuniões antes de elaborar um projeto de lei. A iniciativa teve apoio de representantes dos ministérios do Desenvolvimento, Indústria, Comércio e Serviços; e da Justiça e Segurança Pública.



FOTO: Divulgação

Novo CD ocupa área de 2,5 mil m² e vai atender 11 cidades da região

DPK inaugura unidade de distribuição em Londrina

A fim de proporcionar a uma das principais regiões do Paraná a oportunidade de contar com um Centro de Distribuição inovador e com capacidade de atender as demandas do mercado, a Companhia DPascoal inaugurou em 25 de novembro a nova unidade da DPK em Londrina. O centro logístico conta com infraestrutura e configuração para impulsionar a eficiência, reduzir o tempo de entrega, além de melhorar a experiência do cliente. Foi realizada uma solenidade que contou com a participação de clientes, parceiros e das equipes da DPK (unidade de negócios da DPascoal especializada na distribuição de peças automotivas, acessórios e pneus para as linhas leve, pesada e para motos), que marcou o início das operações do espaço, que conta com uma área de 2.500m², capacidade de armazenamento de 11.000 itens e disponibilidade de mais de 8.000 SKUs, para atender a demanda de 11 cidades das regiões Norte e Oeste do Estado do Paraná. A unidade trará para a região de Londrina, que tem localização estratégica, a possibilidade de minimizar tempos de trânsito e custos de transporte; sistemas de automação capazes de processar toda a cadeia de distribuição, classificar e encaminhar pedidos de maneira mais rápida e precisa; além

da capacidade de armazenamento flexível e eficiente, permitindo o manuseio de grande variedade de produtos. Segundo o Diretor de Operações da DPK, Osmael Breda, o espaço oferece mais agilidade e qualidade no atendimento. “A nova unidade da DPK em Londrina vai atender uma das principais regiões do Paraná e indica um momento crucial na trajetória da empresa. Este investimento não é apenas um marco na otimização de nossa cadeia de suprimentos, mas também uma demonstração clara do compromisso em proporcionar um serviço excepcional aos nossos parceiros e clientes. Com essa infraestrutura estamos prontos a entregar produtos com maior rapidez e eficiência, atendendo às crescentes demandas do mercado. Estamos preparados para enfrentar os desafios logísticos do futuro e elevar a empresa a novos patamares de capacidade de atendimento”, comemorou Breda. Através do Portal DPK, é possível conferir todo o portfólio, além de informações sobre aplicação, fotos e vídeos dos produtos, e também realizar pedidos. Ao realizar a compra, os clientes podem acompanhar o andamento dos seus pedidos enquanto uma das 176 transportadoras que fazem parte da nossa rede de entregas, leva os produtos da maneira rápida e segura.

Faturamento do varejo de autopeças paulista deve crescer 11% em 2023

O setor de varejo paulista como um todo terminará 2023 com o maior faturamento em 15 anos. Na perspectiva da Federação do Comércio de Bens, Serviços e Turismo do Estado de São Paulo (FecomercioSP), o setor registrará uma alta de 4% nas vendas em comparação ao ano passado, totalizando R\$ 1,2 trilhão [tabela 1]. O desempenho das atividades que vendem bens essenciais foi fundamental para o resultado – inclusive, uma tendência desde a eclosão da pandemia de covid-19. O faturamento dos supermercados, que representa mais de um terço da receita total do Varejo de São Paulo, deve crescer 9% em 2023, enquanto as vendas das farmácias e perfumarias vão avançar 15%. É a maior taxa

de crescimento entre as atividades pesquisadas pela Federação. Beneficiado por incentivos fiscais do governo federal ao longo de 2023, o segmento de concessionárias de veículos deverá ter um incremento de 13% nas vendas no ano, somando R\$ 121 bilhões. **Esse ritmo puxará, por consequência, o desempenho das lojas de autopeças e acessórios, que será 11% maior do que o de 2022.** Das nove atividades analisadas pela Federação, apenas três vão encerrar 2023 com uma receita menor do que o do ano passado: as lojas de materiais para construção (-3%), as de móveis e decoração (-4%) e o grupo outras atividades (-9%), em que predominam os combustíveis.

ESTIMATIVA DE FATURAMENTO DO VAREJO PAULISTA EM 2023
Elaboração: FecomercioSP

Atividade	Faturamento de 2023/2022 (%)	Participação (%)	Contribuições (em p.p)
Farmácias e perfumarias	15%	9,4%	1,3
Concessionárias de veículos	13%	9,9%	1,2
Autopeças e acessórios	11%	2,0%	0,3
Supermercados	9%	34,8%	2,9
Lojas de vestuário, tecidos e calçados	8%	7,7%	0,6
Eletrodomésticos, eletrônicos e L.D.	7%	6,7%	0,4
Materiais de construção	-3%	8,3%	-0,2
Lojas de móveis e decoração	-4%	1,4%	-0,1
Outras atividades	-9%	15,1%	-2,1
Total do comércio varejista	4%	100%	4

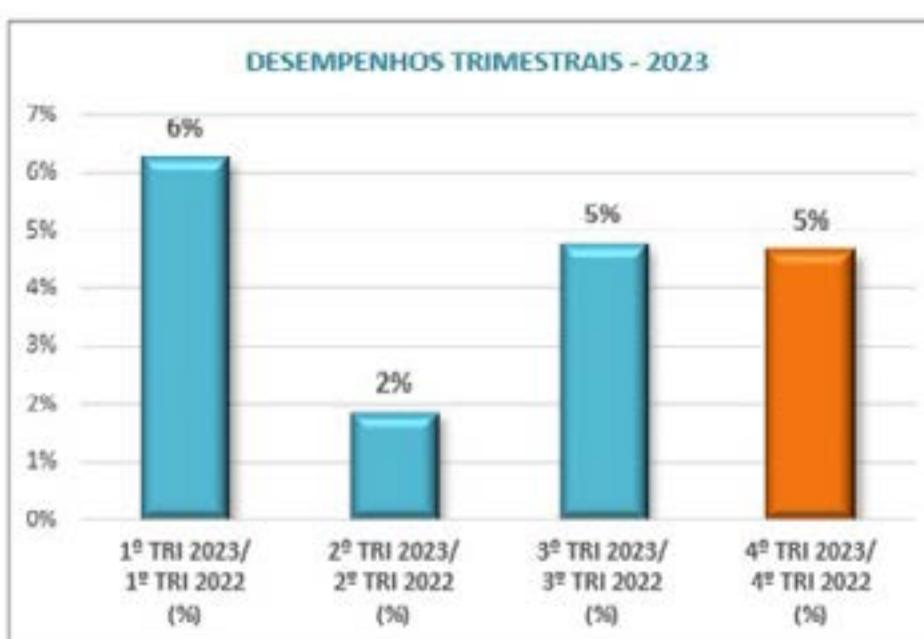
Fonte: FecomercioSP e SEFAZ-SP
*Em R\$ mil a preços de Set/2022
**Faturamento do último trimestre estimado em R\$ mil

Dentre os fatores econômicos que possibilitaram esse desempenho, destaca-se, sobretudo, a queda da inflação ao longo dos últimos meses – principalmente sobre alimentos e bebidas –, que permitiu a volta de muitas famílias ao consumo e possibilitou o início do ciclo de redução da Selic. Embora exista uma defasagem até que os efeitos da queda na taxa básica de juros sejam sentidos no cotidiano da economia, a decisão tem o papel de melhorar a confiança dos consumidores. Além disso, o mercado de trabalho segue cada vez mais aquecido, com a superação da marca de 100 milhões de brasileiros empregados e, no caso de São Paulo, a criação de 502 mil vagas formais entre janeiro e outubro.

A projeção de alta de 4% das vendas do varejo paulista em 2023 se baseia em um modelo preditivo da FecomercioSP que leva em conta fatores como padrões de consumo ao longo do ano, indicadores de renda e patamares da inflação acumulada, além dos dados já consolidados de trimestres anteriores. No primeiro período, de janeiro a março, a alta do Varejo foi de 6% em comparação ao mesmo período de 2022. No segundo (abril a junho), o setor cresceu 2%, e no terceiro (julho a setembro), o avanço foi de 5%. A expectativa, assim, é de que o último trimestre mantenha o ritmo, impulsionado pela demanda das festas de fim de ano e da Black Friday, em novembro, com nova elevação de 5% [gráfico 1].

FATURAMENTO TRIMESTRAL DO VAREJO PAULISTA EM 2023

Elaboração: FecomercioSP



Fonte: FecomercioSP e Sefaz/SP

*Faturamento do último trimestre estimado

CARROS EM ALTA

De fato, o prognóstico positivo para o balanço de 2023 se baseia nesses resultados. Considerando a soma dos três trimestres de 2023, as vendas foram 4% maiores do que no mesmo período do ano passado, chegando a R\$ 888,5 bilhões. Trata-se de um novo recorde para o período [tabela 2]. Esse desempenho também se deve às concessionárias de veículos, que faturaram R\$ 96 bilhões em nove meses, alta de 16% em relação a 2022. Isso acontece porque o segmento foi beneficiado

por incentivos fiscais oferecidos pelo governo federal na metade do ano – que, na estratégia dos negócios, desaguou em descontos maiores para os clientes. Chama atenção o fato de que, mesmo após o encerramento desse incentivo, as vendas das lojas de carros seguiram aquecidas, impulsionadas também pelos lançamentos de novos modelos de carros elétricos. Essa conjuntura puxou as lojas de autopeças e acessórios automotivos para cima, gerando receitas 12% maiores do que no mesmo período de 2022.

FATURAMENTO REAL DO VAREJO PAULISTA ENTRE JANEIRO E SETEMBRO DE 2023

Elaboração: FecomercioSP

Atividade	ACUMULADO NO ANO JANEIRO A SETEMBRO (2023/2022)		
	Faturamento real (R\$ MIL)	Variação %	Diferença em R\$ MIL
Concessionárias de veículos	93.016.251	16%	12.986.848
Farmácias e perfumarias	83.010.421	15%	11.092.119
Autopeças e acessórios	25.618.138	12%	2.819.551
Supermercados	306.608.483	10%	27.277.258
Lojas de vestuário, tecidos e calçados	63.738.576	7%	4.159.539
Eletrodomésticos, eletrônicos e L.D.	57.184.412	5%	2.907.057
Materiais de construção	76.030.113	-2%	-1.478.916
Lojas de móveis e decoração	12.018.160	-4%	-458.144
Outras atividades	171.185.377	-12%	-23.321.669
Total do comércio varejista	888.469.930	4%	35.983.640

Fonte: FecomercioSP e SEFAZ-SP

*Em R\$ mil a preços de Set/2022

Farmácias e perfumarias também venderam mais entre janeiro e setembro (15%), assim como supermercados (10%) e lojas de vestuário (7%). Por outro lado, caíram as vendas de materiais de construção (-2) e de lojas de móveis e decoração (-4%), muito porque são

FATOR FISCAL PODE REDUZIR RITMO

Se o ano que está prestes a terminar será marcado por recorde de vendas, a perspectiva para 2024 é de um cenário de estabilidade. Nos cálculos da FecomercioSP, o varejo paulista não registrará aumento no faturamento total (0%) no ano que vem, mantendo apenas o desempenho histórico de 2023. As farmácias e perfumarias e os supermercados devem seguir liderando os números, com crescimentos de 14% e 7%, respectivamente, enquanto as concessionárias de veículos tendem a perder fôlego (-4%), assim como as lojas de autopartes (-21%).

atividades que dependem do crédito. Vale lembrar, além disso, que esses segmentos cresceram muito durante a pandemia de covid-19 e, com isso, convivem agora com bases de comparação mais altas.

**O MAIOR ACERVO DE INFORMAÇÃO
DO SEGMENTO EMPRESARIAL DA REPARAÇÃO**

MAIS AUTOMOTIVE

WWW.MAISAUTOMOTIVE.COM.BR

CONFIRA AS NOSSAS REDES SOCIAIS

YouTube LinkedIn Facebook Instagram



Como o pricing impacta o desempenho operacional e o Ebitda de uma empresa?

Por Ricardo Ramos, CEO da Precifica

No mundo dos negócios, o Ebitda (Lucros antes de Juros, Impostos, Depreciação e Amortização) é um indicador-chave do desempenho operacional de uma empresa. É inegável que o preço dos produtos e serviços vendidos desempenha um papel fundamental nos resultados de qualquer organização. No entanto, muitas vezes o potencial desse recurso permanece travado devido à dificuldade envolvida em seu gerenciamento. Para melhorar os resultados, as empresas podem investir na aplicação de tecnologia avançada para monitorar fatores críticos, como velocidade de venda, previsão de demanda, sazonalidade e sensibilidade ao preço, permitindo decisões informadas sobre promoções de produtos. Para se ter uma ideia, na apresentação dos resultados do 3T2023 o CEO do Grupo Casas Bahia, Renato Franklin, aponta o pricing como uma das 4 alavancas estratégicas para desatravar o crescimento em receita nos próximos trimestres. Exemplificando melhor o porquê do pricing ser uma alavanca importante na hora de buscar rentabilidade, podemos pensar em uma situação hipotética, mas que poderia acontecer, de fato. Se um varejista tem um produto comprado por R\$ 55 e vende 10 mil unidades por R\$ 100, então temos um lucro operacional (Ebitda) de R\$ 240 mil. Se aumentássemos 10% o preço, e tudo mais constante, o resultado seria de R\$ 322 mil, com impacto no lucro de 32,2%. Pensando em outros cenários, chegamos a resultados esclarecedores. Aumentando 10% o volume, nós temos um total de R\$ 267 mil de Ebitda e impacto no lucro de 11,3%. Em outra situação, alterando o custo da mercadoria do varejista em 10%, conseguimos R\$ 295 mil de Ebitda e 22,9% de incremento no lucro. Em último caso, mantendo o preço

de venda, volume e custo, porém, apenas reduzindo a despesa fixa em 10%, obtemos R\$ 243 mil de Ebitda e impacto no lucro de 1,3%.

MAS O QUE TUDO ISSO QUER DIZER?

Como ilustrado no exemplo, o ajuste do preço de venda trouxe resultados mais significativos em comparação com outras variáveis. No entanto, o principal desafio enfrentado pelo varejista é a necessidade de realizar um trabalho minucioso, indo além da abordagem macro e focando nas otimizações em níveis micro. Vale destacar: estamos abordando o conceito de cauda longa (long tail), que engloba a grande maioria dos produtos em catálogo, porém que contribuem com uma parcela pequena do faturamento. Geralmente, isso é evidenciado pela regra 80-20, em que 80% do faturamento é gerado por 20% dos itens. Da mesma forma, 80% do estoque acaba representando apenas 20% dos resultados. Enfrentamos diversos desafios ao rastrear os preços na cauda longa, incluindo a obtenção de informações sobre a competitividade e a demanda dos produtos, especialmente quando lidamos com uma ampla gama de itens. A diversidade também torna complexo o mapeamento dos concorrentes em cada canal de venda. A análise minuciosa e otimização do pricing podem ter impacto significativo no desempenho operacional e no Ebitda de uma empresa. O exemplo fictício ilustra o potencial de ganhos decorrentes de ajustes nos preços. No entanto, a complexidade e a necessidade de dados detalhados representam desafios. O monitoramento preciso, a análise do mix de produtos e o uso de tecnologia são cruciais para desbloquear o potencial em cena.

Ano termina com alta nas vendas, produção estável e exportações em queda

Depois de um primeiro semestre aquém do esperado, houve um relevante aumento no ritmo de vendas de autoveículos a partir de agosto, atingindo média de 10,6 mil unidades/dia em novembro. O ano deverá fechar com 2,29 milhões de emplacamentos, alta de 8,8% sobre 2022, acima dos 6% projetados pela entidade. No segmento de pesados, os ônibus tiveram surpreendente crescimento de 18,8% no ano, graças à maior demanda por modelos de uso rodoviário. Já os caminhões, conforme o previsto, registraram queda de 15,2% após a forte antecipação de compras ocorrida em 2022, na esteira da nova fase de legislação de emissões que elevou os custos dos produtos.

Para 2024, a ANFAVEA projeta vendas de 2,450 milhões de autoveículos, uma elevação de 7% sobre 2023. Na divisão por grandes segmentos, espera-se alta de 6,6% para automóveis e comerciais leves, e de 14,1% para veículos pesados.

Apesar do crescimento do mercado interno, a produção recuou 0,5% no ano, em função da queda nas exportações e do aumento relevante das importações. A estimativa, faltando poucos dias para o encerramento do ano, é de uma produção acumulada de

2,359 milhões de autoveículos. **Para o próximo ano, a é para um crescimento de 4,7% nesse volume, o que representa 2,470 milhões de unidades produzidas.** “Precisamos de todo o esforço conjunto das empresas e da sociedade para aumentar nossa produtividade, mas acredito que só em 2026 recuperaremos os níveis registrados antes da pandemia”, afirmou o presidente Márcio de Lima Leite. Depois de um 2022 de forte crescimento, os embarques neste ano recuaram 17%, com 399 mil unidades. Além do encolhimento no mercado doméstico de importantes destinos, como Chile e Colômbia, houve uma sensível perda de participação dos produtos brasileiros na Argentina, nosso principal parceiro comercial, a ponto de ele ser superado pelo México pela primeira vez na história. Se os modelos nacionais ainda tivessem a participação de 49% no mercado argentino, como há quatro anos, teríamos vendido 95 mil unidades a mais neste ano, já que houve crescimento daquele mercado. Porém, a fatia brasileira caiu para 27%. Para 2024, a projeção da ANFAVEA é de exportações totais de 407 mil unidades, leve alta de 2% na comparação com 2023.



Autoveículos - Vehicles / Vehículos

► Licenciamento

Vehicle registration / Matriculación de vehículos
Unidades
Units / Unidades

NOV 23 - NOV 23/NOV 23	212,6 mil Thousands/Mil
OUT 23 - OCT 23/OCT 23	217,8 mil Thousands/Mil
NOV 23 / OUT 23 NOV 23/OCT 23 - NOV 23/OCT 23	-2,4%
NOV 22 - NOV 22/NOV 22	204,0 mil Thousands/Mil
NOV 23/NOV 22 NOV 23/NOV 22 - NOV 23/NOV 22	4,2%
JAN-NOV 23 - JAN-NOV 23 - ENE-NOV 23	2.060,1 mil Thousands/Mil
JAN-NOV 22 - JAN-NOV 22 - ENE-NOV 22	1.887,5 mil Thousands/Mil
JAN-NOV 23 / JAN-NOV 22 JAN-NOV 23 / JAN-NOV 22 - JAN-NOV 23 / ENE-NOV 23	9,3%

► Exportação

Export / Exportaciones
Unidades
Units / Unidades

NOV 23 - NOV 23/NOV 23	34,1 mil Thousands/Mil
OUT 23 - OCT 23/OCT 23	31,3 mil Thousands/Mil
NOV 23 / OUT 23 NOV 23/OCT 23 - NOV 23/OCT 23	-8,0%
NOV 22 - NOV 22/NOV 22	41,4 mil Thousands/Mil
NOV 23/NOV 22 NOV 23/NOV 22 - NOV 23/NOV 22	-44,6%
JAN-NOV 23 - JAN-NOV 23 - ENE-NOV 23	378,2 mil Thousands/Mil
JAN-NOV 22 - JAN-NOV 22 - ENE-NOV 22	410,7 mil Thousands/Mil
JAN-NOV 23 / JAN-NOV 22 JAN-NOV 23 / JAN-NOV 22 - JAN-NOV 23 / ENE-NOV 23	-15,9%

► Produção

Production / Producción
Unidades
Units / Unidades

NOV 23 - NOV 23/NOV 23	202,7 mil Thousands/Mil
OUT 23 - OCT 23/OCT 23	199,8 mil Thousands/Mil
NOV 23 / OUT 23 NOV 23/OCT 23 - NOV 23/OCT 23	-1,5%
NOV 22 - NOV 22/NOV 22	215,8 mil Thousands/Mil
NOV 23/NOV 22 NOV 23/NOV 22 - NOV 23/NOV 22	-6,1%
JAN-NOV 23 - JAN-NOV 23 - ENE-NOV 23	2.153,3 mil Thousands/Mil
JAN-NOV 22 - JAN-NOV 22 - ENE-NOV 22	2.176,2 mil Thousands/Mil
JAN-NOV 23 / JAN-NOV 22 JAN-NOV 23 / JAN-NOV 22 - JAN-NOV 23 / ENE-NOV 22	-1,1%



Automóveis - Passenger Cars / Automóviles

► Licenciamento

Vehicle registration / Matriculación de vehículos

Unidades
Units / Unidades

NOV 23 - NOV 23/NOV 23	166,2 mil Thousands/Mil
OUT 23 - OCT 23/OCT 23	183,2 mil Thousands/Mil
NOV 23 / OUT 23 NOV 23/OCT 23 - NOV 23/OCT 23	-9,5%
NOV 22 - NOV 22/NOV 22	158,2 mil Thousands/Mil
NOV 23/NOV 22 NOV 23/NOV 22 - NOV 23/NOV 22	1,3%
JAN-NOV 23 - JAN-NOV 23 - ENE-NOV 23	1.533,6 mil Thousands/Mil
JAN-NOV 22 - JAN-NOV 22 - ENE-NOV 22	1.432,5 mil Thousands/Mil
JAN-NOV 23 / JAN-NOV 22 JAN-NOV 23 / JAN-NOV 22 - JAN-NOV 23 / ENE-NOV 22	8,6%

► Exportação

Export / Exportaciones

Unidades
Units / Unidades

NOV 23 - NOV 23/NOV 23	56,5 mil Thousands/Mil
OUT 23 - OCT 23/OCT 23	25,8 mil Thousands/Mil
NOV 23 / OUT 23 NOV 23/OCT 23 - NOV 23/OCT 23	-53,0%
NOV 22 - NOV 22/NOV 22	35,4 mil Thousands/Mil
NOV 23/NOV 22 NOV 23/NOV 22 - NOV 23/NOV 22	-43,3%
JAN-NOV 23 - JAN-NOV 23 - ENE-NOV 23	290,8 mil Thousands/Mil
JAN-NOV 22 - JAN-NOV 22 - ENE-NOV 22	361,6 mil Thousands/Mil
JAN-NOV 23 / JAN-NOV 22 JAN-NOV 23 / JAN-NOV 22 - JAN-NOV 23 / ENE-NOV 22	-19,6%

► Produção

Production / Producción

Unidades
Units / Unidades

NOV 23 - NOV 23/NOV 23	555,5 mil Thousands/Mil
OUT 23 - OCT 23/OCT 23	549,7 mil Thousands/Mil
NOV 23 / OUT 23 NOV 23/OCT 23 - NOV 23/OCT 23	1,9%
NOV 22 - NOV 22/NOV 22	548,1 mil Thousands/Mil
NOV 23/NOV 22 NOV 23/NOV 22 - NOV 23/NOV 22	-1,2%
JAN-NOV 23 - JAN-NOV 23 - ENE-NOV 23	561,0 mil Thousands/Mil
JAN-NOV 22 - JAN-NOV 22 - ENE-NOV 22	565,4 mil Thousands/Mil
JAN-NOV 23 / JAN-NOV 22 JAN-NOV 23 / JAN-NOV 22 - JAN-NOV 23 / ENE-NOV 22	-1,4%



Comerciais Leves - Light commercials / Comerciales livianos

► Licenciamento

Vehicle registration / Matriculación de vehículos

Unidades
Units / Unidades

NOV 23 - NOV 23/NOV 23	41,1 mil Thousands/Mil
OUT 23 - OCT 23/OCT 23	43,6 mil Thousands/Mil
NOV 23 / OUT 23 NOV 23/OCT 23 - NOV 23/OCT 23	-5,7%
NOV 22 - NOV 22/NOV 22	33,3 mil Thousands/Mil
NOV 23/NOV 22 NOV 23/NOV 22 - NOV 23/NOV 22	23,8%
JAN-NOV 23 - JAN-NOV 23 - ENE-NOV 23	408,9 mil Thousands/Mil
JAN-NOV 22 - JAN-NOV 22 - ENE-NOV 22	345,8 mil Thousands/Mil
JAN-NOV 23 / JAN-NOV 22 JAN-NOV 23 / JAN-NOV 22 - JAN-NOV 23 / ENE-NOV 22	18,5%

► Exportação

Export / Exportaciones

Unidades
Units / Unidades

NOV 23 - NOV 23/NOV 23	5,6 mil Thousands/Mil
OUT 23 - OCT 23/OCT 23	5,1 mil Thousands/Mil
NOV 23 / OUT 23 NOV 23/OCT 23 - NOV 23/OCT 23	-9,8%
NOV 22 - NOV 22/NOV 22	5,3 mil Thousands/Mil
NOV 23/NOV 22 NOV 23/NOV 22 - NOV 23/NOV 22	5,4%
JAN-NOV 23 - JAN-NOV 23 - ENE-NOV 23	67,0 mil Thousands/Mil
JAN-NOV 22 - JAN-NOV 22 - ENE-NOV 22	59,8 mil Thousands/Mil
JAN-NOV 23 / JAN-NOV 22 JAN-NOV 23 / JAN-NOV 22 - JAN-NOV 23 / ENE-NOV 22	11,0%

► Produção

Production / Producción

Unidades
Units / Unidades

NOV 23 - NOV 23/NOV 23	35,2 mil Thousands/Mil
OUT 23 - OCT 23/OCT 23	37,5 mil Thousands/Mil
NOV 23 / OUT 23 NOV 23/OCT 23 - NOV 23/OCT 23	-5,8%
NOV 22 - NOV 22/NOV	

Licenciamento de autoveículos novos nacionais

New vehicle registration – locally manufactured / Matriculación de vehículos nuevos - nacionales

	NOV NOV/NOV A	OUT OCT/OCT B	JAN-NOV JAN-NOV/NOV-NOV C	NOV NOV/NOV D	JAN-NOV JAN-NOV/NOV-NOV E	A/B %	A/D %	C/E %
Unidades - Total / Unis / Unidades	176.842	183.586	1.752.981	174.009	1.643.813	-3,7	1,6	6,6
Veículos leves / Light vehicles / Vehículos livianos	166.557	173.159	1.643.650	162.636	1.520.223	-3,8	2,4	8,1
Automóveis / Passenger cars / Automóviles	185.258	139.700	1.332.244	139.350	1.264.248	-9,2	-2,9	5,4
Comerciais leves / light commercials / Comerciales livianos	31.299	33.459	311.406	23.286	255.975	-6,5	34,4	21,7
Caminhões / Trucks / Camiones	8.699	8.845	90.382	9.622	108.526	-1,7	-9,6	-16,7
Semileves / Semi-light / Semilivianos	112	80	1.046	101	1.614	40,0	10,9	-35,2
Leves / Light / Livianos	770	752	7.973	715	9.489	2,4	7,7	-16,0
Médios / Medium / Medianos	758	584	7.450	775	9.413	29,8	-2,2	-20,9
Semipesados / Semi-heavy / Semipesados	2.471	2.252	26.209	2.598	29.877	9,7	-4,9	-12,3
Pesados / Heavy / Pesados	4.588	5.177	47.704	5.433	58.133	-11,4	-15,6	-17,9
Ônibus / Buses / Ómnibus y Colectivos	1.586	1.582	18.949	1.751	15.064	0,3	-9,4	25,8

mil unidades thousand units / miles de unidades	JAN JAN/FEB A	FEV FEB/MAR B	MAR MAR/MAR C	ABR APR/MAR D	MAY MAY/JUN E	JUN JUN/JUN F	JUL JUL/JUL G	AGO AUG/AUG H	SET SET/SET I	OUT OCT/OCT J	NOV NOV/NOV K	DEZ DEC/DEC L	TOTAL
2020	171,2	179,9	146,5	47,4	52,4	115,7	155,5	186,5	188,5	196,0	205,1	222,9	1.846,8
2021	155,0	153,7	172,0	158,0	168,2	158,1	151,0	149,5	133,2	140,4	148,3	177,9	1.866,1
2022	108,4	117,3	129,1	128,4	164,2	151,2	159,3	184,5	168,8	158,9	174,0	187,2	1.831,0
2023	122,4	112,4	171,4	138,1	149,1	161,6	195,9	173,9	167,8	183,6	176,8		1.753,0

Fonte/Sources/Fuente: Renavam/Denatran

Licenciamento de autoveículos novos importados

New vehicle registration – imported / Matriculación de vehículos nuevos - importados

	NOV NOV/NOV A	OUT OCT/OCT B	JAN-NOV JAN-NOV/NOV-NOV C	NOV NOV/NOV D	JAN-NOV JAN-NOV/NOV-NOV E	A/B %	A/D %	C/E %
Unidades - Total / Unis / Unidades	35.807	34.262	307.149	30.002	243.725	4,5	19,3	26,0
Veículos leves / Light vehicles / Vehículos livianos	35.277	33.660	299.845	29.415	238.083	4,8	19,9	25,9
Automóveis / Passenger cars / Automóviles	25.460	23.498	201.373	19.368	148.227	8,3	31,5	35,9
Comerciais leves / light commercials / Comerciales livianos	9.817	10.162	98.472	10.047	89.856	-3,4	-2,3	9,6
Caminhões / Trucks / Camiones	530	602	7.297	587	5.641	-12,0	-9,7	29,4
Semileves / Semi-light / Semilivianos	437	561	6.782	519	5.043	-22,1	-15,8	34,5
Leves / Light / Livianos	52	31	295	54	484	67,7	-3,7	-39,0
Médios / Medium / Medianos	28	7	173	10	63	300,0	180,0	174,6
Semipesados / Semi-heavy / Semipesados	2	2	18	3	33	0,0	-33,3	-45,5
Pesados / Heavy / Pesados	11	1	29	1	18	1.000,0	1.000,0	61,1
Ônibus / Buses / Ómnibus y Colectivos	0	0	7	0	1	-	-	600,0

mil unidades thousand units / miles de unidades	JAN JAN/FEB A	FEV FEB/MAR B	MAR MAR/MAR C	ABR APR/MAR D	MAY MAY/JUN E	JUN JUN/JUN F	JUL JUL/JUL G	AGO AUG/AUG H	SET SET/SET I	OUT OCT/OCT J	NOV NOV/NOV K	DEZ DEC/DEC L	TOTAL
2020	22,3	21,1	17,2	8,4	9,8	17,1	18,8	17,9	19,2	19,0	19,9	21,1	211,6
2021	16,2	13,7	17,4	17,1	19,4	24,4	24,5	23,3	21,9	22,0	24,7	29,2	253,8
2022	18,1	15,2	17,8	18,9	22,8	26,9	22,7	24,1	25,2	22,0	30,0	29,7	273,5
2023	20,4	17,5	27,5	22,7	27,5	27,9	29,7	33,8	30,0	34,3	35,8		307,1

ZF Aftermarket lança articulações axiais TRW para veículos leves

A ZF Aftermarket disponibiliza no mercado de reposição articulações axiais TRW para aplicações diversas, aumentando sua atual cobertura da linha leve. Os produtos atendem a veículos das montadoras Renaut, Kia, Chery, Mercedes-Benz, Land Rover, Hyundai, Fiat, Honda, General Motors, Renault, Nissan, Jac, Peugeot, Ford, Toyota e Citroen.

FOTOS: Divulgação

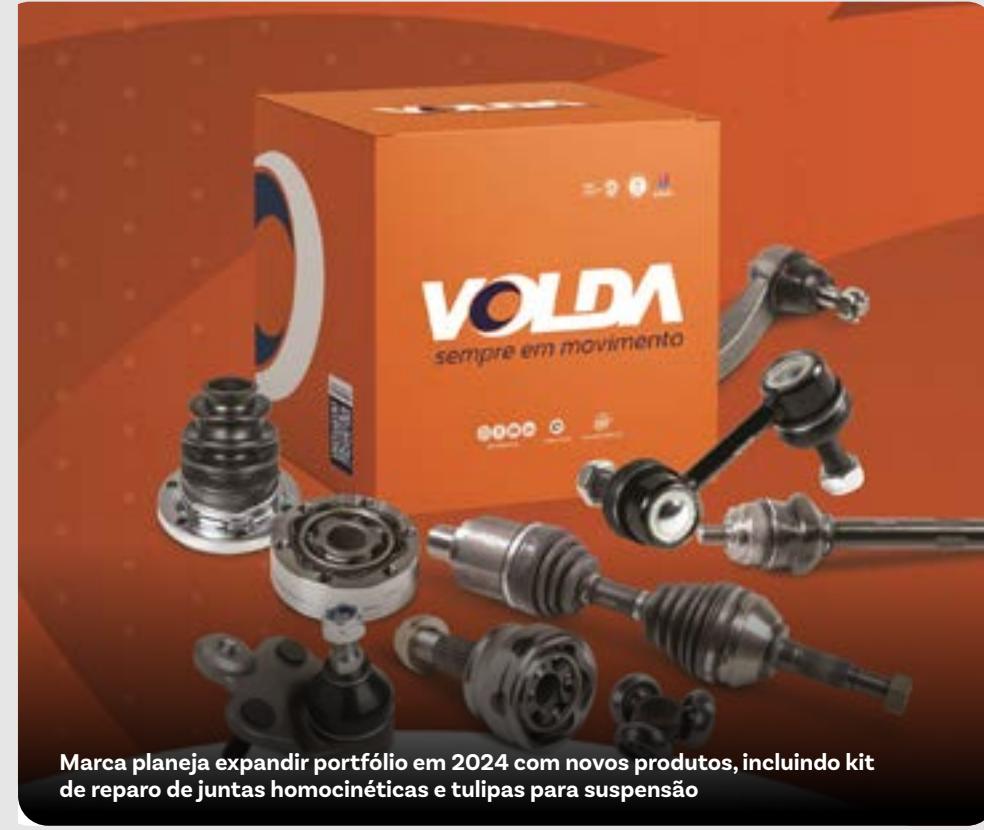
Produtos são para veículos de passeio de montadoras como Toyota e Mercedes-Benz



ZF AFTERMARKET

Volda anuncia a chegada da nova família de bandejas de suspensão para janeiro de 2024

A nova família de bandejas de suspensão da Volda, que oferece cobertura para 90% da frota circulante brasileira em componentes de suspensão e de transmissão, está prevista para chegar ao mercado brasileiro em janeiro de 2024. Esta linha de produtos vai complementar o atual portfólio na parte de componentes para suspensão, trazendo 94 novos itens que poderão ser aplicados em 85 modelos de automóveis. “Para 2024, a marca planeja expandir seu portfólio com novos produtos, incluindo a linha de kit de reparo de juntas homocinéticas e tulipas para suspensão, além das bandejas. Chegaremos ao fim do ano com 1550 itens em nosso portfólio e estimamos lançar cerca de 500 novos produtos em 2024. É fundamental manter um portfólio dinâmico, com constantes atualizações para atender às novas aplicações de veículos que entram no mercado diariamente”, afirma Ivan Furuya, Diretor Comercial e de Marketing da Volda.



Marca planeja expandir portfólio em 2024 com novos produtos, incluindo kit de reparo de juntas homocinéticas e tulipas para suspensão

Inadimplência cai na capital paulista, mas segue acima do patamar de 2022

Parcela da renda dos lares comprometida com dívidas atingiu maior patamar desde 2010, mostram dados da FecomercioSP

Cerca de 26,4 mil famílias conseguiram quitar as dívidas entre outubro e novembro na cidade de São Paulo e, com isso, sair da lista de inadimplentes. Segundo dados da Pesquisa de Endividamento e Inadimplência do Consumidor (PEIC), da Federação do Comércio de Bens, Serviços e Turismo do Estado de São Paulo (FecomercioSP), o porcentual de lares nessa situação caiu para 23,5%. O endividamento retraiu timidamente para 67,5%, enquanto o volume de lares ainda sem condições de quitar as contas atrasadas permanece estável pelo menos desde agosto, desta vez na casa dos 10,7% [tabela 1]. A preocupação

com o indicador se deve ao fato de que, há exatamente um ano, esse percentual era relativamente menor (9%). Da mesma forma, houve um aumento significativo da parcela da renda dos lares comprometida com dívidas [tabela 2]. Em novembro, cerca de 31,7% das receitas domésticas estavam direcionadas a esse fim, no intervalo de um ano – o maior da série histórica da FecomercioSP, iniciada em 2010. Considerando o alongamento desse prazo – atualmente de 8,1 meses, em média –, é possível afirmar que os consumidores têm comprometido a renda com valores mais elevados nas parcelas e por mais tempo.

PERCENTUAL DE FAMÍLIAS ENDIVIDADAS, INADIMPLENTES E SEM CONDIÇÕES DE PAGAR AS CONTAS NOVEMBRO DE 2023

Mês	Percentual de Famílias		
	Endividadas	Contas em Atraso	Não Terão Condições de Pagar
Nov-22	76.3%	25.8%	9.0%
Dec-22	74.0%	25.5%	9.7%
Jan-23	73.1%	25.0%	10.0%
Feb-23	72.7%	23.9%	9.7%
Mar-23	72.8%	23.0%	9.4%
Apr-23	72.9%	22.9%	9.5%
May-23	73.1%	23.0%	9.8%
Jun-23	72.8%	23.2%	9.8%
Jul-23	70.7%	24.1%	9.9%
Aug-23	68.9%	24.7%	10.4%
Sep-23	68.7%	24.6%	10.9%
Oct-23	68.1%	24.1%	11.2%
Nov-23	67.5%	23.5%	10.7%

FONTE: FECOMERCIO SP

No caso da inadimplência, o destaque negativo ficou por conta do tempo de atraso, que segue elevado: média de 68,6 dias para liquidar as dívidas – a maior registrada desde março de 2019.

PRAZO DE COMPROMETIMENTO DA RENDA (PEIC)

Prazo de Comprometimento da Renda			
Até 3 Meses	De 3 a 6 Meses	De 6 Meses a 1 Ano	Por Mais de 1 Ano
22.4%	25.5%	19.7%	31.7%
21.3%	25.1%	20.6%	32.2%
21.1%	25.5%	20.5%	31.8%
20.3%	24.8%	20.9%	33.0%
20.6%	23.5%	21.2%	33.8%
22.3%	22.4%	20.6%	33.7%
23.0%	21.7%	20.1%	33.9%
23.0%	21.1%	20.2%	34.5%
21.9%	19.9%	21.0%	35.8%
20.9%	18.0%	21.5%	37.8%
21.1%	16.3%	20.3%	40.3%
20.8%	15.6%	20.3%	41.7%
19.9%	15.6%	20.5%	42.8%

FONTE: FECOMERCIO SP

Os dados da FecomercioSP mostram que a redução da inadimplência em novembro foi mais significativa para famílias com renda mensal superior a 10 salários mínimos, passando de 12,4%, no mês anterior, para 11,6%, redução de 0,8 ponto porcentual (p.p.). No outro grupo das famílias com renda até 10 salários mínimos, a queda foi menor: de apenas 0,4 p.p., chegando a 28,2% no mês. Ainda assim, a retração dos inadimplentes em São Paulo expressa a melhora da situação econômica em geral do País. Segundo a Federação, é impor-

tante considerar os efeitos do programa Desenrola Brasil, do governo federal, em vigor desde agosto, para tentar diminuir o fenômeno. O cartão de crédito (84,4%) segue sendo o principal motivador de endividamento em São Paulo, seguido pelos carnês (15,5%) e pelos financiamentos de imóveis (13,4%). Esses números mostram que, ainda que os juros estejam em patamares elevados, as famílias têm encontrado opções facilitadas de crédito – tanto para consumo rápido como para compra de bens de longo prazo, como a casa própria.

PAULISTANOS MAIS CONFIANTES

Essa análise pode ser corroborada pelo fato de que os paulistanos estão mais confiantes para consumir: em novembro, o Índice de Intenção de Consumo (ICF) subiu 0,7%, atingindo 113,2 pontos, o maior patamar desde maio de 2014. No comparativo anual, o índice avançou 22,3%.

Indicadores que compõem a métrica ajudaram a definir o resulta-

do: o nível de consumo atual cresceu 3,4%, atingindo 93,4 pontos, enquanto o nível de renda e o de acesso ao crédito também registraram alta. A inflação sob controle e os juros em queda contribuem para a manutenção de um cenário positivo, sem contar a chegada do décimo terceiro salário, capaz de influenciar o consumo de bens e serviços e de liberar o pagamento de contas.

ICVA: faturamento do Varejo sobe 0,5% em novembro

Alta interrompeu sequência de sete meses seguidos de queda; Cielo disponibiliza a partir deste mês informações sobre a performance das vendas online e presenciais

As vendas no Varejo em novembro de 2023 cresceram 0,5%, descontada a inflação, em comparação com o mesmo mês de 2022. A alta interrompeu sequência de sete meses seguidos de queda. Em termos nominais, que espelham a receita de vendas observadas pelo varejista, o crescimento foi de 4,2%. Em um mês marcado pela Black Friday, os macrossetores de Serviços e de Bens Duráveis e Semiduráveis cresceram 1,2% e 1,1%, respectivamente. Os segmentos que mais se destacaram foram os de Turismo e Transporte e Óticas e Joalheiras. Já o macrossetor de Bens Não Duráveis teve queda de 0,1% no faturamento. Nesse caso, o segmento de Livrarias e Papelarias registrou o resultado mais negativo. Efeitos de calendário contribuíram para o crescimento. Novembro de 2023 contou com uma terça-feira a menos e uma quinta-feira a mais que o mesmo mês de 2022. Tradicionalmente, a quinta-feira é um dia mais forte para o comércio. "O mês de novembro foi impactado pela Black Friday. Vimos também o fortalecimento do aumento de vendas ao longo do mês, período apelidado de Black November. As promoções começam no início do mês e seguem até a semana da Cyber Week. Especialmente na sexta-feira, a Black Friday propriamente, o faturamento tem crescido ano após ano" afirma Carlos Alves, vice-presidente de Tecnologia e Negócios da Cielo".

E-COMMERCE E VENDAS PRESENCIAIS

A partir deste mês o ICVA passa a oferecer informações sobre a performance do e-commerce e das vendas presenciais de forma separada em termos nominais. Em novembro, o e-commerce cresceu 5,3% enquanto as vendas presenciais subiram 3,9% em

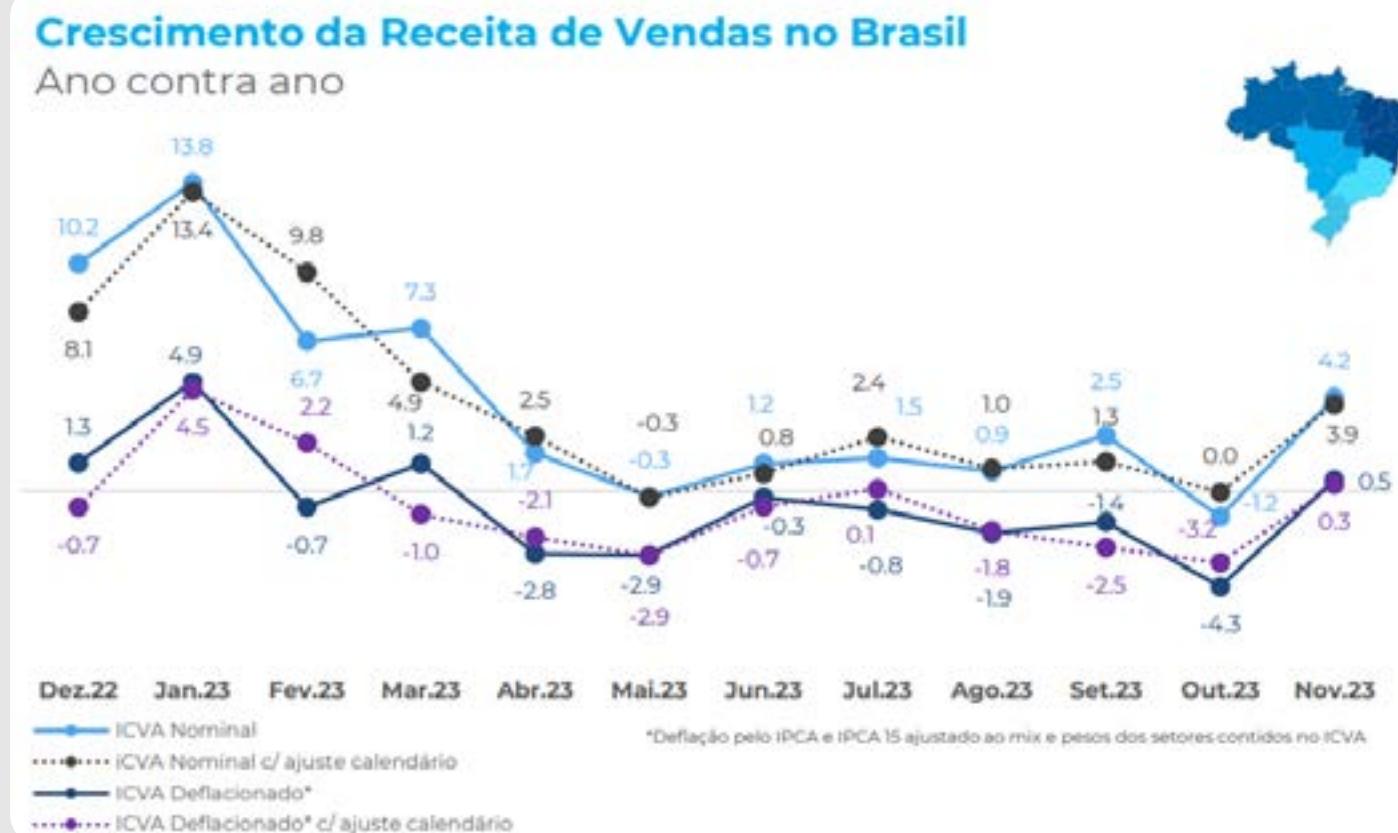
relação ao mesmo mês de 2022. "O e-commerce vem ganhando relevância ano após ano e comprar online passou a fazer parte da rotina do brasileiro. Diante desse crescimento importante, a Cielo decidiu criar um índice exclusivo para o e-commerce", diz Carlos Alves. "Além disso, acreditamos que podemos ajudar varejistas, associações, entidades de classe, indústrias e a quem mais se interessar pelo assunto ao disponibilizar gratuitamente informações sobre o canal. Com essa decisão, é possível também enxergar de maneira separada o desempenho das vendas presenciais."

INFLAÇÃO

O Índice de Preços ao Consumidor Amplo 15 (IPCA-15), prévia do IPCA divulgada pelo IBGE, registrou alta de 0,33% para o mês de novembro. Segundo o instituto, o principal impacto de alta vem do aumento de preço nos segmentos de Alimentação e Bebidas e de Vestuário. Ao ponderar o IPCA e o IPCA-15 pelos setores e pesos do ICVA, a inflação do varejo ampliado acumulada em 12 meses em novembro foi de 3,7%.

REGIÕES

De acordo com o ICVA deflacionado e com ajuste de calendário, os resultados de cada região em relação a novembro de 2022 foram: Sudeste (+0,5%), Sul (+0,4%), Centro-Oeste (-0,5%), Nordeste (-0,7%) e Norte (-1,5%). Pelo ICVA nominal - que não considera o desconto da inflação - e com ajuste de calendário, os resultados de cada região foram: Sudeste (+5,2%), Sul (+3,0%), Centro Oeste (+2,1%), Norte (+2,0%) e Nordeste (+1,4%).



Índice Cielo de Varejo Ampliado

Período analisado: 01/11/23 – 30/11/23

Deflacionado
O varejo cresceu
0,5%

Crescimento ano contra ano, deflacionado e sem ajuste de calendário.

Nominal
O varejo cresceu
4,2%

em comparação com o mesmo período de 2022

E-commerce
5,3%

em comparação com o mesmo período de 2022

Comércio físico
3,9%

em comparação com o mesmo período de 2022

Macrossetores | Crescimento na passagem anual:

Serviços	+1,2%		Turismo e Transporte
Bens não duráveis	-0,1%		Alimentação - Bares e Restaurantes
Bens duráveis	+1,1%		Supermercados

Desempenho deflacionado do varejo por regiões



"O mês de novembro foi impactado pela Black Friday. Vimos também o fortalecimento do aumento de vendas ao longo do mês, período apelidado de Black November. As promoções começam no início do mês e seguem até a semana da Cyber Week. Especialmente na sexta-feira, a Black Friday propriamente, o faturamento tem crescido ano após ano" afirma Carlos Alves, vice-presidente de Tecnologia e Negócios da Cielo.



SAE International escolheu o sistema de posicionamento como a solução global para carregamento sem fio de veículos elétricos

MAHLE estabelece padrão global para carregamento sem fio de veículos elétricos

A SAE International escolheu o sistema da MAHLE como a solução global para o carregamento sem fio. O carregamento indutivo, ou seja, sem fio, de veículos elétricos é muito mais conveniente, pois não é necessário lidar com cabos ou procurar por uma estação de carregamento com um plugue adequado. A MAHLE desenvolveu uma tecnologia que permite que um veículo elétrico seja precisamente alinhado acima da bobina de carregamento no chão. A SAE, uma renomada associação sem fins lucrativos voltada para o avanço das tecnologias de mobilidade, sediada nos Estados Unidos, fecha assim a última lacuna na padronização do carregamento indutivo que estava aberta há dez anos. A solução da MAHLE agora abre caminho para o lançamento abrangente e rápido dessa alternativa atraente ao carregamento sem fio para baterias e veículos elétricos e híbridos. "A MAHLE está estabelecendo padrões. A decisão da SAE a favor de nossa tecnologia confirma a expertise de sistemas da MAHLE em eletrificação também. Isso será um forte impulso para a e-mobilidade", afirmou Arnd Franz, Presidente do Conselho de Administração da MAHLE e CEO. O sistema de posicionamento DIPS (Differential Inductive Positioning System) da MAHLE representa uma mudança de paradigma no campo da e-mobilidade. Ele é baseado em um campo magnético e estabelece automaticamente uma conexão com o ponto de carregamento à medida que o veículo elétrico se aproxima. Um sistema de navegação especial na tela do veículo auxilia o motorista à posicionar o carro no local ideal. É a partir daí que o processo de carregamento começa automaticamente. Isso também funciona com um veículo de estacionamento autônomo, no qual o sistema de estacionamento recebe

as instruções de posicionamento necessárias em vez do motorista. Graças ao exclusivo sistema de posicionamento da MAHLE, o processo de estacionar o veículo pode ser realizado de maneira fácil e reproduzível em uma única tentativa. Isso também se aplica a condições ambientais desfavoráveis, como cobertura de neve ou folhas molhadas na placa inferior. Para o carregamento sem fio de veículos elétricos, todos os componentes relacionados à infraestrutura e ao lado do veículo devem ser padronizados. Somente assim, os fabricantes de veículos e os provedores de infraestrutura podem oferecer uma solução ao mercado que garanta compatibilidade independentemente do fabricante. A MAHLE disponibilizará sua solução para toda a indústria por meio de um modelo de uma licença chamada FRAND (Fair, Reseable e Non Discriminatory ou, em português, Justas, Razoáveis e Não Discriminatórias). A ampla aplicabilidade do sistema também possibilitará futuras aplicações móveis, como o carregamento por meio de bobinas de indução durante a condução. A MAHLE formulou este padrão em conjunto com a empresa Electreon Wireless. Em termos de infraestrutura de carregamento, a MAHLE tem confiado há muito tempo no carregamento sem fio, que é uma alternativa conveniente e promissora para veículos elétricos. "Siemens e Witricity são dois parceiros fortes ao nosso lado com os quais estamos avançando conjuntamente no sistema completo de infraestrutura de carregamento e engenharia automotiva", afirmou o Dr. Harald Straky, Chefe de Pesquisa Corporativa e Engenharia Avançada na MAHLE. A SAE International reúne mais de 128.000 engenheiros e especialistas em tecnologia das indústrias aeroespacial, automotiva e de veículos comerciais. A SAE desenvolve padrões de tecnologia globais, incluindo a padronização do número de identificação do veículo.

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?



MAIORES & MELHORES
em tecnologias de automóveis
RESIDENCIAL

Premio
INNOVA

MAPA ONDA VIES META LUPA



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.

