



novovarejo

a mídia do aftermarket **automotivo**

2024

JANEIRO	FEVEREIRO	MARÇO
SE 1 2 3 4 5 6 7 8 9 10 11 12 13 14 15 16 17 18 19 20 21 22 23 24 25 26 27 28 29 30 31	SE 1 2 3 4 5 6 7 8 9 10 11 12 13 14 15 16 17 18 19 20 21 22 23 24 25 26 27 28 29	SE 1 2 3 4 5 6 7 8 9 10 11 12 13 14 15 16 17 18 19 20 21 22 23 24 25 26 27 28 29 30 31
ABRIL	MAIO	JUNHO
SE 1 2 3 4 5 6 7 8 9 10 11 12 13 14 15 16 17 18 19 20 21 22 23 24 25 26 27 28 29 30	SE 1 2 3 4 5 6 7 8 9 10 11 12 13 14 15 16 17 18 19 20 21 22 23 24 25 26 27 28 29 30 31	SE 1 2 3 4 5 6 7 8 9 10 11 12 13 14 15 16 17 18 19 20 21 22 23 24 25 26 27 28 29 30
JULHO	AGOSTO	SETEMBRO
SE 1 2 3 4 5 6 7 8 9 10 11 12 13 14 15 16 17 18 19 20 21 22 23 24 25 26 27 28 29 30 31	SE 1 2 3 4 5 6 7 8 9 10 11 12 13 14 15 16 17 18 19 20 21 22 23 24 25 26 27 28 29 30 31	SE 1 2 3 4 5 6 7 8 9 10 11 12 13 14 15 16 17 18 19 20 21 22 23 24 25 26 27 28 29 30
OUTUBRO	NOVEMBRO	DEZEMBRO
SE 1 2 3 4 5 6 7 8 9 10 11 12 13 14 15 16 17 18 19 20 21 22 23 24 25 26 27 28 29 30 31	SE 1 2 3 4 5 6 7 8 9 10 11 12 13 14 15 16 17 18 19 20 21 22 23 24 25 26 27 28 29 30	SE 1 2 3 4 5 6 7 8 9 10 11 12 13 14 15 16 17 18 19 20 21 22 23 24 25 26 27 28 29 30 31

AFTERMARKET ACELERADO

O calendário virou e o mercado inicia o segundo semestre com expectativas positivas, dando continuidade aos bons resultados obtidos até aqui em 2024, especialmente nos primeiros três meses do ano

aftermarket
automotivo

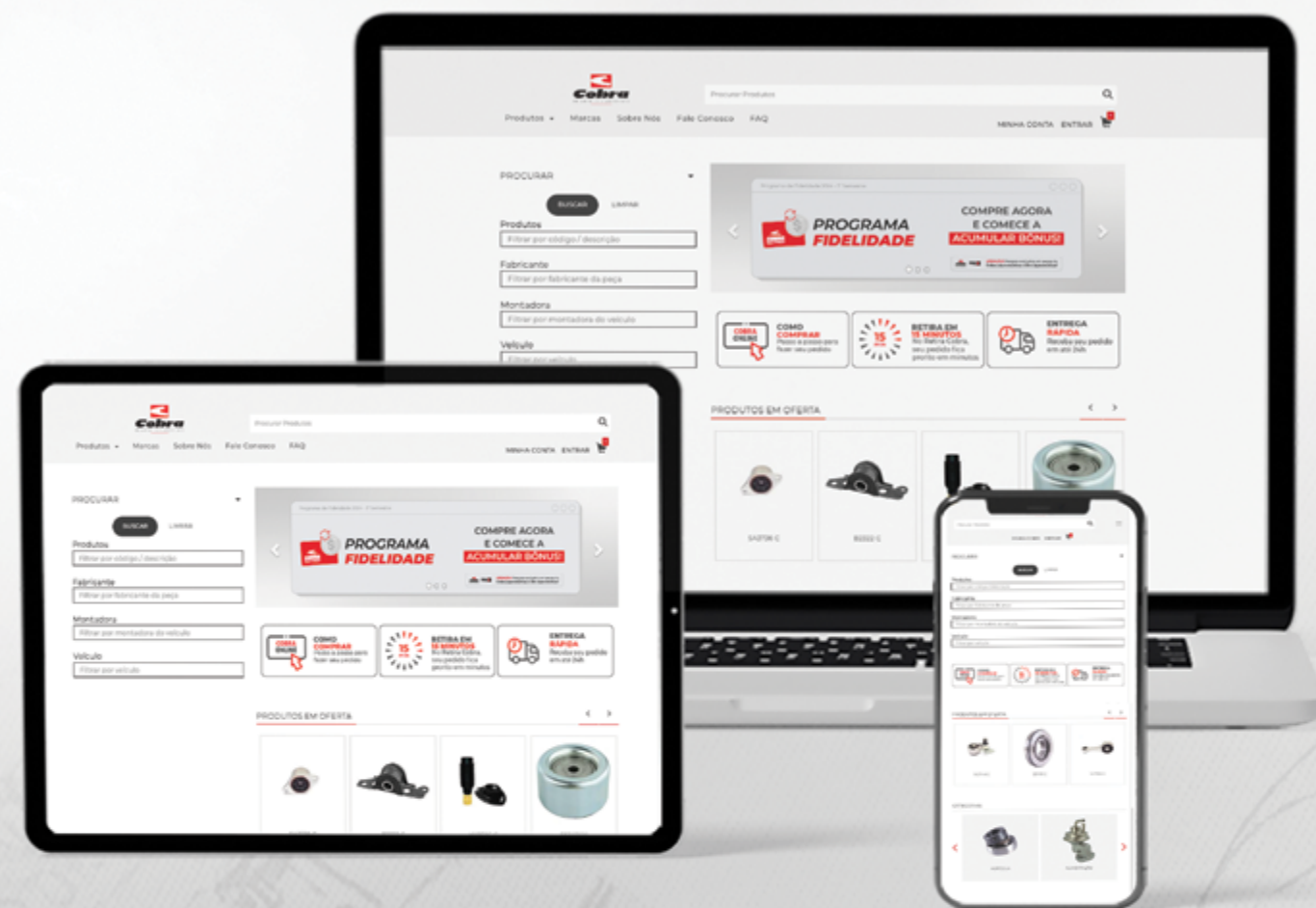

SAMPEL
PEÇAS AUTOMOTIVAS



A INOVAÇÃO
ESTÁ EM
**NOSSO
DNA**



CATÁLOGO ONLINE
e ELETRÔNICO+ de
3.500 itens



LOJA ONLINE COBRA

O MOVIMENTO DO MERCADO
COMEÇA AQUI

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



COM O MODELO DE RETIRA COBRA

VOCÊ GARANTE SUAS
COMPRAS EM ATÉ



ONLINE E NO OFFLINE



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.

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.

Por Claudio Milan | claudio@novomeio.com.br

Nhm
www.novomeio.com.br

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

Ano 31 - #435 1 de Julho 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

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:



www.mmcofap.com.br



Paz no trânsito começa por você



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

08

16

Conversamos com lideranças do aftermarket automotivo para uma avaliação dos resultados do primeiro semestre e apurar as expectativas de cada segmento de mercado para os próximos meses até o final de 2024.

Reforma Tributária e seus fantasmas

Edição 335 do Novo Varejo analisava proposta da equipe econômica para atender a uma das principais reivindicações dos empresários brasileiros

Neste mês de julho, a FecomercioSP encaminhou ao Grupo de Trabalho (GT) de Regulamentação da Reforma Tributária, no parlamento, uma nota técnica com nove propostas de ajustes no projeto antes de a norma ser finalizada. Segundo a Entidade, se acatadas, podem aperfeiçoar a legislação — da qual, vale dizer, a FecomercioSP é crítica desde o início. Segundo a entidade paulista, o texto aprovado pelo legislativo trouxe avanços relevantes, mas ainda traz uma significativa insegurança jurídica, sem contar o potencial de elevar a carga tributária a alguns setores da economia do país — sobretudo o de serviços. Ao mesmo tempo em que representa uma antiga reivindicação da classe empresarial brasileira, a reforma tributária também é motivo de preocupação. E não é de hoje. Há 100 edições, a reportagem do Novo Varejo apurava o sentimento do aftermarket automotivo em relação às propostas então dominantes no debate. O tema foi assunto de capa do NVA 345. A conclusão a que chegamos, na oportunidade, é que o texto proposto não agradava nosso mercado.

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.

24

34

Conheça os resultados da 15ª edição do Prêmio Sindirepa-SP, estudo que apurou os vencedores de 16 categorias de produtos avaliadas por 413 reparadores de todo o estado de São Paulo.



A queda no interesse dos consumidores europeus pelo carro 100% elétrico impulsiona crescimento dos híbridos e traz como outra consequência a perda de mercado dos veículos movidos exclusivamente por motores a combustão.

32

AUTOPEÇAS
ONDE VOCÊ ESTIVER.

tá na
mão
tá na
pellegrino

Tudo o que você precisa para fazer o melhor negócio em peças para auto, moto e acessórios está na mão. A Pellegrino tem 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.

Pellegrino
Conte com nossa gente.

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



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 posicionou 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 financeiras' 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.



SUA ESCOLHA FAZ A DIFERENÇA!



Cada compra de Monroe Amortecedores e Monroe Axios **contribui diretamente para os projetos educacionais do Instituto Ayrton Senna**, uma organização comprometida em proporcionar educação de qualidade a crianças e adolescentes em todo o Brasil.

Ao escolher Monroe, você não apenas adquire desempenho nas estradas, mas também investe no potencial de milhares de estudantes. Juntos, conduzimos mudanças e impulsionamos a educação para construir um amanhã mais brilhante.



PARCEIRA SOCIAL







 /MonroeBR

 @monroeamortecedores

 @MonroeBrasil

 www.monroe.com.br

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.

#POR
TODO
BRASIL

32
FILIAIS



Sama



Laguna



Matrix

Conheça a filial mais perto de você.

Sama
Autopeças

Laguna
Autopeças

MatriX

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 vitais 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 acessar 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 empresas. 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 enquanto país e grande volume de recursos movimentados. Isto não é traduzido em eficiência. Se o olhar for para as políticas públicas, temos um dos maiores PIBs do mundo, mas uma renda per capita baixa. Temos setores importantes para todo o planeta, como agronegócio e mineração, mas com desafios evidentes de produtividade. O aspecto central é a qualidade do que estamos fazendo e os resultados gerados.

Novo Varejo - Fazendo um apanhado geral: quais são os fatores que mais diferenciam os países competitivos (topo do ranking) dos países pouco competitivos (final do ranking)?

Hugo Tadeu - Os aspectos centrais são qualidade da gestão pública e privada, consideráveis investimentos em pesquisa e desenvolvimento, ciências, tecnologia, inovação e formação de pessoas. Todos estes países estão estruturando as bases para um futuro que está presente, pautado por alta qualificação, dados, IA e transformações silenciosas em andamento.



www.dayco.com

Com a **Dayco**
a **segurança** está em suas mãos



Apresentamos a **nova linha**
de **Suspensão e Direção.**



DAYCO
MOVE FORWARD. ALWAYS.™

De acordo com Fundação Dom Cabral (FDC), competitividade das empresas passa por suas capacidades de inovar e abraçar a demanda por transformação digital

Os dados do ranking sobre alocação de recursos públicos internacionais sugerem que a média brasileira para investimentos em ciência ainda é baixa. Por isso, como ponto de partida, a FDC sugere para as empresas a construção de uma ampla agenda para treinamento e desenvolvimento de lideranças, compreendendo adequadamente o que é inovar, e também a adoção de novas tecnologias, além das que são usualmente propagadas em ambientes de startups e empreendedorismo com baixo impacto. Uma boa estratégia de inovação e digital demanda, portanto, visão de mercado, apostas rumo ao futuro e, mais do que isso, uma estrutura organizacional bem pensada.

Inovação

Pensar em inovação significa ter uma agenda que pode ser iniciada com times de pesquisa e desenvolvimento (P&D), e que soma as perspectivas possíveis de incubação, aceleração, joint-ventures, fusões e aquisições. Para tanto, devem estar em pauta: mentalidade financeira em busca

de retornos operacionais, procurar reduzir a possível necessidade de caixa para estes projetos e garantir que bons projetos inovadores remunerem o capital empregado.

Transformação digital

Assim como a inovação, a transformação digital é muito desafiadora, ainda mais pelo somatório de competências em tecnologia da informação e digital. “Se na sua organização, a inteligência artificial é entendida como a compra de chatbots, todo o cuidado é necessário. Pensar em tecnologias digitais demanda uma série de conhecimentos em infraestrutura de base, times de desenvolvimento de sistemas, manutenção de hardwares, riscos para segurança digital, captura de dados, tratamento destes mesmos dados e possível desenvolvimento de produtos”, pontua Hugo Tadeu. “Ou seja, se a sua organização pretende ser inovadora e digital, pense primeiro no potencial estrutural destes assuntos e quais lideranças estão envolvidas nestas pautas, com o compromisso para investimentos e retorno”, complementa o entrevistado.



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

www.ntn.com.br




RMP, sua fonte de **excelência** em autopeças e acessórios automotivos!



Um portfólio de mais de 30 mil produtos dos melhores fornecedores do mercado, atendendo todo o **Brasil** por meio de mais de **24 filiais** estrategicamente localizadas.

Acesse o nosso site:



 loja.rmp.com.br



Posicione a câmera do seu smartphone para acessar:



Conheça nossas redes sociais:

 [rmpdistribuidora](https://www.instagram.com/rmpdistribuidora)
 [rmpdistribuidora](https://www.facebook.com/rmpdistribuidora)





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 lua 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 incapacidade 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 convidam para investimentos rentáveis e seguros na 'economia 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.

Renda, varejo e aftermarket mostram que nem tudo é 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 nisso.



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.

CATÁLOGO ONLINE AMPRI

BUSQUE NOSSOS PRODUTOS COM MAIS RAPIDEZ



Acesse agora:

catalogo.ampri.com.br

PLACA VEÍCULO CÓDIGO DA PEÇA BUSCA GERAL CHASSI

Digite a Placa
ABC1234



Faça busca dos nossos produtos pela placa ou chassi do seu veículo.



AMPRI®

www.ampri.com.br

COMPARTILHE AMPRI



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 tenho 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 financiar a reposição de estoques. A distribuição imediatamente negociou 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 cer-

teza 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 acontecia 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 Brazilian 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.

Mais opções em autopeças e acessórios automotivos!

Na Disape você encontra um portfólio completo!

- 25 mil itens
- 80 fornecedores
- 24 filiais em todo o Brasil



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

Posicione a câmera do seu smartphone para acessar:



Conheça nossas redes sociais:

disapedistribuidora
 Disape Autopeças

»Disape Distribuidora de Autopeças

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 Sincopeças, 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 condições socioeconômicas, podemos ser um grande fabricante de veículos híbridos flex, abastecidos com etanol. Também podemos nos tornar importante hub produtor e exportador de motores e veículos a combustão, que não devem ser mais produzidos na União Europeia e nos EUA e ainda terão longa vida adiante, principalmente nos países subdesenvolvidos e em desenvolvimento. Essa oportunidade é também um grande desafio para toda a cadeia de produção. Uma das missões do Sindipeças é acompanhar as mudanças, a fim de manter seus associados bem informados e com capacidade para refletir e tomar decisões acerca do futuro de seus negócios”, diz Claudio Sahad.



LANÇAMENTO

VEDAÇÃO COM CONFIANÇA E PRECISÃO!

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.

- 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

authomix

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

AUTHOMIX
Qualidade Original



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 Automotores.

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 descarboniza-

ção que são muito 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 momento, 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



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 autopeças 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 **A.TV**, 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:



Divulgação:



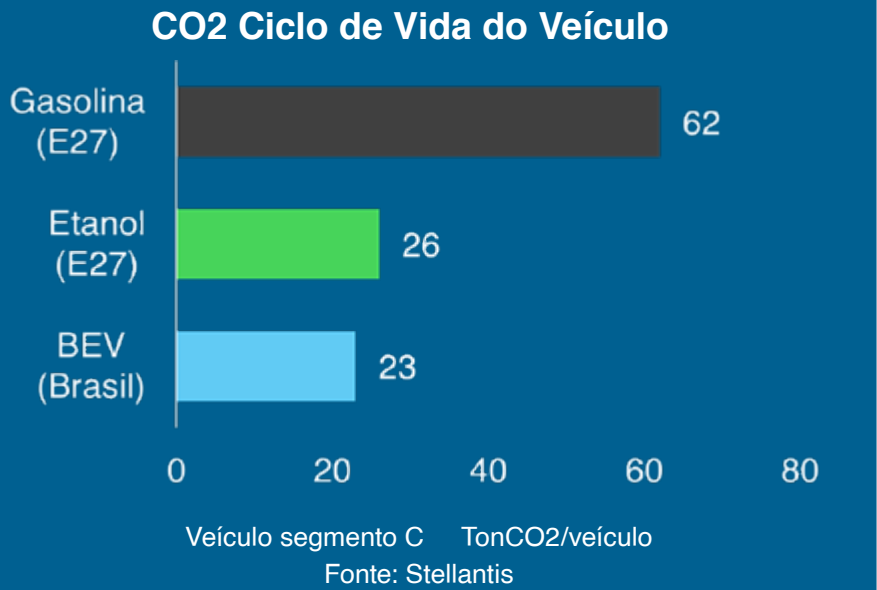
fora, da cadeia de fornecimento – que, por sua vez, é dividida em 'tiers', o que só faz crescer a complexidade logística. A fabricação desses 4 mil componentes representa, segundo João Irineu, 11% das emissões totais do ciclo de vida do veículo, enquanto o uso do carro a gasolina responde por 85%. No 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 dificuldades, para 100% entre 2030 e 2038; nos Esta-

dos 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 abaixo.

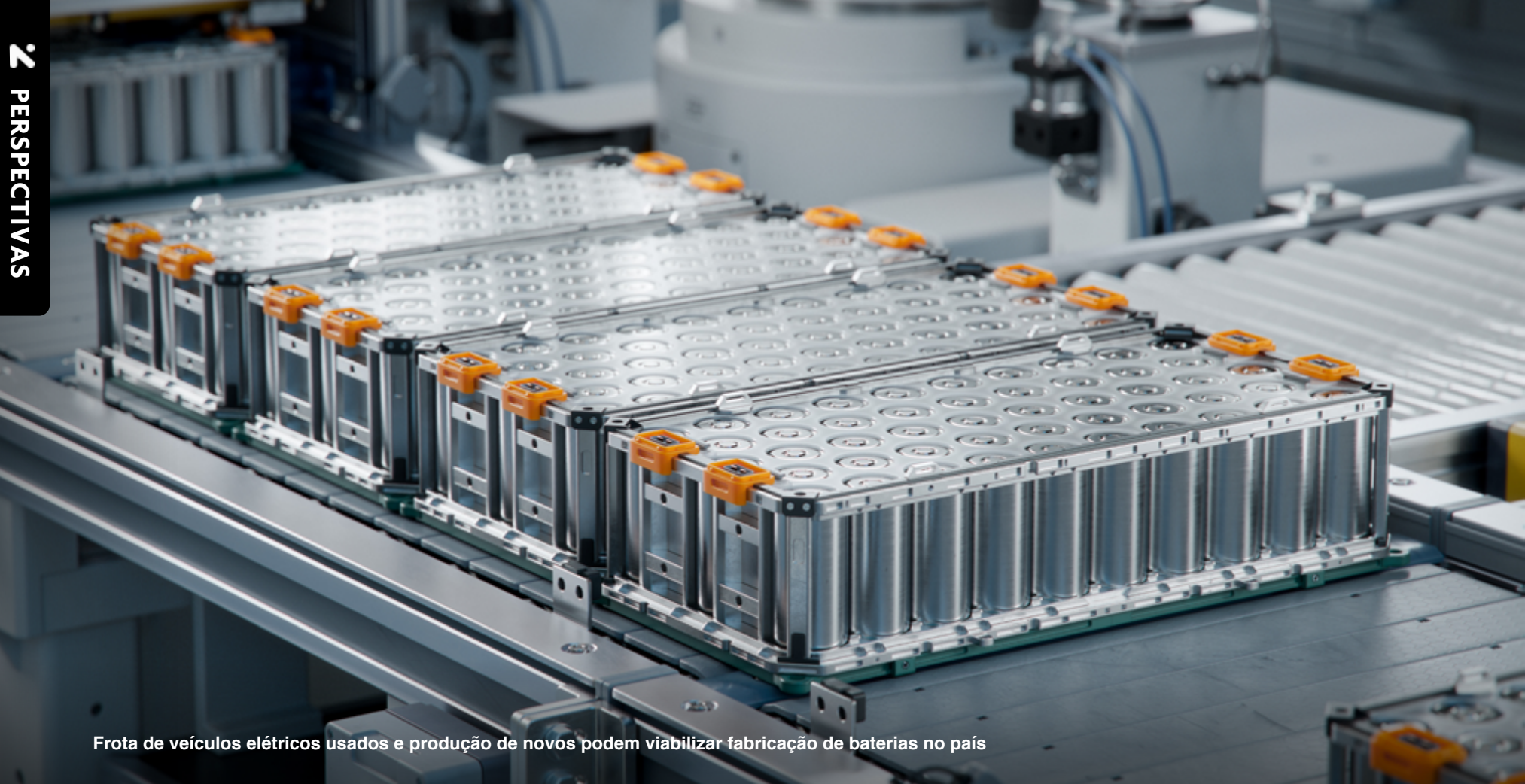


Quando o novo
se junta com
um legado

nasce uma
nova era.



Bem-vindos à nova era
da reposição automotiva.



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 tecnológicas 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 em-

prego 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 participantes 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 escala 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 mi-

lhões 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 seguidor 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 ousar, 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 desafio 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”.



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!





Carros híbridos vêm ganhando mercado nos países da UE

Híbridos crescem e participação dos veículos a combustão em maio já é menor que 50% na Europa

Por outro lado, presença dos carros 100% elétricos apresenta queda no período acumulado de um ano na média dos países do bloco

Apesar da legislação prever o fim dos motores movidos a combustão a partir de 2035 na União Europeia, no período de um ano encerrado no último mês de maio a participação dos carros 100% elétricos no total das vendas caiu de 13,8% em 2023 para 12,5% agora. As informações são da ACEA - European Automobile Manufacturers' Association, ou Associação Europeia de Fabricantes de Automóveis. Considerando o mercado como um todo, os licenciamentos no acumulado do ano nos primeiros cinco meses de 2024 aumentaram 4,6%, totalizando 4,6 milhões de unidades. Os maiores mercados da UE mostraram desempenhos semelhantes: Espanha (+6,8%), Alemanha (+5,2%), França (+4,9%) e Itália (+3,4%) registrando crescimento até agora neste ano. Enquanto os resultados dos carros elétricos a bateria oscilaram para baixo, os híbridos continuaram a expandir presença, crescendo de 25% para quase 30% do mercado. A participação combinada de carros a gasolina e diesel caiu para 48,5%, abaixo dos 52,1%, agora representando menos da metade do mercado. **Carros elétricos:** Em maio de 2024, os licenciamentos de carros elétricos a bateria (BEV) diminuíram 12%, para 114.308 unidades, com sua participação de mercado total caindo para 12,5%. Bélgica – agora o terceiro maior mercado em volume para BEVs – e França foram os únicos mercados principais a registrar cres-

cimento, com 44,8% e 5,4%, respectivamente. Por outro lado, Alemanha (-30,6%) e Países Baixos (-11,7%) experimentaram quedas significativas no mês. De janeiro a maio, um total de 556.276 novos carros elétricos a bateria foram registrados, marcando um aumento de 2% em relação ao mesmo período do ano anterior. Os emplacamentos de carros híbridos plug-in também registraram uma queda de 14,7% no mês, com diminuições significativas em dois dos maiores mercados: Bélgica (-36,6%) e França (-19,4%). A Alemanha teve um pequeno aumento de 1,7%, mas isso não foi suficiente para compensar a tendência geral negativa. Em maio, os híbridos plug-in representaram 6,5% do mercado total de carros, com 59.333 unidades vendidas. Os híbridos foram o único segmento a registrar crescimento, com as matrículas de carros aumentando 16,2% em maio para mais de 272.568 unidades. Três dos quatro maiores mercados para este segmento – França (+38,3%), Espanha (+25,4%) e Itália (+7,4%) – registraram ganhos sólidos, enquanto a Alemanha teve um leve declínio de 0,7%. Esse crescimento elevou a participação de mercado dos híbridos para quase 30%, ante os 25% de maio de 2023. **Carros a gasolina e diesel:** Em maio de 2024, as vendas de carros a gasolina diminuíram 5,6% para 323.551 unidades, com quedas significativas em mercados-chave como França (-20,3%)

e Espanha (-1,8%). Por outro lado, Itália e Alemanha registraram taxas de crescimento modestas de 4,1% e 2,1%, respectivamente. Como resultado, a participação de mercado de carros a gasolina caiu de 36,5% para 35,5% em comparação com maio do ano anterior.

O mercado de carros a diesel viu uma queda ainda mais acentuada de 11,4% para 118.733 unidades, representando 13% do mercado. Quedas significativas foram observadas em mercados importantes como Itália (-30,5%), França (-24,8%) e Espanha (-15,4%). A Alemanha teve um aumento modesto de 3,2%.

Projeção de Vendas de Veículos Novos

As vendas totais de veículos novos para junho de 2024, incluindo transações no varejo e não varejo, estão projetadas para alcançar entre 1.336.800 e 1.273.600 unidades, uma queda de 2,6% a 7,2% em relação a junho de 2023, de acordo com previsão conjunta da J.D. Power e GlobalData. Junho de 2024 terá 26 dias de venda, o mesmo número de dias de junho de 2023. A taxa ajustada sazonalmente de vendas anualizadas (SAAR) para vendas totais de veículos novos deve ficar entre 14,7 milhões e 15,4 milhões de unidades, reduzindo entre 0,7 milhão e 1,4 milhão de unidades em comparação

com junho de 2023. As vendas totais de veículos novos para o primeiro semestre de 2024 devem terminar entre 7.794.500 e 7.857.700 unidades, um aumento de 0,4% a 1,2% em relação ao primeiro semestre de 2023, ajustado para o número de dias de venda. O primeiro semestre de 2024 tem 154 dias de venda, dois a mais do que o primeiro semestre de 2023. Comparando o mesmo volume de vendas sem ajustar o número de dias de venda, isso representa um aumento de 1,7% a 2,5% em relação ao ano anterior.

TEM NOVIDADES NA MOTORS IMPORTS!

Lançamento

38494 - FILTRO COMBUST. TOYOTA HILUX 2.8 TDI 16... OBS

Lançamento

38498 - DISCO FREIO DIANT. BMW X1 (F48) 15... LD OBS

Lançamento

38502 - AMORTECEDOR DIANT. PORSCHE CAYENNE 3.6 10/17 LE

Lançamento

38444 - VEDADOR TAMPA DE VÁLVULA VW AMAROK 3.0 V6 17...

Lançamento

38080 - PASTILHA FREIO DIANT. PEUGEOT 208 1.6 20...

Lançamento

38060 - FILTRO ACD IVECO DAILY 2.3/3.0 20...

Lançamento

38651 / 38652 - KIT ANEIS DE VEDAÇÃO EM POL / MM

Lançamento

38597 - RADIADOR ÓLEO MERCEDES SPRINTER 415/515 2.2 12...

Lançamento

38838 - BOMBA ÓLEO BMW X1 (E84) 10/15

Lançamento

38518 - PIVÔ SUSP DIANT. HONDA CITY 22...

www.motorsimports.com.br

Itajaí/SC
47 3404-5863

São José/SC
48 3249-4000

Curitiba/PR
41 3028-3333

Porto Alegre/RS
51 3368-3300

São Paulo/SP
11 3738-3738

Campinas/SP
19 3772-3150

Rio de Janeiro/RJ
21 3037-1237

Brasília/DF
61 3048-6600

32

novovarejo
automotivo

novovarejo
automotivo

33



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 avaliadas 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 Vetorazzi, Diretor da BPROAuto, empresa que este ano foi a parceira da reparação, rece-

beu 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

Falta de competitividade do Brasil é multifatorial e demanda reflexão do empresariado

O que fazer quando as condições oferecidas não são as melhores? Há muito tempo, essa pergunta tem permeado a realidade de centenas de empresários brasileiros e ganhou novo eco com a divulgação do ranking mundial de competitividade que classificou o Brasil na 62ª posição entre 67 nações analisadas. Produzido pelo International Institute for Management Development, em parceria com a Fundação Dom Cabral, o levantamento reforçou a ideia de que, para serem bem-sucedidos, negócios e os próprios indivíduos no país têm de superar forças que operam na direção contrária representadas por questões como um dos sistemas tributários mais complexos do mundo e uma das 58 piores infraestruturas do planeta.

Embora a resposta para esse questionamento central seja multifacetada e passe, claro, por um amadurecimento do Brasil em termos de eficiência institucional, algumas pistas estão postas no próprio ranking.

O trabalho mostrou que estamos na última colocação quando o quesito é educação em gestão e dívida corporativa e no penúltimo posto quando o assunto é habilidades financeiras. Tais apontamentos mostram que a autocrítica é um passo indispensável para superar e, se não superá-los, atenuar os impactos dos desafios estruturais.

Tudo bem que, para sermos totalmente justos, é necessário dizer que a falta de preparação dos gestores brasileiros é fruto direto dos problemas de educação de base que temos no país. Não por acaso, estamos na 66ª posição global na educação básica, secundária e universitária.

Ainda assim, será que a alta gestão – que muitas vezes se orgulha de se declarar self made – está se preparando, de fato, como deveria? Se nos basearmos em uma primeira camada, os

chamados hard skills, podemos dizer que sim. Afinal, pesquisa da Boyden apontou que 93% dos profissionais C-Level do Brasil têm graduação e mais da metade deles fala até três idiomas.

Ao olharmos com mais profundidade, porém, vemos que o que falta é justamente a adaptabilidade – algo extremamente exigido em ambientes instáveis como o brasileiro.

Pesquisa da consultoria ManpowerGroup junto a 41 países colocou o Brasil na posição entre as 15 nações que mais sofrem para encontrar mão de obra qualificada para cargos de gestão. O levantamento mostrou que as empresas até ficam satisfeitas com o nível técnico dos candidatos, mas sentem muita falta de habilidades comportamentais que incluem o traquejo social, a comunicação e a capacidade de ser colaborativo.

Outro ponto que se destaca no 'levantamento mais subjetivo' da ManpowerGroup é a dificuldade que os gestores brasileiros têm tido com a diversidade, tema considerado chave na retenção de talentos e administração da equipe. Aqui, vale dizer, cabe uma autocrítica também às empresas, ao passo que as contratações de gestores também não contemplam este ponto: 93% dos profissionais C-Level do Brasil são homens; 71% deles se afirmam como brancos.

Em resumo, o que todos esses números nos mostram é que tornar o Brasil mais competitivo é um papel, sim, institucional. Mas não exige os atuais gestores de fazerem a sua parte e construir espécies de 'microbolhas' de competitividade.

Para finalizar, saliento que jogando a favor, ambos – governo e gestores – têm o fato de o país ainda figurar em posição razoável quando o assunto é eficiência econômica (38ª posição no ranking de competitividade). Cabe a todos gerirem melhor os recursos que ainda resistem.



Premiados na categoria Prata



Premiados na categoria Bronze



Investimento na operação é de cerca de R\$ 2,1 bilhões sujeito a ajustes na data do closing

Foto: Rene Ricardo Proal de la Garza

Frasle Mobility realiza maior aquisição da história da empresa e expande atuação no México

A Frasle Mobility comunicou ao mercado em 24 de junho a aquisição de operações do Grupo KUO, no México. A transação é a maior já realizada pela companhia, no valor aproximado de R\$ 2,1 bilhões – sujeito a ajustes na data do closing, e envolve a divisão de aftermarket do grupo mexicano, que reúne ativos de manufatura e de distribuição, como fábricas, centros logísticos e escritórios, além do direito sobre as marcas de produtos vinculadas. A assinatura do acordo foi realizada na presença de executivos das duas empresas, na Cidade do México, e a conclusão do processo depende da aprovação das autoridades competentes e outras condições precedentes.

Fazem parte da transação, as operações de fabricação de peças para motores, das marcas locais Moresa e TF Victor, líderes na oferta de pistões e juntas para motores, com duas plantas produtivas na região de Celaya, e das operações de produção de materiais de fricção da marca Fritec, líder na oferta de pastilhas e lonas de freio para veículos leves, com plantas na Cidade do México, além de outras marcas. Também inclui a principal distribuidora de peças de reposição do país, a Dacomsa.

Segundo o diretor de Relações com Investidores da Frasle Mobility, Hemerson de Souza, o mercado mexicano tem muitas semelhanças com o modelo de operação que a companhia já mantém consolidada no Brasil. A frota de automóveis do México é a segunda maior das Américas, atrás apenas dos Estados Unidos e à frente da frota brasileira, com aproximadamente 55 milhões de veículos em circulação, entre automóveis e motos. “Com esse movimento, ampliamos ainda mais o portfólio da companhia, criando um powerhouse de reposição local nos moldes do que já temos consolidado no Brasil. Hoje, nossa presença ainda é tímida no México na comparação com outras geografias, o que muda completamente a partir da conclusão deste processo”, destaca Souza.

A aquisição da divisão de aftermarket do Grupo KUO faz parte do atual ciclo de expansão e crescimento da Frasle Mobility, ampliando a exposição internacional da empresa para aproximadamente 55% dos negócios. Além da força local no México, a proximidade e relação da operação com outros mercados relevantes, como o dos Estados Unidos, foi um diferencial para os avanços da negociação.

“Uma premissa fundamental em todos os processos que conduzimos é o respeito às individualidades e particularidades dos

negócios em cada geografia e setor de atuação. Da mesma forma, valorizamos muito o papel e a qualificação das equipes de profissionais que atuam nessas empresas. Esta dinâmica tem permitido combinarmos de maneira assertiva aprendizados e legados vencedores em cada tipo de negócio, tanto na expansão que promovemos no Brasil nos ciclos anteriores, como nos mais recentes movimentos globais que fizemos”, ressalta o Presidente e CEO (Chief Executive Officer) da Frasle Mobility e CEO da Randoncorp, Sérgio L. Carvalho.

Com unidades no Brasil, Estados Unidos, China, Índia, Reino Unido, Holanda, Alemanha, Argentina, Uruguai, Chile, Colômbia e México, a Frasle Mobility alcança cerca de 125 países nos cinco continentes, oferecendo mais de 21 mil referências em produtos.

Principais marcas e unidades adquiridas

MORESA – Mais de 70 anos de experiência no mercado de reposição mexicano. Principais produtos: pistões e mancais.

TF VICTOR – Líder no mercado de vedação em termos de vendas, serviço, tecnologia, rede de distribuição, cobertura e suporte técnico. Enfoque especial em motores recentes. Principal produto: juntas de motor.

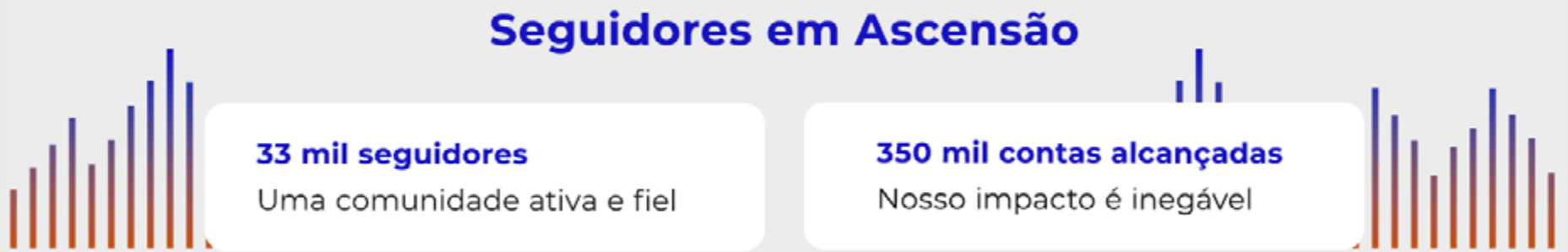
FRITEC – Mais de 40 anos no mercado mexicano, conhecida pela tecnologia em material de fricção. Principais produtos: Pastilha de freio e sapatas de freio para automóveis e veículos comerciais leves.

DACOMSA – Um dos principais distribuidores de peças de reposição no México, com amplo acesso aos canais de vendas e principais agentes do setor neste país. Distribui os produtos fabricados pelas demais marcas, bem como produtos co-manufaturados.

Resultados de Audiência que Impulsionam esse Aftermarket

Traga a sua marca para os ambientes digitais onde estão seus clientes diretos e indiretos

(dados dos últimos 90 dias)



Junte-se a Nós: Alcance e engajamento que impulsionam grandes marcas!
Anuncie - comercial@novomeio.com.br



Empresa montou um time com promotoras especializadas que têm como desafio aproximar a marca de profissionais da reparação e da comercialização de peças

Volda desenvolve ações de relacionamento com mecânicos e distribuidores de peças

A Volda, que oferece cobertura para 90% da frota circulante brasileira em componentes de suspensão e de transmissão, montou um time de promotoras para realizar um trabalho de relacionamento e aproximação da marca com mecânicos e distribuidoras pelo país. Na primeira etapa, iniciada em janeiro, três promotoras estão percorrendo diversas cidades dos estados de São Paulo, Rio de Janeiro, Pernambuco, Rio Grande do Norte e Paraíba com esse desafio. Cerca de 2.000 contatos já foram realizados neste primeiro semestre.

“Fundada há oito anos, a Volda ainda é uma marca relativamente recente no mercado. Nosso objetivo principal com essa ação é gerar demanda para os nossos clientes”, explica Ivan Furuya, diretor Comercial e de Marketing da Volda. “A promotora é a personificação da Volda no campo. É alguém que esses clientes podem contar na sua região. Esse projeto vem para desmistificar o status da fábrica estar distante das pessoas”, acrescenta o executivo.

O projeto de promotoras da Volda está em sua Fase 1, que deverá se estender até dezembro deste ano. A meta, até lá, é realizar cerca de 4.000 contatos com profissionais da reparação e da

distribuição nos cinco estados. A partir de janeiro do ano que vem, na sua Fase 2, o projeto será ampliado, incluindo também o interior de São Paulo e a região Sul. A Fase 3 será colocada em prática a partir de julho de 2025, e se estenderá para Minas Gerais, Brasília, Mato Grosso do Sul e Amazonas. “Vamos fechar o próximo ano com um total de 10 promotoras, capazes de realizar cerca de 1.000 contatos por mês pelo país”, aponta Ivan. De acordo com ele, as marcas têm a responsabilidade de ajudar o varejo a vender os seus produtos, fornecendo todas as informações técnicas e suporte necessários. “É nossa missão trabalhar para tornar a marca Volda cada vez mais conhecida e lembrada pelos profissionais que atuam no segmento”, afirma Ivan. As promotoras da Volda desempenham, ainda, o papel de identificar oportunidades de negócios, como ampliação do portfólio nas oficinas e lojas de autopeças, e divulgar as novidades da empresa. Mensalmente, a Volda vem lançando linhas ou novas aplicações para seus produtos. “O caminho da comunicação sobre esses lançamentos é longo até o mecânico e a promotora veio para dar velocidade a esse processo e encurtar essa jornada”, destaca Furuya.

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?





Fotos: Divulgação

GWM Brasil apresenta estratégia de preço único para peças

A GWM Brasil anunciou uma iniciativa inédita no mercado automotivo nacional: a implementação de uma política de preço único para peças de reposição válida para todo o território brasileiro. A marca informa que esta medida visa garantir transparência e confiança aos clientes, além de promover a excelência no atendimento pós-venda. Diferentemente do que é adotado hoje no setor automotivo, a GWM Brasil estabeleceu uma série de ações que, combinadas, levam suas concessionárias a praticarem o mesmo preço de peças, independentemente da cidade, do estoque ou do volume de negócios de cada concessionária. Atualmente a rede GWM é formada por 70 pontos de venda no Brasil, sendo 23 lojas de shopping e 47 concessionárias plenas. Entre as ações implementadas, estão o tabelamento de todas suas peças de reposição e o controle rigoroso das notas fiscais de saída das concessionárias, confrontando os valores de venda com os da tabela. Outro item fundamental dessa estratégia de preço único de peças é o que estipula que as concessionárias que seguirem os valores determinados serão premiadas financeiramente.

500 mil peças
Atualmente, a autotech possui um estoque de 523 mil peças, distribuídas em mais de 4.100 posições pallet, armazenadas em um moderno Centro de Armazenamento e Distribuição de Peças em Cajamar, na Grande São Paulo, em parceria com o provedor logístico DSV. Esse estoque é suficiente para atender a demanda de todas as concessionárias da marca no Brasil por até nove meses e garante ainda disponibilidade de 96% das peças da linha Haval e 97% da linha ORA, superando a média nacional que varia entre 93% e 95%. A linha Haval oferece 2.200 tipos diferentes de peças, enquanto a linha ORA dispõe de 1.500 tipos, algumas comuns a ambos os veículos. Além de componentes de alto giro, como os de revisão e manutenção periódica, também estão disponíveis no Centro de Cajamar itens de baixo giro, como baterias de alta voltagem de todos os modelos híbridos e elétricos, peças de funilaria e até módulos eletrônicos. Outro diferencial é o nível de atendimento de pedidos de 98%, referente ao mês de maio. Ou seja, de cada 100 pedidos de peças

feitos pelas concessionárias, 98 são atendidos prontamente, também acima da média do mercado brasileiro, que varia entre 90% e 95%. “O pós-venda sempre foi um dos pilares estratégicos para o sucesso da GWM no Brasil. Por isso, o abastecimento de peças é de importância fundamental para a empresa”, acrescenta Conte. Por ser modular, o estoque pode ser ampliado de acordo com

a demanda. E mais: ele oferece flexibilidade no processo logístico. “Em outras palavras, conseguimos atender tanto a reposição padrão das peças como pedidos emergenciais que possam surgir, em um prazo bem reduzido”, enfatiza Thiago Potenza, Diretor de Planejamento de Vendas, Importação e Logística da GWM Brasil.

80 profissionais gerenciam 63 armazéns

A localização estratégica do centro em Cajamar, próxima à cidade de São Paulo, ao porto de Santos e aos aeroportos de Guarulhos e Viracopos, facilita a rápida distribuição das peças importadas da China para todo o Brasil, utilizando transporte terrestre e aéreo. “E para a cidade de São Paulo, a entrega das peças também é feita com caminhões elétricos, com zero emissão de poluentes”, lembra Potenza. Há um ano, o centro de distribuição contava com 85 posições pallet e 50 mil peças. Hoje, uma equipe dedicada de 80 profissionais gerenciam um total de 63 armazéns de peças, sendo 2 na China, 45 nas concessionárias e 15 nos fornecedores, além do próprio Centro de Cajamar.

Os sistemas são todos integrados, possibilitando avaliar a disponibilidade das peças em tempo real, fazer orçamentos instantâneos e rastrear os pedidos até sua chegada à concessionária. Também faz parte da estratégia o controle permanente dos estoques das concessionárias para prevenir a conhecida prática de substituir peças que o veículo não precisa. Para evitar essa prática, há dois processos simultâneos dentro da GWM: o acompanhamento permanente da previsão de demanda de peças e a reposição do estoque no conceito just-in-time, sistema em que para cada peça que for vendida pela concessionária, outra é imediatamente reposta no estoque.



Tenha 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 relevantes sobre esse aftermarket.

Buscamos sempre estar um passo à frente ao trazer análises abrangentes sobre novidades e tendências, fornecendo insights valiosos para que você possa tomar decisões baseadas em informação de qualidade.

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

Entre nessa você também.

Faça parte do Aftermarket Automotivo Comunidade no WhatsApp!

CLIQUE E PARTICIPE





AGV em operação na unidade da ZF em Limeira (SP)

Veículos autônomos chegam à operação da unidade da ZF em Limeira

Para impulsionar a modernização e digitalização contínua de seus processos industriais, a ZF introduziu dois veículos autônomos guiados em sua unidade de Limeira, localizada no interior de São Paulo. Também conhecidos como AGVs (Automated Guided Vehicles), são projetados para atender as divisões de freios, direções e eletrônicos da empresa, além de reduzir as emissões. Cada um desses AGVs é composto por um rebocador e seis vagões, com capacidade para carregar, de maneira autônoma, até cinco toneladas dos mais diversos componentes para montagem de peças automotivas, desde pastilhas de freio, até componentes metálicos e itens plásticos. A iniciativa em Limeira segue o exemplo das unidades da ZF de Engenheiro Coelho, Sumaré e Sorocaba, também no interior paulista. Todo o projeto faz parte da estratégia da ZF de alinhar seus processos com os princípios da indústria 4.0 e com as mais avançadas tecnologias de automação.

Equipados com sensores, os AGVs da ZF são capazes de operar com segurança em ambientes industriais complexos, onde há grande circulação de pessoas e de máquinas, como empilhadeiras. A concepção e implementação do projeto na unidade de Limeira foram adaptadas à infraestrutura da planta para

acomodar os AGVs, com o estabelecimento de rotas fixas para a movimentação em áreas internas e externas da fábrica. Segundo Daniela Beltrame, diretora de logística da ZF América do Sul, o percurso feito pelos AGVs em Limeira soma um quilômetro e conecta o armazém do complexo com diversos pontos das linhas de produção de freios e de direções.

Para Daniela, o road map de automação tem um cenário de várias oportunidades e por isso já está em andamento a implantação de novos veículos autônomos em outras plantas da ZF no Brasil. “Após experiência em outras unidades ZF, conseguimos aperfeiçoar ainda mais todo o processo, resultado do aprendizado já absorvido ao longo dos últimos anos em outras unidades”, avalia. Em Limeira, os veículos saem do armazém carregados de componentes, entregam os itens para profissionais da planta (que os distribuem dentro das linhas de produção) e, então, retornam ao depósito com embalagens vazias, fazendo a logística reversa a 4 km/hora. A rota é identificada por meio de frequência indutiva e os obstáculos são detectados por scanners. Os comandos de velocidade, buzina, acionamento dos semáforos e áreas de scanner de segurança são acionados através de 170 tags RFID (Identificação por Radiofrequência) instaladas ao longo do trajeto.

“Temos profissionais dedicados a abastecer os AGVs e a receber os produtos transportados por eles, em uma sincronia de trabalho perfeita que deixa tudo mais eficiente”, explica a porta-voz. “Entre avaliar requisições de peças, transportá-las, entregá-las e retornar, o trabalho dura 15 minutos com os AGVs, contra 1h30 no sistema anterior. Enquanto há um AGV sendo carregado no

armazém, sempre haverá outro AGV fazendo as entregas nas linhas de produção. O fluxo de entregas é contínuo, rápido e pode ser feito 24 horas por dia". Os AGVs da planta de Limeira são elétricos e, por isso, não emitem poluentes e têm baterias de lítio fáceis de carregar, o que agiliza toda a operação.

Desafios superados

Um dos principais desafios do projeto foi adaptá-lo para operação dentro dos movimentados ambientes da planta de Limeira. “Levamos em conta um ambiente com muitas variáveis imprevisíveis, como o tráfego intenso de pessoas e de máquinas de diferentes tipos e tamanhos, como empilhadeiras. Nas áreas externas, além disso, existe a movimentação de carros e caminhões. Todos esses detalhes foram cuidadosamente estudados e analisados para garantir o sucesso da operação e, acima de tudo, a segurança”, destaca.

Daniela conta que, para garantir uma operação eficiente e segura dos AGVs, a ZF instalou uma série de semáforos em locais estratégicos da unidade de Limeira, que são acionados quando os veículos autônomos se aproximam e dessa forma controlam o trânsito dos outros veículos. “A adoção dessa tecnologia é extremamente benéfica para todos, pois aumenta a precisão e a eficiência das nossas operações logísticas, além de proporcionar maior confiabilidade, sustentabilidade e produtividade à nossa unidade industrial”, afirma.

Vem aí a primeira edição do Maiores e Melhores Pesados

O maior portfólio de pesquisas no Aftermarket Automotivo brasileiro ganha um novo e inédito estudo a partir deste ano. O After.Lab já está realizando a primeira edição da pesquisa Maiores e Melhores em Distribuição de Autopeças Pesados. Pela primeira vez, o varejo de componentes para caminhões e ônibus terá a oportunidade de avaliar os produtos e serviços oferecidos por seus fornecedores.

Em breve divulgaremos, nas edições do Novo Varejo Automotivo, o calendário de divulgação dos resultados.

AMPLIE A VISIBILIDADE DA SUA MARCA NO SEGMENTO DE PESADOS

Consulte sobre pacotes de patrocínio:
(11) 99981-9450 | comercial@novomeio.com.br

REALIZAÇÃO

DIVULGAÇÃO



Laboratórios oferecem testes de desempenho e funcionalidade dos filtros de todas as linhas e fazem análises estruturais de matéria prima



Programa busca conscientizar as crianças sobre a importância da segurança no trânsito

Tecfil expande frota de laboratórios móveis para fortalecer suporte técnico e pós-vendas

Em uma iniciativa voltada para aprimorar o suporte técnico e pós-vendas, a Tecfil anuncia a ampliação de sua frota de laboratórios móveis com duas novas unidades. A expansão visa fortalecer a parceria com grandes distribuidores e melhorar o atendimento na linha pesada, abrangendo frotas de caminhões e ônibus. Com o acréscimo das novas unidades, a Tecfil conta agora com dez laboratórios e amplia sua cobertura geográfica, passando a atender as regiões Centro-Oeste e Sudeste, além do Nordeste e do Sul, bem como o estado de São Paulo. “Temos planos de expandir para outros estados em breve e também para o mercado latino-americano”, conta Roberto Rualonga, gerente do suporte técnico e pós-venda da Tecfil.

Os laboratórios móveis são estruturados com equipamentos de ponta, que oferecem testes de desempenho e funcionalidade dos filtros de todas as linhas, e também afazem análises estruturais de matéria prima. Com isso, a Tecfil tem a possibilidade de realizar demonstrações e treinamentos práticos, visando a

correta manutenção preventiva dos produtos e a capacitação técnica dos profissionais reparadores.

Nos últimos três anos, foram realizados cerca de 10 mil atendimentos, demonstrando a eficácia e a importância desses serviços para os clientes. “Com a ampliação da frota, esperamos aumentar ainda mais o número de atendimentos, reforçando o nosso compromisso com a qualidade e a satisfação dos clientes”, afirma Rualonga.

Com as duas novas unidades, a Tecfil contará com 10 laboratórios móveis distribuídos pelo Brasil, e avança em sua estratégia de garantir que clientes em todo o território nacional tenham acesso ao suporte técnico especializado e aos serviços de manutenção.

“Esta ampliação reflete o compromisso contínuo da Tecfil em inovar e proporcionar soluções eficazes para seus clientes, fortalecendo sua posição de liderança no mercado de filtros automotivos”, conclui o gerente de suporte técnico e pós-venda da Tecfil.

ZM doa carrinhos para o projeto “Transitolândia” da PM de Santa Catarina

A ZM, empresa 100% brasileira sediada em Brusque (SC) desenvolveu o projeto, fabricou e doou seis carrinhos com pedais para o 3º Batalhão de Polícia Militar (BPM) de Santa Catarina, destinada ao projeto Transitolândia.

A iniciativa é uma ação educativa já existente também em outras cidades do estado de Santa Catarina (como Brusque, Lages e Gaspar) e que busca conscientizar as crianças sobre a importância da segurança no trânsito. O programa é dividido em duas etapas principais:

Na primeira etapa, os alunos participam de uma palestra teórica sobre trânsito. Durante essa sessão, são discutidas formas e comportamentos adequados para pedestres e motoristas. Os ensinamentos incluem como atravessar a rua de maneira segura, respeito aos pedestres, a importância do uso do cinto de segurança, entre outras dicas de segurança tanto para pedestres quanto para passageiros.

Após a parte teórica, as crianças se deslocam para a Pista de Trânsito, um espaço dentro do 3º BPM que simula as ruas de

uma cidade. A pista é equipada com toda a sinalização necessária, incluindo travessias elevadas e ciclofaixas. Nesse ambiente, os alunos podem colocar em prática o que aprenderam na palestra. Enquanto uma parte da turma dirige os carrinhos a pedal, que são semelhantes aos automóveis de verdade, os demais alunos caminham pelas calçadas, comportando-se como pedestres.

“A ZM sempre busca estar presente em iniciativas que promovam a segurança e a educação no trânsito. Acreditamos que investir na formação das crianças é essencial para construir um futuro mais seguro para todos.”, declara Poliana Zimmermann, Gerente de Vendas e Marketing da ZM.

O 3º BPM expressou sua gratidão pela parceria com a ZM S.A. e reforçou seu compromisso com a comunidade, especialmente com as crianças, que são os futuros condutores. Desde cedo, essas crianças recebem orientações sobre civilidade, respeito ao próximo e às normas de trânsito, contribuindo para a formação de cidadãos mais conscientes e responsáveis.

Fluxo nas lojas físicas cresce 5% em maio e faturamento sobe 6% no Brasil

Região Nordeste lidera a alta nas vendas, enquanto o Sul se destaca no fluxo de visitantes, mostra levantamento

Dados atualizados do IPV (Índices de Performance do Varejo), pesquisa organizada pelo venture capital HiPartners Capital & Work, em parceria com a Sociedade Brasileira de Varejo e Consumo (SBVC), revelam que o faturamento no varejo registrou um aumento de 6% em maio de 2024, com destaque para a região Nordeste, que teve um crescimento de 14% em relação ao mesmo período do ano anterior.

As lojas de shopping tomaram a frente, com alta de 7% no faturamento e 3% nas vendas/cupons. Esse crescimento, exclusivamente no faturamento, evidenciado em 3 dos 4 setores pesquisados, foi liderado pelos segmentos de “outros artigos de uso pessoal e doméstico” (+14%) e “artigos farmacêuticos, médicos, ortopédicos, de perfumaria e cosméticos” (+13%). A evolução no ticket médio geral foi de aproximadamente 6%.

E esse movimento no varejo físico também apresentou crescimento significativo na evolução mensal. As lojas de shopping centers registraram aumento de 15% em comparação com o mês anterior, enquanto as lojas de rua tiveram alta de 7%.

É sempre bom citar que o varejo de autopeças raramente é incluído nestas pesquisas. No entanto, os resultados obtidos por outros segmentos servem como parâmetro que as lojas de componentes automotivos possam ter uma visão mais apurada de seus resultados a partir de uma abordagem mais ampla do setor.

Anual

Já na análise de maio deste ano com 2023, o movimento em lojas físicas também se mostrou positivo em todas as regiões do Brasil, especialmente na região Sul, que teve um aumento de 13% no período. Nos shopping centers, a região Sudeste ficou em evidência com um crescimento de 12%.

Ainda em relação a maio do ano passado, as lojas de shopping registraram um crescimento de 7%, apesar da queda de 1% no fluxo geral dos shopping centers e da diminuição de 7% nas lojas de rua. Além disso, apenas 1 dos 4 setores monitorados teve aumento no fluxo de visitantes: o de tecidos, vestuário e calçados (+8%).

“O crescimento de 6% no faturamento das lojas em maio na comparação com o mesmo mês de 2023, pode indicar uma recuperação do setor. Somado também à segunda alta consecutiva no Índice de Confiança do Consumidor, esse movimento sugere uma possível reversão da desaceleração do final do ano passado, impulsionado pelo Dia das Mães e pela melhora na situação financeira futura. Embora ainda haja limitações orçamentárias para muitas famílias, o cenário macroeconômico atual é favorável e reforça a confiança no contínuo fortalecimento do varejo físico”, afirma Eduardo Terra, presidente da Sociedade Brasileira de Varejo e Consumo (SBVC).



Destaques do levantamento do IPV de maio/24

- As lojas de shopping centers registraram um aumento de 15% no fluxo de visitação em maio de 2024, enquanto as lojas de rua tiveram um crescimento de 7% em comparação com o mês anterior.
- Em comparação com o mesmo mês do ano anterior, as lojas de shopping registraram um crescimento de 7%, apesar da queda de 1% no fluxo geral dos shopping centers e uma diminuição de 7% nas lojas de rua.
- O faturamento no varejo cresceu 6% em maio de 2024, com destaque para a região Nordeste, que registrou um aumento de 14%. As lojas de shopping foram novamente destaque, com um aumento de 7% no faturamento e 3% nas vendas/cupons na comparação com o mesmo mês de 2023.
- O crescimento no faturamento foi impulsionado pelos segmentos de “outros artigos de uso pessoal e doméstico” (+14%) e “artigos farmacêuticos, médicos, ortopédicos, de perfumaria e cosméticos” (+13%).



PARCEIRA DA REPARAÇÃO

bproauto
Next-level parts.

PATROCÍNIO OURO

bradesco seguros, cofap, KOLBENSCHMIDT PIERBURG, MONROE AMORTECEDORES, Porto Seguro azul seguros, SCHAEFFLER LUK INA FAG, TAKAO JUNTAS MOVIMOS MOTORES

PATROCÍNIO PRATA

MAHLE, 15 ANOS, SKF

PATROCÍNIO BRONZE

BOSCH, Continental, DANA, Delphi, DENSO Crafting the Core, IQA, MOTUL, SOLERA, WEGA ORIGINAL QUALITY, ZF

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 COBREX 2 JURID 3 FRAS-LE FERODO
DISCOS DE FREIO 1 FREMAX 2 HIPPER FREIOS 3 TRW	JUNTAS HOMOCINÉTICAS 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 3 FRAM BOSCH	ÓLEO LUBRIFICANTE 1 MOBIL 2 PETRONAS SELENIA 3 LUBRAX 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 2 BOSCH 3 SUN NAPRO LAUNCH
BOMBA D'ÁGUA 1 URBA 2 SCHADEK 3 INDISA		

REALIZAÇÃO
SP SINDIREPA

ORGANIZAÇÃO
grupo photon

APOIO DE MÍDIA
novovarejo a mídia do aftermarket automotivo

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

Brasil importa mais peças da China e menos da Argentina em 2024

As exportações de autopeças totalizaram US\$ 3,2 bilhões no período de janeiro a maio de 2024, com diminuição de 15,9% em relação ao mesmo período do ano anterior (US\$ 3,8 bilhões). No mesmo período, as vendas para nosso principal parceiro comercial (Argentina) apresentaram queda de 23,3% (as compras também caíram – veja tabela a seguir). Especificamente quanto ao mês de maio, notou-se também redução das vendas ao exterior em 24,1%, totalizando US\$ 677,9 milhões contra US\$ 893,4 milhões do mesmo mês do ano anterior. Do lado das importações, houve incremento de 3,2% até o mês de maio em relação a igual período do ano anterior, com vendas totais de US\$ 8,3 bilhões. Em maio, as aquisições de autopeças no exterior somaram US\$ 1,7 bilhão, queda de 3,6% sob a ótica do mesmo mês do ano anterior (US\$ 1,8 bilhão). Convém notar que a variação acumulada das exportações em 2024 prossegue em escala negativa à ordem de dois dígitos. Por seu turno, as importações seguem avançando, com variação média até maio à ordem de 4,0% a 5,0% de crescimento. O saldo deficitário da balança comercial foi de US\$ 5,1 bilhões até o mês em tela, sendo 20,2% maior em relação ao mesmo período do ano anterior (US\$ - 4,3 bilhões). No comparativo mensal, o déficit de maio/24 esteve 17,5% acima de igual mês do ano anterior. Os dados foram divulgados pelo Sindipeças.

[Tabela 1] 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	561.672.657	582.132.601	-3,5	1.636.302.590	1.550.238.742	5,6	-1.074.629.933	-968.106.141	11,0
FEVEREIRO	611.928.675	771.850.685	-20,7	1.351.539.539	1.374.188.335	-1,6	-739.610.864	-602.337.650	22,8
MARÇO	650.689.774	796.906.147	-18,3	1.769.911.158	1.805.115.378	-2,0	-1.119.221.384	-1.008.209.231	11,0
ABRIL	680.889.900	741.341.845	-8,2	1.851.263.956	1.557.733.421	18,8	-1.170.374.056	-816.391.576	43,4
MAIO	677.939.994	893.429.622	-24,1	1.701.863.407	1.765.073.716	-3,6	-1.023.923.413	-871.644.094	17,5
Variação acumulada no período (%)	3.183.121.000	3.785.660.900	-15,9	8.310.880.650	8.052.349.592	3,2	-5.127.759.650	-4.266.688.692	20,2

Fonte: Secretaria de Comércio Exterior (SECEX)/Ministério do Desenvolvimento, Indústria, Comércio e Serviços (MDIC). Elaboração do Sindipeças.
*(-) indica déficit, (+) indica superávit

[Tabela 3] Exportações acumuladas no ano por país

Em US\$ FOB					
Ordem	País	Jan-Mai/24	Jan-Mai/23	Var.(%) 2024/2023	Part. (%) 2024
1	ARGENTINA	1.043.052.511	1.359.925.736	-23,3	32,8
2	ESTADOS UNIDOS	564.886.592	574.198.662	-1,6	17,7
3	MÉXICO	389.836.464	364.402.145	7,0	12,2
4	ALEMANHA	173.108.568	284.423.865	-39,1	5,4
5	CHILE	92.946.562	83.532.015	11,3	2,9
6	COLÔMBIA	88.893.389	156.148.963	-43,1	2,8
7	PARAGUAI	68.786.359	53.701.623	28,1	2,2
8	ITÁLIA	68.148.488	72.870.912	-6,5	2,1
9	PERU	64.812.083	48.361.111	34,0	2,0
10	PAÍSES BAIXOS (HOLANDA)	45.819.856	39.045.209	17,4	1,4
11	URUGUAI	43.005.966	38.179.750	12,6	1,4
12	FRANÇA	42.361.047	38.798.829	9,2	1,3
13	NORUEGA	41.494.245	114.972.697	-63,9	1,3
14	CHINA	38.213.622	37.870.441	0,9	1,2
15	UZBEQUISTÃO	34.885.658	47.023.105	-25,8	1,1
16	GUIANA	31.547.930	49.231.590	-35,9	1,0
17	ÍNDIA	29.586.716	25.663.900	15,3	0,9
18	REINO UNIDO	27.294.297	55.970.797	-51,2	0,9
19	ÁFRICA DO SUL	26.415.525	26.813.057	-1,5	0,8
20	SUECIA	24.635.321	39.006.854	-36,8	0,8
	20 PRINCIPAIS MERCADOS	2.939.731.199	3.510.141.261	-16,3	92,4
	OUTROS 172 MERCADOS	243.389.801	275.519.639	-11,7	7,6
	TOTAL DE 192 MERCADOS	3.183.121.000	3.785.660.900	-15,9	100

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

[Tabela 7] Importações acumuladas no ano por país

Em US\$ FOB					
Ordem	País	Jan-Mai/24	Jan-Mai/23	Var.(%) 2024/2023	Part. (%) 2024
1	CHINA	1.417.770.408	1.232.359.343	15,0	17,1
2	ESTADOS UNIDOS	898.953.894	976.438.604	-7,9	10,8
3	ALEMANHA	783.845.553	819.452.059	-4,3	9,4
4	JAPÃO	693.456.794	681.024.351	1,8	8,3
5	MEXICO	590.069.456	634.390.409	-7,0	7,1
6	ITÁLIA	425.129.257	457.359.211	-7,0	5,1
7	SUÉCIA	356.162.035	268.427.511	32,7	4,3
8	COREIA DO SUL	351.328.267	396.235.974	-11,3	4,2
9	FRANÇA	329.597.860	304.000.647	8,4	4,0
10	ARGENTINA	326.349.429	375.955.226	-13,2	3,9
11	TAILÂNDIA	279.868.497	269.962.780	3,7	3,4
12	ÍNDIA	278.019.944	313.771.563	-11,4	3,3
13	NORUEGA	167.311.804	7.282.839	2197,3	2,0
14	REINO UNIDO	142.695.931	143.572.487	-0,6	1,7
15	ESPANHA	139.863.882	150.204.394	-6,9	1,7
16	PARAGUAI	101.688.065	84.387.551	20,5	1,2
17	POLÓIA	92.219.650	74.524.162	23,7	1,1
18	TCHECA, REPÚBLICA	88.997.221	78.578.227	13,3	1,1
19	TURQUIA	86.257.426	74.243.904	16,2	1,0
20	ROMÊNIA	85.596.925	74.289.148	15,2	1,0
	20 PRINCIPAIS MERCADOS	7.635.182.298	7.416.460.390	2,9	91,9
	OUTROS 139 MERCADOS	675.698.352	635.889.202	6,3	8,1
	TOTAL DE 159 MERCADOS	8.310.880.650	8.052.349.592	3,2	100,0

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

Faturamento das indústrias para a reposição cresce 7% em abril e acumula alta no ano

O faturamento nominal da indústria de autopeças apresentou crescimento de 10,3% em abril comparado ao mês anterior. Em termos reais, houve aumento de 9,1%, informa o Relatório da Pesquisa Conjuntural e da Reposição elaborado pelo Sindipeças. Na comparação com igual mês do ano anterior, a variação escalou para 25,8% (havia recuado 8,0% em março), considerando que a performance do setor não foi boa em abril/23. No acumulado do ano e em 12 meses, as variações apresentaram sinais opostos. No primeiro, contabilizou-se incremento de 4,2% e no segundo, retração de 4,7%. Segundo a Anfavea, o desempenho da produção automotiva foi favorável no período, com avanço de 13,5% em relação a março/24 e de 6,3% no acumulado do ano.

Foi a primeira vez no ano que todos os canais de distribuição tiveram performance positiva em comparação ao mês imediatamente anterior. As vendas para montadoras subiram 7,9% em relação ao mês anterior, 6,2% no acumulado do ano e recuaram

8,5% em doze meses. Em todas essas bases de comparação, os resultados foram melhores do que em março. O mercado de reposição também evoluiu favoravelmente. Marcou uma alta de 7,0% no comparativo mensal (março/24) e prosseguiu com variação em dois dígitos nas comparações interanuais. As exportações em dólares surpreenderam ao registrarem crescimento de 23,2% na passagem entre março e abril e de 20,4% frente a igual mês do ano passado. Até então, o desempenho desse canal estava sendo mais fraco. É válido observar que no acumulado do ano, a variação que vinha sendo negativa em dois dígitos recuou para menos de 5,0%.

Em abril, a utilização de capacidade subiu 2 p.p., alcançando 75%. A utilização não atingia esse patamar desde novembro de 2022, quando se registrou 77,0%. A criação de empregos foi positiva em abril e houve aumento de 2,4%. Há, no entanto, um resultado deficitário para o acumulado do ano (-1,7%), bem como para a variação em doze meses (-1,2%).

[Tabela 1.1] Resumo do Desempenho - Variações Nominais

Discriminação	Variação			
	Abr 24/ Mar 24	Abr 24/ Abr 23	Acum 24/ Acum 23	Variação acumulada em 12 meses
Faturamento líquido ¹ nominal consolidado (%)	10,32	25,84	4,16	-4,74
Faturamento líquido nominal: vendas para as montadoras (%)	7,91	29,46	6,23	-8,45
Faturamento líquido nominal: vendas para a reposição (%)	6,98	17,15	10,21	13,57
Faturamento líquido nominal: exportação em reais (%)	26,91	23,05	-7,22	-1,18
Faturamento líquido nominal: exportação em dólares (%)	23,23	20,43	-4,55	3,35
Faturamento líquido nominal: vendas intrassetoriais (%)	9,00	16,69	-7,91	-15,65
Emprego nacional (%)	2,41	0,63	-1,71	-1,24
Capacidade ociosa ² (p.p.)	-2,16	-6,35	-2,05	2,62

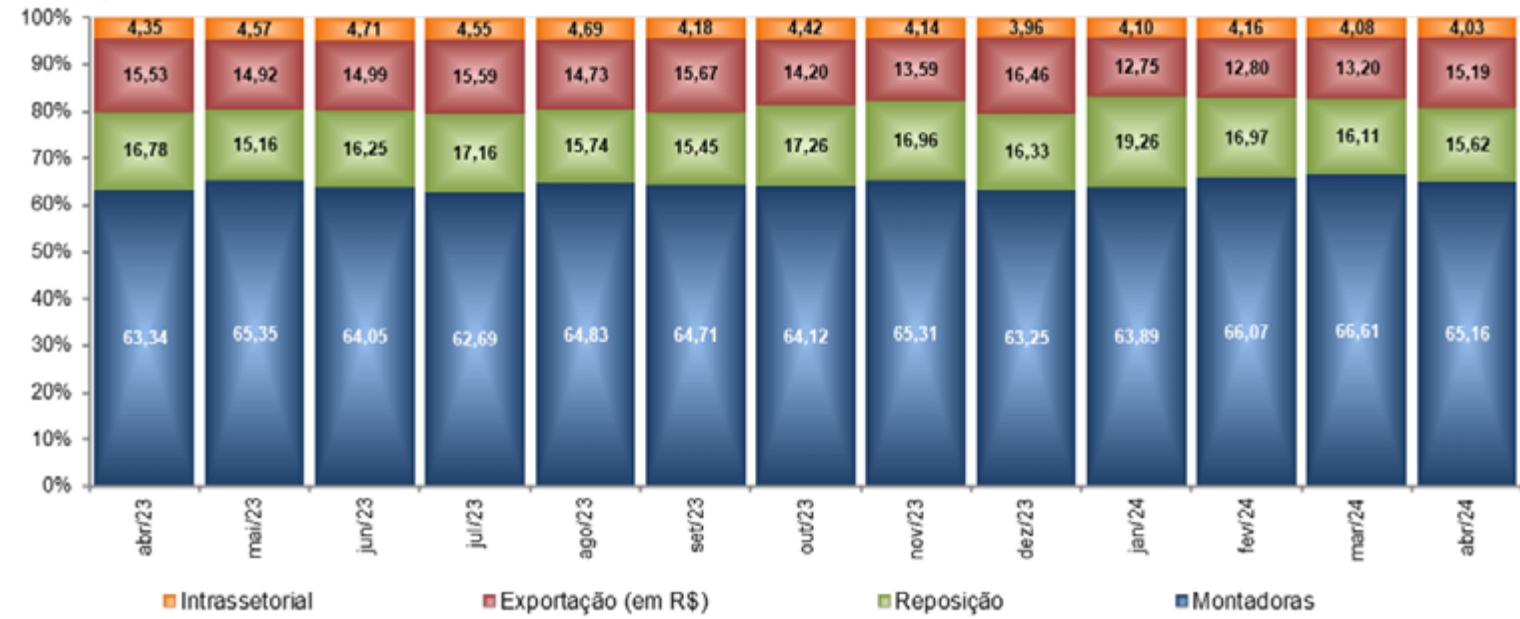
Fonte: Pesquisa Conjuntural Mensal do Sindipeças
Notas: ¹ Os valores podem sofrer alterações devido a ajustes realizados mensalmente.
²Faturamento líquido nominal: descontando todos os impostos.
³Cálculo da comparação feita através da média do ano corrente x média do ano anterior

[Tabela 1.2] Resumo do Desempenho - Variações Reais

Discriminação	Variação			
	Abr 24/ Mar 24	Abr 24/ Abr 23	Acum 24/ Acum 23	Variação acumulada em 12 meses
Faturamento líquido ¹ real consolidado (%)	9,10	20,80	0,51	-8,19
Faturamento líquido real: vendas para as montadoras (%)	6,73	24,28	2,51	-11,78
Faturamento líquido real: vendas para a reposição (%)	5,80	12,46	6,36	9,52
Faturamento líquido real: exportação em reais (%)	25,51	18,12	-10,51	-4,71
Faturamento líquido real: exportação em dólares (%)	21,87	15,60	-7,92	-0,33
Faturamento líquido real: vendas intrassetoriais (%)	7,80	12,02	-11,14	-18,70
Emprego nacional (%)	2,41	0,63	-1,71	-1,24
Capacidade ociosa ² (p.p.)	-2,16	-6,35	-2,05	2,62

Fonte: Pesquisa Conjuntural Mensal do Sindipeças
Valores deflacionados pelo IPP/IBGE (Base: Média de 2023 = 100)
Notas: ¹ Os valores podem sofrer alterações devido a ajustes realizados mensalmente.
²Faturamento líquido real: descontando todos os impostos e deflacionado conforme descrição acima.
³Cálculo da comparação feita através da média do ano corrente x média do ano anterior

[Gráfico 5] Distribuição do faturamento por segmento
Participação mensal em %



[Tabela 3] Índices do Mercado de Reposição¹

Discriminação	Variação percentual		
	Abr 24/ Mar 24	Abr 24/ Abr 23	Acumulado do ano
Faturamento nominal (LL e LP)	6,98%	17,15%	10,21%
. Linha Leve	7,95%	20,69%	14,65%
. Linha Pesada	2,78%	3,45%	-6,69%
Faturamento real (LL e LP)	5,80%	12,46%	6,36%
. Linha Leve	6,76%	15,86%	10,65%
. Linha Pesada	1,65%	-0,69%	-9,94%
IGP-M (abr/24)	0,31%	-3,04%	-3,77%

Fonte: Pesquisa Conjuntural Mensal do Sindipeças e FGV. Elaboração do Sindipeças
1. Faturamento das empresas da amostra que vendem na reposição (44 empresas), com informações segmentadas entre linha leve (LL) e linha pesada (LP).



Software controla o movimento do veículo em todas as direções, independentemente do tipo de hardware

Algoritmos em ação: uma nova experiência de dirigir

Bosch Tech Day 2024 destaca soluções para uma mobilidade mais segura, dinâmica e confortável

A velocidade com que avançam as novas tecnologias embarcadas nos automóveis vem promovendo uma série de disrupturas no setor. Trata-se, enfim, de uma verdadeira revolução que impacta fortemente a rotina dos motoristas. Automóveis definidos por softwares que cada vez mais se aproximam de celulares sobre rodas convidam os condutores a um verdadeiro reaprendizado tamanha é a disponibilidade de novos e avançados recursos. Por outro lado, conforme avalia a Bosch, “para muitas pessoas, a mobilidade nunca foi tão fácil, segura e conveniente como é hoje, graças a uma combinação de software, serviços e tecnologia inteligente”. No Bosch Tech Day 2024, a empresa apresentou percepções sobre seu portfólio de soluções e produtos para a mobilidade de hoje e do futuro.

Neste sentido, auxiliar na transformação da mobilidade e direcionar o mercado automotivo com soluções integradas são alguns dos objetivos da área de Vehicle Motion da Bosch. Desde o início de 2024, esta nova unidade integrou conhecimentos sobre frenagem, direção, software de movimentação do veículo, sistemas de proteção dos passageiros e sensores dinâmicos, todos sob o mesmo guarda-chuva.

Além dos sistemas de frenagem e direção, a área está desenvolvendo soluções para atender aos requisitos de veículos baseados em software e tecnologias “by-wire”, bem como software de controle, como o Vehicle Motion Management e os serviços que o acompanham. Seu portfólio de produtos abrange componentes de hardware e software incorporados, assim como soluções de software independentes.

Desta forma, a Vehicle Motion possibilita não apenas funções inovadoras entre domínios e arquiteturas simplificadas de veí-

culos para as montadoras, mas também designs de interiores completamente novos. No Bosch Tech Day 2024, que aconteceu nos dias 18 e 19 de junho, no Centro de Pesquisas da Bosch, em Renningen, na Alemanha, a Vehicle Motion apresentou as mais recentes soluções e tecnologias para jornalistas internacionais. As inovações representam um balizador para todos aqueles que atuam no setor da mobilidade posto que é uma questão de tempo a implementação das tecnologias também nos veículos que circularão pelas vias brasileiras.

- **Vehicle Motion Management**

É uma solução de sistemas de software entre domínios. Controla a dinâmica veicular em todos os seis graus de liberdade, coordenando a frenagem, a direção, o powertrain e a suspensão. Os recursos de software otimizam a dinâmica, a dirigibilidade e a eficiência do veículo. Além disso, o Vehicle Motion Management ajuda a gerenciar a complexidade das novas arquiteturas dos veículos. Seu software de integração de sistemas em computadores centrais controla os diversos domínios do veículo e inclui serviços baseados em dados que aumentam a segurança e a conveniência.

- **“eBrake to zero”**

Esta função de software evita o incômodo solavanco que ocorre logo após a parada do veículo. Para os ocupantes, frear no trânsito em situações de “pare e siga” fica significativamente mais agradável e confortável, e o enjoo causado pela movimentação pode ser evitado. A função também melhora perceptivelmente o ruído do veículo durante a frenagem. Ao controlar de forma otimizada o motor e o sistema de frenagem de um veículo elétrico, essa função garante que o motor

elétrico realize a parada suave do veículo sem qualquer necessidade de intervenção do freio hidráulico e, caso ele seja necessário, os passageiros não perceberão a transição de um para o outro.

- **Serviços baseados em dados**

O portfólio de serviços baseados em dados e hospedados na nuvem do Vehicle Motion Management inclui, por exemplo, uma solução que utiliza os dados coletados por sensores do veículo para gerar informações sobre a situação da rua ou estrada, incluindo seus coeficientes de atrito. Na nuvem, esses dados do sensor são mesclados com informações de outros veículos, além de dados de serviços meteorológicos para dar aos motoristas um aviso prévio sobre riscos de aquaplanagem, buracos e lombadas. Esses serviços também podem ser usados para ajustar automaticamente a dinâmica do veículo em curvas, por exemplo, bem como a estratégia de condução dos sistemas de segurança e assistência veicular. O resultado é uma maior segurança e uma condução mais confortável.

- **Act-by-wire**

As tecnologias act-by-wire substituem as conexões mecânicas entre o volante e o pedal do freio e os respectivos atuadores de direção e de frenagem por sinais elétricos. Por um lado, isso possibilita novas soluções que não apenas fornecem assistência em situações críticas de direção, mas também podem evitá-las completamente, além de aumentar o conforto e a agilidade do veículo. Por outro lado, abrem um novo espaço para o design do interior do veículo: as tecnologias act-by-wire ocupam menos espaço e permitem maior padronização nos sistemas de frenagem e de direção, além de uma instalação otimizada em caso de colisões.

O comportamento do ruído e da vibração do veículo é aprimorado e o pedal de freio clássico pode ser substituído por novos designs nos quais a distância de deslocamento do pedal é reduzida ou mesmo eliminada completamente. A combinação de Brake-by-wire com Steer-by-wire reduz o número de variantes para veículos com volante à esquerda e à direita. Por questões de segurança, a redundância está incluída no projeto, incluindo fonte de alimentação e comunicação entre os sistemas. O software do Vehicle Motion Management pode ser utilizado também para otimizar o controle do sistema de frenagem ‘by-wire’.

- **Brake-by-wire**

Composto por um atuador eletrônico de freio e um ESP, o novo sistema de frenagem da Bosch é robusto, eficiente e elimina a conexão mecânica entre o pedal do freio e o sistema de frenagem. Por meio de linhas de sinal redundantes, a solicitação de frenagem é transmitida de um pedal de freio eletrônico para o atuador e para o ESP. A interação desses dois componentes significa que o Brake-by-wire freia de forma mais dinâmica em todas as condições. Em caso de erro, tanto o atuador do freio quanto o ESP podem aumentar a pressão de frenagem necessária em todos os freios das quatro rodas. Eliminar a conexão mecânica entre o pedal do freio e o sistema de frenagem abre novas possibilidades para o design da interface homem-máquina e do interior do veículo.

- **Atuador Brake-By-wire**

Com base em uma tecnologia que provou seu valor milhões de vezes, o novo atuador de freio traduz a intenção de frenagem do motorista em ação. Ele é leve e pode ser instalado de forma muito flexível no

veículo sem fixá-lo ao painel inferior do veículo, o que facilita o design para que ele se comporte melhor em caso de colisão. O pedal do freio e o atuador brake-by-wire são conectados por linhas elétricas. Consumindo pouca energia, o acionador define a pressão do sistema hidráulico em todos os freios das quatro rodas. Com seu rápido acúmulo de pressão, operação suave e controle preciso, ele é especialmente adequado para executar os requisitos de frenagem das funções de assistência ao motorista e do assistente de frenagem de emergência, e para uma transição suave do motor para a frenagem hidráulica. Como segundo atuador de freio, o ESP assume o papel de controlar as rodas individualmente para estabilizar o veículo, se necessário.

- **Pedal Brake-by-wire**

A introdução de tecnologias de brake-by-wire e a eliminação da conexão mecânica entre o pedal do freio e o sistema de frenagem abre novas possibilidades para o design da interface homem-máquina e do interior do veículo. O pedal de freio clássico é substituído por um pedal brake-by-wire redundante que detecta a solicitação de frenagem por meio de sensores e a transmite ao sistema de frenagem como um sinal elétrico. Mas o design do interior inovador não é o único benefício da sua integração simples e flexível, o pedal brake-by-wire da Bosch também ajuda a tornar a experiência de condução mais segura, tranquila e personalizada.

- **Steer-by-wire**



Em um sistema de steer-by-wire, a conexão mecânica entre a coluna de direção e o mecanismo de direção é eliminada. O novo sistema combina um atuador de volante e um atuador de direção. Usando uma tecnologia precisa de sensor, o atuador do volante detecta a solicitação de direção do motorista e a transmite digitalmente para o atuador de direção, que então direciona as rodas de acordo. O atuador do volante também cria a sensação de direção, dando ao motorista feedback sobre o estado de condução e a superfície da via. Aqui, sinais específicos, como os de sulcos ou buracos, podem ser parcial ou completamente filtrados, amortecidos ou mesmo amplificados, dependendo dos desejos do fabricante. Além disso, o acionador do volante torna possível posicionar o volante para se adequar ao motorista individual ou – no caso de veículos altamente automatizados – para recolher o volante completamente por um tempo limitado.

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.**

VIES

Variação 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.**

LUPA

Lubrificantes em Pesquisa no Aftermarket Automotivo. O estudo apura a participação dos óleos de motor, transmissão, direção, diferencial, além de fluído 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.**



Nhm

Semana de 17 a 21 de junho

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 17 a 21 de junho.

MAPA

Começando o detalhamento pelo MAPA, os profissionais do After.Lab apuraram reversão da queda nas vendas da semana anterior, formando uma trajetória bastante irregular nas cinco semanas vistas no gráfico abaixo. A média nacional ponderada foi de 2,36% na semana em análise.

A variação nas vendas por região apontaram os seguintes índices: 7,5% no Norte; zero no Nordeste; -5,89% no Centro-Oeste; -0,89% no Sudeste; e 15% no Sul, com provável reflexo do início da recuperação de carros inundados no RS.

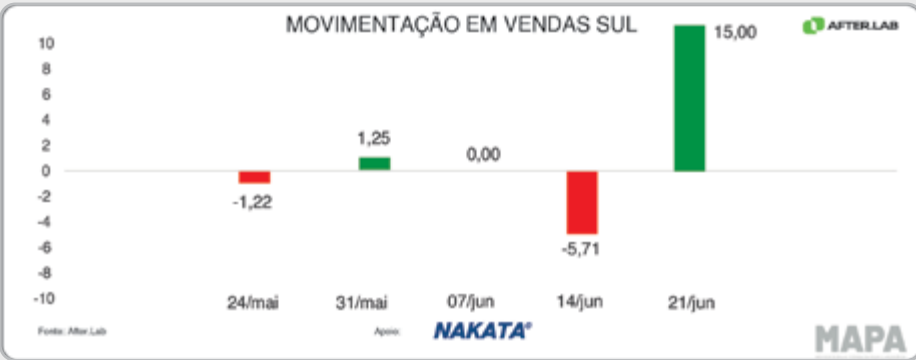
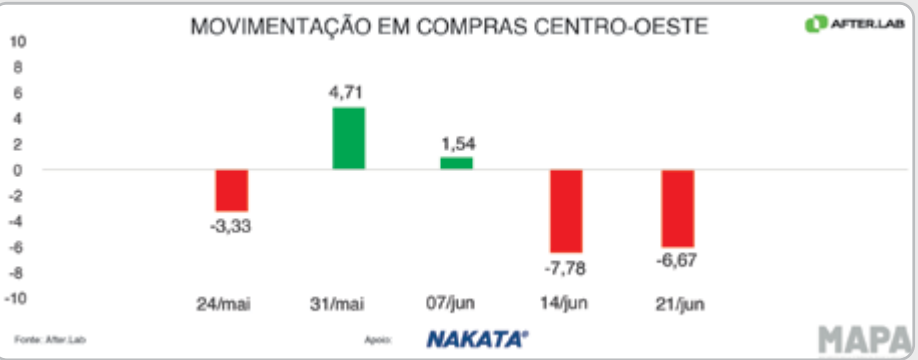
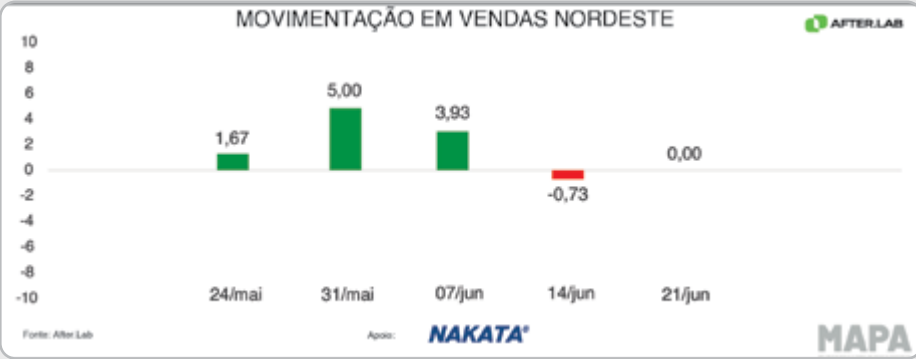
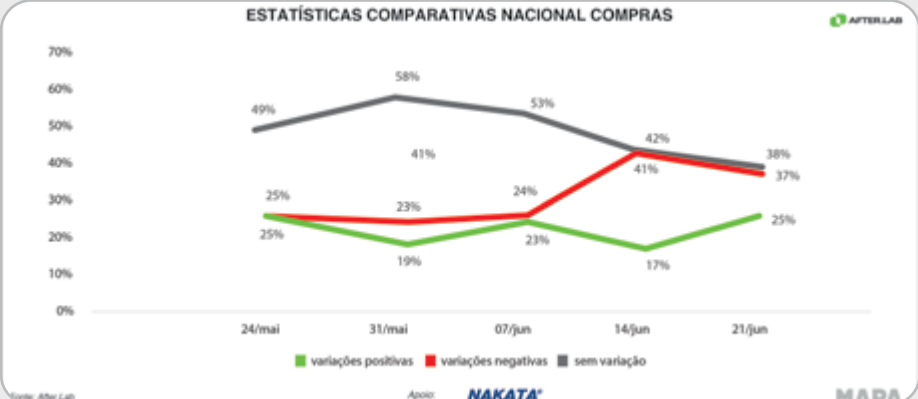
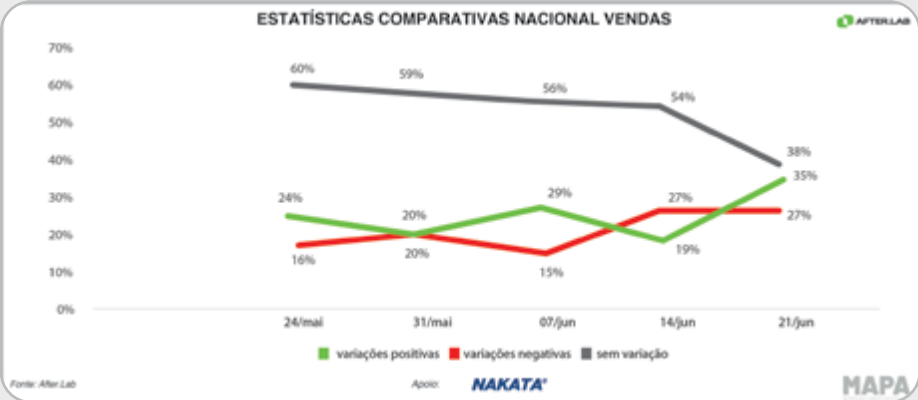
As compras revertem longa sequência de queda, mas ainda sem grande fôlego, fechando com índice de 0,12% na média nacional

As pesquisas são realizadas pelo After.Lab – empresa de inteligência de negócios da Novomeio Hub de Mídia e divulgadas semanalmente nas plataformas digitais do Novo Varejo Automotivo.

ponderada.

Na divisão regional das compras, -3,75% no Norte; 2,5% no Nordeste; -6,67% no Centro-Oeste; -5,84% no Sudeste; e 15% no Sul. O MAPA apurou que 38% dos varejistas entrevistados não indicaram variação no volume de vendas. Os que apontaram crescimento foram 35% dos entrevistados. Já para 27% dos varejistas as vendas caíram na comparação com a semana anterior.

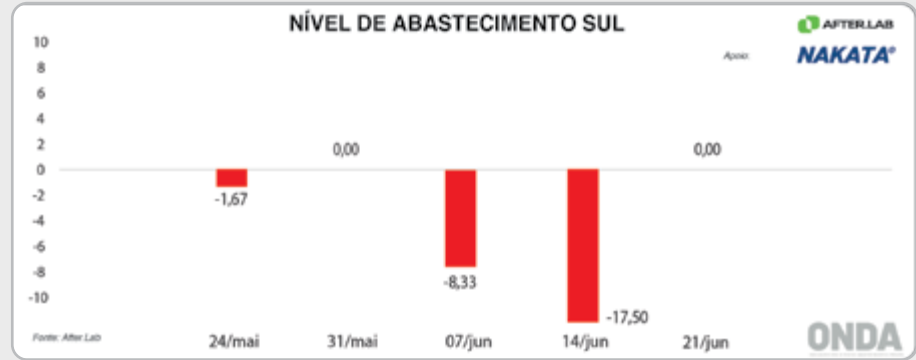
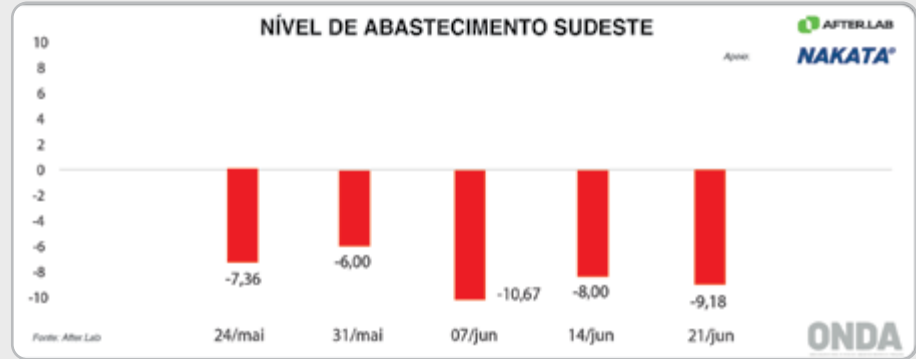
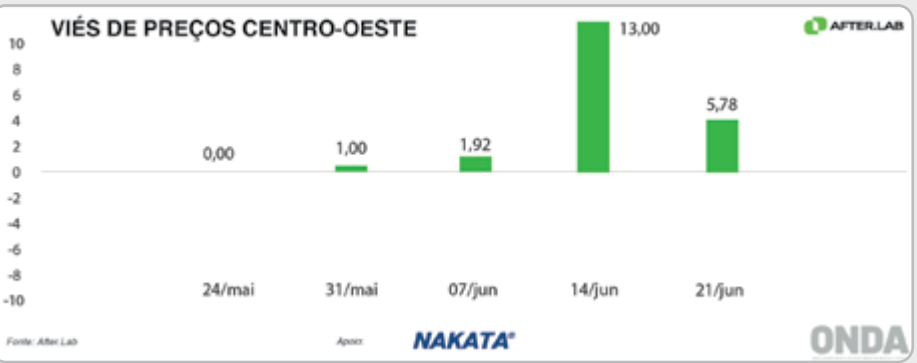
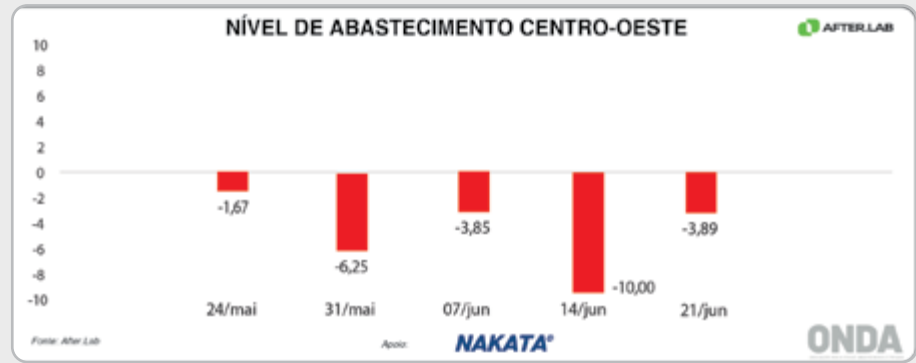
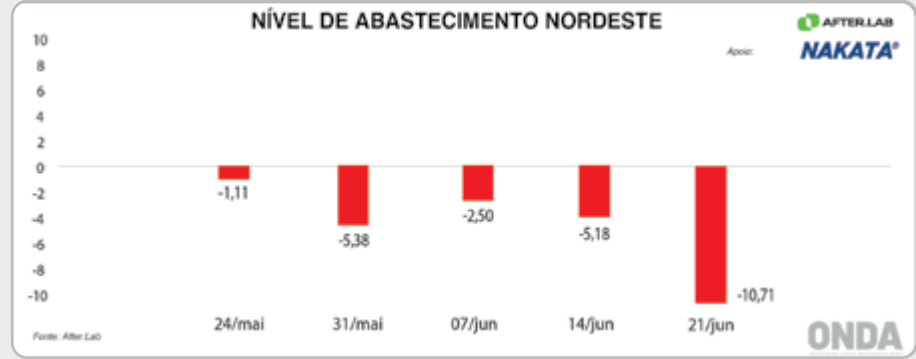
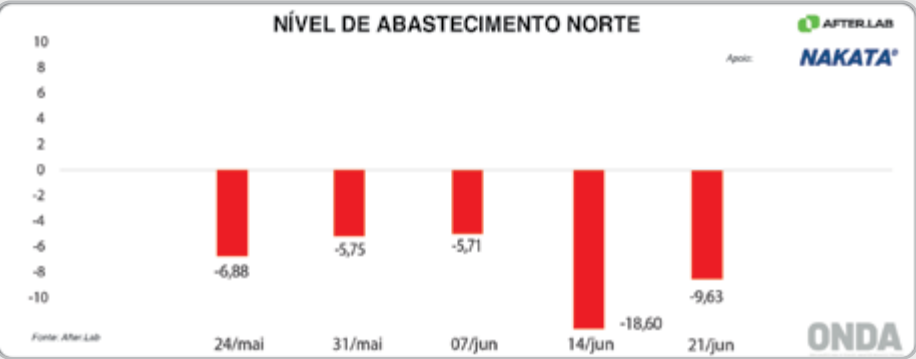
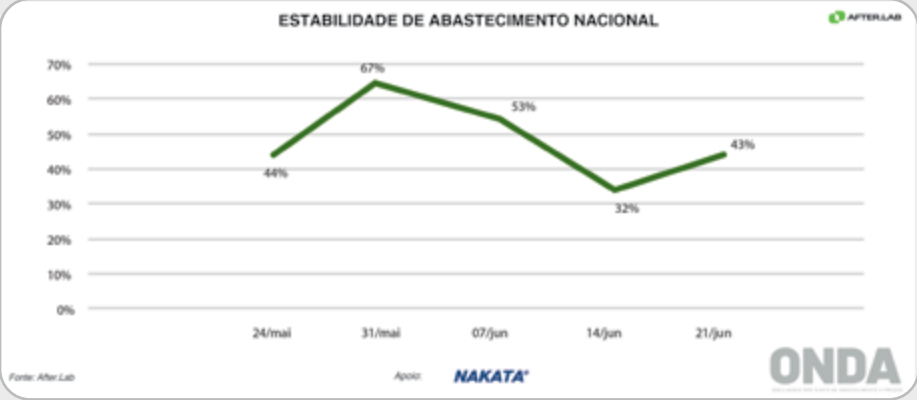
O comportamento de compras registrou estabilidade para 38% dos varejistas, que não relataram alteração em seus volumes; o índice dos que compraram mais foi de 25% enquanto 37% dos entrevistados reduziram suas compras no período.



ONDA

Passemos agora às informações do ONDA. A apuração do After. Lab continua mostrando as movimentações de um histórico marcado por falta de peças e alta de preços pontuais. O abastecimento apresentou média nacional ponderada de -7,17% segundo os varejistas entrevistados. Os gráficos comparativos de abastecimento nas cinco regiões do Brasil apontaram as seguintes variações: -9,63% no Norte; -10,71% no Nordeste; -3,89% no Centro-Oeste; -9,18% no Sudeste; e variação zero no Sul. Os itens em geral representaram a maior falta de produtos, apontados por 48,5% dos entrevistados, seguidos por componentes de motor, com 15,2% das respostas, e parte elétrica, com 9,1%. Da mesma forma que o abastecimento continua com algumas 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 2,05% no período. Em relação ao comportamento dos preços por região, alta de 2,5% no Norte, 2,75% no Nordeste; 5,78% no Centro-Oeste; 1,86% no Sudeste; e variação zero no Sul. Os itens em geral responderam por 47,6% das percepções de alta nos preços, seguidos por óleo lubrificante, com 19% das respostas, e amortecedor, com 4,8%. O abastecimento se manteve estável para 43% dos entrevistados. Em relação aos preços, a curva de estabilidade subiu para 62%. Acompanhe semanalmente nas plataformas digitais do Novo Varejo Automotivo os índices atualizados das pesquisas Mapa e Onda realizadas pelo After.Lab.





Confira os lançamentos
da **2mc** no catálogo digital

2MC.COM.BR

2mc