

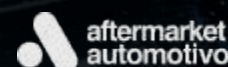


novovarejo

a mídia do aftermarket **automotivo**

ELÉTRICOS NA OFICINA

Frota brasileira de veículos eletrificados cresceu quase 800% nos últimos cinco anos. Embora em números absolutos eles ainda sejam poucos, tendência de expansão mais rápida a partir de agora traz desafios reais de capacitação para o aftermarket

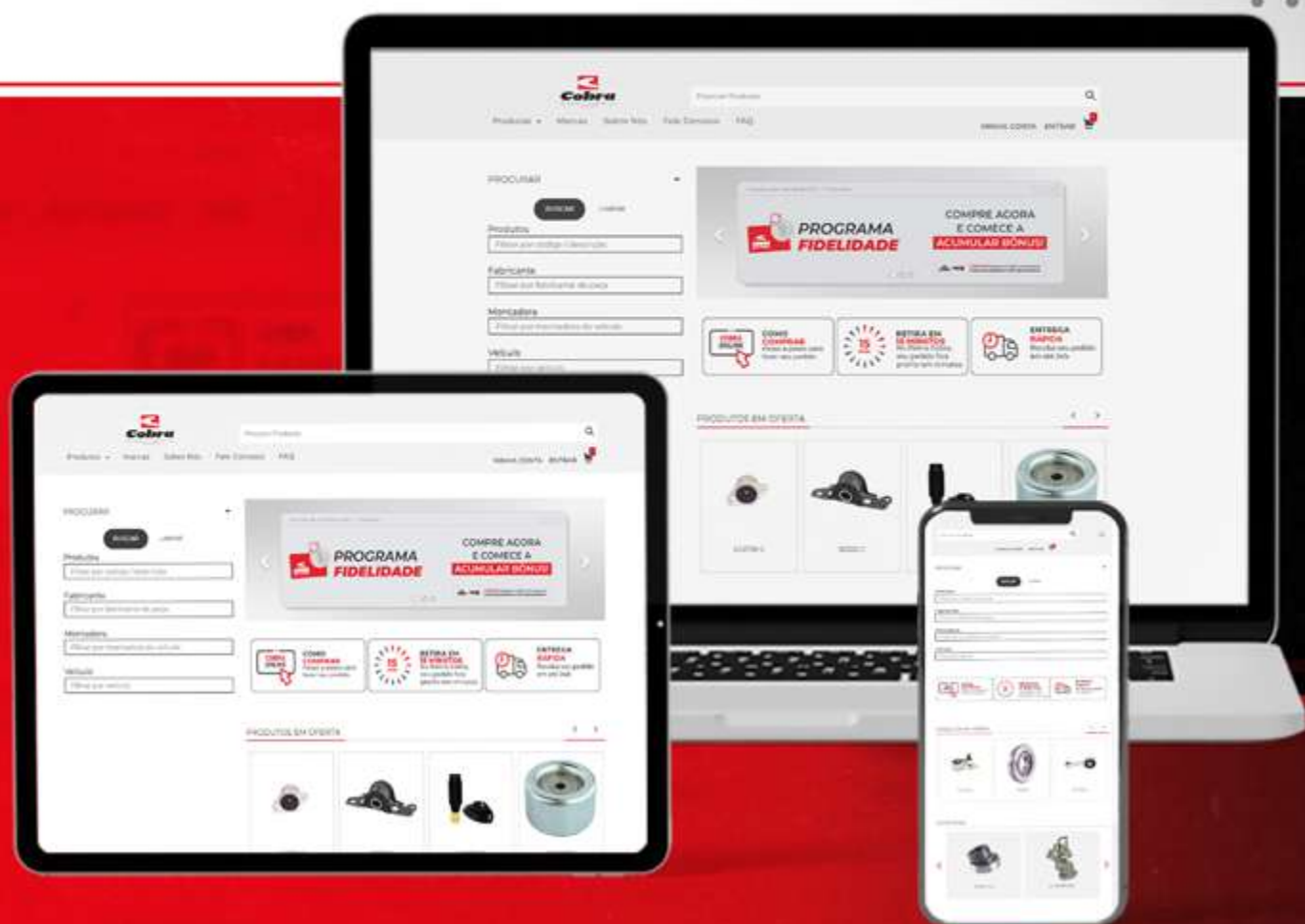


Fale com nossos
Revendedores
e acelere seu estoque
com a Linha Elétrica
para Motocicletas.



Acesse o site e confira
authomix.com.br

AUTHOMIX
Qualidade Original



LOJA ONLINE COBRA

SEU PEDIDO A POUCOS
CLIQUES DE DISTÂNCIA

www.cobrarolamentos.com.br | sac@cobrarolamentos.com.br

☎ 0800 016 3333 @cobrarolamentos



MODELO DE RETIRA COBRA,

**GARANTA SUAS
COMPRAS EM ATÉ**



ONLINE E NO OFFLINE



Acesse:
loja.cobrarolamentos.com.br



15 minutos a partir do fechamento do pedido, podendo variar de acordo com a quantidade de itens. Consulte condições com a sua filial.

Faça revisões em seu veículo regularmente.



Transformações cobram evolução rápida e permanente do aftermarket

Políticas de sustentabilidade, avanços tecnológicos e quadros regulatórios em evolução são transformações que vêm desafiando o aftermarket automotivo nos países da União Europeia. Foram temas tratados, em março, ao longo da 15ª Conferência de Reposição da CLEPA, a associação que reúne os fornecedores automotivos do bloco.

Num passado não muito distante, as preocupações do chamado primeiro mundo não refletiam de forma impactante no setor automotivo brasileiro. Vivíamos nossa realidade própria, circunscrita a uma bolha marcada pelo atraso tecnológico e a eficiência de práticas seculares. A abertura de nosso mercado às importações de veículos e a queda da reserva de informática mudaram drasticamente esse quadro. Mesmo assim, a adequação do mercado de reposição às inovações subsequentes não foi alarmantemente traumática.

Mas, hoje, vivemos um momento totalmente diferente de tudo o que experimentamos até aqui. A ponto de as preocupações das principais nações europeias fazerem eco e sentido também em nosso mercado. Lá como cá, políticas de sustentabilidade, avanços tecnológicos e quadros regulatórios em evolução têm merecido atenção e esforços de entidades, empresas e profissionais do aftermarket automotivo. Podemos não ter, por enquanto, políticas de sustentabilidade tão rígidas como tem, por exemplo, a China e a União Europeia. Mas não estamos mais fora deste mundo. Está aí o Mover, nosso Programa de Mobilidade Verde e Inovação, que prioriza a eficiência energética, incentivando a reciclagem e a redução da carga tributária para quem polui menos. Por tabela, abraçamos assim também a expansão dos quadros regulatórios que, cada vez mais, terão de olhar para o setor da mobilidade como um todo – e aí se insere o debate sobre o Right to Repair e o Right to Connect, questão que só será bem endereçada com um legislação específica.

E o que dizer sobre os avanços tecnológicos? Diariamente lemos a respeito de alguma evolução surpreendente no campo da Inteligência Artificial – o domínio desta será fundamental para a operação nas empresas de todos os segmentos da economia. Já se preparou?

Nesta edição, nossa reportagem de capa mostra um impacto prático dos avanços tecnológicos no aftermarket automotivo: a necessária adequação do trade às exigências de manutenção dos carros híbridos e elétricos. O texto dá destaque ao ambiente da reparação automotiva, mas desnecessário lembrar que o mercado funciona como uma cadeia de negócios, informações e relacionamentos. Você terá razão se argumentar que a eletrificação da frota ainda é quase incipiente no Brasil, mas errará se acreditar que tal condição se eternizará em nossas ruas e estradas.

E não se esqueça: carros eletrificados representam apenas o ápice da evolução tecnológica dos automóveis. Um pouquinho abaixo deles estão os automóveis conectados. Aqueles mesmos que provavelmente você vai encontrar na sua própria garagem e que igualmente cobram do mercado evolução rápida e permanente. Dia após dia.

Nhm
www.novomelo.com.br

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

Ano 31 - #426 1 de Abril 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 autopeças. Tem como objetivo divulgar notícias, opiniões e informações que contribuam para o desenvolvimento do setor.

www.novovarejo.com.br
www.facebook.com/novovarejo
instagram.com/jornalnovovarejo
linkedin.com/novovarejo
www.youtube.com/novovarejo

Direção
Ricardo Carvalho Cruz

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

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

Arte
Lucas Cruz
Amanda Sangalli

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

Audiovisual
Giovanna Bovi

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

Jornalista Responsável:
Claudio Milan (MTb 22.834)

CONTROLE TOTAL PARA ESTRADAS DESAFIADORAS!



Monroe Linha Pesada comemora décadas mantendo o mundo em movimento. Além de impulsionar a eficiência dos caminhões, estamos comprometidos em impulsionar o futuro. Cada compra não só sustenta a força de sua frota, mas também contribui com o Instituto Ayrton Senna, capacitando vidas de crianças e adolescentes através da educação. Juntos, somos a força que move o mundo para um amanhã melhor.

MONROE
AMORTECEDORES

A PRIMEIRA PARA O MUNDO PARA VOCÊ

Contribuímos com o

Instituto Ayrton Senna

Fique por dentro das novidades!

[/MonroeBR](https://www.facebook.com/MonroeBR) [@monroeamortecedores](https://www.instagram.com/monroeamortecedores) [@MonroeBrasil](https://www.youtube.com/MonroeBrasil) www.monroe.com.br



Alécio Pontes Fernandes fala com exclusividade sobre as complexidades para a manutenção de veículos eletrificados, procedimento que representa risco para os profissionais não qualificados.

08

Programa Mover, a nova política para o setor automotivo brasileiro, chega ao Congresso com foco em descarbonização e mobilidade sustentável.

20

24

As vendas de veículos eletrificados vêm crescendo mensalmente no Brasil e os primeiros problemas com a manutenção desses carros já estão acontecendo. Como as oficinas devem se preparar?



Diferentes fatores têm impulsionado o crescimento do setor de varejo como um todo nos primeiros meses de 2024. Presidentes de dois Sincopeças brasileiros avaliam se cenário favorável também vale para o comércio de autopeças.

34

16

Conferência da associação que reúne os fornecedores automotivos da União Europeia debate os principais desafios para que o aftermarket continue forte e representativo nos países do bloco.

Painel exclusivo discute cenário de consolidação do varejo brasileiro

Edição 326 reuniu líderes de consultoria internacional para debater a complexidade e pressão sobre a liquidez das empresas

Questões como o crescimento exponencial das vendas remotas e as inovações no âmbito da experiência do consumidor têm ganhado peso nas discussões estratégicas do setor varejista nos últimos anos, em especial após o fenômeno da aceleração digital resultante da pandemia. Há 100 edições, a reportagem do Novo Varejo abordava o momento de consolidação do varejo brasileiro como um todo – que resultava em referências para o comércio automotivo – a partir de um painel promovido pela KPMG do Brasil com exclusividade para a publicação. Com a participação de especialistas da consultoria, abordamos de maneira 360º os fatores que vinham impulsionando a maior atividade das chamadas ações de M&A (Mergers and Acquisitions), isto é, de aquisições e fusões, dentro do varejo nacional.

Na ocasião, os especialistas destacaram que o atual momento de consolidação do setor não é fruto de um único fator, mas de uma somatória de situações que, engatilhadas pela pandemia, aumentaram a pressão sobre varejistas dos mais diferentes portes e colocaram em vantagem aqueles que possuem mais recursos para responder aos desafios apresentados. Embora o cenário indicasse um distanciamento dos grandes e gigantes do varejo nacional em relação aos demais players, os executivos da KPMG afirmavam que a consolidação não significava necessariamente morte de pequenas e médias empresas. Segundo os especialistas, a maior inserção dos grandes varejos no mercado de capitais oferece também às PMEs a oportunidade de não abrirem mão de todo o seu negócio durante um processo de venda.

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



Os desafios técnicos da manutenção dos carros eletrificados

Especialista em capacitação destaca maior complexidade dos modelos híbridos e mostra confiança no barateamento no custo do reparo de baterias

Na reportagem principal desta edição, lideranças importantes do aftermarket automotivo pontuaram a capacitação dos reparadores e dos estabelecimentos de reparação como um dos principais desafios para a criação de um ciclo de vida sustentável para os carros elétricos no Brasil.

A magnitude do problema faz com que a tarefa de sanar as lacunas existentes tenha de ser compartilhada pelos mais diferentes braços da sociedade civil, mobilizando o Estado, as entidades representativas e, claro, a iniciativa privada.

É dentro deste contexto que empresas especializadas no treinamento de reparadores, como a AutoEletrônica de Campinas (SP) têm se consolidado no mercado – chamando a atenção, inclusive, das montadoras pela estrutura física de suas escolas e pela profundidade técnica de seus profissionais e cursos.

Diretor da empresa, o engenheiro eletrônico e mestre em microeletrônica Alécio Pontes Fernandes conversou exclusivamente com nossa reportagem a respeito dos detalhes técnicos que desafiam a construção de um ecossistema de reparação de eletrificados com capilaridade suficiente para atender o boom de veículos deste modal que se apresenta no país.

Entre os pontos abordados por Fernandes chama a atenção sua ênfase em relação à maior complexidade de reparo dos carros híbridos, a impossibilidade de que carros a combustão e eletrificados tenham a manutenção realizada no mesmo espaço e a crença de que, em um futuro próximo, o preço de reparo dos automóveis eletrificados seja reduzido por avanços na manutenção e conserto de baterias.

Novo Varejo - Quais adequações e novas habilidades são necessárias para que um reparador de carros a combustão possa fazer a manutenção dos carros elétricos?

Alécio Pontes Fernandes - Embora algumas partes de um veículo elétrico possuam complexidade semelhante às de um carro a combustão moderno – como a parte elétrica de baixa tensão, sistemas de cabine, incluindo segurança e auxílio à condução, e componentes do undercar, como freios a disco e suspensão –, há diferenciações significativas nos componentes essenciais. Um reparador que esteja acostumado a trabalhar com carros a combustão precisará passar por um treinamento especializado para entender com mais profundidade esses componentes essenciais dos veículos elétricos. Essa adaptação envolve aprender sobre o funcionamento dos motores elétricos, os métodos de carregamento das baterias, o sistema de gerenciamento da bateria e como lidar com problemas

elétricos de alto nível. O reparador precisará também ter conhecimentos em sistemas de alta tensão, já que carros elétricos operam em uma voltagem bem maior do que veículos a combustão. Esses conhecimentos são necessários para garantir que o trabalho seja realizado de forma segura e eficiente. Em veículos elétricos, o motor elétrico, o driver do motor e, especialmente, as baterias são os elementos fundamentais que se distinguem. As montadoras geralmente optam por trocar as baterias ao invés de realizar manutenção, no entanto, elas são passíveis de reparo, o que representa uma oportunidade. A manutenção das baterias exige treinamento especializado e a utilização de equipamentos específicos, como megômetros e carregadores de células de bateria. Como é uma indústria muito nova, os veículos elétricos estão sempre evoluindo e incorporando novas tecnologias. Portanto, é imprescindível que o profissional seja curioso e esteja sempre buscando aprender mais sobre essa nova modalidade de veículos.

NV - Quanto às oficinas em si, por quais adequações precisam passar? É possível, em um mesmo espaço reparar carros elétricos e a combustão ou questões como a alta tensão exigem que os primeiros sejam reparados em lugares à parte?

APF - As oficinas mecânicas que desejam atender carros elétricos apresentam desafios específicos. Eles requerem espaço adequado e seguro para a manutenção das baterias, além de equipamentos especializados para diagnosticar e reparar veículos elétricos e híbridos. Por causa do alto nível de tensão dos carros elétricos, as oficinas devem ter áreas designadas seguras para evitar qualquer acidente elétrico. Em muitos casos, os mecânicos precisam usar equipamentos de proteção especiais quando trabalham nesses carros. No entanto, mesmo com essas necessidades, é possível que uma oficina atenda a ambos, carros elétricos e a combustão, desde que tenha pessoal treinado e as ferramentas e os procedimentos necessários. O importante é garantir a segurança na reparação dos veículos elétricos e a correta manutenção e reparação deles e dos convencionais.

NV - Quando falamos do universo dos carros eletrificados, existem variações, como híbridos e elétricos puros. Cada um exige uma preparação diferente? Quais são os mais complexos em termos de reparação?

APF - Os veículos híbridos são mais complexos do que os veículos elétricos puros devido à presença de dois sistemas de propulsão (motor a combustão interna e motor elétrico), bem como a complexidade adicional dos sistemas de gerenciamento que permitem a transição entre eles. Além disso, os híbridos plug-in acrescentam outra camada de complexidade, uma vez que têm a capacidade de operar no modo totalmente elétrico por um determinado alcance, exigindo sistemas adicionais de gerenciamento tanto para a eletricidade como para a combustão. Isso implica que a reparação e a manutenção de veículos híbridos exigem um conhecimento mais abrangente e especializado em comparação com os veículos elétricos puros.

NV - Uma pauta em voga no aftermarket mundial é o Right to Repair. Ou seja, a luta pelo direito de a manutenção independente acessar dados e outras informações fundamentais para o reparo dos veículos. Como essa questão se apresenta no âm-

bito dos elétricos? Como montadoras como a BYD e a Tesla lidam com isso?

APF - O Right to Repair também é relevante no contexto dos veículos elétricos. As montadoras, como a BYD e a Tesla, têm adotado abordagens diferentes em relação a esse tema. Empresas como a Tesla têm enfrentado críticas no exterior por restringir o acesso a informações e até peças de reposição, o que impacta reparadores e oficinas independentes que buscam realizar manutenção em seus veículos. Por outro lado, a BYD e outras montadoras têm adotado políticas mais abertas no exterior, facilitando o acesso a dados e materiais necessários para a manutenção e reparação de seus elétricos. No entanto, a pressão por mais transparência no acesso a informações e peças de reposição para veículos elétricos está aumentando globalmente, e a tendência é que as montadoras sejam incentivadas a adotar práticas mais abertas para garantir o direito da manutenção em oficina independente. No Brasil, esse movimento ainda é muito embrionário, e há um monopólio dessa informação por parte das montadoras e redes concessionárias, havendo a necessidade de regulamentação e legislação apropriada que garantam o direito de reparação e transparência das informações sobre os veículos vendidos por aqui para melhorar esse cenário para o reparador e os proprietários.

NV - Quem são os principais clientes da AutoEletrônica?

APF - São pessoas físicas que buscam qualificação e especialização em reparação automotiva, bem como empresas de reparação que desejam expandir seus serviços e competências técnicas por meio da capacitação de seus profissionais. A AutoEletrônica atende tanto indivíduos interessados em se profissionalizar no setor automotivo, quanto reparadores automotivos que buscam aprimorar seus conhecimentos, e empresas do ramo automotivo em busca de treinamentos especializados para seus colaboradores. A ampla oferta de cursos da AutoEletrônica, que abrange desde reparos em módulos eletrônicos até diagnóstico avançado em veículos elétricos e híbridos, atende às necessidades tanto de profissionais autônomos quanto de organizações que buscam estar atualizadas no mercado automotivo.

NV - O Brasil já tem um número suficiente de reparadores e empresas preparadas para fazer a manutenção de carros elétricos ou ainda precisamos avançar significativamente para termos uma cobertura adequada? A busca pelos cursos de vocês têm sido proporcional ao aumento de vendas de carros elétricos que temos tido nos últimos anos?

APF - Atualmente, no Brasil, ainda é necessário avançar significativamente em termos de preparação de reparadores e empresas para atuarem na manutenção de carros elétricos. Com o aumento das vendas no país nos últimos anos, a demanda por profissionais capacitados nesse segmento tem crescido, mas a oferta de serviços especializados ainda é limitada. A busca por cursos especializados, como os oferecidos pela AutoEletrônica, tende a ser proporcional ao aumento das vendas de carros elétricos. À medida que os consumidores adquirem esses veículos, cresce a necessidade de profissionais qualificados para realizar a manutenção, diagnóstico e reparo dos automóveis. A crescente procura por capacitação nesta área reflete a importância do segmento de veículos elétricos e híbridos no mercado automotivo brasileiro. Ainda há muito es-

Alécio conta que baterias são passíveis de reparo, o que abre novas oportunidades para os profissionais do aftermarket



Especialista avalia que a crescente demanda por profissionais capacitados em reparos de elétricos não tem sido acompanhada pela disponibilidade de técnicos especializados

disponibilidade de técnicos especializados, o que pode resultar em custos mais altos para os proprietários desses veículos. À medida que a indústria de elétricos avança, é fundamental investir na formação de profissionais capacitados para atender a essa demanda específica, o que pode contribuir para a redução dos custos de manutenção e ampliar a durabilidade e a sustentabilidade dos carros elétricos no longo prazo. Essas mudanças podem tornar a manutenção mais acessível e viável, impulsionando ainda mais a adoção dessa tecnologia no mercado automotivo. No treinamento de reparo de veículos híbridos e elétricos da AutoEletrônica já é abordado, entre outros assuntos, todo o procedimento de reparo nas células individuais da bateria de maneira segura e eficaz, facilitando a recuperação da bateria a um baixo custo de reparação.

NV - Conte um pouco sobre o trabalho e a história da AutoEletrônica.

APF - A AutoEletrônica (www.autoeletronica.com.br) é uma empresa líder no segmento de treinamentos e cursos especializados em eletrônica automotiva, localizada em Campinas, São Paulo. Com uma história de mais de 12 anos de atuação, se destaca por oferecer uma ampla gama de cursos presenciais e a distância, além de equipamentos especializados, visando capacitar profissionais e interessados em aprimorar seus conhecimentos no setor automotivo. A empresa é reconhecida pela excelência de seus profissionais renomados e pela qualidade de sua estrutura, que inclui salas de aula modernas, oficina prática, laboratórios técnicos e loja exclusiva. Com o compromisso de fornecer não apenas conhecimento teórico, mas também experiência prática, a AutoEletrônica oferece cursos que abrangem diversos temas, desde reparos em módulos eletrônicos até diagnósticos avançados em veículos híbridos e elétricos. Ao longo de sua trajetória, a AutoEletrônica já formou mais de 10.000 profissionais atuantes no Brasil e no exterior. A empresa se destaca por seu compromisso em oferecer suporte técnico gratuito e vitalício, certificados reconhecidos, material didático completo e a plataforma exclusiva Clube do Reparador, proporcionando uma experiência completa e especializada para seus alunos. Esses componentes essenciais dos veículos elétricos. Essa adaptação envolve aprender sobre o funcionamento dos motores elétricos, os métodos de carregamento das baterias, o sistema de gerenciamento da bateria e como lidar com problemas elétricos de alto nível. O reparador precisará também ter conhecimentos em sistemas de alta tensão, já que carros elétricos operam em uma voltagem bem maior do que veículos a combustão. Esses conhecimentos são necessários para garantir que o trabalho seja realizado de forma segura e eficiente. Em veículos elétricos, o motor elétrico, o driver do motor e, especialmente, as baterias são os elementos fundamentais que se distinguem. As montadoras geralmente optam por trocar as baterias ao invés de realizar manutenção, no entanto, elas são passíveis de reparo, o que representa uma oportunidade. A manutenção das baterias exige treinamento especializado e a utilização de equipamentos específicos, como megômetros e carregadores de células de bateria. Como é uma indústria muito nova, os veículos elétricos estão sempre evoluindo e incorporando novas tecnologias. Portanto, é imprescindível que o profissional seja curioso e esteja sempre buscando aprender mais sobre essa nova modalidade de veículos.

paço para o avanço e expansão da qualificação de reparadores e empresas para atender adequadamente a demanda crescente por serviços de manutenção em carros elétricos no Brasil. A formação de profissionais especializados e o investimento em treinamentos especializados são essenciais para garantir uma cobertura adequada e a prestação de serviços de qualidade nesse setor em constante evolução.

NV - Muito se fala sobre o alto custo de manutenção dos carros elétricos e a pouca longevidade desses modelos devido a uma quase inviabilidade de substituição da bateria após o fim da vida útil. Como você vê esse cenário?

APF - O alto custo de manutenção dos carros elétricos é frequentemente associado à substituição das baterias ao final de sua vida útil. No entanto, é importante destacar que a possibilidade de reparo das baterias pode reduzir significativamente os custos e com isso ampliar a longevidade do veículo. Por meio do reparo, apenas as células danificadas são substituídas e o conjunto todo é equalizado, ao invés de trocar toda a bateria, o que pode tornar o serviço mais acessível. Além disso, a falta de mão de obra especializada é outro fator que contribui para a elevação dos custos de manutenção. A crescente demanda por profissionais capacitados em reparos de veículos elétricos não tem sido acompanhada pela

Acelere suas vendas com a Linha Elétrica para Motos!

LANÇAMENTO



- Chave de ignição
- Chave de luz
- Estator
- Motor de partida
- Regulador
- Relé de Partida
- Suporte e escovas

A linha de peças elétricas AuthoMix é excelência técnica e energia confiável.

A Linha Elétrica para Motos AuthoMix é projetada com precisão para garantir desempenho consistente. É a qualidade técnica traduzida em durabilidade e eficiência energética. A AuthoMix é confiança e qualidade para manter sua motocicleta energizada e pronta para enfrentar qualquer estrada.



Fale com nossos Revendedores e acelere seu estoque com a AuthoMix



Acesse o site e confira **authomix.com.br**

AUTHOMIX
Qualidade Original

Três décadas de transformação: a evolução do Brasil e seu impacto no mercado de reposição automotiva

Nesta edição, apresentamos a segunda parte da retrospectiva especial em homenagem aos 30 anos da Novomeio e do Novo Varejo

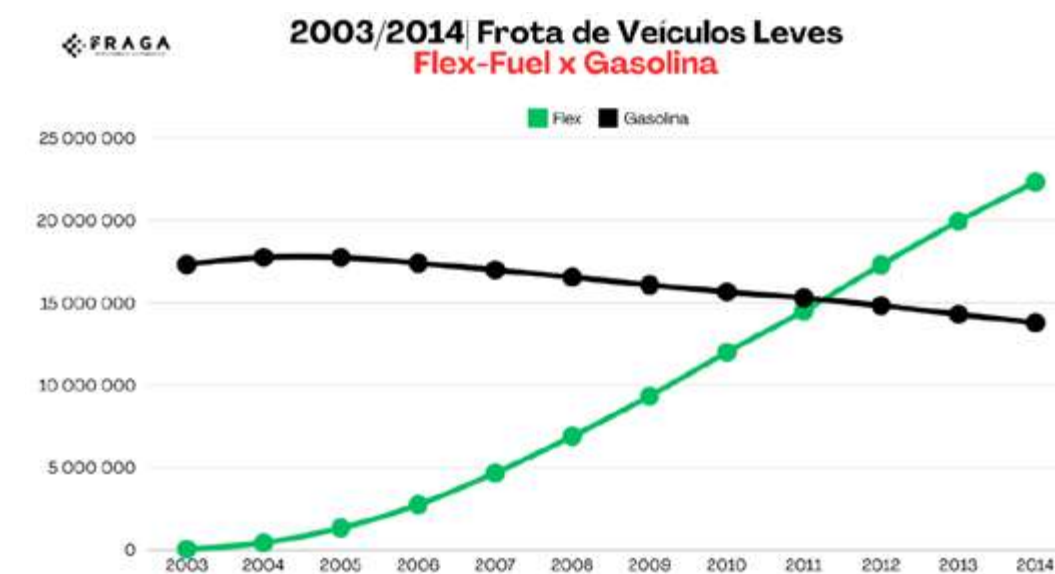
DÉCADA DE 2004

Num contexto de forte entusiasmo, o Brasil ingressou nos anos 2000 com sinais claros de estabilidade em sua economia política, abrindo diversas discussões estratégicas sobre o papel do estado nas políticas industriais do país. Este período foi marcado pela transformação do Brasil em credor do FMI (Fundo Monetário Internacional), com a quitação das dívidas externas do país que, em tempos anteriores, provocavam sucessivas crises políticas e cambiais, as quais ainda hoje assolam nossos principais vizinhos

da América do Sul. A estabilidade, até então incontestável, abriu portas para diversas iniciativas estatais com o objetivo de acelerar o crescimento do país. O PAC (Programa de Aceleração do Crescimento) previa a construção de diversas obras de mobilidade e, aliado a uma forte política de incentivos às montadoras, pavimentou o caminho para uma década marcada por recordes de vendas de automóveis e pela emblemática capa da revista The Economist: "Brasil Decola!".



Durante este tempo, o Brasil atravessou com resiliência a maior crise econômica global desde 1929 e apresentou sinais promissores como a descoberta do pré-sal. Na indústria automobilística, a década foi marcada pela apresentação e popularização dos veículos com motor flex fuel, um marco que colocou o DNA brasileiro no protagonismo das discussões de políticas para transição energética e redução da emissão de carbono. Montadoras como Fiat, Volkswagen, Chevrolet e Ford continuaram liderando o mercado nacional, com a Fiat assumindo pela primeira vez a liderança em vendas, especialmente com modelos como o Fiat Palio e o Fiat Uno. O plano de popularização da indústria automobilística foi impulsionado pelos incentivos aos veículos 1.0, que fizeram as vendas de automóveis leves atingirem o recorde de 3,8 milhões de veículos em 2013. O período também marcou o lançamento dos primeiros SUVs originalmente brasileiros, abrindo o mercado para essa família de veículos no Brasil, como o Ford EcoSport.



Porém, como sabemos, o que parecia ser um novo tempo de progresso e crescimento se transformou em um dos momentos mais tristes da história nacional, marcado por uma grande crise institucional. Com forte pressão popular, como a observada nas jornadas de julho de 2012, o Brasil mergulhou na maior recessão econômica de sua história, frustrando uma geração de brasileiros que certamente jamais imaginou as proporções que a situação assumiria neste grande caos institucional que se tornou a república ao final deste período. O grande fato positivo é que, em todos os momentos, o mercado de reposição se manteve forte, e esta década foi decisiva para colocá-lo nos holofotes de grandes corporações, fundos de investimento e montadoras, devido ao seu potencial estratégico e baixa volatilidade, mesmo em cenários desafiadores como os observados após o ano de 2013.





Daniel Grossi é cofundador e Chief Venture Officer da Liga Ventures, rede de inovação aberta que conecta startups e grandes empresas

IA generativa: o que nos espera em 2024

Em 2024, a busca por produtividade será imperativa. De acordo com relatório produzido pela McKinsey, o custo alto do capital e da força de trabalho, a falta de perspectivas claras sobre crescimento do mercado e a competição por talentos faz com que os líderes tenham que investir no aumento da produtividade – o que inclui mudar a forma de gestão e de trabalho, investir em talentos e em tecnologia e inovação, para que cada pessoa e unidade produtiva possa ser mais eficiente.

Esse movimento está muito alinhado com a tecnologia que foi a grande tendência de 2023 e deverá se consolidar esse ano: a IA generativa, que aparece como um grande motor de aumento de eficiência. Seu uso pode ampliar em até 40% a produtividade de trabalhadores se comparado àqueles que não a utilizam.

Inteligência artificial e big data estão longe de serem pautas novas e já estão entre as principais prioridades dos times de tecnologia há anos. Posso afirmar que 10 entre 10 empresas com que trabalhei trazem esses temas para as nossas discussões e projetos. Porém, esse ano a IA generativa teve o seu momento “gradually and then suddenly” (em tradução livre “gradualmente, e então de repente”). Há alguns anos, empresas como Google e OpenAI vêm desenvolvendo modelos de inteligência artificial generativa. Mas em 2022, quando a criadora do Chat GPT começou a abrir seus experimentos, é que começamos a ver a explosão e popularização dessas tecnologias. Estima-se que a ferramenta tenha atingido 100 milhões de usuários ativos em janeiro de 2023 – apenas 2 meses depois do seu lançamento. É um crescimento recorde, mais rápido

que plataformas de redes sociais como Instagram, TikTok, Facebook e X.

Globalmente, soluções de IA generativa haviam captado mais de US\$ 17,4 bilhões entre janeiro e setembro de 2023, de acordo com o CB Insights, o que equivale a 1,6 vezes todo o investimento em startups relacionadas à essa tecnologia entre 2019 e 2022. Temos acompanhado um movimento intenso de líderes de diferentes organizações – sejam startups ou grandes empresas – analisando como empregar a tecnologia para diferentes temas, como: ganho de eficiência, execução de trabalhos criativos, desenvolvimento de código, melhoria da experiência do cliente e até combate à fraude.

JORNADA

Um outro relatório da McKinsey aponta que, no curto prazo, as áreas de TI, marketing e vendas, atendimento ao cliente e desenvolvimento de produtos serão as que trarão mais aplicações da tecnologia.

Dito isso, está evidente que ainda estamos no começo da jornada da inteligência artificial generativa. Além da evolução da tecnologia em si, passaremos por importantes discussões relacionadas à segurança e confiabilidade das informações e sobre questões éticas e regulatórias. Há ainda uma curva de aprendizado a ser percorrida pelas pessoas e organizações sobre suas aplicações e limitações. Mas o começo dessa trajetória é muito promissor e 2024 sem dúvida será um ano em que veremos mais casos práticos explorando o potencial transformador dessa tecnologia.

24 filiais, uma missão:
estar sempre ao seu lado

A RMP está presente em todo o Brasil e continua a crescer.

Em **Vitória-ES**, ampliamos nossa **estrutura**, levando ainda mais **excelência e agilidade** para o seu atendimento.



▶ Acesse o nosso site:

🌐 www.rmp.com.br

▶▶▶ Conheça nossas redes sociais

📷 @rmpdistribuidora 📺 RMP Distribuidora

▶▶▶ Posicione a câmera do seu smartphone e acesse a loja online da RMP pelo QR CODE



RMP



Avanço dos carros elétricos chineses na Europa esteve entre as questões debatidas na conferência

Regulamentação justa permitirá soluções ecológicas e inteligentes para o aftermarket na Europa

Líderes da indústria enfatizam a necessidade de um quadro legislativo mais claro para desbloquear a inovação e a competitividade no mercado de reposição

A CLEPA - Associação Europeia de Fornecedores Automotivos realizou nos dias 20 e 21 de março a 15ª edição da Conferência de Reposição. E o momento é oportuno para o debate: segundo avalia a própria entidade, o aftermarket automotivo no continente enfrenta um cenário transformador moldado por políticas de sustentabilidade, avanços tecnológicos e quadros regulatórios em evolução.

O evento aconteceu em Bruxelas e reuniu 250 participantes, entre eles formuladores de políticas, especialistas e tradicionais formadores de opinião que apresentaram insights e orientações estratégicas para um ecossistema de mobilidade mais competitivo.

Neste ano, a conferência teve como tema “Soluções Digitais e Sustentáveis para um Mercado de Reposição Competitivo” e teve entre os destaques importantes palestras

da Comissão Europeia e da indústria.

“Alcançar estratégias de sustentabilidade só será possível com o apoio público para a desmitificação dos investimentos em novas tecnologias e regras que sejam coerentes e consistentes com os objetivos políticos. Olhando para as eleições europeias, vimos cinco anos de atividade política e regulatória sem precedentes – agora é hora de focar na implementação dessas políticas”, disse Benjamin Krieger, Secretário-Geral da CLEPA, em seu discurso de abertura. Na sequência das boas-vindas, o presidente da associação, Matthias Zink, reafirmou seu compromisso em moldar políticas que promovam a ação climática enquanto apoiam uma indústria da UE competitiva: “O quadro regulamentar geral na Europa deve permanecer ambicioso, porém flexível, para capacitar a inovação contínua e permitir que to-

das as soluções desempenhem seu papel. Isso nos ajudará a alcançar nossos objetivos mais rapidamente e de forma mais eficiente, além de atender à escolha do consumidor”.

INOVAÇÃO

Nesta 15ª edição, o evento contou com a participação de 10 startups inovadoras que apresentaram tecnologias de ponta em eletrificação, sustentabilidade, big data e inteligência artificial, oferecendo uma antevisão dos futuros serviços no mercado de reposição. A canadense BL Innovare venceu o ‘melhor pitch’ por apresentar um sistema de inspeção drive-thru sem contato, capaz de capturar milhares de medições por segundo, oferecendo uma verificação abrangente do veículo, desde a documentação da forma externa do carro até a medição dos ângulos de alinhamento das rodas.

No segundo dia da conferência, a primeira sessão focou o ambiente legislativo e as perspectivas de mercado para o aftermarket automotivo europeu, preparando o terreno para discussões sobre tendências da indústria e desenvolvimentos regulatórios.

Debbie Capell, da S&P Global, delineou as principais tendências que impactam o mercado de reposição europeu, incluindo eletrificação e o aumento dos veículos elétricos a bateria chineses. Louise Wohnr, Presidente do Fórum de Sustentabilidade do Mercado Automotivo (FAAS), destacou o compromisso da associação em promover a sustentabilidade ao longo da cadeia de valor no mercado de reposição. Mariam Lochoshvili, da Próxima Geração do Mercado Automotivo (NAAG), concentrou-se em como a aquisição e retenção de talentos podem ser melhoradas na indústria automotiva. Sebastian Kempf, da McKinsey, apresentou um estudo de caso demonstrando como a inteligência artificial generativa está desbloqueando novas oportunidades na mobilidade e no mercado de reposição, aproveitando a complexidade do negócio de reposição para impulsionar soluções baseadas em IA.

REPARAÇÃO

Na segunda sessão, Marcus Sacré e Thomas Funke, da Osborne Clarke, apresentaram uma palestra sobre a relevância da legislação de Informações de Reparo e Manutenção (RMI) e do Regulamento de Isenção de Bloco de Veículos a Motor (MVBER), destacando os desafios de aplicação. Esta apresentação foi seguida por um painel de discussão focado em como manter um campo de jogo equilibrado para reparadores de veículos. O painel contou com a participação de Mark Nicklas, chefe da Unidade de

Mobilidade da Direção-Geral de Mercado Interno da Comissão Europeia, Laurianne Krid da FIA Região I, Jeremy Smith da Belron e Jan-Willem van der Linden da CECRA. As discussões giraram em torno do papel do quadro legal na manutenção da competitividade entre os players do mercado de reposição.

Enquanto a legislação específica do setor sobre acesso a dados permanece em discussão na Comissão, o painel enfatizou a prioridade imediata de regular o acesso seguro ao Diagnóstico a Bordo (OBD) e garantir a instalação segura de peças de reposição. A CLEPA pede uma legislação específica do setor e apoia a intenção da Comissão de regular o acesso seguro ao OBD apenas se cobrir todas as interfaces de veículos. Um consenso foi alcançado sobre a necessidade de um quadro legal claro para manter a concorrência e a escolha do consumidor, com a legislação RMI e MVBER emergindo como pilares essenciais com relevância crescente no futuro.

A última sessão destacou o impacto da tecnologia de IA e eletrificação no mercado de reposição. Stefan van Dalen (Hella), Adnan Cemal (Hella Gutmann) e Bastian Mertens (AHEAD Automotive) apresentaram soluções de serviço pós-venda alimentadas por inteligência artificial projetadas para ajudar técnicos a navegar nas complexidades de várias tecnologias. Alma Oprasic (Exfluency) apresentou uma ferramenta de tradução utilizando IA para documentação técnica multilíngue e manuais de reparo. Richard Stooß (Authentic Vision) e Alfred Wimmer (Dana) mostraram sua abordagem para o envolvimento inteligente do cliente por meio da autenticação segura de produtos. Bas Wintjes (WESP) explicou como os dados podem ser usados para tornar as oficinas de reparação ainda mais eficientes e lucrativas, e Marlies Doornenbal (Auto Totaal Houten) e Michael Dittmar (Dittmar & Stachowiak) concluíram a sessão enfatizando a importância de investir na capacidade de oferecer serviço e manutenção para veículos elétricos a bateria.

Frank Schlehner, Consultor Sênior de Assuntos de Mercado da CLEPA, encerrou a 15ª edição da conferência com uma nota otimista: “Estamos no caminho certo rumo à sustentabilidade, e tecnologias como IA são fundamentais para simplificar processos para uma transformação verde e digital. O foco da Comissão em formular uma nova regulamentação para acesso seguro aos sinais OBD sinaliza progresso, mas o desafio permanece em estender essa solução geral a todas as interfaces de veículos disponíveis. Convido a todos a advogarem pelo acesso seguro e justo às interfaces de veículos, essencial para sustentar um ecossistema de mobilidade verde e competitivo, assim como acessível e amigável ao consumidor, na Europa”.

Lado a lado com você, em todo o Brasil

Patrícia Nunes
Cliente
Recife - PE

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.

#POR
TODO
BRASIL

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

Governo envia ao Congresso PL que institui Programa Mover, com foco em descarbonização

Entre os objetivos propostos pelo Projeto de Lei está a redução pela metade das emissões de carbono até 2030

O presidente Luiz Inácio Lula da Silva enviou ao Congresso Nacional em 20 de março, em regime de urgência, o Projeto de Lei que institui o Programa de Mobilidade Verde e Inovação (Mover). Importante dizer que a Medida Provisória que criou o programa, elaborada em dezembro de 2023 pelo Ministério do Desenvolvimento, Indústria, Comércio e Serviços (MDIC) continua em vigor até a aprovação do projeto pelos parlamentares.

O programa segue o cronograma de evoluções da política para o setor automotivo nacional e, nesta fase, tem como um dos principais focos o incentivo à descarbonização da indústria de veículos. Para isso, serão estabelecidos limites mínimos de reciclagem na fabricação dos veículos e redução de imposto para os veículos que poluírem menos, criando o IPI Verde, além de promover a expansão de investimentos em eficiência energética.

SEM NOVIDADES

O texto do PL enviado ao Congresso é idêntico ao da MP. O documento prevê créditos financeiros para que as empresas invistam em descarbonização e os incentivos serão de R\$ 3,5 bilhões em 2024, R\$ 3,8 bilhões em 2025, R\$ 3,9 bilhões em 2026, R\$ 4 bilhões em 2027 e R\$ 4,1 bilhões em 2028 – totalizando R\$ 19,3 bilhões. No Rota 2030, o incentivo médio anual, até 2022, foi de R\$ 1,7 bilhão.

“Precisávamos enviar uma MP no final do ano passado para que não houvesse descontinuidade da política para o setor,

que até então era regida pelo antigo Rota 2030”, explica o vice-presidente e ministro do Desenvolvimento, Indústria, Comércio e Serviços, Geraldo Alckmin. “Posteriormente, em diálogo com o Congresso, avaliamos a oportunidade de enviar também um PL, de maneira que caberá aos parlamentares decidirem qual a melhor forma de encaminhar a matéria”.

Alckmin pontuou que o programa está alinhado com as diretrizes estabelecidas pelo presidente Lula, de compromisso com o desenvolvimento sustentável. “O Mover vai ajudar o Brasil a cumprir seus compromissos com a descarbonização do planeta e com o enfrentamento às mudanças climáticas”, destacou. “Ele está alinhado ao nosso projeto de neoindustrialização, inovador, sustentável e exportador, e a outras medidas importantes do governo na direção de uma economia mais verde”.

REDUÇÃO DE CARBONO

Uma das metas do Programa Mover é a redução em 50% das emissões de carbono até 2030. O novo programa aumenta os requisitos obrigatórios de sustentabilidade para os veículos novos comercializados no país. Entre as novidades está a medição das emissões de carbono “do poço à roda”, ou seja, considerando todo o ciclo da fonte de energia utilizada.

A longo prazo, o Mover prevê uma medição ainda mais ampla, conhecida como “do berço ao túmulo” e abrangendo a pegada de carbono de todos os componentes e de todas as etapas de produção, uso e descarte do veículo.

Inovações do Mover em relação ao programa anterior

MOBILIDADE - Deixa de ser uma política limitada a veículos de passeio para alcançar também ônibus e caminhões.

REQUISITOS OBRIGATÓRIOS - O Rota 2030 estabeleceu que todos os veículos comercializados no país deveriam participar do programa de Rotulagem Veicular, com requisitos de segurança e de eficiência energética que levam em consideração as emissões “do tanque à roda”. Agora, a eficiência energética será medida também pelo sistema “do poço à roda” e haverá exigência de material reciclado na fabricação dos veículos, com índice mínimo ainda não definido, mas que deverá ficar acima de 50%.

TRIBUTAÇÃO VERDE - Sistema “bônus-malus” (recompensa/penalização) na cobrança de IPI, a partir de indicadores que levam em conta:

- A fonte de energia para propulsão
- O consumo energético
- A potência do motor
- A reciclabilidade
- O desempenho estrutural e tecnologias assistivas à direção

Esse sistema não envolve renúncia fiscal – já que uns pagarão abaixo da alíquota normal, mas outros pagarão acima. As alíquotas serão definidas por decreto presidencial.

INVESTIMENTOS EM P&D e BENEFÍCIO FISCAL - Para que as empresas possam cumprir os requisitos obrigatórios do programa, o Mover vai conceder créditos financeiros em proporção aos investimentos em P&D (Pesquisa e Desenvolvimento). Os créditos ficarão entre R\$ 0,50 e R\$ 3,20 para cada real investido, a partir de percentuais mínimos que serão definidos na regulamentação do programa.

PROGRAMAS PRIORITÁRIOS - Redução de Imposto de Importação para fabricantes que importam peças e componentes sem similar nacional, desde que invistam 2% do total importado em projetos de pesquisa, desenvolvimento e inovação em “programas prioritários” na cadeia de fornecedores. Os recursos irão para o Fundo Nacional de Desenvolvimento Industrial e Tecnológico (FNDTI), a ser criado por decreto e gerenciado pelo BNDES.



Presidente da Câmara avalia que PL busca equilíbrio entre indústria no Brasil e indústria estrangeira

Lira diz que programa será discutido com tranquilidade

O presidente da Câmara dos Deputados, Arthur Lira (PP-AL), afirmou que a proposta que cria o programa Mover, com o objetivo de descarbonizar veículos, será tratada com serenidade e tranquilidade, para que os deputados possam estabelecer os parâmetros adequados ao texto.

O governo encaminhou a Medida Provisória 1205/23 sobre o tema, mas decidiu deixar o texto caducar para encaminhar um projeto de lei com urgência constitucional, prevenindo incentivos fiscais a empresas do setor que investirem em sustentabilidade.

A ideia do governo é criar novas obrigações para a indústria automotiva, a fim de diminuir seu impacto ambiental. Segundo Lira, os deputados estão sensíveis ao tema. O presidente participou de evento que debateu os desafios para a mobilidade de baixo carbono no Brasil, promovido pelo grupo Esfera Brasil.

“O governo precisa resolver algumas travas com relação a im-

portações, precisamos resolver isso com o setor automobilístico, pois há uma excessiva entrada de carros elétricos. É isso que o projeto busca: um equilíbrio entre a indústria no Brasil e a indústria estrangeira”, explicou o presidente da Câmara.

Arthur Lira destacou que o Congresso tem estado presente na chamada pauta verde. Um exemplo dessa atenção dada ao tema e citado pelo presidente foi o projeto do governo, já aprovado pelos deputados, que cria programas nacionais de diesel verde, biometano, combustível sustentável para aviação, e também aumenta a mistura de etanol na gasolina e de biodiesel no diesel.

“Nossa vontade é que a gente encerre todos os projetos [que ficaram pendentes] do ano passado. Temos que aproveitar o momento, estamos na vanguarda [da discussão da pauta verde]. Penso que, depois do combustível do futuro, o Paten já encerra o ciclo do que elencamos como prioridade na Câmara”, disse Lira.



De norte a sul do Brasil, têm 24 filiais Disape para melhor te atender.

Agora, a filial de Vitória-ES está de cara nova, trazendo a vocês ainda mais proximidade e agilidade.

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

Posicione a câmera do seu
smartphone para acessar:



Conheça nossas redes sociais

@disapedistribuidora

Disape Distribuidora

Distribuidora de Autopeças
Disape



Entidades do aftermarket se mobilizam para garantir qualidade no reparo de eletrificados

Adaptação de oficinas e capacitação de mão de obra são algumas das demandas surgidas pelo avanço dos veículos híbridos e elétricos puros

Se existe uma característica marcante dos tempos atuais, é o fato das coisas mudarem muito rápido. Não faz nem 20 anos, por exemplo, que o primeiro smartphone chegou ao Brasil. E hoje, sabemos, não conseguimos viver sem ele nas esferas pessoal ou profissional.

No setor automotivo, esta dinâmica social nos ajuda a direcionar o olhar para os dados que realmente importam quando analisamos as demandas que o mercado fará para as empresas no futuro imediato. No âmbito dos carros eletrificados, por exemplo, o fato de o número de elétricos puros e híbridos ter crescido 787,5% entre 2019 e 2023 pesa muito mais do que a constatação de que os 291.089 veículos destes modais representam apenas 0,2% da frota nacional, segundo a Secretaria Nacional de Trânsito.

Informações levantadas pela Empresa de Pesquisa Energética, por exemplo, já projetam que até 2033 os veículos híbridos e elétricos vão representar respectivos 13,3% e 2,4% da frota brasileira.

A boa notícia é que, embora ainda longe de estar preparado para lidar com a demanda que se apresenta iminente, o aftermarket automotivo independente está ciente do trabalho que precisa ser feito para ser protagonista também neste nicho.

Recentemente, o setor fez um movimento importante neste sentido ao – por meio de uma união de esforços de entidades como o Instituto da Qualidade Automotiva (IQA) e o Sindirepa Nacional – apoiar o desenvolvimento de normas e padrões técnicos para a manutenção de carros elétricos junto à ABNT/CB05, com normas que visam garantir a segurança e a qualidade dos serviços prestados pelos reparadores.

“O Comitê tem uma visão que facilita a criação de infraestrutura para os Veículos Elétricos e Híbridos - VEH. São coleções de normas voltadas para a segurança na operação, manutenção e carregamento de VEH”, conta Antonio Fiola, presidente do Sindirepa, antes de detalhar a estrutura do grupo. “Participam dele empresários, engenheiros e representantes de entidades de órgãos de certificação, dos sindicatos, das montadoras e

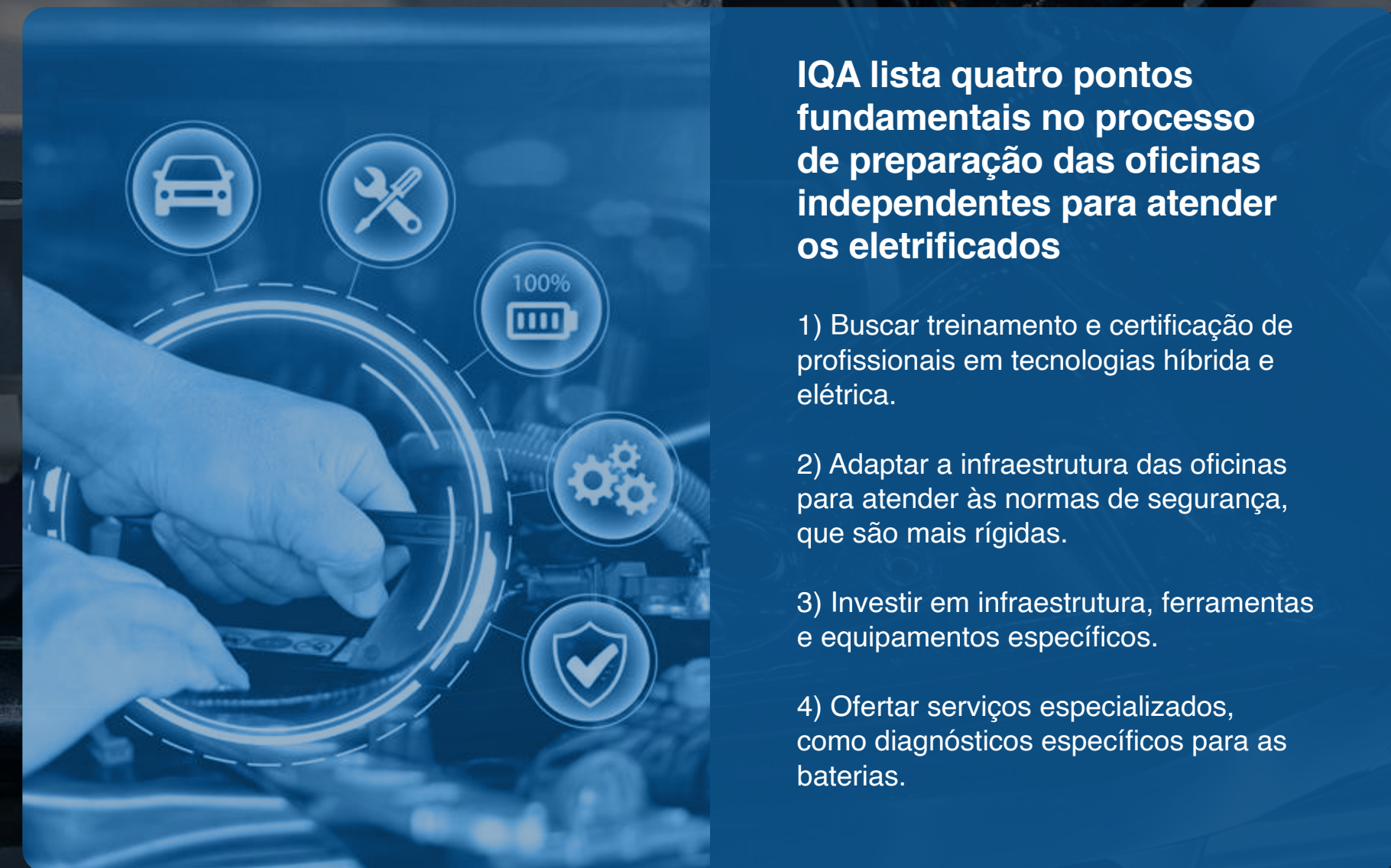
das concessionárias dedicados a estabelecer um padrão voltado à reparação dos veículos elétricos”.

De acordo com o dirigente, a estruturação de movimentos como esses é fundamental para garantir o avanço sustentável dos carros eletrificados no país no que diz respeito à manutenção e reparo. Isso porque uma das características desses automóveis é o fato deles terem uma alta tensão (em torno de 400V), exigindo não apenas capacitação específica dos profissionais reparadores, mas também das oficinas em si, já que até mesmo equipamentos como o elevador devem ser diferentes dos convencionais.

Diante do contexto apontado por Fiola, o gerente de serviços

automotivos do IQA, Sergio Fabiano, aponta que sua entidade reconhece a complexidade que se apresenta no horizonte do trabalho de se criar uma capilaridade significativa para a manutenção da frota de carros elétricos e que ainda não chegou à conclusão se a forma ideal para fazê-lo está na adaptação de oficinas tradicionais ou na criação de estabelecimentos especializados apenas em automóveis eletrificados.

“A expansão das oficinas tradicionais para o escopo de veículos eletrificados pode ser mais rápida e econômica, enquanto a criação de oficinas especializadas pode oferecer um serviço mais especializado e de alta qualidade”, diz Fabiano.






IQA lista quatro pontos fundamentais no processo de preparação das oficinas independentes para atender os eletrificados

- 1) Buscar treinamento e certificação de profissionais em tecnologias híbrida e elétrica.
- 2) Adaptar a infraestrutura das oficinas para atender às normas de segurança, que são mais rígidas.
- 3) Investir em infraestrutura, ferramentas e equipamentos específicos.
- 4) Ofertar serviços especializados, como diagnósticos específicos para as baterias.



SÃO 55 ANOS JUNTO COM VOCÊ, FAZENDO O MELHOR!

Comemoramos nosso aniversário celebrando a tradição que construímos no mercado de autopeças.

-  MAIS DE 35 MIL PRODUTOS EM PORTFÓLIO
-  36 FILIAIS EM TODO O BRASIL
-  DISTRIBUIÇÃO NACIONAL

Agradecemos a todos os clientes, colaboradores e parceiros que confiam na Roles. Vamos continuar acelerando por mais. Porque Juntos Fazemos Melhor!



Fabiano diz que crescimento da frota trará necessário preparo ao mercado de reposição

Dirigentes mostram confiança na evolução do pós-venda de eletrificados

Adaptação de oficinas e capacitação de mão de obra são algumas das demandas surgidas pelo avanço dos veículos híbridos e elétricos puros

Na última edição do Novo Varejo, destacamos a insatisfação de clientes no Brasil e nos Estados Unidos em relação ao pós-venda dos carros eletrificados em um cenário que, dentre outros números, inclui total de 1.051 reclamações no site 'Reclame Aqui' sobre o atendimento e a disponibilidade de peças da BYD.

Questionados, Antonio Fiola e Sergio Fabiano disseram reconhecer as dificuldades do momento. O primeiro ressaltou a falta de preparação das concessionárias para a realização dos reparos, a escassez de peças e a rápida desvalorização dos eletrificados em razão dos custos da bateria como os elementos de maior preocupação. Já o especialista do IQA complementou a lista de preocupações com questões como a baixa proporção da rede de oficinas – especialmente em regiões fora dos grandes centros – e a falta de disponibilidade de mão de obra qualificada. Ambos, no entanto, avaliam ser questão de tempo para que o mercado como um todo se adapte e diminua os gargalos existentes no pós-venda dos carros eletrificados.

“O IQA acredita que a situação do pós-venda de carros elétricos tende a melhorar com o decorrer do tempo, com o crescimento da frota eletrificada, o desenvolvimento da cadeia de fornecimento de autopeças e a qualificação da mão de obra”, afirma Fabiano. “Essa situação tende a ser amenizada, principalmente com o crescimento da concorrência nesse nicho e chegada de mais montadoras ao Brasil”, corrobora Fiola.

Vale ressaltar que as entidades já têm se movimentado para mitigar alguns desses problemas, sobretudo no que diz respeito à capacitação da rede independente de manutenção e reparo.

ARTICULAÇÃO

Além do já mencionado comitê de normatização de padrões de reparo, o setor conta com movimentos articulados para a promoção de cursos de treinamento. Em uma dessas capacitações oferecidas, o Sindirepa-SP se juntou à Faculdade SENAI-SP Campus Conde José Vicente de Azevedo para promover um programa de pós-graduação para formar especialistas que tenham uma visão atualizada dos conceitos gerais da eletromobilidade e das tecnologias disponíveis no segmento de veículos elétricos e híbridos.

“O curso presencial tem duração de 18 meses e é composto pelos seguintes módulos curriculares: Eletromobilidade; Segurança em Eletrificação Veicular; Infraestrutura de Recarga para Eletromobilidade; Metodologia do Trabalho Científico; Eletricidade e Eletrônica de Potência em Veículos Elétricos e Híbridos; Baterias e Gerenciamento de Energia em Veículos Elétricos e Híbridos; Motores Elétricos e Sistemas de Controle em Veículos Elétricos e Híbridos; Diagnósticos em Sistemas de Propulsão de Veículos Elétricos e Híbridos e Projeto Integrador”, descreve Antonio Fiola.



parceiro forte



Escaneie o QR Code para acessar o portal B2B.







Conte com o atendimento especializado por whatsapp, telefone, no balcão e também pelo portal B2B.

Fácil de comprar, com mais possibilidades de pagar.



Desde 1955, RS e SC sabem que podem confiar na Soccol Barbieri.

Mais de 40 mil itens em estoque à sua disposição.





Fiola destaca esforço conjunto para obtenção de bons resultados para o setor independente

Debate reforça importância do Right to Repair e Right to Connect para garantir espaço do aftermarket independente

Conforme a tecnologia dos automóveis avança, crescem as ameaças sobre a autonomia da cadeia independente na esteira de manutenção e reparo dos automóveis. Isso porque a introdução de componentes de conectividade tem sido acompanhada de sistemas de segurança que bloqueiam o acesso a informações imprescindíveis para o diagnóstico de problemas relacionados aos diferentes componentes do automóvel. Este cenário tem impulsionado movimentos internacionais como o Right to Repair e o Right to Connect que visam, acima

de tudo, garantir o direito do consumidor à liberdade de escolha em relação ao reparo, algo crucial para a utilização do produto que adquiriu não fique atrelada de maneira perene ao fabricante e seus diferentes braços.

Para o presidente do Sindirepa Brasil, Antonio Fiola, essas discussões ocupam o centro do debate sobre o pós-venda dos carros eletrificados e demandam um esforço conjunto das entidades representadas pela Aliança Aftermarket. Confira abaixo o que diz o dirigente sobre o tema:

“Além da capacitação, sem dúvida a questão preocupante está relacionada ao problema de acesso às informações técnicas para o diagnóstico. As montadoras estão restringindo cada vez mais. Junto com o carro elétrico temos de pensar também no elétrico blindado. Mas é importante ressaltar que as oficinas independentes estão se preparando. Nós, do Sindirepa Brasil – junto com as entidades Andap, Sicap, Sincopeças Brasil e Conarem – formamos a Aliança do Aftermarket Automotivo para criar o movimento Right to Repair no Brasil, o direito do consumidor reparar o veículo onde deseja. Iniciativa que já está mais avançada na Europa e Estados Unidos e agora começa a ganhar força por aqui. É uma conquista para todos os elos da cadeia na defesa de nosso negócio. Vamos trabalhar para que exista uma lei para o Right to Repair e Right to Connect no Brasil. Tivemos já um avanço importante com apresentação de proposta de legislação específica voltada para o Right to Repair e o Right to Connect que foi debatida em uma primeira audiência pública na Câmara dos Deputados em Brasília com intuito que o consumidor escolha o local onde deseja fazer a reparação do seu veículo. A proposta do Right to Repair e Right to Connect consiste nos pilares da representação institucional, do desenvolvimento técnico e tecnológico, da sustentabilidade (econômica, social e ambiental), das pessoas, e o fomento de ações para formação e capacitação de mão de obra para o mercado de reposição automotiva de forma ampla, em consonância com o pilar fundamental da associação, que são as pessoas; como ponto de irradiação dos conceitos, das premissas e das pautas conjuntas e integradas da aliança das entidades. A proposta visa garantir o desenvolvimento do aftermarket com um projeto amplo que o Right to Repair propõe uma série de ações importantes”.

MAIORES & MELHORES
em distribuição de autopeças

R E G I O N A L

MAIORES E MELHORES REGIONAL JÁ TEM DATA MARCADA

O evento que vai anunciar os vencedores da terceira edição da pesquisa Maiores e Melhores em Distribuição de Autopeças Regional será realizado em 25 de abril. A partir das 19 horas, a A.TV inicia a transmissão exclusiva, com abertura da cerimônia às 19h30.

O estudo é uma iniciativa do After.Lab – empresa de inteligência de negócios do Aftermarket Automotivo – e investiga o desempenho empresarial dos distribuidores que atuam com foco nas cinco regiões do Brasil a partir da avaliação de quase 1.500 varejistas de autopeças para veículos leves de todo o país. Estes clientes atribuem notas de zero a dez para as empresas locais em cada um dos 21 quesitos de avaliação e a média de todas as notas somadas resulta na classificação geral por região.

PATROCÍNIO:



REALIZAÇÃO

DIVULGAÇÃO





Andap homenageia os 30 anos da Novomeio e do Novo Varejo

A reunião plenária da Associação Nacional dos Distribuidores de Autopeças, a Andap, prestou homenagem, na quarta-feira, 27 de março, aos 30 anos da Novomeio Hub de Mídia e do Novo Varejo, comemorados em fevereiro.

Já na abertura do encontro, o presidente da entidade, Rodrigo Carneiro, fez referência à contribuição da Nhm para o fortalecimento do mercado como um todo. “Principalmente, no que diz respeito aqui, aos distribuidores e fabricantes. Que a gente continue tendo a capacidade de reconhecer, valorizar e desenvolver competências no nosso mercado. Esse é o objetivo principal de Sicap e Andap e é por isso que a gente tem se dedicado ao máximo que pode para realmente demonstrar a dimensão quantitativa e qualitativa do mercado independente de reposição do Brasil”.

O diretor e publisher da Novomeio, Ricardo Carvalho Cruz, agradeceu a homenagem e a parceria histórica que a empresa desenvolveu com a Andap ao longo de tantos anos. “É um grande prazer ver

essa tela patrocinada pela Andap. É um trabalho que nós fazemos juntos desde 1994. Me lembro que em 1996, o Jaime Ozi, então na presidência da Andap, olhou um pouco mais de perto o que a Novomeio vinha desenvolvendo havia dois anos em favor deste mercado, contribuindo para a melhoria das relações institucionais e comerciais do setor, o aprimoramento profissional de toda a cadeia. E essa inauguração chega a este momento histórico nestes 30 anos e é um privilégio participar com muito prazer desta plenária da Andap, esperando sempre contribuir e, quem sabe, oferecendo soluções que têm promovido conhecimentos, balizamentos, diretrizes e métricas para o mercado poder seguir orientado, unido e dirigido por informações que sejam valiosas para o posicionamento estratégico e operacional deste setor, que neste momento vive uma série de ameaças, mas a Novomeio tem a visão de que essas ameaças são oportunidades. E a gente está pronto para discutir com o Rodrigo, um presidente de muita atuação e muita afinidade

com a gente, como avançar com os serviços nesse mercado”. “Parabéns. Acho que juntos não vamos reescrever uma nova história, vamos continuar escrevendo uma história de muito peso, muito valor”, acrescentou Rodrigo Carneiro. Finalizando este valioso reconhecimento, a Nhm enviou uma nota de agradecimento à Andap, que reproduzimos abaixo:

Caros amigos da Andap,

A Nhm Novomeio Hub de Mídia agradece pelo momento de homenagem oferecido pela Associação Nacional dos Distribuidores de Autopeças em reunião plenária realizada nesse 27 de março de 2024, em razão da passagem dos 30 anos de jornada da empresa de comunicação que inaugurou um amplo portfólio de produtos e serviços de comunicação e relacionamento para esse Aftermarket Automotivo.

Pudemos ver nesse ambiente alguns dos históricos protagonistas que contribuíram para a edificação dessa indústria de informação e conhecimento, empresários e lideranças que seguem fiéis aos atributos de defender os interesses da cadeia de negócios da manutenção automotiva.

Desde nosso princípio, juntos, buscamos contribuir para a evolução e a valorização permanente de profissionais e empresas que con-

formam o mercado brasileiro de reposição independente, cumprindo a missão de servir ao setor sempre as melhores soluções para o desenvolvimento dos seus negócios.

Tivemos a honra de mais uma vez confirmar que, desde sempre, podemos prosseguir com o apoio, o incentivo e a inteligência estratégica da Andap, através da sua diretoria, do seu corpo executivo e das maiores marcas da indústria e da distribuição, que estão reunidas na entidade.

Fica o compromisso da Nhm e do seu time de profissionais, os históricos, hoje seniores, sempre experientes na identificação das demandas do mercado, e os da nova geração, que lideram os empreendimentos desde as novas tecnologias, a seguir sempre rejuvenescendo a linguagem e os formatos em um hub de canais de informação com vocação para se tornar novos comportamentos no trade que cuida da vida que o carro leva.

Muito obrigado!

Claudio Milan
Paulo Roberto de Oliveira
Ricardo Carvalho Cruz

Será que seus clientes não querem menos?

Nas pesquisas e observações que temos feito, muitos clientes nos têm dito que as empresas com quem trabalham ou de quem são clientes oferecem mais e às vezes muito além do que os eles (clientes) realmente necessitam ou mesmo desejam. Segundo esses depoimentos, isso tem irritado os clientes, pois eles ficam com a desconfiança de que essas coisas, muito além do necessário, são colocadas ou feitas, apenas para elevar o preço, além de complicar o relacionamento cliente-empresa. Assim, é preciso que as empresas observem com muita atenção se elas não estão oferecendo aos seus clientes produtos e serviços com características e componentes muito além do que os clientes valorizam. Temos que lembrar que a agilidade e velocidade (e não pressa) e a simplicidade objetiva no atendimento, na entrega, na assis-

tência etc. são hoje fatores muito mais valorizados do que antes. Os clientes — sejam pessoas físicas ou jurídicas — querem rapidez e eficiência, simplicidade e funcionalidade em seu relacionamento com as empresas e não atributos que nada ou pouco agreguem a essas exigências. Assim, mais uma vez é preciso estudar clientes para saber o que realmente eles valorizam. Muitas vezes um gargalo na logística e distribuição, uma demora num simples atendimento telefônico ou por WhatsApp é o que mais irrita o cliente. E as nossas pesquisas mostram que a maioria das diferenciações feitas pelas empresas têm aumentado o custo das empresas e agregado pouco valor a seus clientes que não se sentem dispostos a pagar por essas diferenciações. Pense nisso. Sucesso!



Ancorado em conjuntura favorável, varejo começa 2024 com o pé direito

Presidentes dos Sincopeças de São Paulo e Rio Grande do Sul analisam resultados do setor pela perspectiva do aftermarket automotivo

Depois de um 2023 marcado por crises de grandes empresas e um crescimento modesto de 1,7%, o setor de varejo brasileiro começou o calendário atual surpreendendo positivamente. Com um avanço de 2,5% em janeiro na comparação com o mês anterior, não apenas superou largamente a expectativa de expansão de apenas 0,2% projetada pelo mercado para o enquadramento, como o fez em um período que é, em geral, desfavorável, já que os números de dezembro são historicamente inflados por ocasiões como o Natal e os eventos de 'amigo secreto'.

Como resultado, o setor varejista opera hoje em 5,7% acima do patamar pré-pandemia e em apenas 0,8% abaixo de seu nível recorde, registrado em outubro de 2020. De acordo com os analistas econômicos, o momento de alta – embora surpreenda pela intensidade – encontra razões consistentes na conjuntura econômica nacional.

Atualmente com taxa de desocupação média de 7,4%, o país tem sua menor marca para o quesito desde 2014, fator que, somado ao curso da diminuição da taxa bási-

ca de juros, atualmente em 10,75%, traz um ciclo favorável ao consumo somando o maior poder de compra das famílias a melhores condições de aquisição de crédito e parcelamento.

Junto desses dois fatores, analistas de casas como a Genial Investimentos afirmam que a forte recuperação do varejo ainda está intimamente atrelada aos impactos do 'Desenrola Brasil', programa do Governo Federal que negociou mais de R\$ 35 bilhões em dívidas dos cidadãos.

Para além do cruzamento dos números gerais com os indicadores promissores da economia do país, o desempenho do mercado de consumo brasileiro anima por uma espécie de homogeneidade em que se apresenta.

Se considerarmos o varejo ampliado como uma categoria por ela mesma, o último levantamento divulgado pelo Instituto Brasileiro de Geografia Estatística (IBGE) registrou que seis dos nove segmentos varejistas mapeados avançaram no primeiro mês de 2024.

Quando isolamos apenas os números do varejo amplia-

do, categoria que inclui veículos, motos, partes e peças e material de construção, a alta no volume de vendas foi de 2,4%, número praticamente idêntico ao registrado pela soma dos nichos do varejo restrito.

Outro ponto importante de se notar é que, depois de ser, segundo o gerente da Pesquisa Mensal de Comércio do IBGE, Cristiano Santos, o principal motor do varejo ampliado em 2023, o segmento de veículos, motos, partes e peças seguiu sendo o carro-chefe do enquadramento da pesquisa em janeiro apresentando uma alta de 2,8%.

Para apreender uma perspectiva dos resultados mais res-

trita ao varejo de autopeças, convidamos os presidentes dos Sincopeças de São Paulo e Rio Grande do Sul, respectivamente Heber Carvalho e Marco Antônio Vieira Machado, para a comentar os números com exclusividade.

Além de analisar os índices em si, os dirigentes apontaram ainda ações do aftermarket que podem impulsionar o setor para além da dinâmica conjuntural, bem como desafios regionais e nacionais que merecem atenção tanto das entidades quanto dos gestores e empreendedores do comércio de autopeças. Confira a análise a seguir.

O varejo, como um todo, tem mostrado boa recuperação neste 1º trimestre do ano. Vocês também têm observado essa melhora quando falamos do varejo de autopeças?



Heber Carvalho - O varejo de autopeças também acompanha a evolução dos outros setores, com uma evolução progressiva abaixo da expectativa. No entanto, de maneira geral, com o investimento de grandes grupos econômicos no setor, nosso mercado está fortalecido.



Marco Machado - O setor de autopeças tem uma característica diferenciada. Entre 2011 e 2014, houve um pico de vendas de veículos novos. A frota que está rodando vem envelhecendo sistematicamente. Por outro lado, a reposição independente de autopeças e motopeças é resiliente.

Aquele empreendimento que é competente, adaptativo, que vem se modernizando, tanto em estoque e oferta de produtos, quanto em ferramentas de gestão, marketing e comunicação, consegue sustentar suas vendas. Mas ainda há um espaço gigantesco de melhora. Existem obstáculos em nosso setor, entre eles: tributação complexa e arcaica, que não incentiva a exportação para fora do estado e complicadores tributários, que geram custos adicionais. Temos a questão da mão de obra, não só em termos de qualidade, mas também de quantidade. A mão de obra está envelhecendo e há muita dificuldade de captação de jovens com a qualificação exigida para o mercado, por conta da tecnologia que anda a passos largos. O Sincopeças-RS atua nestas duas frentes, na luta por melhores condições tributárias, acompanhando e apoiando as ações da Fecomércio-RS; e na questão da mão de obra, exemplo disso, a promoção do curso "Vendedor de Autopeças", em duas regiões do Estado.

A redução dos juros e o consequente barateamento do crédito tende a contribuir para o aftermarket como um todo, como o tem feito para o varejo de modo geral?

Heber Carvalho - Claro que sim. A diminuição de juros sempre ajuda o setor varejista de autopeças, haja vista que o segmento tem algumas características diferenciadas do varejo em geral. Por exemplo, o giro das peças nem sempre acontece dentro do tempo esperado. Justamente por isso, as empresas do comércio de autopeças, com apoio do Sincopeças, têm procurado se adequar às novas modalidades de vendas, principalmente pela internet. Nesse aspecto, temos buscado sempre estar ao lado dos empresários e de seus colaboradores, oferecendo cursos, treinamentos e orientação para o sucesso empresarial, como aconteceu recentemente com o Programa Loja Legal de capacitação, realizado em parceria com o Sebrae, bem como com a criação da Norma ABNT para Qualificação do Profissional Vendedor de Autopeças, e a Certificação Profissional que é realizada pelo IQA, todas ações que visam a promover o desenvolvimento do setor em seus aspectos gerenciais e profissionais.

Marco Machado - Embora possa existir uma redução em juros e barateamento de crédito, o consumidor gaúcho, no geral, está mais cuidadoso na hora de efetivar novas aquisições, por conta do endividamento e consequente inadimplência. O percentual de famílias gaúchas endividadadas é de 89,1%. Ainda conforme o PEIC-RS, destas, 27,3% afirmaram estar muito endividadadas, percentual que estava em 22,6% no mesmo mês do ano passado. Este dado resulta em mais cautela na hora de fazer nova dívida. A Fecomércio-RS divulgou os resultados da edição de fevereiro de 2024 da Pesquisa de Intenção de Consumo das Famílias Gaúchas (ICF-RS), da CNC. Embora a perspectiva de consumo tenha aumentado em 3,7% (quarta alta consecutiva), o acesso ao crédito teve baixa de -5,4%, renovando os índices de queda.

Brasileiros veem melhora em situação financeira e projetam aumentar gastos, afirma CNI

Pesquisa inédita aponta para cenário de aumento do consumo de bens de maior valor agregado ao longo do ano, com expectativas da população mais positivas sobre a própria renda e situação financeira

Há uma maior disposição entre os brasileiros de aumentar os gastos com bens de maior valor agregado, como móveis e eletrodomésticos, nos próximos 12 meses. De acordo com a pesquisa inédita Retratos da Sociedade Brasileira nº 60, da Confederação Nacional da Indústria (CNI), em parceria com o Instituto de Pesquisa em Reputação e Imagem (IPRI), 41% dos brasileiros afirmam que vão consumir mais produtos industriais neste ano do que no ano passado, 41% dizem que vão manter o consumo do último ano e, apenas 15% dos entrevistados acreditam que devem comprar menos.

Foram ouvidas 2.012 pessoas nos 26 estados e no Distrito Federal. A margem de erro é de 2 pontos percentuais, com intervalo de confiança de 95%. A expectativa de aumento dos gastos com bens de maior valor nos próximos 12 meses é maior entre os mais jovens: mais de 45% dos entrevistados com idades entre 16 e 40 anos acreditam que vão gastar mais nos próximos 12 meses. A perspectiva cai para 34% no grupo etário de 41 anos e 59 anos; e para 36% na parcela da população com mais de 60 anos.

"A percepção de melhora em termos de renda, situação financeira e expectativa de gastos tende a criar um cenário positivo na visão da população. Isso reforça o aumento do consumo nos próximos meses. Essa disposição é importante, pois a demanda interna insuficiente foi o segundo principal problema relatado pelos empresários no ano passado, atrás apenas da carga tributária", avalia o diretor de Desenvolvimento Industrial da CNI, Rafael Lucchesi.

A análise por faixa etária revela que os mais jovens são os que mais notaram melhora nas contas pessoais: 48% dos entrevistados com idade entre 16 e 24 anos afirmam que a situação financeira atual é melhor do que há 12 meses. Na medida

em que a idade sobe, o percentual diminui, chegando a 29% entre pessoas com 60 anos ou mais.

Também há diferenças na percepção de acordo com a região do entrevistado. No Nordeste, 47% afirmam estar em uma situação financeira melhor do que há 12 meses; no Norte/Centro-Oeste o percentual cai para 38%; no Sudeste, para 34%; e no Sul, para 33%.

Do total de entrevistados, 41% afirmam estar menos endividados do que estavam 12 meses atrás, 29% seguem com o mesmo número de dívidas e 26% dizem ter aumentado as dívidas. Em relação à percepção de queda do endividamento, há uma associação com a região dos entrevistados: 47% afirmam estar menos endividados no Nordeste, percentual que cai para 41% entre os entrevistados da região Sudeste, 40% na região Norte/Centro-oeste e 35% entre os entrevistados da região Sul.

Para 39% da população, a própria renda vai aumentar nos próximos 12 meses, 43% acreditam que não vai mudar e 14% acreditam que vai diminuir. A expectativa de que a renda vai aumentar nos próximos 12 meses está associada à faixa etária dos entrevistados: entre aqueles que têm entre 16 e 24 anos, a metade prevê aumento nos próximos meses.

Também há uma associação entre a expectativa de que a renda vai aumentar e a escolaridade: enquanto apenas 28% daqueles sem instrução acreditam que sua renda vai aumentar nos próximos 12 meses, esse percentual aumenta progressivamente com a escolaridade e alcança 42% entre os que têm ensino superior.

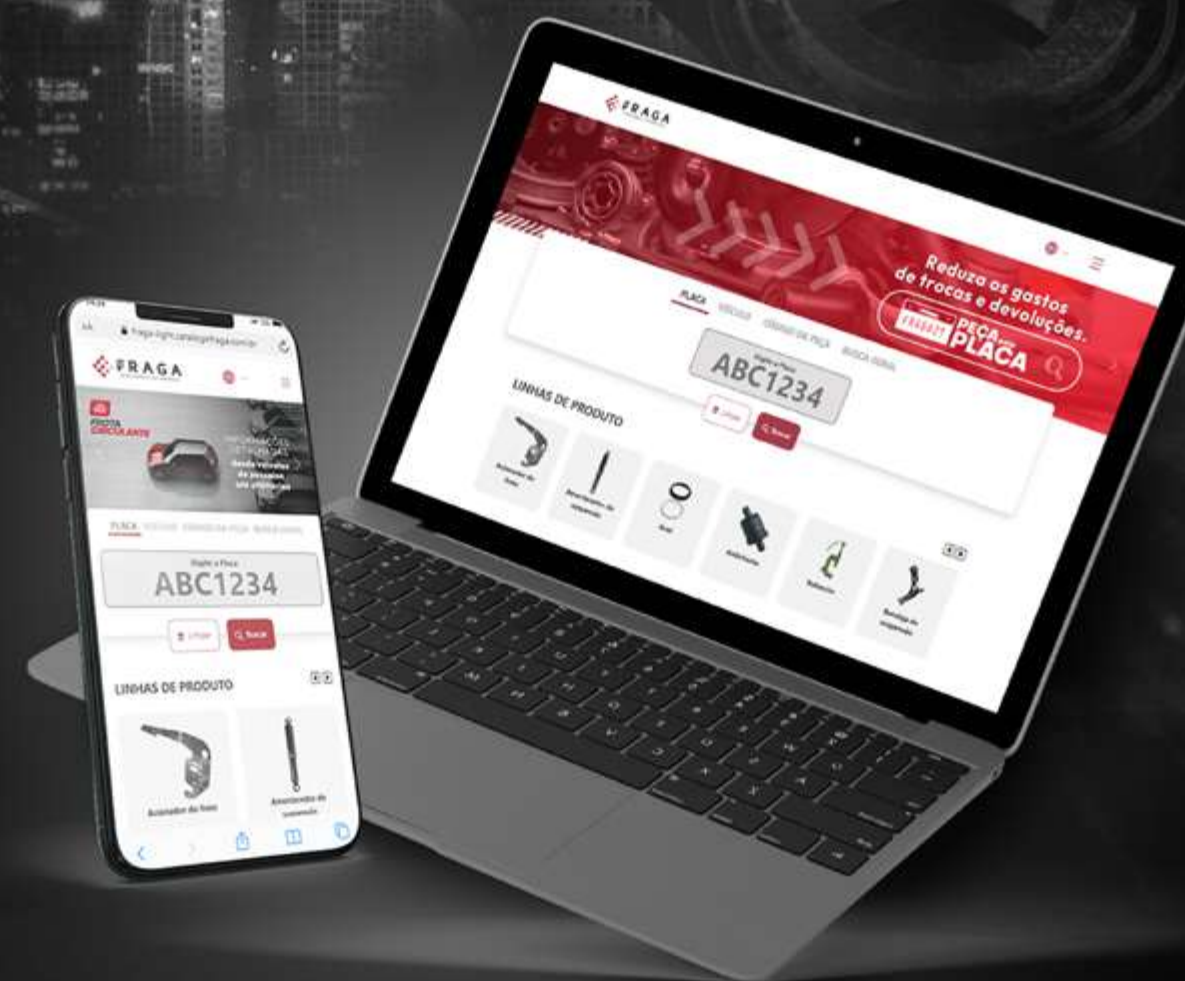
Entre as regiões Sudeste e Sul, 36% dos entrevistados acreditam que sua renda vai aumentar nos próximos 12 meses, nas regiões Nordeste e Norte/Centro-Oeste esse percentual é de 42% ou mais.

- ▶ **41%** dos brasileiros alegam estar **menos endividados** na comparação com 12 meses atrás.
- ▶ **41%** dos brasileiros acreditam que seus **gastos com bens de maior valor vão aumentar** nos próximos 12 meses.
- ▶ **38%** dos brasileiros afirmam que a sua **própria situação financeira está melhor agora** na comparação com 12 meses atrás.
- ▶ **39%** dos brasileiros acreditam que sua **própria renda vai aumentar** nos próximos 12 meses.
- ▶ **58%** dos brasileiros acreditam que a **inflação vai aumentar** nos próximos 12 meses.
- ▶ **38%** dos brasileiros acreditam que o **desemprego vai aumentar** nos próximos 12 meses.
- ▶ **20%** dos brasileiros avaliam a **qualidade de vida dos brasileiros** como **ótima ou boa**.
- ▶ **47%** dos brasileiros avaliam sua **própria qualidade de vida** como **ótima ou boa**.



Fonte: Retratos da Sociedade Brasileira

SIMPLIFIQUE, ATUALIZE, SEJA MASTER.



(19) 97118-1895

fraga.com.br

O melhor e mais completo catálogo automotivo do país com pesquisa pela placa.

FRAGA
INTELIGÊNCIA AUTOMOTIVA

ZF AFTERMARKET LANÇA AMORTECEDORES SACHS PARA AUDI E MERCEDES

A ZF Aftermarket aumenta sua gama de produtos da linha premium e lança no mercado de reposição amortecedores de suspensão SACHS para aplicações Audi e Mercedes-Benz. Os produtos atendem os modelos Audi Q3 e Q3 Quattro, posição dianteiro ano 2012; e Mercedes-Benz GLK 280/300, posição dianteiro ano 2009.



Novos produtos atendem Audi Q3 e Mercedes-Benz GLK 280/300

MTE-THOMSON AMPLIA PORTFÓLIO COM MAIS DE 100 SENSORES DE VELOCIDADE DA RODA

A empresa anuncia uma significativa expansão em sua linha de sensores de velocidade da roda, também conhecidos como sensores ABS. Com o lançamento de mais de 100 itens, a meta é atender a uma demanda cada vez maior por soluções em segurança veicular, abrangendo veículos das linhas leve e comercial leve. A identificação de problemas no sistema ABS requer diagnóstico preciso, geralmente realizado com scanner veicular. Caso seja detectada a falha de comunicação entre o sensor de velocidade e o ECM, a substituição do componente é necessária.



Expansão da linha de sensores ABS pela MTE-THOMSON garante peças de reposição de alta qualidade

MAZZICAR LANÇA TRÊS NOVOS MODELOS DE SAPATAS DE FREIO PARA VEÍCULOS POPULARES

A Mazzicar está expandindo ainda mais seu portfólio de sapatas de freio com o lançamento de três novos modelos. As aplicações atendem aos veículos: HB20 (2020 em diante), Onix (2020 em diante) e Trailblazer (2012 a 2020). Desde sua fundação em 2002, a Mazzicar tem se destacado pela priorização da qualidade e da variedade em seu portfólio de sapatas de freio. A empresa destaca seu compromisso com a inovação e o desenvolvimento constante, com vários lançamentos já previstos para este ano de 2024. Para os proprietários de HB20, Onix e Trailblazer, a chegada desses novos modelos de sapatas de freio oferece uma solução confiável e de alta qualidade para suas necessidades de manutenção. Para mais detalhes sobre os lançamentos acesse www.mazzicar.com.br



Aplicações atendem aos veículos HB20 (2020 em diante), Onix (2020 em diante) e Trailblazer (2012 a 2020)

COFAP AMPLIA LINHA DE AMORTECEDORES PARA VEÍCULOS HÍBRIDOS E ELÉTRICOS

A Marelli Cofap Aftermarket anuncia a ampliação de sua linha de amortecedores para veículos elétricos e híbridos com o lançamento do componente para a suspensão traseira do SUV Kia Stonic. De acordo com dados da ABVE (Associação Brasileira do Veículo Elétrico), já são mais de 100 mil veículos elétricos e híbridos leves circulando no país. O portfólio Cofap conta com aplicações para Caoa Chery Arrizo 5e, Nissan Leaf, Chevrolet Bolt, Toyota Corolla Hybrid, Corolla Cross Hybrid e Prius. A marca está trabalhando nos projetos dos amortecedores para Renault Zoe, Fiat 500e e Renault Kwid E-tech.



Novidades na reposição refletem crescimento da frota de veículos com essas tecnologias no Brasil

Calendário 2024

Invista nas melhores opções do mercado para suas estratégias de comunicação.

EVENTOS E EDIÇÕES ESPECIAIS

Fev: Edição especial Nhm 30 anos

Abr: Evento Maiores e Melhores Regional

Mai: Edição especial Maiores e Melhores Regional

Jun: Evento Maiores e Melhores Pesado

Jul: Edição especial Maiores e Melhores Pesado

Ago: Evento Autop of Mind

Set: Edição especial Autop of Mind

Nov: Evento Maiores e Melhores Nacional /

Edição especial Dia do Balconista de autopeças

Dez: Edição especial Maiores e Melhores Nacional



E CONTANDO.



Consulte-nos sobre pacotes e patrocínios: comercial@novomeio.com.br | (11) 99981-9450

SÃO 55 ANOS JUNTO COM VOCÊ, FAZENDO O MELHOR!

Comemoramos nosso aniversário celebrando a tradição que construímos no mercado de autopeças.

- MAIS DE 35 MIL PRODUTOS EM PORTFÓLIO**
- 36 FILIAIS EM TODO O BRASIL**
- DISTRIBUIÇÃO NACIONAL**

Agradecemos a todos os clientes, colaboradores e parceiros que confiam na Roles. Vamos continuar acelerando por mais. **Porque Juntos Fazemos Melhor!**

ROLES 55 ANOS AUTOPEÇAS

Referência no mercado de autopeças, Roles completa 55 anos

Com mais de 35 mil produtos em portfólio e 36 filiais distribuídas por todo o Brasil, a Roles comemora essa data com a reputação de uma marca que está sempre buscando a excelência no seu segmento. Suas atividades iniciaram em 1969, no estado de São Paulo, inicialmente como uma distribuidora de rolamentos, o que originou o nome da empresa. As décadas seguintes foram marcantes, com a chegada de novos sócios e a implementação do Projeto Filiais, que fortaleceu a Roles e a aproximou dos seus clientes. Com um investimento agressivo na abertura de novas unidades pelo país, em 1976 foi inaugurada a primeira filial fora de São Paulo, em Maringá, no Paraná. Em 1980, a empresa uniu-se às marcas do Grupo Comolatti, aumentando sua expressão no segmento e

expandindo todas as suas vertentes. A Roles seguiu crescendo, com o apoio de seus colaboradores, fornecedores e clientes, passando por fusões e transformações, sempre inovando e visando o futuro. Como em 1990, quando a marca foi a primeira distribuidora de autopeças a ter um site na internet. Ao longo dos anos, a empresa investiu na qualificação do seu pós-venda, conquistando uma ótima relação e alta satisfação dos seus clientes. Com tradição, credibilidade e pioneirismo, a Roles completa essa data expressiva tendo em seu portfólio os melhores produtos das mais renomadas marcas do mercado, distribuição em todo o Brasil, atendimento personalizado e a confiança dos seus colaboradores, fornecedores e clientes.



Venha fazer parte do Aftermarket Automotivo Comunidade no Whatsapp!

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

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

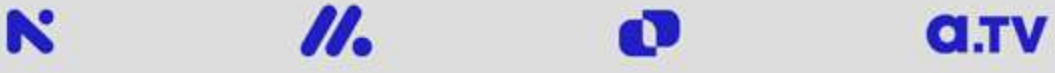
Buscamos sempre estar um passo à frente ao trazer análises abrangentes e precisas sobre novidades e tendências do setor, fornecendo insights valiosos para que você possa tomar decisões bem informado(a).

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

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

Clique no botão e junte-se a nós:

Entrar na comunidade





Solução permite que varejistas vendam sem custos com estoque

Com o nome de dropshipping, novidade da G&B já está disponível para lojas com inscrição estadual em São Paulo

Há muito tempo os custos de manutenção de estoque no varejo não constituíam um desafio tão grande quanto atualmente. Tal cenário foi exposto, por exemplo, na 'Sondagem do Comércio da Fundação Getúlio Vargas' que, realizada em 2023, apontou que o custo elevado dos estoques era apontado como um fator limitante por 23,8% dos varejistas, maior índice do quesito desde maio de 2016.

Diante deste fato, distribuidores dos diferentes nichos da economia se viram frente à missão de buscar soluções que pudessem viabilizar a operação dos varejistas – sobretudo os players de médio e pequeno porte, sempre mais vulneráveis aos movimentos conjunturais.

Empresa de destaque no aftermarket automotivo nacional, setor cuja capilaridade depende de forma significativa das chamadas 'PMEs', a distribuidora de autopeças G&B lançou uma novidade que promete mitigar os impactos no

encarecimento dos estoques. Trata-se do Dropshipping, plataforma que permite que os varejistas possam vender produtos que ainda não investiram para ter em seus estoques.

“Diferente das vendas tradicionais, em que o lojista adquire o estoque, anuncia, vende e despacha a mercadoria, o modelo Dropshipping coloca à disposição do lojista todo o estoque do fornecedor. Quando o lojista efetiva a venda, o fornecedor cuida de toda separação e envio ao cliente final. Só então o lojista paga por aquela mercadoria adquirida e que já foi encaminhada ao cliente final”, explica a Head de Inovação da empresa, Nicololy Beiram. “Ao adaptar este modelo tradicional de Dropshipping, a G&B passou a disponibilizar aos clientes parceiros, seus mais de 25,000 itens em estoque à pronta entrega, 100% nacionalizados”, complementa a executiva.

À primeira vista, a solução inovadora tem como principal impacto a otimização do capital de giro dos varejistas parceiros. No entanto, as empresas que aderirem ao dropshipping poderão ter vantagens em uma segunda camada.

Isso porque, ao contar com a estrutura de logística da distribuidora, os varejistas de pequeno e médio porte podem expandir suas fronteiras de comercialização online ao terem mais facilidade de relacionamento com clientes geograficamente distantes. “Nós cuidamos de toda a logística. Desde a separação, embalagem, até o envio ao cliente final”, relata Nicololy Beiram.



Nicololy Beiram é Head de Inovação da G&B

Ação faz parte de movimento de resgate ao varejo de autopeças nacional promovido pela G&B

Na última edição do Novo Varejo Automotivo, o presidente da Andap, Rodrigo Carneiro, demonstrou preocupação e compromisso com a capacitação dos diferentes elos da cadeia do aftermarket automotivo independente para lidar

com desafios como o aumento da demanda por digitalização e o maior interesse de players como as montadoras neste mercado.

Compartilhando das mesmas inquietações, a G&B tem se mostrado proativa para contribuir para a sobrevivência dos varejistas, seus principais parceiros, por meio de ações que compõem o seu movimento 'Salve o varejo'.

Dentre as principais ações promovidas pela distribuidora está o 'Loja Legal' que, em parceria com o Sebrae e o Sincopeças-SP, realiza uma espécie de workshop personalizado com varejos de todo o país, identificando suas principais lacunas e formatando um plano de evolução para solucioná-las.

Segundo Nicololy Beiram, a introdução do dropshipping no mercado é parte desta visão macro de necessidade de resgate e proteção das PMEs diante dos desafios conjunturais e do avanço dos grandes players.

“Acreditamos firmemente na colaboração e na inovação como pilares fundamentais para o crescimento sustentável do varejo de autopeças”, reforçou a responsável pelo dropshipping na G&B.

Ficou interessado?

Confira detalhes para adesão ao Dropshipping da G&B

Quem pode aderir: varejistas do Brasil inteiro, desde que tenham inscrição estadual em São Paulo. De acordo com a direção da G&B, em breve a distribuidora irá expandir sua operação para os estados de Rio de Janeiro e Belo Horizonte.

Como aderir: o lojista interessado deve preencher um breve formulário disponível no site da G&B e aguardar o contato de um consultor da empresa.

Para mais informações acesse: www.gb.com.br/dropshipping/



Com cinco anos de operações no país, companhia deve ampliar produção de componentes de fricção em até 25% em 2024 para atender a montadoras de veículos comerciais

Frasle Mobility projeta crescimento no mercado OEM da Índia

A presença internacional da Frasle Mobility, consolidada ao longo das décadas e em forte expansão nos últimos anos, tem entre seus marcos estratégicos a atuação na Índia, em operação que, recentemente, completou cinco anos. A companhia está presente no mercado de autopeças do país asiático que tem a maior população do mundo – e o terceiro maior mercado de automóveis e de veículos comerciais – por meio de uma joint-venture com a fabricante local ASK Automotive. Com unidade fabril na região de Manesar, são fabricadas linhas de produtos de fricção para veículos comerciais - pastilhas e lonas de freio sob a marca Fras-le.

A ASK Fras-le Friction é uma parceria estratégica fundamental para a Frasle Mobility por permitir uma produção local de autopeças para caminhões e ônibus, adequadas para atender especificidades regionais. Além disso, funciona como um hub para exportação dos produtos para mais de 100 países. Entre os diferenciais da unidade, em relação a outras operações ao redor do mundo, está um laboratório de desenvolvimento e testes, que possibilita a caracterização dos componentes fabricados conforme as normas e requisitos do mercado local.

Com soluções inovadoras para o mercado indiano, a Frasle Mobility deve expandir a presença no mercado OEM, avançando em sua posição de market share em 2024. O faturamento registrado nos últimos anos demonstra o movimento de crescimento – e a previsão é crescer mais 25% neste mercado em 2024. A projeção em vendas da ASK Fras-le Friction alcança 20% da fatia de mercado OEM, considerando o fornecimento de lonas Fras-le.

Já a estimativa total de produção, que, além do mercado OEM indiano, também considera o segmento de reposição indiano e exportações, é de cerca de 9,37 milhões de lonas de freio e aproximadamente 180 mil pastilhas de freio comerciais disponíveis em 2024. “É um mercado estratégico para a nossa atuação naquela região, com grande potencial de crescimento interno, em especial nas linhas de pastilhas, e também de exportação para outros mercados globais em Lonas de Freio”, destaca o COO da Frasle Mobility, Anderson Pontalti.

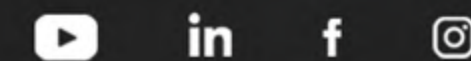
Ao longo dos cinco anos de operação, a unidade já registra a fabricação e comercialização de 34 milhões de lonas de freio e de 700 mil pastilhas de freio para veículos comerciais.

O MAIOR ACERVO DE INFORMAÇÃO
DO SEGMENTO EMPRESARIAL DA REPARAÇÃO



MAIS
AUTOMOTIVE

WWW.MAISAUTOMOTIVE.COM.BR



CONFIRA AS NOSSAS REDES SOCIAIS

Vendas de pneus na reposição têm queda de 8,9% no primeiro bimestre

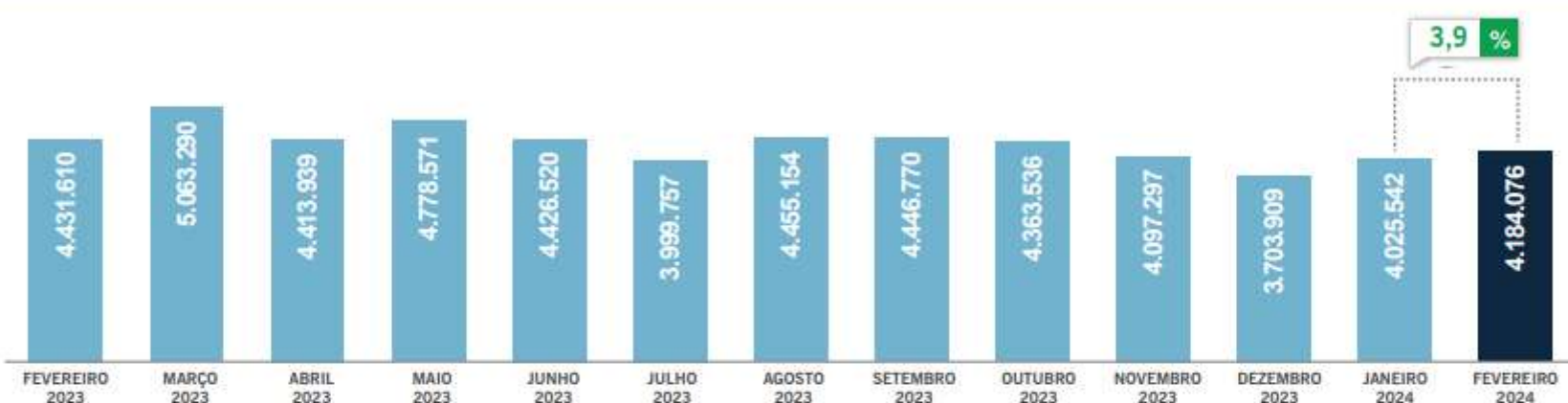
As vendas totais de pneus registraram queda de 8,1% no primeiro bimestre de 2024 em comparação com os dois primeiros meses do ano anterior, saindo de 8,93 milhões para 8,20 milhões de unidades vendidas no período. As comercializações para montadoras caíram 5,5% (passan-

do de 2,09 milhões para 1,98 milhão de pneus), enquanto o mercado de reposição teve recuo de 8,9% (de 6,83 milhões para 6,22 milhões). Os dados fazem parte do levantamento setorial divulgado pela Associação Nacional da Indústria de Pneumáticos (ANIP).

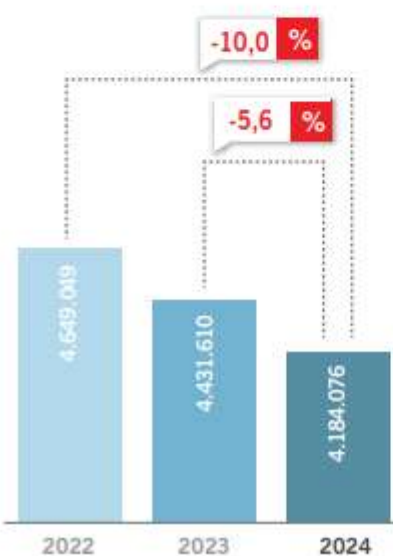


Fonte: ANIP

VARIAÇÃO MENSAL



FEVEREIRO



ACUMULADO

VENDAS TOTAIS

	2022	2023	2024
JAN	4.373.084	4.499.533	4.025.542
FEV	4.649.049	4.431.610	4.184.076
MAR	4.864.575	5.063.290	
ABR	4.874.779	4.413.939	
MAI	5.074.125	4.790.552	
JUN	4.751.121	4.426.520	
JUL	5.076.055	3.999.757	
AGO	5.158.679	4.455.154	
SET	4.850.773	4.446.770	
OUT	5.023.783	4.363.536	
NOV	4.953.116	4.097.297	
DEZ	3.890.016	3.703.909	
TOTAL	57.539.155	52.679.886	8.209.618

JANEIRO A FEVEREIRO

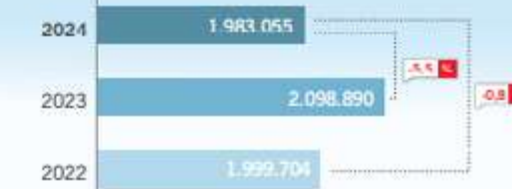


FEVEREIRO

MONTADORAS VARIAÇÃO MENSAL



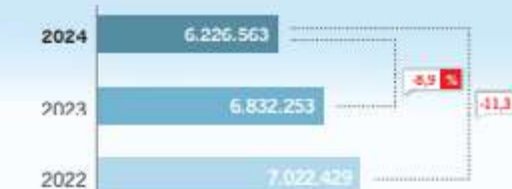
ACUMULADO DO ANO



REPOSIÇÃO VARIAÇÃO MENSAL



ACUMULADO DO ANO



Fonte: ANIP

As vendas para veículos de passeio registraram queda 10,4%, saindo de 4,71 milhões de unidades vendidas em janeiro e fevereiro de 2023, para 4,22 milhões no primeiro bimestre deste ano. A comercialização para montadoras recuou 2,6% (1,20 milhão para 1,17 milhão) e o mercado de reposição caiu 13,1% (3,50 milhões para 3,04 milhões). Os pneus para veículos comerciais leves tiveram recuo de 5,4% nas vendas do primeiro bimestre em comparação com o mesmo período do ano anterior, saindo de 1,34 milhão para 1,27 milhão de unidades vendidas. As comercializações para montadoras registraram leve aumento de 0,1% (524 mil para 525 mil) enquanto o mercado de reposição caiu 9% (820 mil para 747 mil).

O segmento de veículos de carga marcou o único desempenho positivo do setor no primeiro bimestre. O segmento teve resultados 4,7% maiores que o mesmo período do ano anterior, saindo de 1,00 milhão de unidades vendidas para 1,05 milhão. As vendas para montadoras tiveram avanço de 15,5%, subindo de 241 mil para 278 mil. Já no mercado de reposição, o aumento foi de 1,3%, sendo 762 mil em 2023 ante 771 mil em janeiro e fevereiro deste ano.

O segmento de pneus para motocicletas no mercado de reposição apresentou resultado negativo no primeiro bimestre, com queda de 3,7%. O setor saiu de 1,59 milhão em vendas no bimestre de 2023 para 1,53 milhão em 2024.

Só quem é especialista em fabricar e comercializar Rolamentos de Roda e Cubos de Roda sabe utilizar a tecnologia a favor do máximo desempenho. De 7 a cada 10 modelos de veículos utilizam produtos NTN-SNR com tecnologia japonesa-francesa.

NTN | SNR | Brands of NTN Group



Sincopeças, Sebrae e G&B lançam segunda fase do programa Loja Legal

Batizada Loja do Futuro, nova fase será apresentada oficialmente dia 11 de abril, no podcast Automotivamente

A diretoria do Sincopeças-SP, juntamente com consultores do Sebrae SP Escritório Regional Capital Centro e diretores da G&B Distribuidora de Autopeças, definiram a data de lançamento da segunda fase do Programa Loja Legal de capacitação do varejo de autopeças, chamada Loja Do Futuro, que contemplará ao longo de 2024 treinamentos sobre lucratividade, digitalização e venda pela internet, entre outros temas essenciais para o desenvolvimento das lojas. Em 11 de abril, o podcast Automotivamente, comandado pelo proprietário da G&B, Antonio Carlos Beiram, e dirigido pelo sócio da empresa FMS360 Publicidade, agência contratada pela distribuidora, Jorge Humberto, receberá o consultor do Sebrae, Reginaldo Oliveira, para apresentação formal do Loja Do Futuro e detalhamento de todo conteúdo que será disponibilizado aos varejos de autopeças. Participam ainda desse episódio o gerente de serviços automotivos do IQA, Sérgio Fabiano, que falará sobre a Norma ABNT NBR 16.999 e a Certificação de Vendedor de Autopeças do IQA, e ainda o CEO da VVS Consultoria, Vinícius Victor Silva, que abordará vendas pelas plataformas digitais.

No entender do presidente do Sincopeças-SP, Heber Carvalho, as empresas do varejo de autopeças têm grande necessidade em agilizar seus processos e adquirir novos conhecimentos de digitalização, informática, tecnologia,

entre outros. “Nossas empresas precisam assimilar essas inovações, buscar procedimentos e processos, e fazer com que esse conhecimento se transforme em ferramenta fundamental dentro da atividade empresarial. O Sebrae tem expertise e ferramental para que as empresas de autopeças se estruturam nesse sentido e a G&B contribuirá nesse processo de aproximação com as lojas. O programa é 100% gratuito. Qualquer empresário do setor pode entrar em contato com o Sebrae e se inscrever”, comenta Carvalho.

Para o proprietário da G&B, Antonio Carlos Beiram, o pequeno e médio varejo precisa estar sempre atualizado e preparado para oferecer o melhor aos seus clientes. “Apoiamos o Programa Loja Legal, agora revigorado para Loja do Futuro, desenvolvido pelo Sebrae com participação do Sincopeças-SP, pois acreditamos que possa ser uma forma de despertar o interesse do varejista por formas de capacitação e desenvolvimento e assim fazer frente às oportunidades que o programa oferece”, destaca Beiram. Como explica o consultor do Sincopeças-SP, Luiz Sérgio Alvarenga, o programa Loja do Futuro desenvolvido pelo Sebrae SP vem complementar o programa Loja Legal, cujo objetivo inicial era despertar nos empresários do varejo de autopeças o interesse de se envolver mais nos assuntos, novidades e tecnologias que estão ingressando no negó-

cio do comércio de autopeças. “O Loja do Futuro vem neste momento oficializar aos varejos de autopeças um formato de capacitação atual e inovador com a clareza necessária de sua evolução e formação continuada através de diplomação e benefícios reais para as lojas de autopeças, cujas credenciais obtidas aumentarão a visibilidade da loja de autopeças junto a cadeia de valor, assim como além do conhecimento que potencializará sua competitividade, disponibilizará instrumentos reais aos empresários para se engajarem neste novos tempos no mercado de reposição automotiva”, analisa Alvarenga.

Para o consultor de negócios do Sebrae, Reginaldo Oliveira, o programa Loja do Futuro representa para o segmento varejista de auto e motopeças uma grande oportunidade para tratar de questões como inovação, digitalização, mercado e gestão de forma a mantê-los competitivos e sustentáveis frente aos desafios do mercado.

A programação incluirá podcasts em parceria com o canal Automotivamente ATMCAST, da G&B, oferta de workshops com especialistas em gestão de negócios do Sebrae e parceiros, e oferta de 3h de consultoria individual e gratuita. Todas as ações terão foco imediato no aumento de faturamento das empresas participantes. Os empresários também serão convidados a participar de programas de transformação digital do Sebrae.

NÍVEL I – LOJA LEGAL

Consultoria inicial e diagnóstico (O empresário será questionado se conhece a Norma ABNT NBR 16.999, a Certificação de Vendedor de Autopeças do IQA, o Catálogo Eletrônico de Autopeças Oficial da Reparação de Veículos, e se possui computador e algum sistema de ERP, e será orientado a consultar as entidades para esclarecimento de dúvidas).

NÍVEL II – LOJA DO FUTURO

- Capacitação nas Inteligências Artificiais para o varejo de autopeças

- Apresentação do modelo Dropshipping para incremento das vendas balcão e comércio eletrônico e integração dos ERPs para avançar no mercado

- Workshop WhatsApp Business como ferramenta de automação do atendimento

- Workshop Comportamento de sucesso e reputação da marca da loja de autopeças como fator de crescimento dos negócios

As lojas que cumprirem as etapas dos Níveis I e II receberão o Certificado LOJA LEGAL / LOJA DO FUTURO emitido pelo Sincopeças-SP.

EVENTO PRESENCIAL – Encerramento, diplomação e apresentação das lojas que seguirão para o NÍVEL MASTER (EMPRETEC / TRANSFORMAÇÃO DIGITAL / LIDERANÇA)

PROGRAMAÇÃO

Data	Horário	Temas	Formato
11/04	19h27	PodCast - Como inserir minha loja no comércio eletrônico e vender mais?	Ao vivo no Youtube Canal ATMCAST
18/04	19h27	PodCast Inteligências artificiais para varejo de autopeças	Ao vivo no Youtube Canal ATMCAST
25/04	19h27	PodCast Dropshipping e integração dos ERPs para avançar no mercado	Ao vivo no Youtube Canal ATMCAST
02/05	19h00	Workshop Whatsapp Business como ferramenta de automação do atendimento – Sebrae	Ao vivo no Teams
09/05	19h00	Workshop Comportamento de sucesso e reputação de marca para o crescimento dos negócios	Ao vivo no Teams
13/05	18h30	Evento presencial com palestrantes especialistas do setor	Auditório Sincopeças Av. Paulista - SP

PROGRAMA LOJA

Ao longo de 2023, mais de 40 empresas do comércio de autopeças participaram da primeira fase do Programa Loja Legal, gratuito e aberto a empresas de todo o Brasil.

Etapa 1 – Diagnóstico

Aqui, as empresas que fizerem a adesão ao programa começam a receber um diagnóstico completo voltado a analisar as principais necessidades no âmbito da gestão empresarial.

Etapa 2 – Capacitações

Com base nas lacunas identificadas no diagnóstico, o Sebrae indica uma série de palestras, oficinas e cursos online para os participantes, além – é claro – de consultorias personalizadas para estabelecer um planejamento voltado a sanar essas questões.

Etapa 3 – Avaliação dos resultados

Aqui os agentes envolvidos no Loja Legal avaliam o impacto do programa, sobretudo no âmbito do aumento do faturamento e na redução de custos. A ideia é utilizar critérios rígidos, que avaliem todo o balanço da empresa, para identificar se as questões identificadas no diagnóstico tiveram melhoria significativa após o trabalho conduzido pelos consultores do Sebrae.

Déficit da balança comercial de autopeças cresce no primeiro semestre

No primeiro bimestre de 2024, as exportações de autopeças acumularam US\$ 1,2 bilhão, mostrando queda de 13,3% em comparação ao mesmo período de 2023 (US\$ 1,4 bilhão). No comparativo mensal, o mês de fevereiro/24 (US\$ 611,9 milhões) registrou aumento de 8,9% em relação ao primeiro mês do ano (US\$ 561,7 milhões) e queda de 20,7% frente ao mesmo mês do ano anterior (US\$ 771,9 milhões). A crise econômica na Argentina, evidenciada pela forte restrição cambial, tem particularmente afetado as relações com os parceiros comerciais. As importações somaram US\$ 3,0 bilhões nos dois primeiros meses do ano, exprimindo variação de 3,4% em relação ao

mesmo período do ano anterior (US\$ 2,9 bilhões). O mês em tela atingiu US\$ 1,4 bilhão – queda de 19,1% em relação a janeiro/23 – e variação negativa de 1,6% em relação ao mesmo mês de 2023.

Em consequência ao desempenho descrito acima, o saldo comercial apresentou resultado deficitário de US\$ 1,9 bilhão: aumento de 17,8% em relação a igual período do ano anterior. Quanto ao mês de fevereiro/24, o déficit aumentou em 22,9%, comparado a igual mês do ano anterior, e diminuiu 33,3% em relação a janeiro/24.

Balança comercial de autopeças mensal

Acumulado do ano - em US\$ FOB

Mês	Exportação		Var.(%) 2024/2023	Importação		Var.(%) 2024/2023	Resultado*		Var.(%) 2024/2023
	2024	2023		2024	2023		2024	2023	
JANEIRO	561.734.679	581.873.154	-3,5	1.671.341.203	1.549.629.531	7,9	-1.109.606.524	-967.756.377	14,7
FEVEREIRO	611.936.060	771.924.352	-20,7	1.351.814.211	1.373.980.799	-1,6	-739.878.151	-602.056.447	22,9
Varição acumulada no período (%)	1.73.670.739	1.353.797.506	-13,3	3.023.155.414	2.923.610.330	3,4	-1.849.484.675	-1.569.812.824	17,8

Fonte: Secretaria do Comércio do Exterior (SECEX) Ministério do Desenvolvimento, Indústria, Comércio e Serviços (MDIC). Elaboração do Sindipeças.

*(-) indica déficit, (+) indica

Exportações acumuladas no ano por país*

Ordem	País	Jan-Fev/24	Jan-Fev/23	Var.(%) 2024/2023	Part.(%) 2024
1	Argentina	364.898.011	452.766.481	-19,4	31,1
2	Estados Unidos	212.339.303	213.198.173	-0,4	18,1
3	México	142.359.723	137.849.333	3,3	12,1
4	Alemanha	75.289.393	92.132.884	-18,3	6,4
5	Colômbia	36.414.824	50.591.753	-28,0	3,1
6	Chile	33.188.284	29.746.385	11,6	2,8
7	Paraguai	24.781.431	16.975.325	46,0	2,1
8	Peru	24.029.516	14.546.694	65,2	2,0
9	Itália	23.685.415	26.740.175	-11,4	2,0
10	Países Baixos (Holanda)	19.005.561	12.861.153	47,8	1,6
11	França	17.013.491	15.880.036	7,1	1,4
12	China	16.285.209	13.408.138	21,5	1,4
13	Uzbequistão	15.773.369	18.436.684	-14,4	1,3
14	Uruguai	14.574.226	12.976.877	12,3	1,2
15	Guiana	14.222.915	22.620.331	-37,1	1,2
16	Índia	9.974.236	10.683.538	-6,6	0,8
17	Noruega	9.822.236	76.074.120	-87,1	0,8
18	Bolívia	9.663.703	9.648.079	0,2	0,8
19	Suécia	9.528.024	7.607.217	25,2	0,8
20	República Tcheca	8.952.183	4.166.365	114,9	0,8
	20 principais mercados	1.081.801.053	1.238.909.741	-12,7	92,2
	Outros 143 mercados	91.869.686	114.887.765	-20,0	7,8
	Total de 163 mercados	1.173.670.739	1.353.797.506	-13,3	100

Fonte: Secretaria do Comércio do Exterior (SECEX) Ministério do Desenvolvimento, Indústria, Comércio e Serviços (MDIC). Elaboração do Sindipeças.

*Em US\$ FOB

Importações acumuladas no ano por país*

Ordem	País	Jan-Fev/24	Jan-Fev/23	Var.(%) 2024/2023	Part.(%) 2024
1	China	559.410.335	472.781.840	18,3	18,5
2	Estados Unidos	33.078.772	324.560.439	2,0	11,0
3	Japão	296.964.612	228.817.607	29,8	9,8
4	Alemanha	282.109.162	321.525.533	-12,3	9,3
5	México	208.279.231	227.277.332	-8,4	6,9
6	Itália	158.555.382	162.966.936	-2,7	5,2
7	Suécia	120.245.258	96.030.351	25,2	4,0
8	Coreia do Sul	118.715.857	150.550.086	-21,1	3,9
9	França	114.575.369	110.180.436	4,0	3,8
10	Argentina	110.464.171	130.642.832	-15,4	3,7
11	Taiilândia	104.046.067	110.734.634	-6,0	3,4
12	Índia	99.493.558	107.943.724	-7,8	3,3
13	Reino Unido	56.576.452	49.110.387	15,2	1,9
14	Espanha	49.471.028	59.626.735	-17,0	1,6
15	Paraguai	36.257.894	30.199.152	20,1	1,2
16	Indonésia	33.493.441	18.601.279	80,1	1,1
17	Polônia	33.288.101	28.134.168	18,3	1,1
18	Turquia	31.665.983	28.245.657	12,1	1,0
19	Romênia	31.027.706	24.402.371	27,2	1,0
20	República Tcheca	30.344.621	28.176.206	7,7	1,0
	20 principais mercados	2.806.063.000	2.710.507.705	3,5	92,8
	Outros 112 mercados	217.092.414	213.102.625	1,9	7,2
	Total de 132 mercados	3.023.155.414	2.923.610.330	3,4	100,0

Principais produtos exportados pelo setor de autopeças no acumulado do ano

Ordem	NCM	Produtos	Jan-Fev/21	Jan-Fev/23	Var.(%) 2024/2023	Part.(%) 2024
1	8708.99.90	Outras partes e acessórios para veículos automóveis das posições 8701 a 8705	77.345.850	84.562.289	-8,5	6,6
2	8409.99.12	Blocos de cilindro e cárteres, para motores das posições 8407 ou 8408	76.736.798	85.424.325	-10,2	6,5
3	8407.34.90	Outros motores de pistão alternativos dos tipos utilizados para propulsão de veículos do capítulo 87 de cilindrada superior a 1.000CM3	73.368.634	60.306.270	21,7	6,3
4	8708.29.99	Outras partes e acessórios de carroçarias dos veículos automóveis das posições 8701 a 8705, incluídas as cabinas	52.064.469	59.822.195	-13,0	4,4
5	87.08.30.90	Outros freios e partes, para tratores/veículos automotores	47.228.532	39.687.265	19,0	4,0
6	87.07.90.90	Outras carroçarias para os veículos automóveis das posições 8701 a 8705, incluídas as cabinas	36.195.978	49.634.028	-27,1	3,1
7	84.09.99.59	Outros cabeçotes, para motores das posições 8407 ou 8408	34.856.345	32.084.500	8,6	3,0
8	84.08.20.90	Outros motores dos tipos utilizados para propulsão de veículos do capítulo 87	30.684.828	51.974.360	-41,0	2,6
9	8481.80.99	Outras válvulas de retenção	29.710.046	116.431.784	-74,5	2,5
10	8708.80.00	Amortecedores de suspensão para veículos automóveis das posições 8701 a 8705	28.989.031	30.833.369	-6,0	2,5
11	8708.40.90	Partes de caixas de marchas para veículos automóveis das posições 87.01 a 8705	22.922.934	21.247.999	7,9	2,0
12	8483.10.19	Outros virabrequins (cambotas)	21.049.517	27.301.480	-22,9	1,8
13	8507.10.90	Outros acumuladores elétricos e seus separadores de chumbo, do tipo utilizado para o arranque dos motores de pistão	19.775.478	15.401.036	28,4	1,7
14	8708.70.90	Outras rodas, suas partes e acessórios para veículos automóveis	18.277.993	23.296.335	-21,5	1,6
15	8409.91.12	Blocos de cilindro, cabeçotes e cárteres, para motores das posições 8407 ou 8408 reconhecíveis como exclusiva ou principalmente destinadas aos motores de pistão, de ignição por centelha (faísca)	17.570.308	19.441.298	-9,6	1,5
		15 principais produtos	586.776.741	717.448.533	-18,2	50,0
		Outros 222 produtos	586.893.998	636.348.973	-7,8	50,0
		Total de 237 produtos	1.173.670.739	1.353.797.506	-13,3	100

Principais produtos importados pelo setor de autopeças no acumulado do ano*

Ordem	NCM	Produtos	Jan-Fev/21	Jan-Fev/23	Var.(%) 2024/2023	Part.(%) 2024
1	8708.40.80	Outras caixas de marcha	316.949.726	242.306.580	30,8	10,5
2	8708.29.99	Outras partes e acessórios de carroçarias dos veículos automóveis das posições 8701 a 8705	150.207.996	133.150.891	12,8	5,0
3	8708.99.90	Outras partes e acessórios para veículos automóveis das posições 8701 a 8705	148.005.800	159.920.587	-7,5	4,9
4	8544.30.00	Jogos de fios para velas de ignição e outros jogos de fios dos tipos utilizados em quaisquer veículos	74.736.721	63.230.844	18,2	2,5
5	9032.89.29	Outros controladores eletrônicos para os sistemas de veículos automóveis	74.572.202	74.253.100	0,4	2,5
6	8708.50.99	Outros eixos e partes, para veículos automóveis	69.291.676	87.614.475	-20,9	2,3
7	8409.91.90	Outras partes reconhecíveis como exclusiva ou principalmente destinadas aos motores de pistão, de ignição por centelha (faísca)	68.805.417	59.130.916	16,4	2,3
8	8483.40.10	Caixas de transmissão, redutores, multiplicadores e variadores de velocidade, incluídos os conversores de torques (binários)	68.323.530	120.412.448	-43,3	2,3
9	8708.40.90	Partes de caixas de marchas para veículos automóveis das posições 87.01 a 8705	64.681.307	66.956.851	-3,4	2,1
10	8483.10.90	Outras árvores (veios) de transmissão [incluídas as árvores de excêntricos (cames) e virabrequins (cambotas)] e manivelas	64.531.240	64.817.282	-0,4	2,1
11	8536.50.90	Outros interruptores, seccionadores e comutadores	64.215.981	54.304.305	18,3	2,1
12	8708.80.00	Amortecedores de suspensão para veículos automóveis das posições 8701 a 8705	61.584.818	52.629.448	17,0	2,0
13	8708.30.90	Outros freios e partes, para tratores/veículos automotores	59.333.546	54.126.679	9,6	2,0
14	8408.90.90	Outros motores de pistão, de ignição por compressão (motores diesel ou semi- diesel)	56.826.424	52.277.048	8,7	1,9
15	4016.93.00	Juntas, gaxetas e semelhantes de borracha vulcanizada não endurecida	52.451.099	47.605.461	10,2	1,7
		15 principais produtos	1.394.517.483	1.332.736.915	4,6	46,1
		Outros 199 produtos	1.628.637.931	1.590.873.415	2,4	53,9
		Total de 214 produtos	3.023.155.414	2.923.610.330	3,4	100

Fonte: Secretaria do Comércio do Exterior (SECEX) Ministério do Desenvolvimento, Indústria, Comércio e Serviços (MDIC). Elaboração do Sindipecas.

*Em US\$ FOB

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?



Semana de 18 a 22 de março

É hora de conhecer os resultados dos estudos **MAPA** - Movimento das Atividades em Peças e Acessórios e **ONDA** - Oscilações nos Níveis de Abastecimento e Preços da semana de 18 a 22 de março.

MAPA

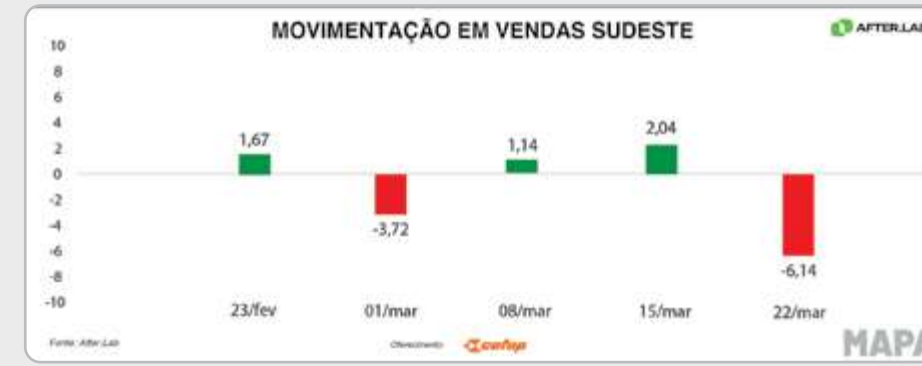
Começando o detalhamento pelo MAPA, os profissionais do After.Lab apuraram nova queda nas vendas. A média nacional ponderada foi de -3,44%.

A variação nas vendas por região apontaram os seguintes índices: zero no Norte; -2,22% no Nordeste; -5,3% no Centro-Oeste; -6,14% no Sudeste; e 2,13% no Sul.

As compras seguiram as vendas e também caíram, mas em ritmo menor, fechando o período com índice de -1,5% na média nacional ponderada.

Na divisão regional das compras, zero no Norte; -2,22% no Nor-

deste; -4,3% no Centro-Oeste; -1,73% no Sudeste; e 0,63% no Sul. O MAPA apurou que 50% dos varejistas entrevistados não indicaram variação no volume de vendas. Os que apontaram crescimento foram 16% dos entrevistados. Já para 34% dos varejistas as vendas caíram na comparação com a semana anterior. O comportamento de compras registrou estabilidade para 58% dos varejistas, que não relataram alteração em seus volumes; o índice dos que compraram mais foi de 14% enquanto 28% dos entrevistados reduziram suas compras no período.



ONDA

Passemos agora às informações do ONDA. A apuração do After.Lab não revelou qualquer mudança nas tendências apontadas pelos varejistas ouvidos na semana.

O abastecimento apresentou média nacional ponderada de -5,22%. Os gráficos comparativos de abastecimento nas cinco regiões do Brasil apontaram as seguintes variações: zero no Norte; -7,44% no Nordeste; -4,6% no Centro-Oeste; -6,73% no Sudeste; e -1,25% no Sul.

Os itens em geral representaram a maior falta de produtos, apontados por 78,3% dos entrevistados, seguidos por componentes de motor, com 13% das respostas, e correias, com 4,3%.

Da mesma forma que o abastecimento continua com precariedades, a percepção dos varejistas acerca dos preços também indica elevações pontuais. Por ser esta uma avaliação apenas subjetiva

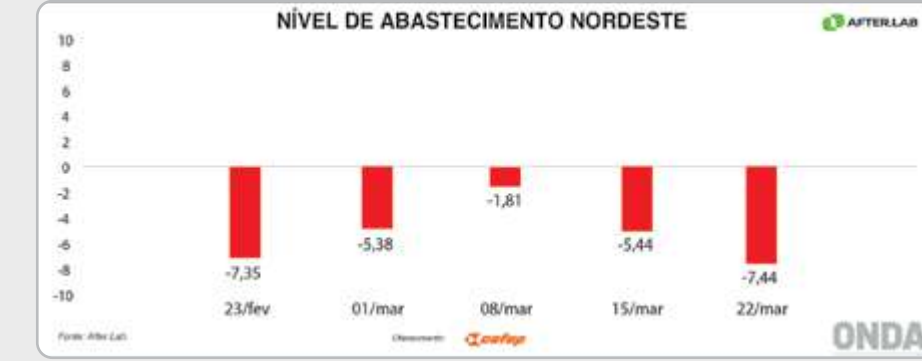
por parte dos varejos, o índice é tratado como mero indicador de tendência. O viés nacional de alta foi de 1,35% no período.

Em relação ao comportamento dos preços por região, zero no Norte, 0,11% no Nordeste; zero no Centro-Oeste; 2,18% no Sudeste; e 1,38% no Sul.

Os itens em geral responderam por 72,7% das percepções de alta nos preços, seguidos por componentes de motor, com 18,2% das respostas, e discos de freio, com 9,1%.

O abastecimento se manteve estável para 56% dos entrevistados. Em relação aos preços, a curva de estabilidade subiu para 78%.

Acompanhe semanalmente nas plataformas digitais do Novo Varejo Automotivo os índices atualizados das pesquisas Mapa e Onda realizadas pelo After.Lab.



Portfólio After.Lab de Estudos de Mercado

Maior acervo de pesquisas em tempo real sobre o Aftermarket Automotivo

MAPA

Movimento das Atividades em Peças e Acessórios. MAPA consulta semanalmente varejistas de componentes para veículos leves das cinco regiões do Brasil sobre o comportamento em compras e vendas de cada loja, uma investigação relacionada exclusivamente às variações comparativas com a semana anterior a da realização de cada edição da pesquisa, gerando informação quente sobre a oscilação percentual no volume financeiro vendido e comprado pelo entrevistado naquela semana quando confrontada com os números da semana anterior. **MAPA, o indicador das atividades de vendas e compras mais preciso do Aftermarket Automotivo.**

ONDA

Oscilações nos Níveis de Abastecimento e Preços. ONDA é uma pesquisa semanal que mede índices de abastecimento e oscilações de preços no setor, segundo varejistas de componentes para veículos leves das cinco regiões do Brasil, o que torna o estudo um balizador do eventual volume de faltas naquela semana em relação a exatamente anterior, com apontamento dos itens mais faltantes, e ainda com avaliações sobre o comportamento dos preços naquela semana, segundo a mesma referência da semana anterior, com destaque para os produtos listados com maior aumento. **ONDA, a medição semanal de carências e inflação no Aftermarket Automotivo.**

LUPA

Lubrificantes em Pesquisa no Aftermarket Automotivo. O estudo apura a participação dos óleos de motor, transmissão, direção, diferencial, além de fluido de freio em oficinas mecânicas independentes, uma pesquisa realizada mensalmente e consolidada semestralmente, com investigação sobre os serviços de troca de lubrificantes realizados, as marcas mais utilizadas e os volumes trocados por mês, enquanto para os varejos de autopeças a pesquisa pergunta sobre os tipos de produtos vendidos, o perfil dos clientes compradores, as marcas mais vendidas e os volumes comercializados a cada mês. **LUPA, um olhar inédito sobre o mercado de lubrificantes no Aftermarket Automotivo.**

META

Montadoras em Estatísticas e Tendências no Aftermarket. O avanço do interesse das marcas de peças genuínas sobre a reposição determinou a criação desse estudo que mede mensalmente a sua presença no trade independente, com resultados totalizados, consolidados e analisados para divulgação semestral, fragmentados por tópicos mês a mês, com informações contínuas e detalhadas sobre o consumo nas concessionárias, motivos da compra, oscilações de volume, marcas de preferência, itens adquiridos e ainda dados sobre o consumo segmentado entre a frota nacional e de importados. **META, uma nova visão sobre a presença das Montadoras no Aftermarket Automotivo.**

VIES

Varição em Índices e Estatísticas. VIES analisa, ao fechamento de cada mês, com base nos dados das pesquisas MAPA e ONDA, o desempenho do varejo de autopeças brasileiro nos atributos de compra, venda, abastecimento e preços, alinhando números do mês em relação comparativa ao mesmo mês dos dois anos anteriores, compondo uma curva exclusiva para a análise dos estrategistas do mercado, com dados nacionais e também individualizados para as cinco regiões do Brasil, formando um gráfico sobre as oscilações do setor segundo as mais sensíveis disciplinas de negócios do mercado. **VIES, um olhar estatístico sobre o comportamento do Aftermarket Automotivo.**

AFTER.LAB

aftermarket
automotivo

novovarejo
automotivo

MAIS
AUTOMOTIVE

Q.TV

MAIORES & MELHORES
NO AFTERMARKET

Prêmio
INOVA
AFTERMARKET

Prêmio
INOVA
AFTERMARKET

Nhm



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.



2 M C . C O M . B R