



Lideranças do aftermarket automotivo esperam segundo semestre favorável ao setor

O calendário virou e o mercado inicia os últimos meses do ano com expectativas positivas e perspectiva de resultados ainda melhores que os da primeira metade de 2024

PÁGINA 26



Superado o período mais crítico da enchente no Rio Grande do Sul, é hora de cuidar da destinação correta de autopeças atingidas e automóveis sucateados

PÁGINA 14



Executivo da pesquisa que classificou o Brasil na 62ª posição entre 67 nações do ranking de competitividade analisa os desafios para o país dar a volta por cima

PÁGINA 08

Setor automotivo brasileiro tem rara oportunidade de assumir liderança tecnológica e se tornar referência global no processo de descarbonização

PÁGINA 36



Conjuntura severa que atinge gigantes do setor varejista não se repete na média do mercado e lojas menores tendem a manter bom desempenho

PÁGINA 40

Maiores e Melhores '24 From The Top.

27/11/2024 - 19h30

033 Rooftop JK Iguatemi

Transmissão AO VIVO pela A.TV, o canal do Aftermarket Automotivo



MAIORES & MELHORES
em distribuição de autopeças

Lado a lado com você, em todo o Brasil

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



Rapidez na entrega
em todo o Brasil.



Variedade e qualidade
do nosso portfólio.



Compromisso com
a sua empresa.

32
FILIAIS



Sama



Laguna



Matrix

Conheça a
filial mais
perto de você.



Sama
Autopeças

Laguna
Autopeças

Matrix

O Brasil em novo patamar. Será?

O presidente da República sancionou na última semana de junho o Programa Mobilidade Verde e Inovação, o Mover. Trata-se da atualização da política para o setor automotivo brasileiro – a revisão já prevista do Rota 2030. Apesar da importância desta lei, o destaque na grande mídia ficou para o 'jabuti' que enfiou no mesmo PL a famigerada 'taxa da blusinhas'. Situações esdrúxulas de um legislativo muitas vezes disfuncional...

Para nossos leitores, o que interessa são os desdobramentos do Mover a partir de agora. Ainda que o aftermarket continue correndo por fora nos grandes debates setoriais, é importante saber que o estímulo a pesquisa e desenvolvimento continua prioritário, assim como as ações para a descarbonização – em sintonia com a pauta global, precisamos reduzir emissões.

Passado o 'surto' de inúmeras montadoras europeias que se puseram a estabelecer quase que de forma irracional prazos para encerrar a produção de motores a combustão interna, assistimos agora a uma revisão nestas estratégias. O primeiro semestre foi marcado, nos países do bloco, por queda ou estagnação nas vendas de carros elétricos. Os preços dos usados sofreram forte desvalorização e a infraestrutura de recarga não cresceu na velocidade esperada. Como resultado, montadoras locais redirecionaram investimentos e vêm, agora, aumentando a produção de automóveis híbridos. Como diriam nossos avós, o mundo dá voltas...

A lei que vai banir os carros movidos a combustíveis fósseis a partir de 2035 continua valendo para os países membros da União Europeia. Mas, até lá, ainda vai passar um bom volume de água por baixo da ponte. Fiquemos todos muito atentos.

Enquanto o chamado 'velho continente' bate cabeças na corrida pela descarbonização, o Brasil – quem diria! – vai pavimentando um caminho sólido rumo a esse mesmo objetivo. E, mais do que isso, abrindo janelas de oportunidades que têm potencial para tornar o país um protagonista no contexto global da mobilidade limpa.

Em recente evento online realizado pelo Sindipeças, debateu-se o potencial que o Brasil tem para deixar de ser seguidor das tecnologias vindas de fora e se tornar de fato um líder disruptivo no desenvolvimento de alternativas extremamente eficientes no processo de descarbonização a partir do conceito 'do berço ao túmulo'. A favor desta perspectiva, oferecemos ao mundo um diferencial único na indústria automotiva: uma experiência de 45 anos na utilização do álcool combustível.

Esta solução em que o país foi pioneiro e é líder até hoje cada vez mais desponta como uma imensa possibilidade para alçar o Brasil a uma posição que ele tem tudo para merecer ocupar, não apenas no contexto da motorização híbrida, mas também numa eventual futura utilização da célula de combustível com base no etanol. Enfim, neste momento absolutamente disruptivo para o setor da mobilidade em todo o planeta, temos uma rara oportunidade para subir de patamar. É hora de ousar. Resta torcer para que saibamos aproveitar. O 'bonde' da história costuma passar em alta velocidade.

Nhm®
www.novomeio.com.br

Publisher
Ricardo Carvalho Cruz
rccruz@novomeio.com.br

Diretor Geral
Claudio Milan
claudio@novomeio.com.br

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

Diretor de Criação
Gabriel Cruz
gabriel.cruz@wpn.com.br

Fale com a gente
Nosso endereço
Al. 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 autopartes de todo
o Brasil.
comercial@novomeio.com.br

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

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

Jornalista Responsável:

Claudio Milan (MTb 22.834)

Ano 31 - #436 Julho de 2024

Triagem desta edição
15 mil exemplares

Distribuição Nacional via Correios

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

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

Direção
Ricardo Carvalho Cruz

Jornalismo
jornalismo@novomeio.com.br

Claudio Milan

Lucas Torres

Christiane Benassi

Publicidade
comercial@novomeio.com.br

Fone: 11 99981-9450

Paulo Roberto de Oliveira

Arte

Lucas Cruz

Amanda Sangalli

Marketing

marketing@novomeio.com.br

Elisa Juliano

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

Jornalista Responsável:

Claudio Milan (MTb 22.834)

**JUNTOS EM
QUALQUER CAMINHO
AMORTECEDOR É COFAP**



Os amortecedores Cofap estão sempre ao seu lado, no **conforto das retas ou na segurança das curvas**, para que você rode sempre tranquilo, sem se preocupar com o caminho.
Feliz dia do motorista, meu amigo. Estar sempre junto de você, é um privilégio.



SIGA: [Facebook](#) [Instagram](#) [Twitter](#) [YouTube](#) [LinkedIn](#) [TikTok](#)

www.mmcofap.com.br



Paz no trânsito começa por você



Líder da pesquisa que classificou o Brasil na 62ª posição entre 67 nações do ranking global de competitividade analisa os desafios para o país virar esse jogo.

14

As enchentes no Rio Grande do Sul resultaram em muitos carros e componentes automotivos destruídos. Se a legislação for corretamente seguida, o reaproveitamento das peças na reposição seguirá normas rígidas.

08



Novos paradigmas promovem transformações no varejo

Edição 336 do Novo Varejo Automotivo abordava o conceito de ecossistema no setor, que emergiu após a crise sanitária global

“O varejo que emerge é totalmente diferente do pré-pandemia”, afirmou Marcos Gouvêa de Souza, anfitrião do 9º Fórum Lide de Varejo e Marketing e fundador do Gouvêa Ecosystem

Há 100 edições ainda era preciso tratar de temas relacionados à pandemia da covid-19. Afinal, embora a crise sanitária estivesse caminhando para o fim, seus desdobramentos continuavam presentes e, mais do que isso, abriam a perspectiva de se tornarem definitivos.

Marcos Gouvêa de Souza, fundador do Gouvêa Ecosystem, destacava em uma de nossas reportagens que as alternativas encontradas pelos varejistas em busca da sobrevivência durante a crise sanitária iriam permanecer após o seu final, de modo que os próximos passos do setor seriam dados na direção da criação de algo novo e não do retorno ao que constituía sua base no mundo pós-pandêmico. Um exemplo era o conceito de ecossistema no varejo, que emergia da crise em substituição à multicanalidade. “Temos visto

empresas varejistas expandindo seus negócios para áreas como educação, saúde e muito mais. Isso tem aumentado o protagonismo do setor e transformado o Brasil em um benchmark internacional com iniciativas como o PIX e o Open Finance atuando como propulsores”, acrescentava o especialista. Fatora era que grande parte da revolução do varejo nacional estava partindo, antes de tudo, dos próprios consumidores. A demanda dos clientes por uma conexão mais fluida entre os meios digitais e físicos en-

fatizada pela pandemia exigia aprimoramentos importantes na operação dos negócios, entre eles a entrega de produtos comprados online em até duas horas após o pagamento; formas adicionais e versáteis de pagamento digital – do Pix ao WhatsApp Pay; pontos de venda físicos nos quais o consumidor não tem de se relacionar com vendedores; e plataformas de live commerce para atender as novas demandas decorrentes do processo de aceleração digital com consequente busca por mais comodidade nas compras.

26

36 Formadores de opinião do setor automotivo apontam rara oportunidade para que o Brasil se torne referência tecnológica em descarbonização a partir dos diferenciais que o país tem em sustentação à propulsão híbrida com etanol.

Os gigantes do setor de varejo vêm enfrentando uma conjuntura severa desde o ano passado. Mas o cenário não é o mesmo para os demais players do setor, que têm comemorado resultados que podem continuar ao longo do segundo semestre.

40

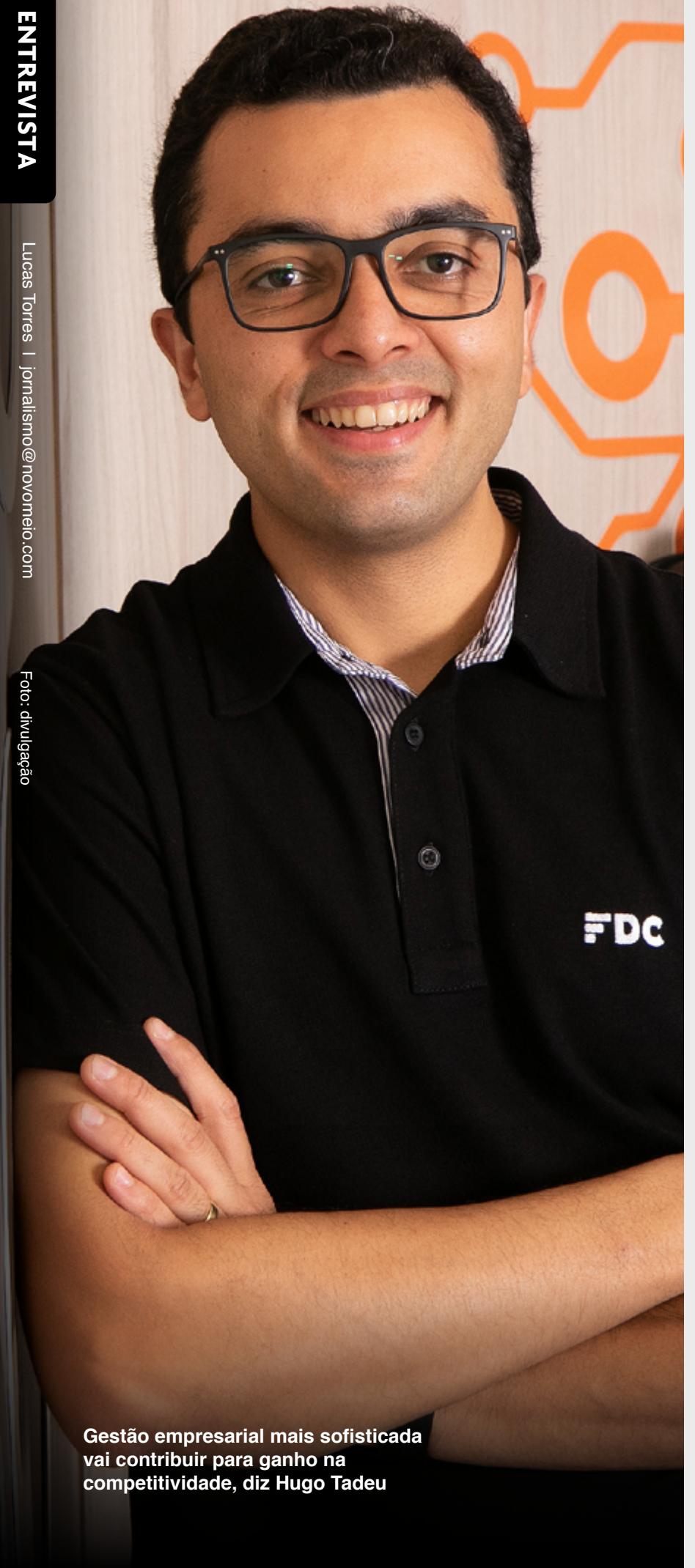
AUTOPEÇAS
ONDE VOCÊ ESTIVER.



Tudo o que você precisa para fazer o melhor negócio em peças para auto, moto e acessórios está na mão. A Pellegrino tem mais de 30 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: compreonline.pellegrino.com.br

Pellegrino
Conte com nossa gente.



Gestão empresarial mais sofisticada vai contribuir para ganho na competitividade, diz Hugo Tadeu

Como a baixa competitividade do Brasil impacta os seus negócios?

Conversamos com o líder da tradicional pesquisa que classificou o país na 62ª posição entre 67 nações do globo no quesito

Você sabia que o Brasil é um dos países menos competitivos do mundo? Isso é o que revelou o ranking de competitividade dos países formulado pelo International Institute for Management Development (IMD) em parceria com a Fundação Dom Cabral.

Ao avaliar 67 nações do planeta em aspectos econômicos, empresariais, políticos e educacionais, o levantamento classificou o Brasil na 62ª posição, à frente apenas dos vizinhos sul-americanos Venezuela (67º), Argentina (66º) e Peru (63º), e dos africanos Gana (65º) e Nigéria (64º).

O retrato desenhado pelo ranking a partir de um mix de dados estatísticos e pesquisas com importantes lideranças públicas e empresariais do globo preocupa por diferentes razões. A principal delas, talvez, seja o fato de que os quesitos nos quais os brasileiros tiveram pior desempenho estão diretamente conectados com eficiência gerencial das empresas e a qualidade da nossa formação técnico-educacional.

Para se ter uma ideia, o Brasil foi o último colocado do ranking nos âmbitos da 'educação em gestão', das 'habilidades linguísticas' e 'dívida corporativa', e foi o penúltimo colocado nos quesitos 'habilidades financei-

ras' e 'educação básica, secundária e universitária'.

Quando observado pela ótica de quem opta por ver o copo 'meio cheio', no entanto, o ranking dá indícios de que o Brasil 'tem salvação'. Isso porque o país ficou no TOP 5 positivo em diversos rankings conjunturais, entre os quais se destacam o crescimento do 'PIB real per capita', o 'crescimento de longo prazo dos empregos', o 'fluxo de investimento direto estrangeiro' e os 'subsídios governamentais'.

A fim de entender um pouco mais sobre como a fotografia do todo apresentada pelo ranking impacta o dia a dia das empresas nacionais e as suas capacidades de performarem, convidamos o professor, diretor do Núcleo de Inovação e Tecnologias Digitais da Fundação Dom Cabral (FDC) e líder do Ranking de Competitividade no Brasil, Hugo Tadeu, para uma entrevista exclusiva.

O especialista rechaçou a ideia de que a pouca competitividade advém majoritariamente das empresas e dos indivíduos, pontuando o alto custo de capital do Brasil e as dificuldades de acesso ao crédito, bem como a falta de qualidade das políticas públicas na esfera educacional como fatores centrais do mau posicionamento do país no ambiente competitivo global.

FRASLE
MOBILITY



PENSOU PASTILHAS ANTIRRUIÓDO DE ALTA PERFORMANCE, FRAS-LE CERAMAXX.

Com uma formulação cerâmica de alta eficiência, é o máximo conforto na hora de frear para seus clientes que exigem alta performance com baixíssimo nível de ruído. E ainda conta com tecnologia exclusiva que não suja as rodas. Pensou em alta performance e segurança, pediu Fras-le Ceramaxx.

Tecnologias exclusivas:



COMFORT Maior controle de ruído e vibração para maior conforto.



CLEAN Tecnologia que mantém as rodas mais limpas de pó e resíduos.



CONTROL Maior performance de frenagem com máxima estabilidade de atrito a quente e a frio.



ECO Livre de metais pesados, sem substâncias tóxicas em sua composição.

Paz no trânsito começa por você.



Confira todas as aplicações, incluindo os últimos lançamentos.

[Frasleoficial](#) [Frasleoficial](#) [Frasleoficial](#)

70
anos

FRASLE
MOBILITY



**PENSOU
FREIO.**

Novo Varejo - Como as condições pouco competitivas propiciadas pelo ambiente brasileiro influenciam a capacidade das empresas prosperarem em seus respectivos segmentos?

Hugo Tadeu - O ambiente competitivo é vital para o crescimento das empresas, considerando, por exemplo, temas fundamentais como marco regulatório, agilidade para fazer negócio e, fundamentalmente, o custo de capital. Atualmente, o custo de capital no Brasil é alto demais em relação aos padrões internacionais. Isto é, tanto para acesar crédito no sistema financeiro quanto para apresentar taxas de retorno de mercado, tem-se um desafio para o equilíbrio das contas empresariais. Se compararmos o Brasil com os demais países líderes do nosso ranking, temos um caminho a ser trilhado e os dados são evidentes sobre o que fazer.

Novo Varejo - O quesito 'eficiência empresarial' teve um dos piores desempenhos entre os analisados pelo levantamento. A que vocês atribuem essa condição? Está mais relacionada à preparação das próprias empresas e seus gestores ou, ainda aqui, há uma influência significativa do aspecto estrutural do país?

Hugo Tadeu - Este item é absolutamente relevante, pois usualmente o argumento da baixa competitividade sempre é direcionado para o governo. Tem-se aqui um aspecto vital, que é a qualidade da gestão das empresas, sendo um tema além dos desafios do ambiente brasileiro de negócios. Ou seja, é preciso pensar no quanto as empresas estão estruturando modelos estratégicos, execução e talentos para entregar seu crescimento. Neste caso, sair do ambiente "Faria Lima" e pensar em todo

o país é relevante. Temos uma cadeia de pequenos e médios empresários demandando uma maior sofisticação de gestão e esta agenda poderia trazer um grande salto de qualidade para a nossa competitividade.

Novo Varejo - O que o ranking avalia no âmbito do subfator 'educação em gestão' no qual o Brasil ocupou a última posição no levantamento? Considerando o fato de o país ter sido muito mal avaliado também na 'educação nacional', vocês acreditam ser possível evoluir na primeira - micro - sem um plano para evoluir de maneira holística nesse quesito educacional?

Hugo Tadeu - É preciso ter um plano educacional, sim, com visão de longo prazo e conectado com as necessidades para o nosso crescimento. Pensar na qualidade da educação é um tema além dos bancos escolares, mas com demandas sociais relevantes. Além do plano, a qualidade da implementação das políticas educacionais é chave, passando pelos diretores das escolas, sua visão da gestão escolar e professores bem preparados. Além disso, um olhar atento para os desafios da matemática, ciências, engenharia e tecnologia deveria ser observado com cuidado, pois estamos caminhando para uma sociedade de dados e IA.

Novo Varejo - O Brasil tem um histórico significativo de queixas quanto ao ambiente tributário, tanto em termos de complexidade quanto no quesito 'carga'. É possível mensurar neste momento possíveis efeitos da reforma tributária neste cenário ou ainda é cedo para projetar?

Hugo Tadeu - Sim. A carga tributária é um tema sensível e com enorme impacto nas em-

presas. Antes, porém, deveríamos pensar na qualidade do gasto público e sua arrecadação. Existe uma ineficiência da alocação de recursos públicos, com constantes apelos para ganhos de arrecadação e sufocando os negócios. O ambiente tributário é resultado deste modelo, com consequências para a queda da produtividade geral. Países bem colocados no ranking andam avaliando a qualidade das suas políticas públicas e o impacto social, com importante revisão dos modelos de tributação.

Novo Varejo - Apesar da colocação ruim quando analisamos o aspecto geral do levantamento, o Brasil conseguiu uma posição razoável em um quesito importante, que é a performance econômica. A que você atribui a capacidade do país 'performar' nesse aspecto, a despeito dos inúmeros - e relevantes - pontos em que o país se coloca abaixo da média na comparação global?

Hugo Tadeu - Performamos bem no quesito econômico, devido ao nosso tamanho en-



LANÇAMENTOS DE SAPATAS DE FREIO

MAZZICAR FREIOS

BPSA 0090108
RENAULT
DUSTER 2022>>
ZEN 1.6 SCE
INTENSE PLUS 1.6
ICONIC PLUS 1.3/1.6

BPSA 0090149
FIAT
FASTBACK 2023>>
PULSE 2022>>

BPSA 0090247-SH
CITROËN
C4 CACTUS

BPSA 0095720
FREIO DE MÃO
NISSAN
PATHFINDER /
FRONTIER/
XTERRA 2005>2024

BPSA 0097150
FREIO DE MÃO
FIAT DUCATO 2018>>
DUCATO X250
PEUGEOT BOXER
CITROËN JUMPER

BPSA 0094693
CHEVROLET
TRACKER 2021>>

EMPRESA CERTIFICADA ISO 9001:2015
PRODUTO HOMOLOGADO PELO INMETRO

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

Catalogo

CONFIRA OS LANÇAMENTOS

VLBA-0010477
BOMBA D'ÁGUA
MERCEDES
CLASSE A / CLASSE B /
CLA / GLA 2011>2020

VLBA-0010597
BOMBA D'ÁGUA
HYUNDAI
HB20 1.0 3CC TGDI 2021>>
CRETA 1.0 3CC TGDI 2021>>

VLBV-0000551
BOMBA DE VÁCUO
CHEVROLET
ONIX 1.0 2020>>
MONTANA 1.2 2023>>
TRACKER 1.0/1.2 2020>>
TURBO 3 CILINDROS

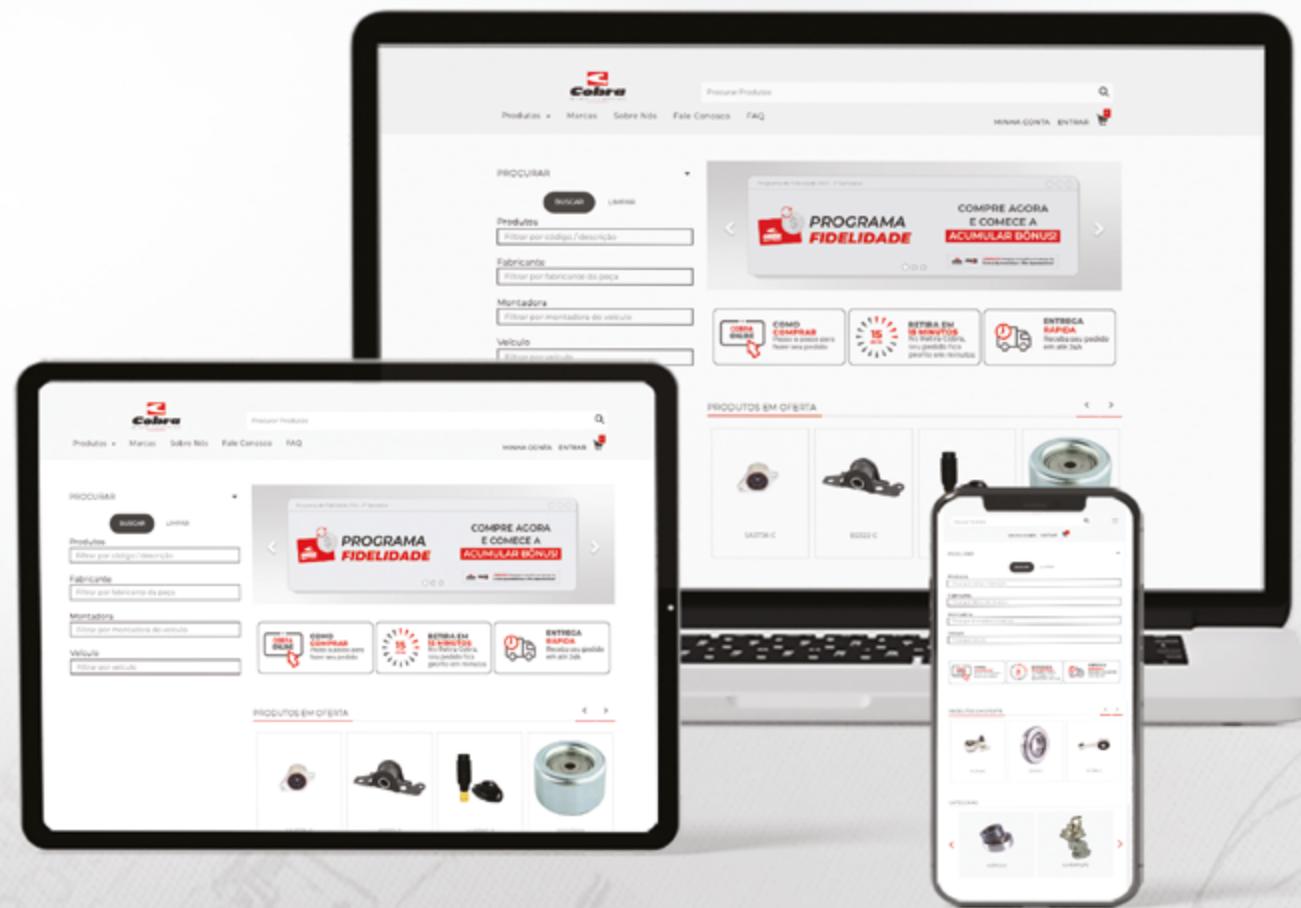
+ DE 20 ITENS
INCLUINDO BOMBAS D'ÁGUA, BOMBAS DE VÁCUO
E POLIAS ELETROMAGNÉTICAS

ESCANEIE O QR CODE E CONFIRA
TODOS OS LANÇAMENTOS

WWW.VILLAFRANCANET.COM.BR | VENDAS@VILLAFRANCANET.COM.BR | (11) 5584-2400 | villafranca_autopecas



Nº1 EM ROLAMENTOS



>>> COM O MODELO DE RETIRA COBRA

VOCÊ GARANTE SUAS
COMPRAS EM ATÉ



LOJA ONLINE COBRA

O MOVIMENTO DO MERCADO
COMEÇA AQUI

www.cobrarolamentos.com.br | sac@cobrarolamentos.com.br
0800 016 3333 @ @cobrarolamentos

ONLINE E NO OFFLINE

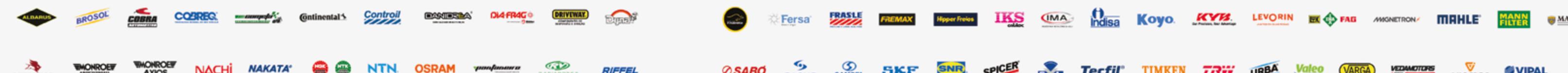


Acesse:
loja.cobrarolamentos.com.br



ESCANIE
O QR CODE
E FAÇA SEU
AUTOCADASTRO

Faça revisões em seu veículo regularmente.





Rio Grande do Sul tem missão complexa para evitar que peças danificadas retornem ao mercado por vias paralelas

Aparato regulatório, no entanto, dá sustentação ao estado neste trabalho, que abrange estoque de peças novas e veículos sucateados

Na edição de junho do Novo Varejo (433) você acompanhou os detalhes dos prejuízos que as enchentes no Rio Grande do Sul trouxeram a todo o ecossistema automotivo. Com a perda de veículos de pessoas físicas, frotas inteiras de locadoras, veículos 0km nos pátios das concessionárias, estoques de lojas e distribuidoras de autopeças, além de equipamentos nas oficinas, os danos passam da casa dos bilhões de reais.

À medida que a magnitude do problema tem sido quantificada por cada um dos players envolvidos, porém, aumentam as preocupações

quanto a questões intangíveis que, como em um 'efeito rebote', podem trazer prejuízos duradouros não só para as empresas do setor, mas para a sociedade em geral. Entre esses pontos, um dos que mais chamam a atenção neste momento de retomada diz respeito à destinação das autopeças danificadas pelo contato prolongado com a água que ficou das enchentes. Não é preciso ser nenhum especialista em mecânica automotiva para aferir o estrago feito por essa imersão na água suja. Ainda assim, é importante recorrer a experts como o mecânico e

palestrante Tales Domingues, conhecido nas redes sociais como 'Doutor Carro', para lembrar o quanto sensíveis as peças de ferro ou alumínio são a esse contato. Dono de uma base de mais de 250 mil seguidores no Instagram, Domingues destaca que a simples composição da água – baseada nos elementos hidrogênio e oxigênio – já é, por si só, capaz de levar peças variadas a um rápido processo de oxidação. Essa dinâmica destrutiva da relação entre autopeças e água é, aliás, o principal fator pelo qual, de acordo com levantamento realizado pela Fraga Inteligência Automó-

tiva, os prejuízos de varejos e distribuidores gaúchos no âmbito do estoque alcancem o valor de R\$ 380 milhões. Tamanha perda somada a um cenário repleto de vulnerabilidade nos aspectos econômico e social tem feito crescer entre as lideranças do aftermarket automotivo brasileiro a preocupação quanto à destinação que será dada a estes estoques perdidos. Afinal, tanto a tentativa de mitigação dos danos financeiros quanto a falta de cuidado no descarte dos produtos podem resultar na entrada de uma enxurrada de autopeças danificadas no mercado pelas vias informais.

*Pesquisa Marcas na Oficina.

FRASLE
MOBILITY

**Vai na marca mais comprada pelos mecânicos.
Vai de Controil.**

Além de ser a marca mais comprada pelos mecânicos*, a Controil não para de inovar e investir para oferecer aos seus clientes soluções completas em **sistema de freios hidráulicos**. Tudo para que eles tenham a peça certa, na hora que mais precisarem, com a qualidade de quem mais entende. Por isso, ter o estoque abastecido de componentes Controil, é sempre o melhor negócio. Para quem vende e para quem aplica.



Acesse e encontre o produto que precisa.



Controil
Vai na confiança,
vai de Controil

Paz no trânsito começa por você.

Neste contexto, o presidente do Sincopeças do Rio Grande do Sul, Marco Antônio Vieira Machado, destaca que a situação exige muita atenção de toda a cadeia em torno de práticas de orientação e fiscalização do descarte correto desses estoques perdidos. "Desta forma estaremos combatendo o mercado informal, que já era uma preocupação constante, além de proteger a frota brasileira quanto a qualidade técnica das peças e, consequentemente, a segurança dos veículos. Não podemos correr o risco de termos, daqui uns meses, uma explosão de problemas veiculares causados por peças, que, a princípio, seriam inutilizáveis", afirmou a liderança.

No conjunto de ações con-

cretas para prevenir que a situação temida se concretize, Machado aponta a necessidade do engajamento das fábricas, para que estas conversem com seus distribuidores e lojistas afetados para o recolhimento de peças a fim de realizar análise para seleção do que está em condição de uso ou que foi danificado com destino ao descarte correto, buscando mitigar futuros impasses referentes a garantias.

"Aos lojistas e distribuidores a orientação é não descartar mercadorias em lixo comum para que não caiam em mãos erradas como o comércio informal ou desmanches, evitando sua distribuição para todo o Brasil", complementa o presidente do Sincopeças-RS.



AJH0027	DELTA/PIRELL VIRTUS 1.6 ABS - 2016/...	C6 CACTUS 1.6-16V THP - 2016/...
AJH0028	COLE 1.0-12V TSI - 2016/...	26 ESTRIAS EXTERNA / 26 ESTRIAS INTERNA .ML
AJH0029	36 ESTRIAS INTERNA / 36 ESTRIAS EXTERNA .ML	
AJH0030	VIRTUS 1.6 - 2016/...	26 ESTRIAS EXTERNA / 36 ESTRIAS EXTERNA .ML
AJH0031	36 ESTRIAS EXTERNA / 24 ESTRIAS INTERNA .ML	
AJH0032	POLO 1.0 - 2016/...	22 ESTRIAS INTERNA / 36 ESTRIAS EXTERNA .ML
AJH0033	POLO 1.0 AUTOMATICO / 1.0 - 24 ESTRIAS INTERNA / 26 ESTRIAS EXTERNA .ML	
AJH0034	ONIX 1.0 TURBO AUTOMATICO - 2016/...	27 ESTRIAS EXTERNA / 26 ESTRIAS INTERNA .ML
AJH0035	ONIX 1.0 TURBO AUTOMATICO 2016/...	
AJH0036	ONIX 1.0 TURBO AUTOMATICO 2016/...	
AJH0037	ONIX 1.0 TURBO AUTOMATICO 2016/...	
AJH0038	ONIX 1.0 TURBO AUTOMATICO 2016/...	
AJH0039	ONIX 1.0 TURBO AUTOMATICO 2016/...	
AJH0040	ONIX 1.0 TURBO AUTOMATICO 2016/...	
AJH0041	ONIX 1.0 TURBO AUTOMATICO 2016/...	
AJH0042	ONIX 1.0 TURBO AUTOMATICO 2016/...	
AJH0043	ONIX 1.0 TURBO AUTOMATICO 2016/...	
AJH0044	ONIX 1.0 TURBO AUTOMATICO 2016/...	
AJH0045	ONIX 1.0 TURBO AUTOMATICO 2016/...	
AJH0046	ONIX 1.0 TURBO AUTOMATICO 2016/...	
AJH0047	ONIX 1.0 TURBO AUTOMATICO 2016/...	
AJH0048	ONIX 1.0 TURBO AUTOMATICO 2016/...	
AJH0049	ONIX 1.0 TURBO AUTOMATICO 2016/...	
AJH0050	ONIX 1.0 TURBO AUTOMATICO 2016/...	
AJH0051	ONIX 1.0 TURBO AUTOMATICO 2016/...	
AJH0052	ONIX 1.0 TURBO AUTOMATICO 2016/...	
AJH0053	ONIX 1.0 TURBO AUTOMATICO 2016/...	
AJH0054	ONIX 1.0 TURBO AUTOMATICO 2016/...	
AJH0055	ONIX 1.0 TURBO AUTOMATICO 2016/...	
AJH0056	ONIX 1.0 TURBO AUTOMATICO 2016/...	
AJH0057	ONIX 1.0 TURBO AUTOMATICO 2016/...	
AJH0058	ONIX 1.0 TURBO AUTOMATICO 2016/...	
AJH0059	ONIX 1.0 TURBO AUTOMATICO 2016/...	
AJH0060	ONIX 1.0 TURBO AUTOMATICO 2016/...	
AJH0061	ONIX 1.0 TURBO AUTOMATICO 2016/...	
AJH0062	ONIX 1.0 TURBO AUTOMATICO 2016/...	
AJH0063	ONIX 1.0 TURBO AUTOMATICO 2016/...	
AJH0064	ONIX 1.0 TURBO AUTOMATICO 2016/...	
AJH0065	ONIX 1.0 TURBO AUTOMATICO 2016/...	
AJH0066	ONIX 1.0 TURBO AUTOMATICO 2016/...	
AJH0067	ONIX 1.0 TURBO AUTOMATICO 2016/...	
AJH0068	ONIX 1.0 TURBO AUTOMATICO 2016/...	
AJH0069	ONIX 1.0 TURBO AUTOMATICO 2016/...	
AJH0070	ONIX 1.0 TURBO AUTOMATICO 2016/...	
AJH0071	ONIX 1.0 TURBO AUTOMATICO 2016/...	
AJH0072	ONIX 1.0 TURBO AUTOMATICO 2016/...	
AJH0073	ONIX 1.0 TURBO AUTOMATICO 2016/...	
AJH0074	ONIX 1.0 TURBO AUTOMATICO 2016/...	
AJH0075	ONIX 1.0 TURBO AUTOMATICO 2016/...	
AJH0076	ONIX 1.0 TURBO AUTOMATICO 2016/...	
AJH0077	ONIX 1.0 TURBO AUTOMATICO 2016/...	
AJH0078	ONIX 1.0 TURBO AUTOMATICO 2016/...	
AJH0079	ONIX 1.0 TURBO AUTOMATICO 2016/...	
AJH0080	ONIX 1.0 TURBO AUTOMATICO 2016/...	
AJH0081	ONIX 1.0 TURBO AUTOMATICO 2016/...	
AJH0082	ONIX 1.0 TURBO AUTOMATICO 2016/...	
AJH0083	ONIX 1.0 TURBO AUTOMATICO 2016/...	
AJH0084	ONIX 1.0 TURBO AUTOMATICO 2016/...	
AJH0085	ONIX 1.0 TURBO AUTOMATICO 2016/...	
AJH0086	ONIX 1.0 TURBO AUTOMATICO 2016/...	
AJH0087	ONIX 1.0 TURBO AUTOMATICO 2016/...	
AJH0088	ONIX 1.0 TURBO AUTOMATICO 2016/...	
AJH0089	ONIX 1.0 TURBO AUTOMATICO 2016/...	
AJH0090	ONIX 1.0 TURBO AUTOMATICO 2016/...	
AJH0091	ONIX 1.0 TURBO AUTOMATICO 2016/...	
AJH0092	ONIX 1.0 TURBO AUTOMATICO 2016/...	
AJH0093	ONIX 1.0 TURBO AUTOMATICO 2016/...	
AJH0094	ONIX 1.0 TURBO AUTOMATICO 2016/...	
AJH0095	ONIX 1.0 TURBO AUTOMATICO 2016/...	
AJH0096	ONIX 1.0 TURBO AUTOMATICO 2016/...	
AJH0097	ONIX 1.0 TURBO AUTOMATICO 2016/...	
AJH0098	ONIX 1.0 TURBO AUTOMATICO 2016/...	
AJH0099	ONIX 1.0 TURBO AUTOMATICO 2016/...	
AJH0100	ONIX 1.0 TURBO AUTOMATICO 2016/...	
AJH0101	ONIX 1.0 TURBO AUTOMATICO 2016/...	
AJH0102	ONIX 1.0 TURBO AUTOMATICO 2016/...	
AJH0103	ONIX 1.0 TURBO AUTOMATICO 2016/...	
AJH0104	ONIX 1.0 TURBO AUTOMATICO 2016/...	
AJH0105	ONIX 1.0 TURBO AUTOMATICO 2016/...	
AJH0106	ONIX 1.0 TURBO AUTOMATICO 2016/...	
AJH0107	ONIX 1.0 TURBO AUTOMATICO 2016/...	
AJH0108	ONIX 1.0 TURBO AUTOMATICO 2016/...	
AJH0109	ONIX 1.0 TURBO AUTOMATICO 2016/...	
AJH0110	ONIX 1.0 TURBO AUTOMATICO 2016/...	
AJH0111	ONIX 1.0 TURBO AUTOMATICO 2016/...	
AJH0112	ONIX 1.0 TURBO AUTOMATICO 2016/...	
AJH0113	ONIX 1.0 TURBO AUTOMATICO 2016/...	
AJH0114	ONIX 1.0 TURBO AUTOMATICO 2016/...	
AJH0115	ONIX 1.0 TURBO AUTOMATICO 2016/...	
AJH0116	ONIX 1.0 TURBO AUTOMATICO 2016/...	
AJH0117	ONIX 1.0 TURBO AUTOMATICO 2016/...	
AJH0118	ONIX 1.0 TURBO AUTOMATICO 2016/...	
AJH0119	ONIX 1.0 TURBO AUTOMATICO 2016/...	
AJH0120	ONIX 1.0 TURBO AUTOMATICO 2016/...	
AJH0121	ONIX 1.0 TURBO AUTOMATICO 2016/...	
AJH0122	ONIX 1.0 TURBO AUTOMATICO 2016/...	
AJH0123	ONIX 1.0 TURBO AUTOMATICO 2016/...	
AJH0124	ONIX 1.0 TURBO AUTOMATICO 2016/...	
AJH0125	ONIX 1.0 TURBO AUTOMATICO 2016/...	
AJH0126	ONIX 1.0 TURBO AUTOMATICO 2016/...	
AJH0127	ONIX 1.0 TURBO AUTOMATICO 2016/...	
AJH0128	ONIX 1.0 TURBO AUTOMATICO 2016/...	
AJH0129	ONIX 1.0 TURBO AUTOMATICO 2016/...	
AJH0130	ONIX 1.0 TURBO AUTOMATICO 2016/...	
AJH0131	ONIX 1.0 TURBO AUTOMATICO 2016/...	
AJH0132	ONIX 1.0 TURBO AUTOMATICO 2016/...	
AJH0133	ONIX 1.0 TURBO AUTOMATICO 2016/...	
AJH0134	ONIX 1.0 TURBO AUTOMATICO 2016/...	
AJH0135	ONIX 1.0 TURBO AUTOMATICO 2016/...	
AJH0136	ONIX 1.0 TURBO AUTOMATICO 2016/...	
AJH0137	ONIX 1.0 TURBO AUTOMATICO 2016/...	
AJH0138	ONIX 1.0 TURBO AUTOMATICO 2016/...	
AJH0139	ONIX 1.0 TURBO AUTOMATICO 2016/...	
AJH0140	ONIX 1.0 TURBO AUTOMATICO 2016/...	
AJH0141	ONIX 1.0 TURBO AUTOMATICO 2016/...	
AJH0142	ONIX 1.0 TURBO AUTOMATICO 2016/...	
AJH0143	ONIX 1.0 TURBO AUTOMATICO 2016/...	
AJH0144	ONIX 1.0 TURBO AUTOMATICO 2016/...	
AJH0145	ONIX 1.0 TURBO AUTOMATICO 2016/...	
AJH0146	ONIX 1.0 TURBO AUTOMATICO 2016/...	
AJH0147	ONIX 1.0 TURBO AUTOMATICO 2016/...	
AJH0148	ONIX 1.0 TURBO AUTOMATICO 2016/...	
AJH0149	ONIX 1.0 TURBO AUTOMATICO 2016/...	
AJH0150	ONIX 1.0 TURBO AUTOMATICO 2016/...	
AJH0151	ONIX 1.0 TURBO AUTOMATICO 2016/...	
AJH0152	ONIX 1.0 TURBO AUTOMATICO 2016/...	
AJH0153	ONIX 1.0 TURBO AUTOMATICO 2016/...	
AJH0154	ONIX 1.0 TURBO AUTOMATICO 2016/...	
AJH0155	ONIX 1.0 TURBO AUTOMATICO 2016/...	
AJH0156	ONIX 1.0 TURBO AUTOMATICO 2016/...	
AJH0157	ONIX 1.0 TURBO AUTOMATICO 2016/...	
AJH0158	ONIX 1.0 TURBO AUTOMATICO 2016/...	
AJH0159	ONIX 1.0 TURBO AUTOMATICO 2016/...	
AJH0160	ONIX 1.0 TURBO AUTOMATICO 2016/...	
AJH0161	ONIX 1.0 TURBO AUTOMATICO 2016/...	
AJH0162	ONIX 1.0 TURBO AUTOMATICO 2016/...	
AJH0163	ONIX 1.0 TURBO AUTOMATICO 2016/...	
AJH0164	ONIX 1.0 TURBO AUTOMATICO 2016/...	
AJH0165	ONIX 1.0 TURBO AUTOMATICO 2016/...	
AJH0166	ONIX 1.0 TURBO AUTOMATICO 2016/...	
AJH0167	ONIX 1.0 TURBO AUTOMATICO 2016/...	
AJH0168	ONIX 1.0 TURBO AUTOMATICO 2016/...	
AJH0169	ONIX 1.0 TURBO AUTOMATICO 2016/...	
AJH0170	ONIX 1.0 TURBO AUTOMATICO 2016/...	
AJH0171	ONIX 1.0 TURBO AUTOMATICO 2016/...	
AJH0172	ONIX 1.0 TURBO AUTOMATICO 2016/...	
AJH0173	ONIX 1.0 TURBO AUTOMATICO 2016/...	
AJH0174	ONIX 1.0 TURBO AUTOMATICO 2016/...	
AJH0175	ONIX 1.0 TURBO AUTOMATICO 2016/...	
AJH0176	ONIX 1.0 TURBO AUTOMATICO 2016/...	
AJH0177	ONIX 1.0 TURBO AUTOMATICO 2016/...	
AJH0178	ONIX 1.0 TURBO AUTOMATICO 2016/...	
AJH0179	ONIX 1.0 TURBO AUTOMATICO 2016/...	
AJH0180	ONIX 1.0 TURBO AUTOMATICO 2016/...	
AJH0181	ONIX 1.0 TURBO AUTOMATICO 2016/...	
AJH0182	ONIX 1.0 TURBO AUTOMATICO 2016/...	
AJH0183	ONIX 1.0 TURBO AUTOMATICO 2016/...	
AJH0184	ONIX 1.0 TURBO AUTOMATICO 2016/...	
A		

Legislação minimiza riscos quanto à destinação dos veículos sucateados

Dados coletados por diferentes órgãos apontam que o número de veículos que ficarão inutilizáveis após as enchentes no território gaúcho gira em torno dos 300 mil.

Dentro deste volume total, porém, existe uma divisão bastante heterogênea no que diz respeito à propriedade dos

automóveis. Exemplos desses diferentes perfis são: carros de empresas como locadoras e concessionárias; carros de pessoas físicas; carros segurados e não segurados.

Mas por que isso é importante? A resposta é, mais uma vez, a destinação das autopeças e das sucatas. Segundo

os especialistas ouvidos por nossa reportagem, o grupo dos automóveis vinculados de alguma maneira a pessoas jurídicas (locadoras, concessionárias e seguradoras) é o menos problemático.

Isso porque, segundo Fábio Pietoso, leiloeiro profissional e proprietário de uma empresa

especializada no segmento, os leilões automotivos serão o destino mais frequente desse grupo e, especialmente no Rio Grande do Sul, essa atividade conta com um aparato bastante robusto no que diz respeito à regulamentação.

RS deve ter boom de leilões de carros para desmonte nos próximos meses

A busca por desovar a frota diagnosticada com perda total irá desembocar diretamente no aumento do volume de leilões de veículos e sucatas no estado do Rio Grande do Sul. Profissional do setor e proprietário da Turani Leilões, Gustavo Turani afirma que tanto empresas como locadoras, seguradoras e os leiloeiros têm pressa para a realização desses eventos. "Há pressa, pois o próprio pátio dos leiloeiros tende a lotar e, do outro lado, há a forte intenção de recapitalizar", conta. Dados oficiais do Detran, no entanto, mostram que esse aumento significativo na oferta de leilões já se traduzirá nos eventos dos próximos 30 dias. Isso porque, de acordo com a agência oficial, o estado terá 1.946 veículos (entre conservados e sucatas) leiloados no período, número inferior à média mensal de 1.330 alcançada no primeiro trimestre de 2024.

Compreender a robustez desse conjunto de regras passa por lembrar que o estado foi o primeiro do país a credenciar os chamados desmanches, iniciando este processo em 2011 e concluindo-o no ano de 2015. Tal credenciamento foi fundamental para fazer valer uma regra central no edital dos leilões oficiais gaúchos, regra esta reforçada pelo Detran estadual em posicionamento dado com exclusividade à nossa reportagem.

"Somente podem se habilitar para dar lances em lotes de sucatas os Centros de Desmanches de Veículos Automotores, Comércio de Peças Usadas e Reciclagem de Sucata (CDV) registrados operacionais ou credenciados pelo Departamento Esta-

dual de Trânsito - DETRAN/RS, ou empresas de outras unidades da Federação que tenham como atividade desmontagem de veículos automotores terrestres destinados à comercialização de partes, peças e acessórios automotivos, conforme o Certificado de Credenciamento do Centro de Desmanches de Veículos Automotores, Comércio de Peças Usadas e Reciclagem de Sucata", afirmou o Detran-RS. Esse aparato legal e regulatório faz com que líderes do aftermarket como o presidente do Sincopeças-RS, Marco Machado, mostrem-se muito menos preocupados com o destino das peças dos carros do que o fazem quando o assunto se refere aos estoques. Machado destaca, por exem-

plo, que os CDVs gaúchos contam com um controle de qualidade importante, bem como com um procedimento padrão no quesito cuidado ambiental e, só depois de verificar que as peças atendem a critérios padronizados pelo Inmetro e pelo próprio Detran, é que as disponibilizam para venda. Além de um processo de qualidade bastante estruturado, o universo dos desmanches do Rio Grande do Sul conta com um importante mecanismo de transparência na distribuição e venda desses produtos reutilizáveis: o site Peça Legal. Criado no ano de 2021, o espaço consiste em uma ferramenta de busca que reúne o estoque cadastrado e permite pesquisas por tipo de veículo (carros, motos, caminhões, ônibus



Gustavo Turani diz que todos os envolvidos têm pressa em realizar os leilões

ESCOLHA ISAPA: UM UNIVERSO COMPLETO DE AUTOPEÇAS!



- Distribuição exclusiva
- Variedade e tecnologia
- Estrutura e logística
- Certificação e qualidade
- Parceria e confiança



acompanhe
nossa
mundo
nas
redes
sociais



arcabouço legal, retornarão ao mercado e representarão concorrência com os estabelecimentos do aftermarket automotivo.

Desova

A situação, no entanto, se torna mais complexa quando se trata da destinação dos veículos não segurados pertencentes a pessoas físicas. Nestes casos, a via de 'desova' se torna muito mais diversa e exige maior atenção das autoridades fiscalizadoras.

O primeiro motivo da preocupação adicional em relação a esses automóveis está relacionado ao volume – fontes do mercado indicam que, dentro do escopo de cerca de 300 mil veículos, o percentual de automóveis sem cobertura de seguro chega a 80%. Já o segundo ponto e, talvez ainda mais sensível, está relacionado à falta de controle e padronização na destinação dos carros sucateados. Afinal, por tratarem suas negociações no modelo de 'varejo', os

proprietários dos automóveis tendem a abrir seus leques de opções e vender seus carros inutilizáveis pela via mais lucrativa possível, ainda que isso signifique não ser necessariamente a mais responsável.



Sinopeças-RS observa que o cenário tal como está posto pode, também, representar uma oportunidade e não um problema para o aftermarket como um todo. Por meio da opinião de Machado, seu presidente, a entidade projeta que os veículos não segurados provocarão um aumento importante na procura por serviços de recuperação, movimentando toda a cadeia de negócios do mercado independente. "Os

veículos muito novos que devem perder total provavelmente serão recuperados e irão a leilão com valores atrativos. Imagino que o descarte de veículos dessa natureza será pequeno e não irá comprometer nem o Rio Grande do Sul, nem o Brasil", projetou a liderança, acrescentando que os veículos zero quilômetro não emplacados serão desmanchados pelas próprias montadoras.

YIMING PARTS
SÓ QUEM FABRICA GARANTE!

PRESENÇA CONFIRMADA
AUTOP 2024
21 A 24 DE AGOSTO DE 2024
CENTRO DE EVENTOS DO CEARÁ
STAND 144

FABRICAMOS PRODUTOS DE ALTA QUALIDADE PARA O MERCADO DE REPOSIÇÃO DESDE 1996

A qualidade das peças YIMING é incontestável! São produtos certificados e testados, seguindo os padrões originais.

Yiming.parts
Yiming.com.br
11 2019-7779

VEDAÇÃO COM CONFIANÇA E PRECISÃO!



- Cura rápida na formação de película
- Alta estabilidade térmica
- Alta elasticidade e alta resistência ao cisalhamento
- Excelente tolerância ao óleo
- Resiste ao envelhecimento e ciclos térmicos
- Bisnagas de 85g com bico dosador

Fale com nossos Revendedores e acelere seu estoque com a AuthoMix



Acesse o site e confira
authomix.com.br

LANÇAMENTO

SILICONE

Experimente a solução para vedação.

O Forma Juntas AuthoMix chegou para redefinir seus padrões. Ele é um **selante de silicone 100%**, de cura neutra e secagem rápida, resistente a altas temperaturas com **picos de até 320°C**. Para uso em Motores, Carter, Bomba D'água, Caixas de Câmbio e muito mais.

AUTHOMIX
Qualidade Original

Presidente do Sindirepa Brasil, Antonio Fiola comenta impacto da enchente nos carros e nas autopeças

Novo Varejo - Por que a exposição a enchentes e alagamentos pode tornar uma autopeça inutilizável?

Antonio Fiola - Porque a água acaba causando corrosão, ferrugem e danifica o funcionamento das peças. Dá para recuperar o carro quando a água não atinge o painel. É importante destacar que, no caso da enchente, a água é suja e vem com barro e contamina mais ainda.

NV - Quais são os componentes mais sensíveis a estes cenários?

AF - Os módulos eletrônicos são os mais sensíveis e acabam oxidando. O módulo fica com água, vai evaporando e forma o zinabre e pode acarretar problemas futuros, por isso a parte eletrônica é a mais sensível.

NV - Existem maneiras seguras de recuperar autopeças expostas a alagamentos e enchentes por longos períodos?

AF - Falando em autopeças é muito complicado, depende muito, a água geralmente

acaba comprometendo, o fabricante é que pode avaliar melhor cada situação. No caso de recuperação do veículo, se a água não atingiu o painel do carro, pode ser feita a troca dos filtros e tratamento com higienização interna, mas a água também não pode entrar no escapamento e pelo filtro de ar porque dá calço hidráulico se o carro estiver em movimento.

NV - Quais riscos o retorno dessas peças via mercado irregular, sem uma avaliação criteriosa, representam não apenas para o aftermarket, mas sobretudo para a segurança no trânsito?

AF - Isso é muito preocupante porque sem avaliação pode ser extremamente perigoso e trazer prejuízos para os reparadores, que devem ficar atentos e, principalmente, aos donos dos carros, pois pode colocar em risco a segurança no trânsito. É uma situação muito complexa e delicada – não tem protocolo definido para essa situação tão atípica

que o Rio Grande do Sul viveu.



Com a nossa experiência em mecatrônica, oferecemos sensores de velocidade de roda que combinam todas as tecnologias disponíveis no mercado.

www.ntn.com.br

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



Rolamentos automotivos, industriais e agrícolas



Virabrequim, Tuchos, balancim, atuador de roda livre



Suspensão

Ferragens

Mangueiras



Central de Vendas
11 2105.5000

Importando inovação, fabricando qualidade, distribuindo excelência.



luporini.com.br @luporinioficial



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
AUTOPEÇAS 



Economia brasileira patina, mas aftermarket tem razões para otimismo no segundo semestre

Líderes de diferentes segmentos do mercado fazem um balanço dos primeiros seis meses do ano e projetam a segunda metade de 2024

A primeira metade de 2024 já se foi. Embora constate um fato, é difícil olhar para essa afirmação sem surpresa, ignorando que parece que foi ainda ontem quando soltávamos fogos e fazíamos planos para a chegada de um novo ano. Para o empresariado nacional, porém, a preocupação com o atual estágio do ambiente de negócios supera qualquer choque com a velocidade da passagem do tempo. Afinal, depois de um primeiro trimestre

animador, com crescimento de 1,08% do PIB em relação aos três meses anteriores e o início de um movimento de queda da taxa básica de juros, a economia brasileira estagnou. Depois de uma espécie de luta de mel vivida entre Governo Federal e mercado com a aprovação do arcabouço fiscal do Ministro da Fazenda, Fernando Haddad, os empresários passaram a manifestar na prática e no discurso suas preocupações com a incapaci-

cidade de o país controlar as contas públicas, incapacidade esta exposta na projeção de que o Brasil terminará 2024 com um déficit na casa dos R\$ 14 bilhões. Para piorar o contexto de instabilidade, o cenário internacional tem dado à bolsa brasileira o desafio de se manter atrativa num ambiente em que as altas taxas de juros dos Estados Unidos convoram para investimentos rentáveis e seguros na 'econo-

mia mais estável do mundo'.

Mas quais os resultados práticos disso tudo no dia a dia da maior parte do país, alheia aos movimentos da bolsa de valores? Bom, são muitos – com destaque para o encarecimento do custo de capital causado pela manutenção da taxa de juros na casa dos dois dígitos e a desvalorização de 12% do real frente ao dólar, peça-chave no aumento de 0,5% da projeção de inflação em relação ao inicialmente previsto para 2024.

Maiores e Melhores '24
From The Top

O maior encontro da elite empresarial e executiva do Aftermarket Automotivo chega ao topo do mais sofisticado complexo de eventos de São Paulo - **033 Rooftop JK Iguatemi**. Traga sua marca, seu time e seus clientes para celebrar a excelência empresarial dos gigantes da distribuição em mais uma noite de festa à altura desse vibrante Aftermarket. Os vencedores da 28ª edição da pesquisa, realizada pelo After.Lab com metodologia criada pela Ipsos, serão definidos por 500 varejistas de autoparças para veículos leves que serão entrevistados em todo o território nacional. E mais uma vez, a cerimônia em homenagem aos **Maiores e Melhores** será transmitida **AO VIVO** pela **ATV**, o canal do Aftermarket Automotivo no YouTube.

27/11/2024 - 19h30

033 Rooftop JK Iguatemi

Destaque a sua marca entre as principais empresas e públicos do mercado.

Consulte sobre pacotes de patrocínio, ativações e convites individuais.
(11) 99981-9450 - comercial@novomeio.com.br

Realização:

Nhm AFTER.LAB

Divulgação:

A ESCOLHA CERTA PARA QUEM BUSCA AUTOPEÇAS DE QUALIDADE.

mide PARTS

AUTOP
2024

CONHEÇA DE PERTO AS SOLUÇÕES EM AUTOPEÇAS MIDE PARTS NA AUTOP!

 21 a 24 de agosto de 2024

 Avenida A - Rua 15 e 16

 Centro de Eventos do Ceará
(Av. Washington Soares, 999 -
Edson Queiroz, Fortaleza - CE).

CONFIRA NOSSO MIX DE PRODUTOS:

- Carcaça e Flange Válvula Termostática.
- Válvula Anti-chama.
- Aditivo de Radiador.
- Água Desmineralizada.
- Silicone de Alta Temperatura.
- Kit de Reparo.
- Mola de Suspensão.
- Feixe de Mola.
- Filtro Cabine Ar-Condicionado.
- Higienizador de Ar-Condicionado.
- Polia e Tensor de Correia.
- Cabo de Ignição.
- Bico Injetor.
- Cilindro de Roda.



Nos acompanhe nas redes sociais:

-  mideparts.com.br
-  [MIDE Parts](#)
-  [mideparts](#)
-  [mideparts](#)

BAIXE NOSSO
CATÁLOGO:



DISTRIBUIDORES EXCLUSIVOS.

RMP  Distribuidora de Autopeças

Renda, varejo e aftermarket mostram que não há motivo para pessimismo

Para não dizer que não falamos das flores, os justificáveis temores de médio e longo prazo quanto ao ambiente de negócios nacional não têm sido suficientes para tirar o bom humor de setores como os de varejo e serviços. Impulsionados pela menor taxa de desocupação da população (7,1%) em uma década e o aumento de 4% na renda média do brasileiro até aqui em 2024, estes setores têm surpreendido os analistas e alcançado ótimos números. O varejo, por exemplo, teve

uma alta nominal em suas receitas de 14,1% no período de 12 meses e uma alta nas vendas de 9,1% durante o primeiro trimestre do ano.

Para além da análise geral, vale pontuar que este bom desempenho também reverberou no varejo de autopeças. Segundo o líder da principal entidade de representação do varejo de reposição, Ranieri Leitão, do Sincopeças Brasil, o primeiro trimestre foi muito bom e seguido por um mês de abril regular. "Em maio tivemos uma pequena retração, mas,

apesar disso, geralmente no segundo semestre as projeções tendem a boas e concretas", complementou. Leitão, no entanto, não foi o único dirigente do aftermarket automotivo a oferecer seu ponto de vista sobre as perspectivas de seu segmento em relação aos diferentes aspectos da economia brasileira.

A fim de entender um pouco mais sobre a interpretação das lideranças do aftermarket automotivo em relação ao posicionamento de elos como distribuição, varejo e reparação

no que se refere ao ambiente econômico brasileiro, convidamos também os presidentes da Andap e do Sindirepa Brasil, Rodrigo Carneiro e Antonio Fiola, para uma roda de conversas. Confira a seguir o que três das principais vozes do mercado tem a dizer, compare como está o seu negócio em relação à média do mercado e saiba o que esperar para o segundo semestre de 2024.

Como você avalia o desempenho do seu segmento de mercado no primeiro semestre?



Rodrigo Carneiro - A distribuição vem acompanhando o desenvolvimento macro econômico brasileiro sem grandes diferenças. Aspectos e características regionais como safra/entressafra, condições climáticas e outras sazonalidades alteram os números em diferentes momentos, mas a média continua positiva. Claro, a triste e indescritível catástrofe no RS afetou e continuará afetando os números, mas neste caso o mais importante é o capital humano e a reconstrução do nosso RS; estamos empenhados nisto.



Ranieri Leitão - Eu diria a você que foi satisfatório. Isso porque nós tivemos um janeiro, fevereiro e março muito bom e um abril regular. Vale pontuar, porém, que da primeira metade de maio para cá, nós tivemos uma pequena retração. Para o meu conhecimento, esse foi um comportamento geral do nosso varejo de autopeças ao longo do primeiro semestre.



Antonio Fiola - Olha, tivemos um crescimento bom no número de passagens pelas oficinas. Mas já percebemos um consumidor inseguro.

AUTOMOTIVAMENTE CAST: A REVOLUÇÃO NO CONTEÚDO AUTOMOTIVO

Estamos chegando ao fim de mais uma temporada espetacular! E no último episódio, realizaremos um sorteio especial para nossa audiência. Quem será o ganhador?

ENCERRAMOS EM GRANDE ESTILO!
NO DIA 18 DE JULHO

NÃO PERCA!
SORTEIO
HONDA ADV 150

+450 mil visualizações
+1.500 inscritos no YouTube
+1.500 seguidores no Instagram

Nossas redes:
 Spotify YouTube f i t
 Automotivamente ATMcast @AutomotivamenteATMcast @automotivamentepoc

Nossas marcas:
 G3 MTO PEÇA MENTOR

VEM MUITA NOVIDADE
POR AÍ FIQUE LIGADO!

Patrocinadores:

Apoio:

Como a eventual instabilidade institucional/econômica resultante, por exemplo, da trajetória da taxa de juros ou dos desafios da política fiscal do país pode ter impactado os resultados do seu segmento?

Rodrigo Carneiro - Qualquer instabilidade institucional e/ou política gera insegurança jurídica que, por sua vez, afugenta investimentos e alavanca desinteresse/desinvestimento... pé no freio na melhor das hipóteses. Não estou afirmando que este fenômeno está ocorrendo, senão concordar com a tese. Aqueles que conduzem as políticas econômicas, o nosso BC e nossos grandes teóricos de economia oferecem ampla e versátil variedade de raciocínios e explicações sobre o comportamento da taxa de juros; não tenho competência para agregar conhecimento ao que já foi demonstrado. Mas com uma experiência de 50 anos como executivo de dois importantíssimos mercados, como empresário e, principalmente, como cidadão brasileiro posso afirmar sem qualquer receio que nosso país, quarto maior mercado de reposição de autopeças, poderia e deveria estar mais próximo desta posição do ponto de vista macro econômico.

Ranieri Leitão - Como eu falei com você, não vejo ainda um impacto negativo. O varejo de autopeças andou a passos largos no primeiro trimestre. O que está pesando mais nesse sentido, claro, é a falta de credibilidade no futuro. O empresário enxerga muito isso. Evidentemente, se os juros, por exemplo, estivessem caindo mais, nós estaríamos ainda melhores neste momento. Mas não acho que tenha sido isso (os juros) que determinou essa

pequena recessão que tivemos de maio para cá.

Antonio Fiola - A questão econômica interfere no poder de compra do consumidor, que acaba ficando reduzido, isso traz reflexos para o movimento na oficina.

Como o seu mercado sentiu a catástrofe do Rio Grande do Sul? Já houve algum impacto concreto? Você espera que a situação afete o segundo semestre do aftermarket como um todo?

Rodrigo Carneiro - Desde as primeiras imagens com cenas da horrível catástrofe, que tivemos procurado acompanhar e tentar ajudar com soluções em primeiro lugar com as pessoas, com nossos irmãos – perdemos muitos – com a destruição física de cidades, habitações, centrais de distribuição, lojas e oficinas. Os números são assustadores, todos eles. Milhares de centros automotivos, de lojas de autopeças e dezenas de centrais de distribuição; até mesmo fábricas de autopeças foram inundadas. Apenas como simples referência, números iniciais indicam que mais de 500 milhões de reais foram sucateados e não sabemos sequer que ajuda teremos com os tributos já recolhidos (ST) e como financeirar a reposição de estoques. A distribuição imediatamente negocou os prazos de pagamento e vem buscando junto aos fabricantes o apoio tão necessário à nossa cadeia produtiva. As entidades como Andap, Asdap, Sincopeças Brasil e RS – aliás toda a Aliança – unidas em favor daquele importantíssimo mercado. Mas cabe aqui uma outra certeza: o povo gaúcho uma vez mais mostrará como se faz.

Ranieri Leitão - Eu diria que ainda não tivemos impactos

concretos no âmbito nacional, mas vai haver. Dito isso, tenho certeza absoluta que terá alguma consequência negativa para os próximos meses, sem, porém, vir a sufocar o setor.

Antonio Fiola - Se por um lado vai gerar mais negócios na região para reparar os veículos que passaram pela enchente, as oficinas também precisam se recuperar para atendê-los. Muitas oficinas terão demanda, mas com os carros alagados, também haverá um choque econômico grande. É uma situação muito complexa.

Qual foi o principal marco do primeiro semestre para o seu segmento? E para o aftermarket automotivo como um todo?

Rodrigo Carneiro - O principal marco, infelizmente, é e sempre será esta catástrofe que tanto sofrimento nos trouxe e traz. Mas falemos de outro destaque igualmente majestoso. Bah! os brasileiros deram show de solidariedade. As fábricas já estão a produzir, a distribuição foi criativa, criou soluções logísticas. Os lojistas que puderam fizeram as peças chegar aos aplicadores e estes – e aqui o estrago foi grande – de uma ou de outra forma, mas com a ajuda de todos, vão continuar mantendo a frota operando e a safra escoando. Tenham certeza disto.

Ranieri Leitão - Na minha opinião, o principal marco foram os grandes resultados que o aftermarket teve – meses de janeiro, fevereiro e março. Foi realmente um primeiro trimestre muito bom.

Antonio Fiola - Destacaria a posse da nova diretoria do Sindirepa-SP, o número relevante de parcerias realizadas e a oficialização do movimento do Right to Repair.

Quais são as suas projeções para o segundo semestre de 2024?

Rodrigo Carneiro - Este é um ano em que já tivemos a espetacular Autopar, mesmo impactada pela dor do que aconteceu no RS; teremos a Autop, Automechanika em Frankfurt, Seminário da Reposição em São Paulo, em outubro, e ainda a Feira de Las Vegas. Será uma jornada excepcional para mostrarmos algumas de nossas competências. Em Frankfurt, como exemplo, a distribuição fará pela terceira vez o WBA - Workshop Brasilian Aftermarket, onde pretendemos mostrar novamente nossa tecnologia em produção, distribuição e manutenção de uma das principais frotas automotivas do mundo. Vamos inclusive evidenciar nosso pioneirismo em produção e manutenção da maior frota automotiva de combustão de baixa emissão; nosso potencial e know how em combustíveis “limpos” no automotivo e nossa capacidade de soluções ecologicamente limpas. Não somos um país só de futebol – nisto nem estamos tão bem –, somos também líderes no mercado de reposição.

Ranieri Leitão - Geralmente, no segundo semestre as projeções são boas e são bastante concretas. Sendo assim, eu espero que a gente tenha um bom segundo semestre, principalmente no que diz respeito ao último trimestre do ano.

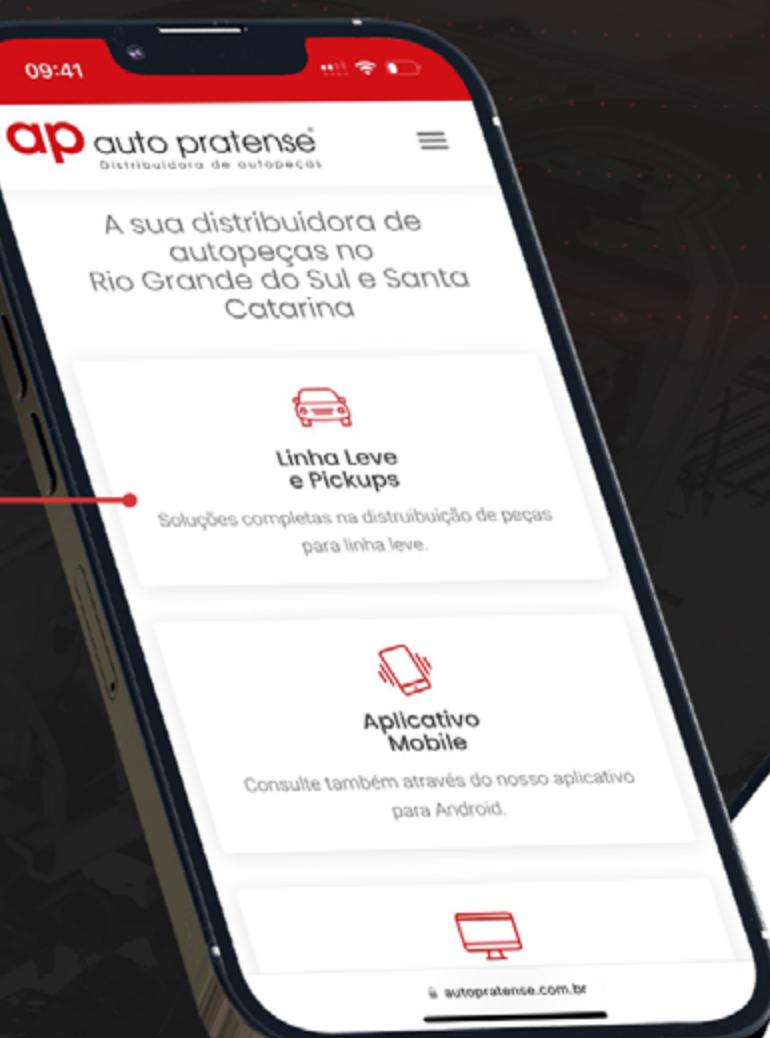
Antonio Fiola - O segundo semestre costuma historicamente ser melhor do que o primeiro. Este ano acreditamos que acontecerá dessa forma. Claro, também esperamos que haja queda da taxa de juros para estimular o consumo.

ap auto pratense®
Distribuidora de autopeças

Na **auto pratense®**
você encontra
produtos
da **2mc**



Acesse já!



ap auto pratense®

2mc

O futuro além do segundo semestre: Sindipeças mostra otimismo na manutenção do espaço do aftermarket em meio à pauta de descarbonização

O fato de o Brasil ter uma frota com mais de 62 milhões de veículos com média de idade acima dos 10 anos confere ao aftermarket automotivo uma resiliência capaz de superar momentos de instabilidade econômica e institucional.

Este panorama, evidente na análise dos dirigentes de Sinclopeças, Sindirepa e Andap a respeito do desempenho do setor em 2024, começa a ganhar contornos de questionamento quando projetamos um futuro de médio a longo prazo. Afinal, diversos analistas apontam que o status quo do mercado tenderá a se alterar à medida que a pauta da descarbonização avançar no país.

Para o presidente do Sindipeças, Claudio Sahad, porém, os diversos elos da

reposição automotiva nacional estão prontos para lidar com a nova realidade – sobretudo pelo fato de, diferente de outros países, o Brasil contar com uma grande diversidade no que diz respeito à produção de energia limpa.

“O setor de autopeças está preparado para acompanhar o ciclo de investimentos anunciado pelas montadoras. Quando há previsibilidade (demanda), nossas empresas também elevam seus investimentos. O volume previsto para 2024 é de cerca de R\$ 6,2 bilhões, 6,5% superior ao do ano anterior, com fortes possibilidades de aumentar nos próximos meses. (Para os próximos anos), o Brasil pode ocupar um lugar de muito destaque nas decisões mundiais acerca da

descarbonização no setor dos transportes. A título de informação, é importante citar que o ciclo de produção de um veículo no Brasil emite cerca de um terço do CO2 produzido na Europa. De fato, se tivermos políticas públicas para explorar adequadamente esse potencial, nossa indústria de transformação pode dar um salto de qualidade. Defendemos a coexistência de várias rotas tecnológicas pró-descarbonização, que levem em conta as especificidades de cada mercado, pois o mundo é muito diverso, assim como são as fontes de energia. A eletrificação é um dos meios para redução da emissão de carbono, e pode coexistir com outros. No Brasil, considerando-se nossas especificidades e até mesmo as



Claudio Sahad é presidente do Sindipeças

PRÊMIO SINDIREPA-SP OS MELHORES DO ANO 2024

PARCEIRA DA REPARAÇÃO

bproauto
Next-level parts.

PATROCÍNIO OURO



PATROCÍNIO PRATA



PATROCÍNIO BRONZE



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

PREMIADOS 2024

BOMBA DE COMBUSTÍVEL
1 BOSCH
2 BROSOL
3 MAGNETI MARELLI

AMORTECEDORES
1 COFAP
2 MONROE
3 KYB

CABO DE VELA
1 NGK
2 BOSCH
3 DELPHI

VELA DE IGNIÇÃO
1 NGK
2 BOSCH
3 DELPHI

EMBREAGEM
1 LUK
2 SACHS
3 VALEO

PASTILHA DE FREIO
1 COBREQ
2 JURID
3 FRAS-LE
3 FERODO

DISCOS DE FREIO
1 FREMAX
2 HIPPER FREIOS
3 TRW

JUNTAS HOMOCÍNÉTICAS
1 COFAP
2 SPICER
3 ALBARUS

ROLAMENTO
1 SKF
2 INA
3 FAG

CORREIAS
1 CONTITECH
2 DAYCO
3 GATES

FILTROS
1 WEGA
2 MANN FILTER
2 FRAM
3 BOSCH

ÓLEO LUBRIFICANTE
1 MOBIL
2 PETRONAS Selenia
2 LUBRAX
3 MOTUL

COMPONENTES DE MOTOR
(Anel de Motor, Bronzina e Pistão de Motor)
1 MAHLE METAL LEVE
2 KS
3 TAKAO

SISTEMA DE CLIMATIZAÇÃO –
(Condensador, Evaporador e Compressor)
1 DENSO
2 DELPHI
3 VALEO

EQUIPAMENTO DE
DIAGNÓSTICO DE MOTOR
1 TECNOMOTOR
1 BOSCH
1 SUN
2 NAPRO
3 LAUNCH

BOMBA D'ÁGUA
1 URBA
2 SCHADEK
3 INDISA

REALIZAÇÃO
1 SP Sindirepa

ORGANIZAÇÃO
1 novo varejo
1 grupo photon

APOIO DE MÍDIA
1 novo varejo
a mídia do aftermarket automotivo



Plataformas para veículos híbridos já foram apresentadas pela Stellantis no Brasil

Brasil pode liderar descarbonização com veículos híbridos e etanol

Nova política do setor automotivo brasileiro estimula pesquisa e desenvolvimento, além de incentivar veículos menos poluentes

A opção do setor automotivo brasileiro pelos carros híbridos trará novas oportunidades ao país em um cenário global que, nos países mais ricos, priorizará os veículos 100% elétricos. Tal perspectiva foi debatida no recente evento online 'Conexão SindiPeças', uma iniciativa do Sindicato Nacional da Indústria de Componentes para Veículos Automotivos. É praticamente consenso entre os formadores de opinião do setor que a experiência do Brasil no uso do etanol como combustível – que vem desde a criação do ProÁlcool, em 1975 – proporciona ao país uma

enorme vantagem competitiva não apenas no quesito descarbonização, mas também na perspectiva de assumir a liderança global no desenvolvimento de veículos híbridos a etanol, com grandes oportunidades no mercado externo. Sem abrir mão, é claro, dos híbridos a gasolina – afinal, o país também é referência internacional na motorização flex.

"Essa é uma discussão muito interessante em que o Brasil desponta como região de matriz predominantemente de baixo carbono, oferecendo situações do ponto de vista da descarbonização que são mui-

to competitivas no mercado mundial", disse no evento do SindiPeças João Irineu Medeiros, Vice-presidente de Assuntos Regulatórios da Stellantis. O executivo contou que a empresa em que atua desenvolve um programa para descarbonização com dois marcos importantes. O primeiro é um inventário global de carbono desenvolvido em 2021, sob o conceito 'do berço ao túmulo'. A partir deste levantamento, a montadora estabeleceu como meta a redução 50% nas emissões de CO2 até 2030, atingindo 100% em 2038, embora, neste mo-

mento, ainda não exista tecnologia disponível, vai sobrar resíduo que será mitigado de outras formas – obviamente as metas levam em consideração a cadeia completa, da mineração até o descarte do veículo, passando por todas as etapas importantes de fabricação de matérias-primas e componentes, além da logística para trazer os produtos para a fábrica. Este é o pilar do 'berço ao túmulo'. E o desafio é grande, visto que um carro do segmento médio tem aproximadamente 4 mil componentes e a maioria deles vem de fora, da cadeia

de fornecimento – que, por sua vez, é dividida em 'tiers', o que só faz crescer a complexidade logística. A fabricação desses 4 mil componentes representa, segundo João Irineu, 11% das emissões totais do ciclo de vida do veículo, enquanto o uso do carro a gasolina responde por 85%. No caso do carro elétrico, 70% das emissões estão concentradas na fabricação dos materiais do

veículo, sendo que o maior vilão aí é a bateria, com todos os seus minerais: lítio, cobalto, níquel, manganês, cobre e alumínio. A mineração e o processamento dessa matéria-prima representam o maior responsável pelas emissões de CO2 de um veículo 100% elétrico. Feitas as contas, a Stellantis estabeleceu uma previsão do mix de eletrificação para os próximos anos. "A Europa caminha, com todas as dificul-

dades, para 100% entre 2030 e 2038; nos Estados Unidos, cerca de 50%; e, no Brasil, aproximadamente 20%", expôs João Irineu. Hoje, são lançadas 50 gigatoneladas de CO2 por ano na atmosfera, volume que tende a aumentar com o crescimento global, podendo até triplicar em 2100. "As ações são necessárias agora para que gente realmente consiga manter a temperatura

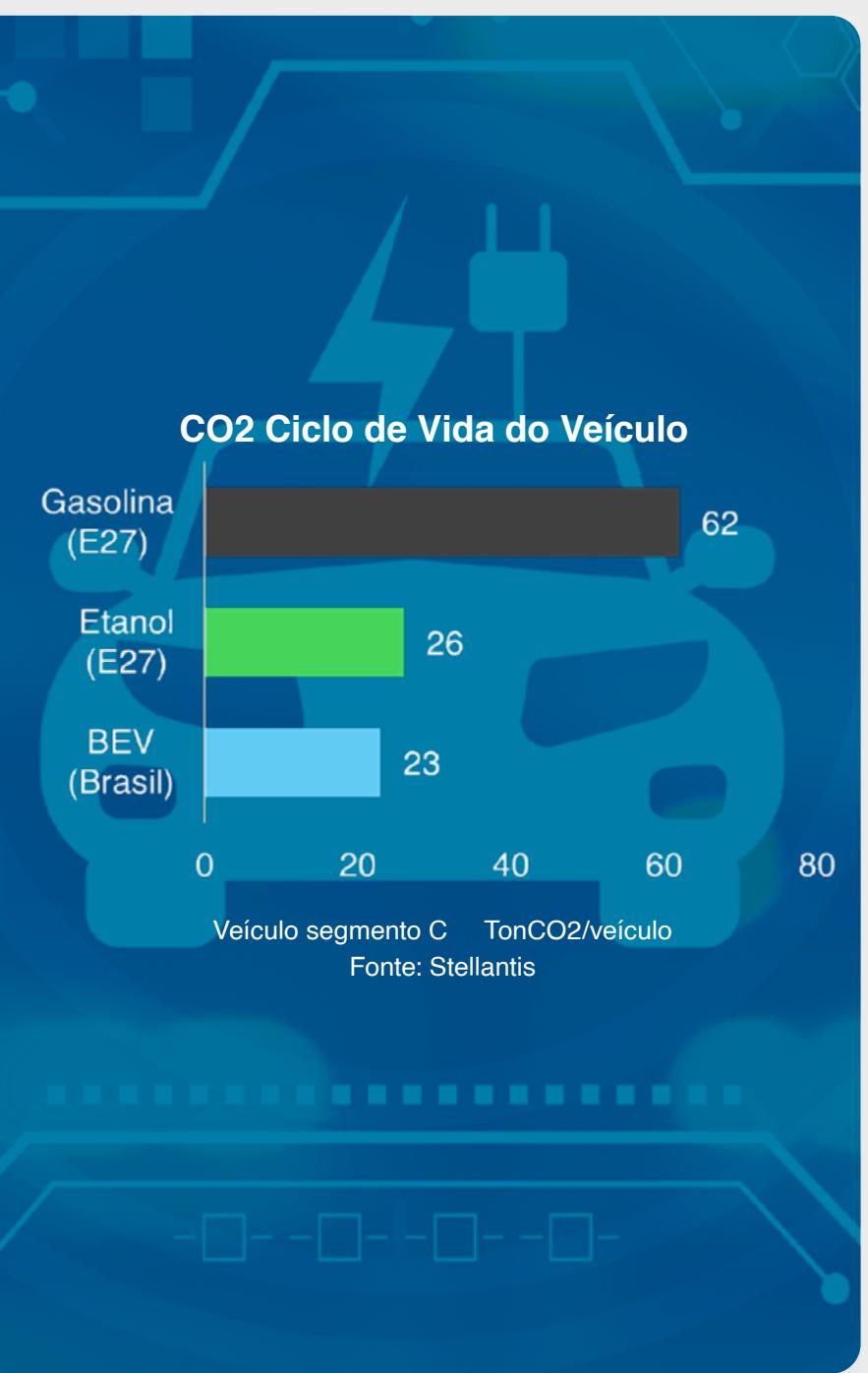
entre 1,5°C e 2°C acima do período pré-industrial na superfície da Terra, coisa que apenas os compromissos do COPE não conseguirão. Se não fizermos nada, a temperatura deve subir de 1,5°C para aproximadamente 5°C, segundo os cientistas – teremos a região próxima à linha do Equador com uma temperatura superior a 44°C em todos os dias do ano. Inabitável", decretou João Irineu.

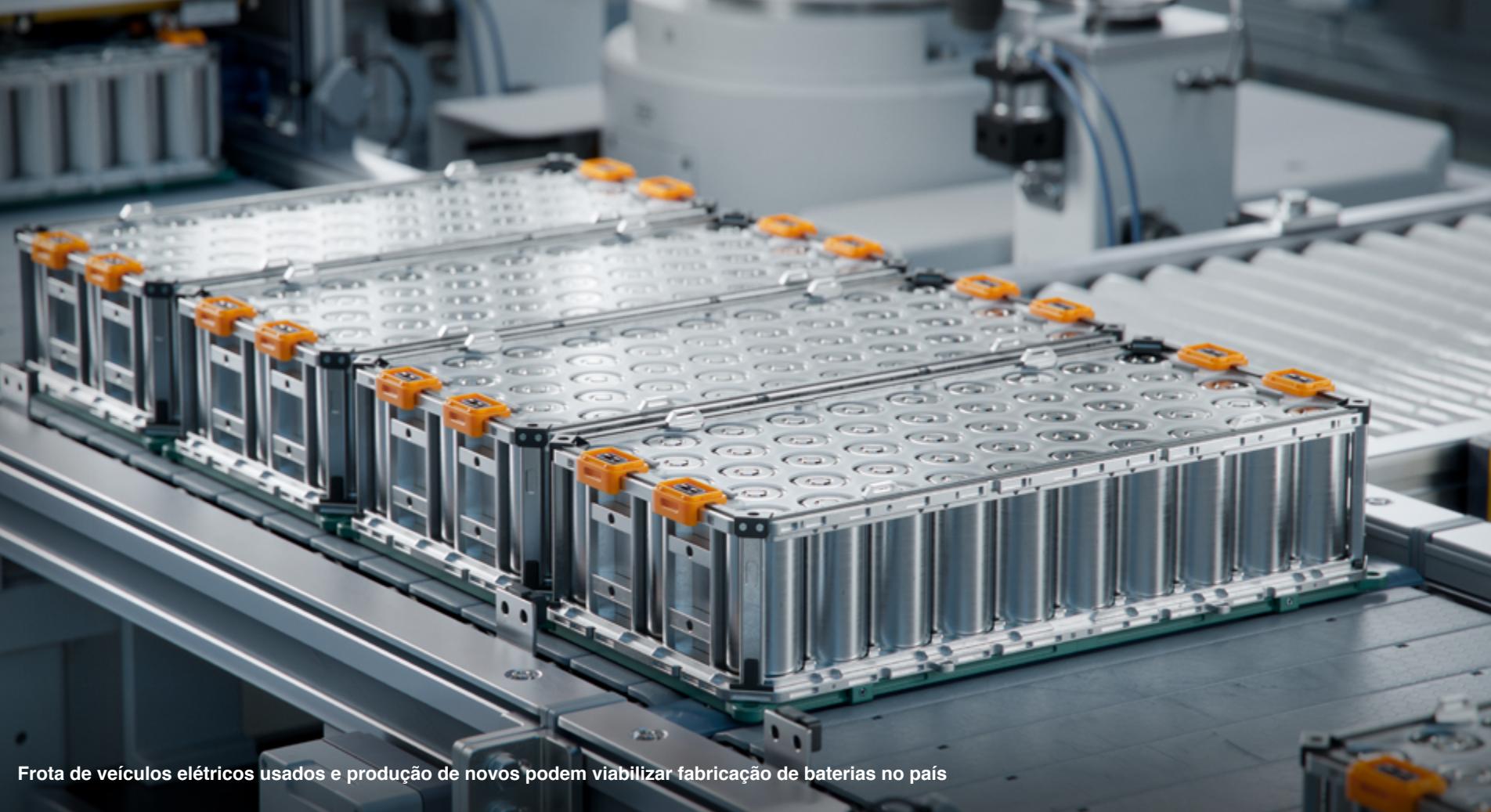
Etanol x Elétrico: jogo empatado

A produção de energia elétrica gera emissões de CO2, embora seja um ciclo de baixo carbono. A reciclagem das baterias ao final da vida útil do veículo também – e maior do que o carro a combustão. Isso precisa ser levado em conta quando se compara o carro 100% elétrico com a solução híbrida a etanol que deve guiar a descarbonização no Brasil. "O desafio da descarbonização não está só na tecnologia utilizada e na fonte energética para movimentar o carro. Também está na cadeia – produção, manutenção, logística e descarte do veículo. E o descarte é uma área que nós precisamos desenvolver bastante aqui na região. Reciclagem de matéria-prima, reutilização de componentes ainda funcionais, remanufatura

de componentes, motores e transmissão, e recuperação energética do que não pode ser reutilizado. Isso é muito importante para evitar que a gente tenha que minerar de novo e fazer a matéria-prima passar por todo o seu processo de fabricação. Em média são emitidas 2,5 toneladas de CO2 para fabricar uma tonelada de aço", comparou João Irineu Medeiros, Vice-presidente de Assuntos Regulatórios da Stellantis.

Considerando todos os elementos desse complexo ecossistema, o resultado é praticamente um empate no total de emissões de CO2 entre o elétrico e o híbrido a etanol, considerando o ciclo de vida dos veículos, como mostra o gráfico ao lado.





Frota de veículos elétricos usados e produção de novos podem viabilizar fabricação de baterias no país

Desenvolvimento local é indispensável para neoindustrialização brasileira

A construção de um caminho próprio para o processo de descarbonização no Brasil acaba levando à necessidade de uma série de ações locais, como pesquisa e desenvolvimento e produção de novos veículos, sistemas e componentes. Tudo isso pode redundar em mais oportunidades para os fabricantes brasileiros. Mas, também, em desafios.

Participante do evento 'Conexão Sindipeças', Uallace Moreira Lima, Secretário de Desenvolvimento, Indústria, Inovação, Comércio e Serviços do MDIC, provocou o setor a assumir atitudes disruptivas. "É o momento de ousar e explorar novas rotas tecnológicas. Por isso, na regulamentação do Mover, fizemos questão de explorar rotas tec-

nológicas desafiadoras". De fato, o Mover - Programa de Mobilidade Verde e Inovação visa estimular as áreas de pesquisa e desenvolvimento das indústrias que atuam no Brasil. E hoje, esse pilar está muito relacionado à eletrificação veicular – mas não apenas ela. "A descarbonização é um dos temas importantes, mas temos outros, como segurança veicular, conectividade, segurança cibernética. Quando a gente coloca toda essa demanda tecnológica, a cadeia de fornecimento pode contribuir com as suas competências, pensando soluções que sejam fora do padrão convencional para a região. Precisamos olhar para essa diferença que temos em relação a outras regiões e pensar na

geração de valor. Ou seja, localizar é fundamental, além de trazer riqueza, geração de emprego e outros valores, nos obriga a desenvolver e tirar o máximo daquela tecnologia", disse João Irineu Medeiros, da Stellantis. E quais seriam essas rotas de inovação local? A mais antiga delas, conforme destacou Irineu, é o próprio etanol. "E aquela que nós precisamos continuar evoluindo. Ninguém mais vai trabalhar no etanol. Há o exemplo do veículo a célula de combustível usando etanol. A célula de combustível existe lá fora, mas usando etanol eu acho que cabe a nós". O executivo da Stellantis citou ainda componentes que se tornarão obrigatórios nos veículos até o final da década, como as

câmeras de ré. "Elas são importadas, precisam ser localizadas. O volume vai subir de 60 mil para 2,5 milhões por ano, porque todos os carros terão que ter essa tecnologia". Este, aliás, é um ponto fundamental; afinal, produção local só se viabiliza com escala. "O Brasil não está sozinho nesse mundo. Tem Tailândia, Índia, países africanos, México, enfim, vários outros mercados com demandas parecidas, que também precisam de soluções mais baratas. A gente não pode fazer toda essa agregação de valor alienando consumidores, porque os carros estão ficando mais caros para atender essas demandas", acrescentou Márcio Alfonso, diretor de Engenharia, Pesquisa, Desenvolvimento e Inovação

da montadora chinesa GWM, outro participante do encontro. João Irineu Medeiros confirmou que o Mover deve estimular a produção local de veículos eletrificados, o que fará crescer mais uma demanda e, portanto, mais uma oportunidade: a fabricação de baterias. "O carro elétrico tem de 20% a 30% menos peças, mas um grau de dificuldade maior, que é a bateria. A bateria passa a ser um componente chave nesse processo, está em franca evolução e vai continuar evoluindo. Precisa reduzir o peso e o custo, ela representa 40% do custo do carro e pesa entre 300 e 400 quilos". Dos 10 materiais críticos para a produção de baterias, o Brasil tem pelo menos oito em minas e reservas.

Naturalmente, a questão da es-

cala se impõem mais do que nunca, porque, no momento, o Brasil não tem essa demanda. Mas João Irineu defendeu a produção local no futuro, citando estudos que a montadora realizou. "Para saber quando o Brasil poderia ter volume expressivo de demanda de células de bateria, que é a menor unidade da bateria, células de lítio, para justificar uma fábrica. Cada célula tem aproximadamente 4 volts, então calculamos o número de células necessárias. Em 2030, para fazer as baterias dos carros que estarão em produção, estamos falando de aproximadamente mais de 20 milhões de células. Isso já justificaria uma fábrica para fornecer células de bateria para a América do Sul".

Neste sentido, Roberto Fantoni,

Senior Partner da McKinsey, acrescentou que, em 2023, com uma frota de cerca de 10 milhões de veículos elétricos rodando pelo país, a maior demanda por baterias poderá vir dos carros usados. Durante o evento, o executivo da Stellantis se comprometeu a elaborar em parceria com o Sindipeças uma relação de componentes que terão maior demanda a partir da implantação do Mover para justificar uma futura produção no Brasil. A entidade pretende apresentar esse trabalho aos associados interessados nesta fabricação. E tudo isso é fundamental para o processo de neoindustrialização que o Brasil pretende – e precisa – desencadear.

"O setor automotivo tem que fugir da ideia de ser um segui-

dor de tecnologias para ser um revolucionário e promover disruptão tecnológica. Algumas tecnologias já estão consolidadas e têm líderes no mercado mundial. Temos um conjunto de fatores que nos permite ouvir, para que a gente não precise ser um seguidor. O Brasil precisa buscar essa estratégia, talvez pensando se o hidrogênio verde não é uma grande janela de oportunidades para que a gente dê o grande salto e lidere essa rota tecnológica, dadas as condições e peculiaridades que fazem com que o Brasil seja diferenciado. Sem isso, dificilmente a indústria será um vetor do desenvolvimento econômico brasileiro", desafiou Uallace Moreira Lima, do MDIC.

Cinco fatores ditam ritmo da transição energética

No evento 'Conexão Sindipeças', Roberto Fantoni, Senior Partner da McKinsey, apresentou cinco fatores que a consultoria considera determinantes para ditar o ritmo de adoção de veículos elétricos:

1 - Demanda do consumidor

"Nas nossas pesquisas, aproximadamente um quarto dos consumidores demonstra interesse que sua próxima compra já seja de um veículo elétrico – por esse veículo estariam, inclusive, dispostos a pagar um prêmio. E nessa compra estariam também abertos para considerar outros modelos de propriedade

como, por exemplo, o carro por assinatura".

2 - Tecnologias e custos

"Devemos ver a paridade entre veículos elétricos e veículos a combustão no Brasil entre 2024 e 2029, dependendo do modelo e intensidade de uso".

3 - Cenário regulatório

"A regulação é relativamente neutra para a adoção de veículos elétricos no contexto relativamente favorável dessa regulação para o setor".

4 - Infraestrutura

"Por outro lado, a infraestrutura continua sendo um desa-

fio importante. O Brasil conta hoje com um centro de carregamento para cada 20 veículos aproximadamente, enquanto que o ideal seria algo como um para 10 veículos elétricos. Além disso, existem deficiências na própria rede elétrica que eventualmente precisam ser tratadas com investimentos que podem até ser importantes".

5 - Casos de uso e massa crítica

"E, com tudo isso, a gente já vê alguns casos de uso no Brasil se viabilizando, como, por exemplo, elétricos para frota de veículos compartilhados, assegurando que a

massa crítica gradualmente chegue. Ao mesmo tempo que essa trajetória das vendas é relativamente íngreme, a trajetória no parque ou na frota é bastante mais lenta e o Brasil deverá ter algo como 11 milhões de veículos elétricos na frota até 2040. Esta transição da combustão para elétricos deve vir acompanhada por mudanças importantes na dinâmica competitiva, dado que uma parcela relevante – aproximadamente dois terços – desses veículos hoje está sendo vendida por agentes que não estavam no Brasil 10 ou 20 anos atrás, como BYD, Great Wall e Cherry".



Apesar de crise dos gigantes, varejo brasileiro vive bom momento em 2024

Especialistas destacam resiliência do segmento de autopeças, ainda favorecido pela expansão nas vendas de carros usados

Os anos de 2023 e 2024 têm sido marcados por profundas crises de gigantes do varejo nacional. Durante este período, empresas como Americanas, Casas Bahia, Tok & Stok, Supermercados Dia e Polishop se alternaram entre pedidos de recuperação judicial e extrajudicial e um amplo fechamento de lojas. Tal cenário, somado a uma desvalorização ampla das ações das 27 empresas do setor listadas na bolsa de valores – movimento que teve seu pico no último mês de novembro, com queda média de 9,05% –, pode fazer parecer que há uma crise generalizada no ecossistema do comércio brasileiro.

Ao observarmos o panorama geral, no entanto, chegamos à conclusão que há um descolamento entre a situação dos grandes varejistas e a performance do setor de maneira geral. Dados do IBGE mostram que as vendas do varejo fecharam o 1º trimestre de 2024 com alta de 2,5% no comparativo com o mesmo período do ano passado. O mesmo levantamento revela, ainda, que o resultado trimestral foi positivo para sete atividades dentro das 10 pesquisadas nos dois índices.

“As vendas de bens duráveis

mostraram bons resultados, após um 2023 mais fraco, com elevação de 4,2% para vestuá-

rio, de 0,3% para eletrodomésticos e de 4,3% para veículos, considerando a série com ajuste sazonal. Além disso, as vendas de bens essenciais seguiram em patamares elevados, ajudando o varejo, com elevação de 1,0% nas vendas de supermercados e de 5,6% para artigos farmacêuticos”, detalhou Isabela Tavares, economista e analista da Tendências Consultoria, antes de complementar: “No período, as vendas foram beneficiadas pelo mercado de trabalho aquecido, melhora das condições financeiras em relação aos níveis do ano anterior e ao pagamento das precatórias”. Ao ponderar sobre os fatores

que melhoraram o poder de compra da população, estão, segundo o assessor econômico da FecomercioSP, Fábio Pina, os patamares de renda e emprego dos brasileiros – refletidos no crescimento de 6% da massa salarial do país ao longo dos três primeiros meses do ano. Diante de tais indicadores, que mostram um desempenho positivo do consumo não apenas no apanhado geral, mas também na maior parte dos segmentos que formam a fotografia do todo, questionamos Pina sobre as razões que têm causado tamanho descolamento quando falamos dos grandes varejos.

Comportamento

Em primeiro lugar, o economista reforçou a necessidade de analisar cada uma das situações individualmente. Depois, fazendo um exercício de análise setorial, apontou a dificuldade das empresas em acompanhar as mudanças sociais e o novo comportamento dos consumidores como fator predominante. “Há uma mudança muito relevante no modelo de negócios de varejo, com o consumidor cada vez mais digital e as plataformas de intermediação de vendedores e consumidores cada dia mais

agressivas”, introduziu Pina, complementando na sequência: “O comércio de rua e as lojas físicas enfrentam um desafio enorme pela frente: convencer o consumidor a se deslocar até suas dependências. Isso pode ser resolvido com um ambiente que, no fundo, seja uma experiência interessante (de lazer ou sensorial) para o consumidor; ou estabelecimentos onde o vendedor seja um consultor para quem está buscando produtos — independentemente de serem lojas de materiais de construção, eletroeletrônicos

ou ferramentas, em que os vendedores explicam até o que e como aplicar o item para atingir os objetivos do cliente”. Em análise correlata, outro especialista ouvido pela nossa reportagem, o professor de MBA da FGV, Roberto Kanter, apontou que este ambiente de mudanças tem sido agravado por uma concorrência que chamou de desleal vinda de players do exterior, tais como a Shein e a Shopee. “É complicado porque os brasileiros terminam pagando uma tributação maior com o mecanismo da isenção de impostos das compras até US\$ 50”, analisou.

Sobre este assunto, vale pontuar que tramitou no Congresso Nacional a pauta para suprimir a isenção de impostos mencionada pelo professor da FGV, pauta que tem amplo respaldo das comunidades varejistas, encabeçada por suas instituições representativas como o IDV (Instituto para Desenvolvimento do Varejo). Após um acordo entre o Legislativo e o Governo Federal, em 28 de maio a Câmara aprovou projeto que acaba com a isenção para tais compras, que passarão a cobrar imposto de 20%.



Fábio Pina destacou necessidade de o varejo acompanhar mudanças no comportamento dos consumidores



Para Roberto Kanter, concorrência desleal trouxe problemas para o comércio

Economistas destacam resiliência do varejo de autopeças

Falar sobre varejo em sentido amplo implica necessariamente o uso de uma "licença poética". Afinal, cada segmento possui características singulares de funcionamento, sobretudo pelas diferentes relações que estabelece com o mercado consumidor. Diante desta heterogeneidade, convidamos os especialistas para analisarem a atual conjuntura por meio da ótica do varejo ampliado, com destaque para a venda de peças e partes.

Para o economista da ACSP, Ulisses Ruiz de Gamboa, a discussão começa com uma

reflexão que se popularizou nacionalmente durante a pandemia da covid-19: quais segmentos do varejo são considerados essenciais? Isso acontece, segundo Gamboa, pois os momentos positivos vividos pelo varejo a despeito das incertezas conjunturais – como uma taxa de juros básica ainda elevada – têm sido puxados pelo aumento do consumo de itens como alimentação, farmácia e artigos de uso pessoal. "A compra de eletroeletrônicos ou de itens mais caros como veículos ou vestuário tende a ser mais prejudicada porque

se trata, geralmente, de uma compra associada ao crédito, que ainda tá bastante caro", analisou o economista. Ao varejista de autopeças que se pergunta sobre o seu lugar neste ambiente em que o consumidor têm se visto na necessidade de priorizar um segmento ou outro cabe fazer um exercício de memória. O que tem acontecido nestes períodos de aguda desaceleração das vendas de automóveis zero km? Ora, um efeito rebote positivo no aftermarket. Essa inteligência coletiva dos profissionais da reposição automotiva foi reverberada na

análise de Isabela Tavares, da Tendências Consultoria. "As vendas de autopeças tendem a sentir menos que as vendas de veículos novos (considerando um ambiente sem políticas de preço que beneficie algum dos lados) pela importância que o mercado de reposição tem para as vendas de autopeças. Assim, as vendas de autopeças se favorecem da manutenção dos carros que já estão em uso e das vendas de usados que requerem manutenção posterior, limitando as perdas de um cenário mais fraco para vendas de novos", afirmou a especialista.



Salve o varejo

Desde 1980, a G&B está entre os "mais antigos", ou melhor, "experientes" distribuidores de autopeças. Nesses 44 anos, muita coisa mudou no Aftermarket Automotivo, mas entre as principais mudanças está a quebra dos elos que compõem a cadeia (fábrica - distribuidor - varejo - mecânico ou consumidor final). Somos do tempo em que as fábricas atendiam apenas o distribuidor, que por sua vez, atendia o varejo, que fornecia o mecânico ou consumidor final, ou seja: o dono do carro. Era a tão conhecida cadeia Borghoff. Todos nós, distribuidores, chegamos onde estamos graças ao varejo.

Até por volta do ano 2000, os poucos distribuidores que se atreviam a quebrar a tradicional cadeia eram boicotados pelos varejistas, que se uniam e não compravam daqueles que não seguissem a cartilha.

Tal posicionamento rendeu à G&B a certificação "Empresa Amiga do Varejo" e os frutos estão sendo colhidos, uma vez

que o número de lojistas atendidos mensalmente só cresce. Esse resultado mostra o reconhecimento e a confiança no nosso trabalho e nos motiva a continuar ajudando o varejo a encontrar soluções conjuntas, afinal todos sofrem das mesmas dores.

Eu e meu time temos conversado pessoalmente com vários varejos de diferentes regiões e percebemos os desafios e ameaças que os pequenos e médios enfrentam no seu dia a dia. Visando colaborar e colocar todos na mesma página, aproveitamos o poder de alcance do podcast "Automotivamente", abrimos a 3ª temporada no dia 7 de março de 2024. Com o episódio nº 42, dedicamos um resumo das principais ameaças no entendimento do próprio varejo, que são:

1. Distribuição X Oficina
2. Montadoras
3. Marcas próprias dos distribuidores
4. Atacarejos x Grandes Grupos

Tais abrangentes e polêmicos assuntos nos levaram a batizar o episódio de "Salve o Varejo", proporcionando uma audiência e repercussão muito acima do esperado.

Contamos com o apoio do Sincopeças e do Sebrae, que igualmente buscam soluções para o desenvolvimento do pequeno e médio varejo. Prova disso é o projeto "Loja do Futuro", que foi desenvolvido com parceria de ambas as entidades, especialmente para lojistas que quiseram "mudar de nível". O projeto é totalmente gratuito, e os lojistas interessados devem assistir aos episódios 47, 48 e 49 do Automotivamente Podcast, que mais uma vez cedeu espaço em apoio a tão nobre iniciativa.

No decorrer dos episódios, o ouvinte irá notar que nos últimos 10 anos, mais de 5 mil lojas de autopeças fecharam no Brasil, enquanto abriram mais de 6 mil oficinas. Isso mostra que o varejista que quiser continuar no jogo, deverá se adaptar aos novos tempos, aprendendo a introduzir tecnologia e IA nos seus conhecimento e habilidades.





Categoria Ouro reconheceu as empresas que obtiveram a melhor votação

Premiação do Sindirepa-SP apresenta as melhores marcas eleitas pelos mecânicos

Pesquisa elege as marcas reconhecidas e que os reparadores mais confiam em 16 categorias de produtos, entre autopeças, equipamentos e óleo lubrificante

Anualmente, o Sindirepa-SP, Sindicato da Indústria de Reparação de Veículos e Acessórios do Estado de São Paulo, realiza a pesquisa com mecânicos para definir o ranking das três melhores marcas de autopeças, equipamentos e óleo lubrificante.

A 15ª edição da premiação, realizada, em São Paulo (SP), na Fiesp, no dia 18 de junho, anunciou os vencedores das 16 categorias de produtos ava-

liadas por 413 reparadores de todo o estado de São Paulo. As três primeiras empresas classificadas em cada categoria receberam o selo Ouro (primeiro lugar), Prata (segundo) e Bronze (terceiro) que será utilizado ao longo do ano para destacar o reconhecimento do setor de reparação com a marca por oferecer qualidade, disponibilidade de itens e atendimento. A pesquisa é realizada pela

CINAU, Central de Inteligência Automotiva do Grupo Oficina Brasil, e conta com o apoio das publicações segmentadas do aftermarket automotivo, entre elas o Novo Varejo. Segundo o presidente do Sindirepa-SP, Antonio Fiola, a premiação já se consolidou como uma celebração importante aguardada pelo mercado que proporciona apresentar e homenagear as marcas que suportam as necessidades e

apoiam os reparadores, construindo um relacionamento de confiança em um setor que tem inúmeros desafios e também oportunidades. "É importante contar com marcas parceiras que estão ao lado dos reparadores, pois as oficinas sempre lidam com diferentes variáveis devido à complexidade da frota circulante de veículos", comenta Antonio Fiola, presidente do Sindirepa-SP.

Evento reuniu representantes de fábricas e entidades do setor

Iniciativa do Sindirepa-SP e com organização do Grupo Photon, a premiação contou com a presença de fabricantes, diretoria do Sindirepa-SP e os presidentes do Sindipeças, Claudio Sahad; da ANDAP, Rodrigo Carneiro; Sincopeças-SP, Heber Carvalho; SICAP, Alcides Acerbe Neto; Sincopeças Brasil, Ranieri Leitão; Conarem, José Arnaldo Laguna; Anfape, Renato Fonseca, e ASDAP, Henrique Steffen. Alessandro Votorazzi, Diretor da BPROAuto, empresa que este ano foi a parceira da reparação, recebeu homenagem de Fiola. A 15ª edição do Prêmio Melhores do Ano do Sindirepa-SP contou com a BPROAuto como parceria reparação. Já Bradesco Seguros, Cofap, Kolbenschmidt KS, Monroe Amortecedores, Porto Seguro Azul Seguro, Schaeffler Luk Ina Fag e Takao são patrocinadores Ouro, enquanto Mahle, Rede PitStop e SKF são Prata e Bosch, Continental, Dana, Delphi, Denso, IQA, Motul, Solera Audatex, Wega e ZF são Bronze.

Ganhadores do 15º Prêmio Sindirepa-SP

1. Amortecedor

1	COFAP
2	MONROE
3	KYB

2. Bomba d'água

1	URBA
2	SCHADEK
3	INDISA

3. Bomba combustível

1	BOSCH
2	BROSOL
3	MAGNETI MARELLI

4. Cabo de vela

1	NGK
2	BOSCH
3	DELPHI

5. Componentes de motor

1	MAHLE METAL LEVE
2	KS
3	TAKAO

6. Correias

1	CONTINENTAL
2	DAYCO
3	GATES

7. Disco de freio

1	FREMAX
2	HIPPER FREIOS
3	TRW

8. Embreagem

1	LUK
2	SACHS
3	VALEO

9. Equipamento de diagnóstico de motor

1	TECNOMOTOR BOSCH SUN
2	NAPRO
3	LAUNCH

10. Filtros

1	WEGA
2	MANN FILTER FILTROS FRAM
3	BOSCH

11. Junta homocinética

1	COFAP
2	SPICER
3	ALBARUS

12. Óleo lubrificante

1	MOBIL
2	PETRONAS SELENIA LUBRAX
3	MOTUL

13. Pastilha de freio

1	COBREQ
2	JURID FRAS-LE
3	FERODO

14. Rolamento

1	SKF
2	INA
3	FAG

15. Climatização

1	DENSO
2	DELPHI
3	VALEO

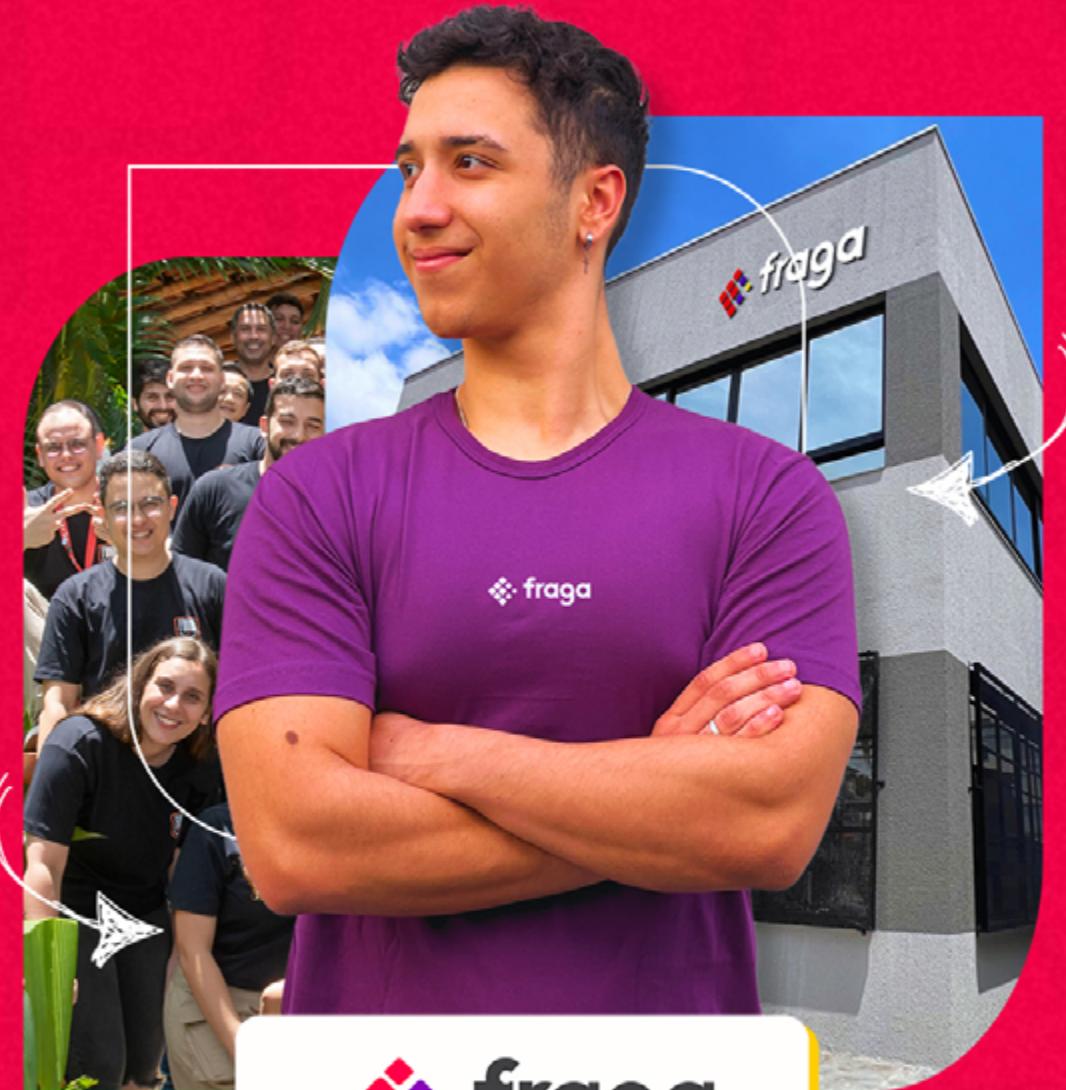
16. Vela de ignição

1	NGK
2	BOSCH
3	DELPHI



Quando o novo
se junta com
um legado

nasce uma
nova era.



fraga

Bem-vindos à nova era
da reposição automotiva.

fraga inteligência automotiva

fraga.com.br

(19) 97118-1895

EAD CONSULTOR DE VENDAS



PORQUE EAD É NAKATA

CURSO ONLINE, GRATUITO E COM CERTIFICADO.

Por que fazer o curso EAD Consultor de Vendas Nakata? Porque é rápido, descomplicado, gratuito e garante certificado no final. Porque você vai virar fera das vendas. E claro, porque é Nakata. A marca líder em suspensão que está sempre ao seu lado para deixar tudo azul nas suas vendas. Aproveite!



Acesse aqui ou através da plataforma:
www.nakata.com.br/treinamento

TUDO AZUL. TUDO NAKATA.

NAKATA®