



# novovarejo

a mídia do aftermarket **automotivo**



EDIÇÃO 439 ANO 31 AGOSTO DE 2024 NOVOVAREJOAUTOMOTIVO.COM.BR NVI - NOVO VAREJO IMPRESSO



## Todos contra a China

Eletrificação global abre mercados para carros chineses. Governos ocidentais recorrem ao protecionismo para tentar conter avanço.



Sincopeças estaduais investem em educação



Dólar sobe e importadores seguram repasses



Como manter a saúde financeira dos varejos



Montadoras vendem dados de carros conectados



AMORTECEDOR É HG  
**PORQUE É NAKATA**

E porque só ele tem a tecnologia e alta performance do primeiro amortecedor pressurizado do Brasil.



flag.

TUDO AZUL. TUDO NAKATA.  
**NAKATA®**

Paz no trânsito começa por você.

# 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**

## Até dá pra retardar a evolução. Impedir, jamais

Desde 11 de junho temos tido a oportunidade de viajar pelo fascinante e desconexo pensamento dos protagonistas de nossos poderes Executivo e Legislativo. A data diz respeito à aprovação, pela Câmara dos Deputados, do Programa Mover – a política para o setor automotivo brasileiro.

Um dos pilares da legislação é o estímulo aos investimentos em novas tecnologias para a descarbonização da frota brasileira. A meta é reduzir 50% das emissões até 2030. Para isso, o programa prevê recompensa ou penalização na cobrança de IPI segundo critérios da 'Tributação Verde'. Por meio do Mover, o governo destinará R\$ 19,3 bilhões em incentivos fiscais ao setor até 2028.

Avancemos o calendário até 10 de julho, dia em que a Câmara aprovou o texto que regulamenta a Reforma Tributária. Lá está o novo Imposto Seletivo, conhecido como 'Imposto do Pecado', que taxa produtos entendidos como prejudiciais à saúde. E, pasmem: carros elétricos e híbridos foram incluídos nesta incidência. A justificativa dos sábios pensadores de Brasília é que as baterias dos elétricos agridem o meio ambiente. Historicamente beneficiadas por subsídios, as montadoras apontaram artilharia pesada contra os carros elétricos importados, especialmente os chineses, que a cada mês ganham mais espaço no mercado brasileiro – e mundial. Em números absolutos, a frota é incipiente. Mas, em termos percentuais, o avanço é extraordinário. Certamente a

força deste lobby teve peso na inclusão dos híbridos e elétricos no 'Imposto do Pecado'.

Só que o contexto que envolve o domínio chinês sobre o mercado global da eletrificação é infinitamente mais complexo do que faz parecer a contradição movimentação de nossos ilustres representantes eleitos. Sugiro a você a leitura do texto 'Mercados e fornecedores tradicionais perdem espaço no setor automotivo', que publicamos nas edições 420 digital e 424 impressa do Novo Varejo Automotivo, que você encontra em nosso site.

Nas décadas recentes, o Brasil passou por um grave processo de desindustrialização e a competição – por vezes desleal – com produtos importados em grande medida foi responsável por isso. Hoje, o governo discute a 'neointustrialização' do país. Sem ela, jamais seremos de fato competitivos no cenário global. É com pesquisa e desenvolvimento que seremos capazes de oferecer soluções viáveis e efetivas para a descarbonização. As oportunidades estão aí e vêm sendo apontadas neste espaço editorial e em nossas reportagens. Por outro lado, o protecionismo desesperado a que recorrem países como o Brasil, os Estados Unidos e nações da União Europeia não passa de um paliativo que já demonstrou ineficácia no passado.

O momento é de ruptura e inovação. Taxar a modernidade poderá dar sobrevida a práticas antigas e superadas, mas jamais impedirá a marcha implacável da evolução.

### Publisher

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

### Diretor Geral

Claudio Milan  
(claudio@novomeio.com.br)

### Diretor Comercial e de Relações com o Mercado

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

### Diretor de Criação

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

### Fale conosco

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](http://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 - #439 Agosto de 2024

**Triagem desta edição  
15 mil exemplares**

**Distribuição Nacional  
via Correios**

Novo Varejo Automotivo é uma publicação da Novomeio Hub de Mídia dirigida ao Aftermarket Automotivo.

Tem como objetivo divulgar notícias, opiniões e informações que contribuam para o desenvolvimento do setor.

### Acompanhe nossas redes

[www.novovarejoautomotivo.com.br/](http://www.novovarejoautomotivo.com.br/)  
[www.facebook.com/novovarejoautomotivo](https://www.facebook.com/novovarejoautomotivo)  
[www.instagram.com/novovarejoautomotivo](https://www.instagram.com/novovarejoautomotivo)  
[www.linkedin.com/company/novovarejoautomotivo/](https://www.linkedin.com/company/novovarejoautomotivo/)  
[www.youtube.com/@ATVmidia](https://www.youtube.com/@ATVmidia)

### Direção

Ricardo Carvalho Cruz

### Jornalismo

([jornalismo@novomeio.com.br](mailto:jornalismo@novomeio.com.br))  
Claudio Milan  
Lucas Torres  
Christiane Benassi

### Publicidade

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

### Arte

Lucas Cruz  
Amanda Sangalli

### Marketing

([marketing@novomeio.com.br](mailto: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)

**Nhm**  
[www.novomeio.com.br](http://www.novomeio.com.br)

CONTE COM A  
QUALIDADE E EXPERIÊNCIA  
DE QUEM CRIOU O **PRIMEIRO**  
**RETENTOR DO MUNDO.**



Desenvolvido em 1929 pelo engenheiro **Simmer**, da **Freudenberg**, o primeiro retentor do mundo foi parte fundamental no desenvolvimento da indústria automobilística, propiciando a vedação necessária para melhor funcionamento e maior durabilidade dos motores.

Ao adquirir um retentor **Corteco**, você leva a qualidade, tecnologia e experiência de uma empresa do **Grupo Freudenberg**, que há 175 anos trabalha em busca de inovações para melhor atender os nossos clientes.

Visite:

[f](https://www.facebook.com/cortecobrasil) [i](https://www.instagram.com/cortecobrasil) [in](https://www.linkedin.com/company/cortecobrasil) [yt](https://www.youtube.com/cortecobrasil) @cortecobrasil  
[www.corteco.com.br](http://www.corteco.com.br)

Assistência Técnica, Garantia:

[wh](https://www.whatsapp.com/corteco) 11 95033.8809  
[e](mailto:cortecocomvoce@corteco.com.br) cortecocomvoce@corteco.com.br

a brand of  
**FREUDENBERG-NOK**

**CORTECO**<sup>®</sup>



**08 Entrevista**

Doutora em Economia Política Internacional e integrante do Laboratório de Estudos em Economia Política da China (LabChina) da UERJ, Alana Camoça conversa com nossa reportagem e analisa a conjuntura do gigante asiático.

**16 Capa**

Disruptura em curso no setor automotivo mundial tem como protagonista a China, que conquista mercados externos com seus carros elétricos e preocupa governantes em todo o mundo.

**26 Educação**

Os sindicatos que representam o setor varejista de autopeças vêm investindo em ações para aprimorar gestores e profissionais do segmento. Apresentamos algumas delas.

**34 Conjuntura**

Escalada do dólar gera inflação dos produtos manufaturados, mas indústrias e importadores seguram repasses aos consumidores para reduzir impactos no mercado.

**36 Varejo**

O especialista em reestruturação de empresas Max Musturangi avalia o momento vivido pelo setor de varejo no Brasil e aponta caminhos estratégicos para assegurar a saúde financeira dos negócios.



HÁ 100 EDIÇÕES

**Marcas próprias se consolidam e fortalecem presença na distribuição**

Edição 339 do Novo Varejo tratou do assunto e ouviu alguns dos principais players da distribuição sobre o movimento

Por mais que indústria, distribuidores e varejistas dos diferentes setores da economia possam tentar fazer parecer que a cadeia de produção e entrega tradicional se mantém intacta, a consolidação do mundo digital tem tornado cada vez mais fluidas as fronteiras que delimitavam a área de atuação de cada um dos elos – um movimento, na verdade, iniciado há muito tempo com a flexibilização de cadeias, redução de etapas para mitigar custos e novas

configurações de players. No aftermarket automotivo, por exemplo, é possível ver o avanço deste movimento com o crescente interesse dos fabricantes em estabelecer um ponto de contato direto com o consumidor final. Lojas virtuais oficiais de diversas marcas de autopeças em marketplaces como o Mercado Livre são cada vez mais comuns – ainda que, na grande maioria dos casos, contem com a persona do varejista como intermediário da transação.

Diante deste embaralhamento das funções dos elos, varejistas e distribuidores avançam para encontrar formas de seguirem relevantes para além da tarefa de fazer com que o produto de determinada marca chegue à ponta. A busca por produtos exclusivos, que possam mesclar bom preço e alta qualidade, tem sido um dos caminhos mais procurados por gestores brasileiros. Neste sentido, nossa reportagem mostrou, há 100 edições, que o aumento na procura

pelos produtos exclusivos resultava de uma mudança muito grande no mercado. Ter produtos exclusivos cada vez mais se tornava um imperativo para fidelizar clientes. Embora estivesse se acelerando com mais força no Brasil nos últimos anos, este é um movimento bastante consolidado em locais como a Europa e os Estados Unidos. Em países como a Suíça, o Reino Unido e a Espanha, a proporção de marcas próprias chegava a ser de 50%.

**+30 filiais**

*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.*

**Prefere comprar direto pela internet?**  
Tá na mão também.  
Faça seu pedido em: [compreonline.pellegrino.com.br](http://compreonline.pellegrino.com.br)

**Pellegrino**  
Conte com nossa gente.



Foto: divulgação

## Especialista em China detalha avanço da economia do país e impactos sobre a fotografia do comércio internacional

Para Alana Camoça, recentes tarifas impostas pelo Brasil se diferenciam de políticas anti-China adotadas por países como os Estados Unidos

O que faz um país sair de uma posição de pouca relevância no cenário econômico global para o posto de coprotagonista num período de apenas 50 anos? O caminho trilhado pela China da década de 1970 para cá tem inspirado uma série de estudos voltados a analisar os pilares estratégicos que impulsionaram a ascensão meteórica do gigante asiático.

Para o mundo ocidental, esses estudos têm motivação diversa. Afinal, enquanto alguns países buscam beber no modelo chinês para inspirar seus próprios crescimentos, outros visam encontrar pontos fracos que possam ser explorados para brechar uma escalada que ameaça o status quo da ordem da economia mundial.

Tais discussões interessam, e muito, ao Brasil. Afinal, a China é, desde 2009, o principal parceiro comercial do país e tem grande destaque em setores-chave como o de autopeças

e componentes automotivos, para os quais exporta um volume anual acima dos 3 bilhões de dólares.

Para além das relações comerciais estreitas, que incluem a parceria nos Brics, estudar o cenário chinês nos ajuda a compreender por que o governo brasileiro vem se somando a um grande elenco de países dispostos a 'se proteger' de um avanço ainda maior da nação asiática, movimento que pode ser ilustrado, por exemplo, pelas iminentes taxações aos veículos elétricos.

Com o objetivo de compreender melhor os pormenores históricos e a conjuntura atual, conversamos com exclusividade com a doutora em Economia Política Internacional e integrante do Laboratório de Estudos em Economia Política da China (LabChina) da UERJ, Alana Camoça Gonçalves de Oliveira. A acadêmica chamou a atenção para pontos importantes

Alana Camoça destaca papel do Estado no processo de desenvolvimento do país atuando como planejador, investidor, regulador, estabilizador e provedor de bens públicos



# Vai na marca mais comprada pelos mecânicos. Vai de Controloil.

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



Acesse e encontre o produto que precisa.

\*Pesquisa Marcas na Oficina.



Paz, no trânsito começa por você.



Vai na confiança,  
vai de Controloil

como o fato de as barreiras tarifárias impostas pelo Brasil a produtos chineses se diferenciarem daquelas adotadas por países como os Estados Unidos por se ancorarem muito mais em uma proteção à sobrevivência e ao avanço da própria indústria do que numa eventual política anti-China.

**Novo Varejo - Como a China se tornou um dos principais players do comércio internacional?**

**Alana Camoça** - Desde a sua adesão à Organização Mundial do Comércio (OMC) em 2001, a China iniciou um caminho acelerado em direção à posição de um dos maiores exportadores do mundo. A entrada na OMC permitiu ao país acessar mercados internacionais mais amplos e integrar-se nas cadeias de suprimento globais, fatores cruciais para o crescimento das exportações chinesas. Além disso, a combinação de mão de obra relativamente barata, investimentos massivos em infraestrutura e planos para

o desenvolvimento econômico, social e tecnológico foram essenciais para a China se estabelecer como uma potência global no comércio. Do ponto de vista histórico, as estratégias de desenvolvimento econômico da China foram variadas desde as décadas de 1970 e 1980, com mudanças nos motores do crescimento ao longo do tempo. A primeira fase, iniciada no começo da Era Deng, foi caracterizada pela centralidade do consumo doméstico e uma indústria intensiva em trabalho. A segunda fase, que se consolidou durante grande parte do governo Zemin e no início da Era Jintao, viu o surgimento dos modelos "export-led" e "investment-led", substituindo o consumo doméstico como principais motores de crescimento. Por fim, a terceira fase, que se desenrola na segunda metade do governo Jintao e no governo de Xi Jinping, capitaliza as reformas anteriores e busca crescimento no setor de serviços, com um foco renovado

no mercado doméstico através de investimentos governamentais em setores-chave. Ainda na era Xi, o país também passou a investir significativamente na exportação de infraestrutura, internacionalização das empresas chinesas e no desenvolvimento tecnológico via investimento em P&D e medidas de proteção e estímulo governamental a setores de tecnologia e telecomunicações. Nesse processo, o planejamento, a regulação e o controle governamental foram fundamentais, incluindo o planejamento estatal para o desenvolvimento de infraestrutura econômica (estradas, portos, eletricidade, irrigação, transporte, comunicação, etc.), a intervenção governamental para promover a indústria (controlando a entrada de concorrentes), políticas industriais protecionistas para substituir importações, incentivos governamentais com subsídios e garantias de crédito, proteção contra importações e políticas de estímulo para joint ventures.

Em resumo, a estratégia de desenvolvimento implementada pelas autoridades chinesas tem sido orientada pelas metas econômicas estabelecidas pelo Partido Comunista Chinês em seus Planos Quinquenais, que fornecem diretrizes, estratégias e políticas para o desenvolvimento nacional. Esses planos estabelecem metas sociais e destacam os setores considerados chave pelo governo. O papel do Estado e do partido é central nesse processo, atuando como planejador, investidor, regulador, estabilizador e provedor de bens públicos.

**Novo Varejo - Sabemos que a indústria de autopeças tem a China como seu principal parceiro nas importações. Quando aquele antigo preconceito com produtos chineses passou a se dissipar e como isso tem influenciado mercados como o brasileiro?**

**AC** - Os fabricantes chineses agora são capazes de fabricar produtos em todos os níveis da cadeia de valor, desde produtos de alta qualidade



**Os rolamentos de roda assumem crescentes funções e avanços tecnológicos a cada nova geração.**

www.ntn.com.br

## LANÇAMENTOS DE SAPATAS DE FREIO



 <p><b>BPSA 0090108</b> RENAULT DUSTER 2022&gt;&gt; ZEN 1.6 SCE INTENSE PLUS 1.6 ICONIC PLUS 1.3/1.6</p>	 <p><b>BPSA 0090149</b> FIAT FASTBACK 2023&gt;&gt; PULSE 2022&gt;&gt;</p>	 <p><b>BPSA 0090247-SH</b> CITROËN C4 CACTUS</p>
 <p><b>BPSA 0095720</b> FREIO DE MÃO NISSAN PATHFINDER / FRONTIER/ XTERRA 2005&gt;2024</p>	 <p><b>BPSA 0097150</b> FREIO DE MÃO FIAT DUCATO 2018&gt;&gt; DUCATO X250 PEUGEOT BOXER CITROËN JUMPER</p>	 <p><b>BPSA 0094693</b> CHEVROLET TRACKER 2021&gt;&gt;</p>

EMPRESA CERTIFICADA ISO 9001:2015  
PRODUTO HOMOLOGADO PELO INMETRO

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

Catálogo

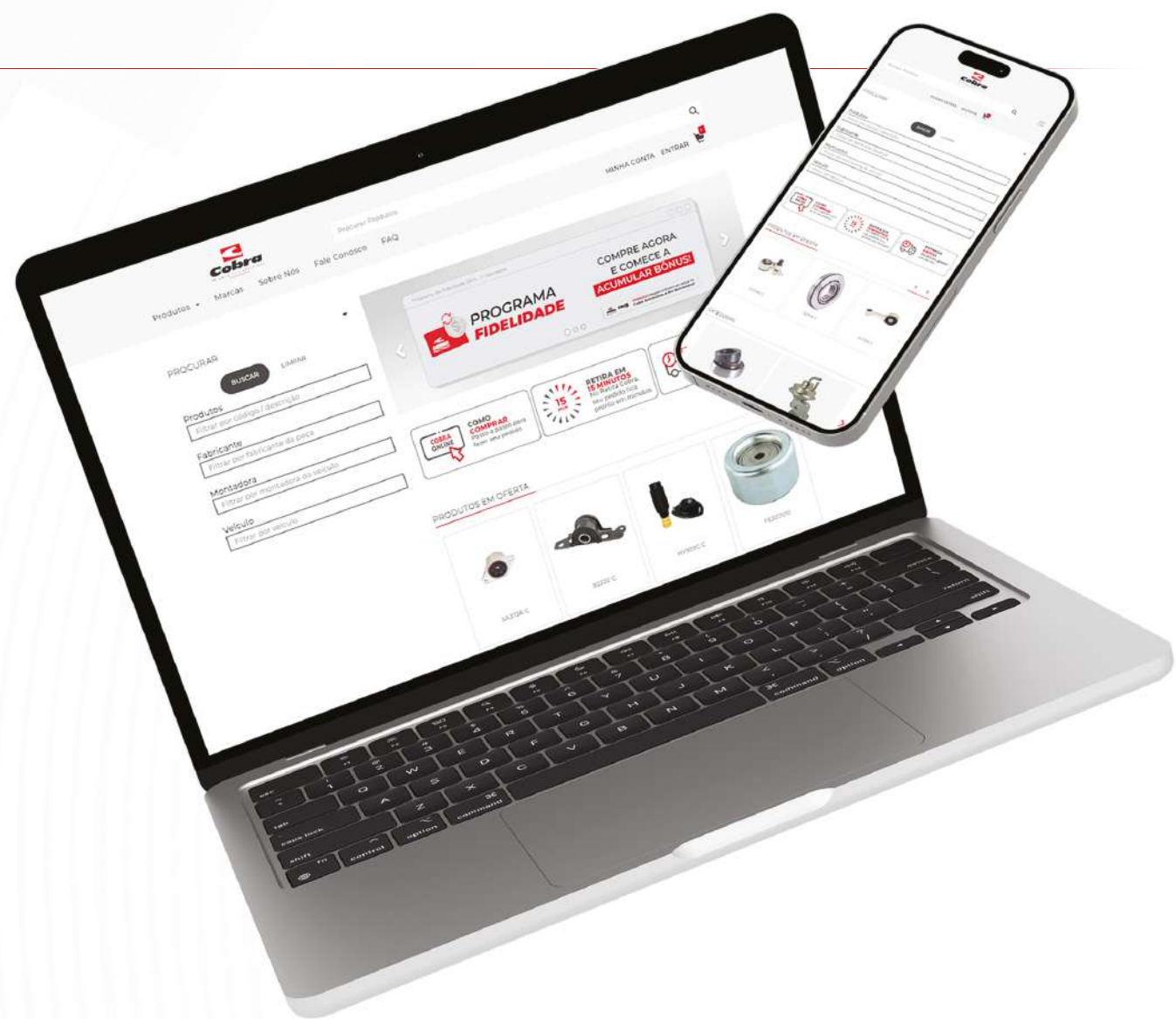
## CONFIRA OS LANÇAMENTOS



 <p><b>VLBA-0010477</b> <b>BOMBA D'ÁGUA</b> MERCEDES CLASSE A / CLASSE B / CLA / GLA 2011&gt;2020</p>	 <p><b>VLBV-0000552</b> <b>BOMBA DE VÁCUO</b> GM EQUINOX 2.0 2018&gt;2021 GM CAMARO 2.0 2016&gt;2023 GM S10 2.5 2015&gt;2022</p>
 <p><b>VLBA-0010597</b> <b>BOMBA D'ÁGUA</b> HYUNDAI HB20 1.0 3CC TGDI CRETA 1.0 3CC TGDI 2021&gt;&gt;</p>	<p><b>+ DE 20 ITENS</b> INCLUINDO BOMBAS D'ÁGUA, BOMBAS DE VÁCUO E POLIAS ELETROMAGNÉTICAS</p>

ESCANEE O QR CODE E CONFIRA TODOS OS LANÇAMENTOS

WWW.VILAFRANCANET.COM.BR | VENDAS@VILAFRANCANET.COM.BR | (11) 5584-2400 | villafranca\_autopecas



# LOJA ONLINE COBRA

O MOVIMENTO DO MERCADO  
COMEÇA AQUI

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



A peça que você precisa  
está em **nosso portfólio**

# +35 MIL PRODUTOS



Acesse:  
[loja.cobrarolamentos.com.br](http://loja.cobrarolamentos.com.br)



ESCANEE  
O QR CODE  
E FAÇA SEU  
AUTOCADASTRO

a um custo mais elevado, até produtos de médio alcance e inferiores a custos mais baixos. Esta é uma mudança significativa em relação ao passado, quando limitações nas competências técnicas e de qualidade na China resultavam em uma reputação de produzir produtos inferiores a baixo custo. Essa mudança tem ocorrido, sobretudo no século XXI. Destaca-se que o sucesso da China nas cadeias globais no século XXI transformou sua estratégia nos últimos anos. Sob o governo de Xi Jinping, o país passou a focar significativamente na distribuição de renda entre a população e na correção de gargalos criados ao longo do

processo de desenvolvimento. O objetivo nos últimos anos passou a ser o de promover o desenvolvimento econômico e o crescimento por meio do setor tecnológico, além de direcionar políticas para aumentar a relevância do mercado doméstico. Os últimos dois planos quinquenais destacam a inovação como motor do desenvolvimento e do crescimento da China, promovendo reformas e a integração de diversos setores com ênfase nas Tecnologias da Informação e Comunicação (TIC). Simultaneamente, o mercado doméstico ganhou nova importância, com foco na resolução de problemas estruturais de oferta

e fornecimento. Desde a ascensão de Xi Jinping, setores como manufatura (com ênfase no “Made in China 2025”), urbanização (incluindo clusters de cidades e cidades inteligentes) e transporte têm recebido mais destaque.

**Novo Varejo - Atualmente, vemos um movimento internacional, sobretudo do ocidente, com o objetivo de ‘proteger-se’ do avanço chinês. Quais interesses regem este movimento? Quais países o lideram?**

**AC** - Seria importante diferenciar esse teor da “proteção”. Existem países, como o Brasil, que têm promovido medidas protecionistas com o intuito de proteger

sua própria indústria nascente, infante ou estagnada. Não por acaso, o Brasil tem buscado promover a “reindustrialização” ou “neoindustrialização”. Nesse caso, o interesse é tentar fortalecer-se economicamente e transformar, mesmo que de forma inicial, sua própria matriz produtiva e estimular o desenvolvimento industrial e tecnológico do país. Isso tem levado o Brasil a buscar cooperação com a China em vários setores, visando a transferência tecnológica e investimento em infraestrutura. Em contraste, países como os Estados Unidos, além de adotar medidas protecionistas contra produtos

e empresas chinesas, estão também em uma campanha para diminuir a imagem da China e posicioná-la como uma ameaça não somente comercial-econômica, mas também política, financeira, cultural, tecnológica e militar. Nesse caso, a disputa relaciona-se tanto com a busca do país em lidar com problemas econômicos internos quanto em propagar e manter sua supremacia e status de liderança no cenário internacional.

**Novo Varejo - Como o Brasil está se posicionando em meio a esse embate econômico cada vez mais pujante entre os grandes players do ocidente e a China? O que está em jogo para o Brasil neste contexto?**

**AC** - É difícil definir a atuação do Brasil sem analisar cada governo. Afinal, enquanto o governo Bolsonaro, com uma política externa ideológica, se mostrou mais disposto a aproximar-se dos Estados Unidos, mesmo com forças internas buscando mediar e intensificar relações com a China, o governo Lula apresenta um relativo retorno ao universalismo de relações, colocando a China e outros países emergentes como centrais para a promoção do país na arena internacional. No geral, o Brasil tem se posicionado de forma pragmática

no atual governo, negociando e lidando com as duas potências, uma superpotência e uma aspirante à superpotência. Lidar de forma pragmática com ambos em busca dos seus interesses nacionais é central para um país emergente como o Brasil, pois gera espaços de atuação, negociação e manobra, mesmo em meio a um cenário geopolítico mais restritivo no mundo.

**Novo Varejo - Você acredita que o avanço da China ameaça, de alguma forma, o status quo do equilíbrio de forças do planeta? Como isso pode mudar o capitalismo como o conhecemos hoje?**

**AC** - A ascensão da China pode transformar o equilíbrio de forças no sistema internacional e, em algumas regiões, já o fez. No entanto, ascender no cenário internacional não implica necessariamente uma mudança imediata na ordem que rege esse sistema. Nos próximos anos e décadas, é provável que a disputa por poder se intensifique, mas é improvável que ocorram mudanças significativas nas atuais relações econômico-políticas mundiais. A China, apesar de suas particularidades, se insere no sistema capitalista e opera de acordo com suas regras, adotando estratégias que refletem experiências

**A China, apesar de suas particularidades, se insere no sistema capitalista e opera de acordo com suas regras**



**Alana Camoça**  
Doutora em Economia Política Internacional

Foto: divulgação

passadas de outros países quanto ao papel do Estado. Além disso, o governo chinês enfatiza constantemente que não tem interesse em propagar (ou impor) seu modelo econômico-político no exterior.

**Novo Varejo - Como você vê a relação entre o avanço de montadoras como BYD no Brasil e a intenção já declarada do governo brasileiro em taxar os veículos elétricos e híbridos? Na sua visão, este movimento faz parte de um ‘bloqueio anti-China’ ou é algo pontual e mais motivado pelas particularidades do setor automotivo brasileiro?**

**AC** - Eu entendo que a decisão é fortemente motivada pelas particularidades do setor automotivo brasileiro e pelo lobby da indústria, incluindo o setor de biocombustíveis. É evidente que há argumentos relacionados à preocupação com o meio ambiente, como a dificuldade de reciclagem

das baterias dos veículos elétricos e a falta de infraestrutura adequada para o descarte de substâncias tóxicas. No entanto, também há uma pressão para dificultar a competição com produtos importados, o que afetaria especialmente a China, que tem se destacado nesse setor. A indústria busca limitar a competição no mercado brasileiro com produtos importados que não são fabricados localmente, a fim de proteger os carros a combustão produzidos no país. Para tornar viável a fabricação de carros elétricos, seriam necessários investimentos substanciais em P&D e na mineração de insumos ao fornecimento de baterias e montagem do produto final. Portanto, como a competição com os carros elétricos chineses é difícil, uma alternativa encontrada é a taxação para proteger o que ainda é produzido, mesmo que de forma incipiente, no país.

**YIMING PARTS**  
SÓ QUEM FABRICA GARANTE!

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

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

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

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





## Mundo ocidental recorre ao protecionismo em meio ao avanço dos carros chineses

Um dos cinco maiores especialistas do mundo em economia da China, Livio Ribeiro analisa o cenário com exclusividade para o NVA

Quem tiver a curiosidade de consultar o ranking dos 50 automóveis 0km mais vendidos pelas concessionárias brasileiras entre janeiro e junho deste ano vai encontrar quatro modelos da fabricante chinesa BYD. Hoje, as vendas da marca no país superam – e muito – os resultados, por exemplo, da Ford, que embora tenha encerrado a produção local mantém uma tradição construída ao longo de décadas no nosso mercado, onde continua atuando por meio

da importação de veículos. E modelos consagrados por aqui, como Toyota Yaris, VW Virtus e até o Fiat Mobi também aparecem atrás da BYD no acumulado dos primeiros seis meses do ano. E olha que o carro elétrico ainda está engatinhando no Brasil. O fenômeno, que já pode ser constatado em nossas ruas e estradas, ocorre com frequência muito maior no exterior. Na Europa, por exemplo, os elétricos chineses devem encerrar 2024 respondendo por 25% de participação no

mercado de EVs do continente. E isso é só o começo. A edição 2023 do Global Automotive Supplier Study, da Roland Berger, constatou que o crescimento do setor automotivo nos próximos anos será impulsionado principalmente pelas novas tecnologias que cercam a transição dos motores de combustão interna para motores elétricos. “E à medida que este crescimento gravita para o leste, a Europa e a América do Norte estão em perigo real de simplesmente perder

relevância”, diz o estudo. Com veículos de ponta, produzidos com o benefício de incentivos do governo local, a invasão dos carros chineses já começou em grande parte do planeta. O gigante asiático caminha a passos firmes para assumir protagonismo até agora inédito no setor automotivo global. O sinal de alerta soou nos quartéis gerais dos Estados Unidos, da União Europeia e também do Brasil. Só que, apesar do pânico, ao que parece pouco pode ser feito agora para deter esse rolo

**MAIORES & MELHORES**  
em distribuição de autopeças

PESADOS

Em **28 de agosto**, às **19h30**, com **transmissão exclusiva pela A.TV**, vamos apresentar os vencedores do Maiores e Melhores em Distribuição de Autopeças para Pesados.

A família Maiores e Melhores surgiu em 1996 e hoje contempla diferentes segmentos de avaliação, reunindo o mais completo banco de dados sobre o desempenho da distribuição de autopeças em todo o Brasil.

Pela primeira vez, o varejo de componentes para caminhões e ônibus tem a oportunidade de avaliar os produtos e serviços oferecidos por seus fornecedores.

**FINALISTAS**

**PATROCÍNIO**

Consulte sobre pacotes de patrocínio:  
[comercial@novomeio.com.br](mailto:comercial@novomeio.com.br)

REALIZAÇÃO

DIVULGAÇÃO

compressor. Tanto é que muitos governos decidiram recorrer à velha – e em geral ineficaz no longo prazo – estratégia do protecionismo por meio da taxa com ali-quotas de importação cada vez mais altas. A perspectiva de avanço dos eletrificados no Brasil ganhou uma nova barreira no início do mês de julho. Isso porque os carros 100% elétricos e os híbridos foram incluídos, de maneira surpreendente, no chamado ‘imposto do pecado’, o Imposto Seletivo criado pela Reforma Tributária para punir produtos considerados danosos à saúde da população e o meio ambiente.

Com isso, a taxa definida pelo substitutivo da reforma poderá ser de 25% para modelos híbridos, 20% para híbridos plug-in e 18% para carros totalmente elétricos – algo que deve ter como consequência um aumento significativo no preço desses automóveis. No entanto, o texto ainda será apreciado pelos senadores e muita coisa pode mudar.

A inclusão dos eletrificados no pool de produtos prejudiciais gerou polêmica entre analistas e, claro, entre os representantes desta indústria. Entre outros posicionamentos, esse movimento motivou uma nota de repúdio divulgada pela Associação Brasileira do Veículo Elétrico



O gigante asiático caminha a passos firmes para assumir protagonismo no setor automotivo global.

(ABVE) e assinada por seu presidente, Ricardo Bastos. Ressaltando o fato de que, em sua visão, nenhum carro deveria ser incluído no Imposto Seletivo, à medida que esse produto já sofre com carga tributária alta e limitante para o consumo, o dirigente afirmou que aplicar o ‘imposto do pecado’ aos eletrificados é ainda mais absurdo.

O temor dos envolvidos com o segmento de carros

eletrificados é de que o novo imposto tenha efeito disruptivo nos resultados consistentes que eles têm conquistado no Brasil. Isso porque este é o segundo reajuste recebido pelo segmento de janeiro para cá quando, depois de estar zerado desde 2016, o imposto de importação voltou a ser cobrado gradualmente com taxas de 12% para híbridos convencionais e plug-in e 10% para veículos elétricos.

Neste contexto, vale destacar o fato de que o último aumento não desacelerou, no entanto, o avanço dos eletrificados. No primeiro semestre de 2024, a modalidade alcançou uma alta de vendas de mais de 700% no comparativo anual e, durante o mês de abril, conquistou uma participação de mercado na casa dos 10%.



**Ricardo Bastos**  
Presidente da Associação Brasileira do Veículo Elétrico (ABVE)

Foto: divulgação

**“Os veículos elétricos e híbridos reduzem ou cortam a zero as emissões de poluentes nocivos, diminuem a poluição sonora e contribuem com a redução dos gases do efeito estufa. Eles favorecem a saúde humana e o meio ambiente. No limite, deveriam estar no imposto apenas os veículos a combustão que utilizem combustíveis fósseis. Nunca os eletrificados ou movidos a biocombustível”**

Na estrada com a  
**AUTHOMIX**  
**AUTOP**

**A AuthoMix estará presente na Autop 2024 levando um mix de soluções para o seu negócio.**

**VISITE NOSSO STAND E ACELERE PARA O SUCESSO!**

**De 21 a 24 de agosto de 2024**  
Nosso endereço é: **ESTANDE 100 - AVENIDA A**

**Lançamentos exclusivos, tendências do setor e muito mais! Esperamos por vocês.**



**+5.000**  
ITENS NO PORTFÓLIO

**6 MESES**  
DE GARANTIA  
EXPRESSA

**UM MIX**  
DE SOLUÇÕES  
PARA SEU  
NEGÓCIO

**QUALIDADE ORIGINAL**

**authomix**

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



## Guerra comercial contra a China é pano de fundo para taxar eletrificados em todo o mundo ocidental

Uma breve análise do market-share das montadoras no segmento dos carros eletrificados vendidos no país é suficiente para identificarmos uma liderança absoluta das empresas chinesas. Quando observamos o nicho dos carros elétricos puros, os chamados 'BEV', isso fica ainda mais evidente.

De acordo com o último levantamento da Fenabrave, as chinesas BYD, GWM e JAC, ocuparam três das quatro primeiras posições de vendas de BEV no Brasil, somando uma participação de mercado de 93,35%. A marca mais comercializada é, com grande folga, a BYD.

Este movimento, aliás, está longe de ser restrito ao Brasil ou ao grupo de países emergentes à medida que no último mês de março, por exemplo, o secretário geral da China Passenger Car Association (CPCA), Cui Dongshu, anunciou que um a cada três veículos vendidos no planeta era chinês.

A 'ofensiva chinesa' no mercado mundial de automóveis jogou ainda mais lenha na fogueira da guerra comercial entre as principais economias ocidentais e o gigante asiático, a pleno vapor desde meados de 2017. Recentemente, os Estados

Unidos anunciaram uma tarifa de 100% para carros elétricos importados da China.

### Sustentabilidade

Preocupado com a influência da queda de braços geopolítica na sustentabilidade do mercado automotivo europeu, o Secretário Geral da Associação Europeia de Fornecedores Automotivos (CLEPA), Benjamin Krieger, questionou os movimentos protecionistas e defendeu a adoção de uma abordagem mais competitiva por parte da indústria de automóveis do velho continente.

"Depender de medidas protecionistas poderia dificultar o acesso da indústria a mercados cruciais. Dado que a China é o maior mercado automotivo do mundo e um centro de inovação, a capacidade de competir nesse país influencia significativamente a competitividade global de uma empresa", afirmou Krieger, destacando que as medidas de proteção já estão diminuindo o intercâmbio de produtos entre os países da Europa e a China, sobretudo no âmbito dos componentes automotivos. Eleito como um dos cinco

melhores analistas da economia chinesa do mundo pela Bloomberg, o pesquisador do FGV IBRE, Livio Ribeiro, classificou o atual cenário como complexo, à medida que ele transcende a lógica da defesa dos interesses comerciais. "Acho que a gente tem que entender esse processo dentro da ótica da guerra comercial remontando a 2017 e uma expansão do que eu gosto de chamar de 'sinofobia', que é uma aversão ao avanço dos interesses chineses no mundo em matéria comercial e em matéria geopolítica", afirmou o especialista,

antes de citar alguns dos segmentos econômicos mais afetados atualmente pelo movimento. "A pandemia ainda reforça esse sentimento e faz com que tenha-se uma postura cada vez mais reativa e opcionista à expansão dos interesses chineses, de modo que inicia-se uma guerra comercial com um processo de aumento de taxa-ção. Se lá atrás a gente estava olhando para aço, painel solar, eventualmente máquina de lavar roupa, vamos dizer assim, agora a gente está olhando para coisas muito mais pesadas, como os veículos elétricos".



Livio Ribeiro é um dos maiores especialistas no mundo em questões que envolvem a China

Foto: divulgação

**Chegamos GOIÂNIA**

Mais uma unidade  
**PEÇA BRASIL**  
perto de você!

Presente em todos os estados do Nordeste e Sudeste do país, o Grupo Auto Norte chega em Goiás com a Peça Brasil, inaugurando em Goiânia a sua 14ª unidade em 44 anos de atuação no mercado de distribuição de peças automotivas.

**(62) 3121-9000**

Great Place To Work. Certificada Mar/2024 - Mar/2025 BRASIL

**AUTO NORTE**  
@autonortedistribuidora  
www.autonorte.com.br

**PEÇA BRASIL**  
@pecabrasil  
www.pecabrasil.com.br

**PRIMA PARTS**  
AUTOMOTIVE

## Brasil está em posição delicada, mas pode se beneficiar do cenário de conflitos

Como alguém que fica desconfortável, sem saber que lado tomar, em meio a uma briga entre seus dois melhores amigos, o Brasil tem se visto em uma posição cada vez mais incômoda conforme a guerra comercial entre China e Estados Unidos, além da União Europeia avança.

De acordo com Livio Ribeiro, essa saída justa é resultado da contraposição gerada pelo fato de o Brasil ter a China como seu principal parceiro comercial que, no ano passado, segundo dados da Secretaria de Comércio Exterior (Secex), absorveu 30,7% de tudo o que nosso país exportou e, ao mesmo tempo, se encontrar na esfera de influência política, geopolítica e também econômica americana, segundo maior destino dos embarques brasileiros com 10,9% do total exportado.

“Acabamos sendo, naturalmente, um campo de batalha da contraposição entre Estados Unidos e China”, afirma o economista do FGV IBRE. Para ele, porém, o Brasil pode se beneficiar do cenário caso saiba navegar, como ocorreu quando os chineses decidiram parar de comprar

milho americano e passaram a ter sua demanda atendida pelo milho brasileiro. Esta busca de oportunidades para capitalizar em torno da queda de braços a partir de uma posição neutra tem sido, segundo Ribeiro, justamente a tônica do Brasil em meio aos embates comerciais.

É verdade que setores específicos da economia brasileira estão passando seus lobbies para ampliação de tarifas, especificamente o aço e agora, mais recentemente, sobre veículos elétricos. No entanto, tais lobbies são muito mais frutos da organização de setores específicos do que uma estratégia semelhante a

regiões como a Europa, os Estados Unidos e a Austrália. “Isso dito, é inegável que existe, sim, uma captura de determinados grupos de interesse dessa narrativa da guerra comercial, dessa narrativa de necessidade de contenção do avanço chinês para proteger alguns segmentos”, comentou o economista.

Sobre os carros eletrificados especificamente, Ribeiro criticou duramente a taxaço recém aprovada pela Câmara no processo de regulamentação da Reforma Tributária. Corroborando a visão de organizações setoriais como a ABVE, ele apontou que a inclusão de veículos elétricos no imposto seletivo não faz

nenhum sentido econômico, nem ambiental. Afinal, esse mecanismo foi criado para bens que geram externalidades negativas de consumo próprio ou consumo social.

“Carro elétrico versus carro a combustão claramente não é uma relação que deveria ser enquadrada aí. Você usou, na verdade, o grupo de interesse, usou a Reforma Tributária para fazer uma proteção velada do mercado. Não tenho a menor dúvida disso. O veículo elétrico não tem correpetidor brasileiro e isso é uma tentativa de reserva de mercado feita por essa indústria, que no Brasil, sempre consegue benefício estatal há décadas”, concluiu.



Foto: Shutterstock

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



ACESSE E CONHEÇA NOSSAS LINHAS DE PRODUTOS



**Rolamentos** automotivos, industriais e agrícolas

**Atuadores**, mancais e rolamentos de embreagem

**Cubos de roda**, trizetas e cruzetas



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

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

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



**Suspensão**

**Ferragens**

**Mangueiras**



Central de Vendas  
11 2105.5000






Importando inovação, fabricando qualidade, distribuindo excelência.

luporini.com.br @luporinioficial



# 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!**

**JUNTOS FAZEMOS MELHOR**





## Formação de balconistas e modernização de gestão estão no foco das ações de capacitação do varejo de autopeças

Conheça alguns dos principais programas conduzidos pelos Sincopeças estaduais que vêm obtendo bons resultados em diferentes regiões do país

Nos últimos anos, entidades ligadas ao mercado de autopeças têm se mobilizado para estabelecer parâmetros de qualidade para as empresas e os profissionais do setor. Tal movimento teve como uma de suas conquistas mais recentes a criação da norma ABNT para vendedores de peças e acessórios que, publicada ao final de 2021, balizou de maneira inédita as competências a serem exigidas desses profissionais para um bom desempenho da função segundo as demandas atuais.

Entre a criação de mecanismos formais e o impacto prático no cotidiano das lojas, no entanto, quase sempre existe um abismo. Exemplo disso é o fato de que, após um ano do lançamento da norma, um levantamento exclusivo realizado pelo After.Lab junto a balconistas das cinco regiões do país revelou que, na oportunidade, 68,8% dos vendedores ainda não haviam sequer ouvido falar do documento. Ao perceberem esse gap entre o ideal teórico e a realidade do aftermarket, os Sincopeças estaduais

decidiram intensificar seus esforços na área da capacitação. Presidente do Sincopeças Brasil – a associação que congrega os sindicatos estaduais –, Ranieri Leitão afirma que essas ações contam com o apoio da entidade nacional e são discutidas em suas reuniões periódicas. Apesar disso, os projetos nascem e são conduzidos de maneira autônoma pelas representações sindicais de cada estado de acordo com as necessidades locais identificadas por seus corpos diretores. Esta autonomia, aliás, não

se restringe ao escopo de abordagem de cada projeto, o conteúdo programático ou o público-alvo. Ela se estende também à viabilização, permitindo que cada Sincopeças estadual busque parceiros diversos tanto no mundo corporativo quanto no setor privado. Nossa reportagem levantou alguns dos principais projetos conduzidos nos campos da educação e capacitação, bem como mapeou os parceiros mais recorrentes nessas ações. Venha conosco e fique por dentro!



## Sincopeças Pernambuco se apoia na norma ABNT para capacitar vendedores de autopeças

Ainda em 2021, tão logo foi anunciado o lançamento oficial da norma para os vendedores de autopeças, o Sincopeças-PE estruturou e passou a oferecer um curso voltado aos vendedores de autopeças e serviços automotivos. Para tornar o projeto realidade, a entidade contou com o apoio de organizações de peso como o SENAC e a Fecomércio. Com uma carga de 160

horas, o curso é organizado para formar profissionais aptos a cumprir integralmente as atribuições definidas pela norma ABNT, contemplando não apenas as etapas do planejamento de vendas e da venda propriamente, mas também a das ações pós-venda, fundamentais para a fidelização do cliente. Entre os objetivos específicos de sua capacitação, o Sincopeças-PE lista:

- Permitir que os profissionais articulem suas competências com projetos integrados e outras atividades laborais que estimulem a visão crítica e a tomada de decisão para resolução de problemas.
- Garantir que os participantes saibam manusear e interpretar catálogos dos fabricantes e veículos, bem como reconhecer a nomenclatura das peças e acessórios automotivos.
- Certificar-se que os balconistas conheçam os principais sistemas automotivos, suas funcionalidades e principais componentes, a fim de auxiliá-los a fornecer informações precisas e relevantes aos clientes.
- Aprimorar as técnicas de venda consultiva dos participantes, apresentando estratégias eficazes para identificar as necessidades dos clientes e oferecer soluções adequadas.

A ESCOLHA CERTA PARA QUEM BUSCA  
AUTOPEÇAS DE QUALIDADE.

**mide** PARTS

**AUTOP** 2024

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

📅 21 a 24 de agosto de 2024

📍 Avenida A - Rua 15 e 16

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

### CONFIRA NOSSO MIX DE PRODUTOS:

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



Nos acompanhe nas redes sociais:

🌐 [mideparts.com.br](http://mideparts.com.br)

🌐 [MIDE Parts](#)

📷 [mideparts](#)

📺 [mideparts](#)

BAIXE NOSSO  
CATÁLOGO:



DISTRIBUIDORES EXCLUSIVOS.

**RMP**

» **Disape**  
Distribuidora de Autopeças



Foto: divulgação

Em São Paulo, programa Loja do Futuro vem trazendo conteúdo valioso para varejistas também de outros estados

## Sincopeças-SP se une a Sebrae e G&B para desenhar futuro das lojas

Lançado em 2023 com o objetivo de otimizar os aspectos gerenciais das lojas de autopeças e contribuir para a formalização legal desses negócios não só no estado de São Paulo, mas em todo o Brasil, o Programa Loja Legal ganhou novo nome e enfoque em 2024. Rebatizado de 'Loja do

Futuro', a consultoria passou a ter como principal objetivo contribuir para a digitalização dos negócios do varejo de autopeças, tendo, segundo o presidente do Sincopeças-SP, Heber Carvalho, as micro e pequenas empresas como principal público-alvo. O conteúdo programático da capacitação é, de certa forma,

ousado e projeta o varejo de autopeças para a vanguarda da atuação do setor varejista em sentido amplo, incluindo os segmentos de magazines e supermercados. Entre os temas abordados pelo programa estão:

- Capacitação nas Inteligências Artificiais para o varejo de autopeças.

- Apresentação do modelo Dropshipping para incremento das vendas balcão e comércio eletrônico e integração dos ERPs para avançar no mercado.
- WhatsApp Business como ferramenta de automação do atendimento.

### Dropshipping? Conheça o conceito!

De acordo com a FGV, o custo elevado dos estoques é apontado como um fator limitante por 23,8% dos varejistas do país. É nessa esteira que empresas como a G&B têm apostado no lançamento de plataformas de Dropshipping a fim de viabilizar o negócio de PMEs do varejo de autopeças e, claro, conquistar novos clientes. Em entrevista à nossa reportagem, a Head de inovação da empresa, Nicolý Beiram, explicou o modelo.

"Diferente das vendas tradicionais, em que o lojista adquire o estoque, anuncia, vende e despacha a mercadoria, o modelo Dropshipping coloca à disposição do lojista todo o estoque do fornecedor. Quando o lojista efetiva a venda, o fornecedor cuida de toda separação e envio ao cliente final. Só então o lojista paga por aquela mercadoria adquirida e que já foi encaminhada ao cliente final".

Assim como ocorria na primeira etapa do ainda Loja Legal, porém, o programa Loja do Futuro tem na personalização uma de suas principais apostas. Isso porque, muito antes de 'despejar conteúdo e fórmulas prontas', a iniciativa promove uma triagem de imersão junto aos empresários inscritos para identificar os gargalos de seus negócios, bem como seus níveis de conhecimento sobre temas como a norma ABNT dos vendedores de autopeças, Catálogo Eletrônico de Autopeças Oficial da Reparação de Veículos e sistemas ERP em geral. "O programa traz avanços marcantes na história do

micro e pequeno negócio. De verdade, os empresários perceberão ganhos irreversíveis para a gestão, equipe interna e, conseqüentemente, para seus clientes, que atribuirão alto valor às suas marcas. Ganhos relacionados à eficiência, inovação, diferenciação de mercado, experiência de consumo e preparo técnico de seus funcionários", comentou Heber Carvalho, em tom otimista. Em complemento, Reginaldo Carvalho, consultor de negócios do Sebrae - um dos responsáveis pelo desenvolvimento da capacitação - afirmou que o 'Loja do Futuro' conta atualmente com 20 lojas 'sob mentoria'.

## Sincopeças gaúcho aposta em portfólio diversificado para fortalecer aftermarket no estado

Uma das representações mais ativas do país, o Sincopeças-RS conta com uma ampla rede de parceiros para promover eventos periódicos voltados à capacitação não só dos varejistas, mas de todo o ecossistema da reposição automotiva estadual. Entre os principais parceiros da entidade, destacam-se a Rede Fecomércio-RS de educação, o SENAC, a ASDAP (Associação Sul-Brasileira dos Distribuidores de Autopeças) e o CARS (Comitê Automotivo do Rio Grande do Sul). Em uma de suas ações mais inovadoras de seu portfólio de capacitações, o Sincopeças-RS promove com recorrência uma Roda de Conversa itinerante na qual percorre diversas cidades gaúchas para atualizar os profissionais do aftermarket sobre cenários, tendências e dicas de gestão, além de ouvir as demandas locais com o intuito de mapear ações necessárias. Como fruto dessas viagens ao interior do gaúcho, a entidade tem pulverizado suas ações de capacitação para

além do eixo da grande Porto Alegre, levando, por exemplo, seu curso 'Vendedor de Autopeças' para cidades como Erechim e Ijuí. "Nesses cursos, são abordados temas como mercado varejista de autopeças, relações com grupos de interesse, atendimento ao cliente, técnicas de vendas, merchandising e inovação/desafios", afirmou a comunicação da entidade, anunciando uma nova edição da capacitação na cidade de Santo Ângelo, ainda em 2024. Tendo na integração constante do setor uma de suas principais apostas, o Sincopeças-RS se destaca ainda pelo engajamento na promoção de eventos como a Interauto-RS. Em sua 4ª edição, realizada em abril de 2024, o evento reuniu 450 pessoas entre mecânicos, varejistas, distribuidores e fabricantes de autopeças para um programa conteudista que abordou temas como o futuro da mobilidade, o cenário de eletrificação de automóveis e o impacto deste cenário na reposição.



Foto: divulgação

Rodas de conversas itinerantes e cursos em diferentes cidades aprimoram gestores e profissionais no Rio Grande do Sul



“O mercado está cada vez mais competitivo. É necessário acompanhar, principalmente, as novidades tecnológicas, não esquecendo de qualificar quem está na linha de frente, afinal, o capital humano das empresas é importante para o desenvolvimento dos negócios. E só por meio de conhecimento é possível capacitar profissionais e prepará-los para se destacarem no nicho”



**Marco Antônio Vieira Machado**  
Presidente do Sincpeças-RS  
Foto: divulgação



Programas no Ceará capacitam gestores e vendedores

## Sob a liderança de Ranieri Leitão, Sincpeças do Ceará se destaca por ações pioneiras

No dia 9 de janeiro deste ano, o Sincpeças-CE – representado pela união SSA da qual também fazem parte Assopeças e Assomotos – anunciou a criação do ‘Instituto Autop’, cujo objetivo é não apenas formar profissionais capacitados a preencher lacunas de habilidades no mercado automotivo, mas também contribuir para a formação cidadã de jovens para o mercado de trabalho. A ação, cuja abordagem ampla foi reconhecida em março deste ano em recepção no Ministério da Educação em Brasília, simboliza não apenas os esforços da entidade cearense no âmbito da capacitação, mas, sobretudo, um próximo passo de posicionamento do aftermarket como segmento estrutural da economia brasileira.

Na prática, o Instituto nasceu para se juntar ao braço ‘SSA Educação’ dentro do qual estão incluídos programas que, juntos, já formaram, segundo o SSA-CE, mais de 200 empresas e 500 colaboradores do setor:

**Experiência Vendas 360°:** focado em capacitar balconistas com habilidades técnicas, comunicação eficaz e compreensão das necessidades dos clientes. Tendo como base as diretrizes da norma ABNT para os vendedores de autopeças, o curso abrange desde habilidades técnicas até estratégias de atendimento ao cliente.

**Escola de Gestão de Oficinas (EGO):** voltado para gerentes e gestores de oficinas, com módulos que abrangem

estrutura organizacional, mercado de reparação automotiva, processos internos e gestão estratégica. Com aulas quinzenais, o EGO possui módulos de 8h de duração.

*“Acreditamos que a formação contínua é fundamental para a evolução do setor automotivo. Investir em educação proporciona aos profissionais as ferramentas necessárias para enfrentar os desafios do mercado, implementar inovações e melhorar a eficiência operacional. Isso contribui para aumentar a competitividade e a qualidade dos serviços prestados, fortalecendo o setor como um todo”*

**Silvia Cavalcante**  
Executiva do SSA



Foto: divulgação




programa\_novos\_talentos\_fraga()



# O futuro do setor automotivo começa aqui.

 fraga inteligência automotiva
 fraga.com.br
 (19) 97118-1895

## Fabricantes e importadores reduzem margem e diminuem os impactos da alta do dólar na ponta

Segundo estudo, produtos manufaturados tiveram inflação duas vezes maior do que reajuste repassado para o consumidor final

O ano de 2024 tem sido marcado por uma disparada do dólar. Ao final do mês de junho, marco de encerramento do 1º semestre, um levantamento da Quantum demonstrou que, com alta em torno de 18%, a moeda americana alcançou sua maior valorização frente ao real na década no comparativo dos primeiros seis meses do calendário. De acordo com os especialistas da plataforma especializada no mercado financeiro, as razões para o movimento são diversas e contemplam desde questões internas do Brasil, como a desconfiança do mercado em relação à política fiscal, até situações do mercado externo, onde se destacam os altos juros estabelecidos pelo Banco Central Americano (Fed) e o movimento de atração de capital gerado por este cenário.

Inaugurando o mês de agosto cotado em R\$ 5,74, o dólar alto tem como um de seus principais efeitos o aumento dos custos da matéria-prima. Afinal, mais do que o ‘dinheiro local dos Estados Unidos’,

a moeda é ainda a principal balizadora da precificação no comércio exterior.

Esta situação tem, aos poucos, chegado ao consumidor final e se reflete no aumento da previsão anual de alta de 4,05% para 4,10% feita pelo mercado para o Índice Nacional de Preços ao Consumidor Amplo (IPCA). Um estudo publicado pelo Bradesco, no entanto, mostrou que o cenário poderia ser ainda pior caso indústria, importadores e distribuidores não estivessem represando o repasse da alta de custos para o varejo. Isso porque, segundo os economistas da instituição, a inflação dos produtos manufaturados para o consumidor final deveria estar na casa de 3,5% no acumulado dos últimos 12 meses, mas atualmente está estacionada na casa de 1,9%. A fotografia exposta pelos especialistas do Bradesco ganhou eco na última Sondagem Industrial divulgada pela Confederação Nacional da Indústria (CNI), na qual a taxa de câmbio ocupou a 4ª colocação no ranking dos

principais problemas enfrentados pelas empresas do setor – um salto de 13 posições em relação à que havia ocupado no último levantamento.

Para importadores e até mesmo grandes indústrias, a dificuldade de repassar preços para os elos da ponta da cadeia, dados os problemas enfrentados por estes na hora de transferir o aumento ao consumidor, tem gerado

um movimento de ‘corrida por fornecedores’ locais.

Recentemente, em entrevista coletiva, o presidente da Nissan no Brasil, Marco Silva, deu um exemplo desta corrida ao afirmar que o atual cenário torna impossível manter a dependência de peças importadas, de modo que a empresa passaria a intensificar sua busca por componentes produzidos em solo brasileiro.



Foto: Shutterstock

Muitos produtos comprados hoje levarão meses para chegar ao país

## Importadores de autopeças também reduzem margem para represar parte do repasse de preços

O cenário de represamento de preços e absorção de aumentos por parte de indústrias e importadores verificado no âmbito geral da economia brasileira também pode ser a explicação para o fato de a inflação ainda não ter se estabelecido de maneira mais significativa no varejo de autopeças. Conforme mostra o estudo VIES que você vai ler nesta edição, a variação nacional de preços nas lojas de autopeças referente aos meses de julho atingiu o maior patamar em 2021 e então a aceleração se reduziu, voltando a ganhar fôlego agora.

Em entrevista à nossa reportagem, o diretor da importadora Isapa, Roland Setton,

corroborou com essa percepção ao afirmar que a empresa está repassando os preços a conta gotas.

**“A gente não faz isso de uma vez só. Em maio, por exemplo, repassamos um aumento na casa dos 5%, valor que foi bem recebido pelo mercado”, contou Setton.**

De acordo com o executivo, porém, parte desta estratégia está ligada ao fato de a empresa não entender que as últimas altas agudas do dólar

irão perdurar por muito tempo. “Eu acredito que, ao longo do tempo, as coisas vão voltar ao normal. Mas, claro que, até lá, a gente acaba espremendo um pouco a margem, pois chegam contêineres todos os dias e nós temos de fazer o pagamento com a taxa específica daquele dia”, complementou.

Vale pontuar, no entanto, que a crença de que a moeda americana irá retornar a padrões mais sustentáveis em um futuro próximo não é o único, nem tampouco o principal, ponto no qual a Isapa mantém a tranquilidade e repassa este tom ao mercado.

Segundo Setton, o fato de a empresa já estar há mais de duas décadas atuando no mercado confere não

apenas um nível de confiança por já ter passado por situações cambiais que, segundo ele, foram ainda mais agudas que a atual, mas também ter meios de negociar condições mais favoráveis junto aos fornecedores. “Nós atuamos em todas as frentes para minimizar estes impactos. Mas a verdade é que não vamos diminuir o nosso ritmo, independente disso. Vamos manter o fluxo. Até porque, alguns pedidos feitos hoje chegarão daqui a seis meses, no mínimo. Não dá pra prever como estará a situação cambial ou o cenário de demanda até lá. Nunca tiramos o pé e não vai ser agora”, concluiu o diretor.

## Gestão e posicionamento são armas contra conjuntura ameaçadora

Especialista em reestruturação de negócios dá dicas para sobreviver em meio a cenário de endividamento das empresas do varejo

Relatório divulgado no mês de julho pela consultoria Virtus revelou que os varejos do Brasil estão cada vez mais endividados. Levando em conta dados do Banco Central sobre créditos concedidos ao varejo, o levantamento mostrou que as empresas do setor estão negociando atualmente R\$ 56 bilhões em dívidas e que, no recorte das empresas listadas em bolsa, o endividamento total praticamente dobrou entre 2019 e o 1º trimestre de 2024.

Diversos fatores compõem a fotografia deste cenário. Dos juros insistentemente altos nos últimos meses à crise do modelo de negócios de grandes magazines, passando pelos desafios de adequação a uma era cada vez mais digital, os gestores têm se deparado com um mar de desafios para superar.

Para especialistas em reestruturação de empresas como o CEO da Excellance, Max Mustrangi, porém, é possível escapar desse emaranhado de problemas 'controlando aquilo que é possível ser controlado'. Em entrevista exclusiva à nossa reportagem, ele destacou o posicionamento de marca e um olhar muito mais direcionado para a

rentabilidade do que para o volume de faturamento. "Muitas vezes você quer ficar vendendo volume, volume, volume do faturamento e não percebe o seguinte: a chave para a eficiência financeira melhorar está no corte daquilo que dá prejuízo. Olhando assim, é possível trabalhar de maneira mais enxuta, com um faturamento até menor, mas com uma lucratividade sustentável", afirmou.

Para Mustrangi, aliás, a atual conjuntura de juros e o consequente encarecimento do crédito elevam a importância da busca pela eficiência. Afinal, se as condições de negociação para os gigantes estão muito duras, para os micro, pequenos e até médios elas se tornam quase inviáveis.

**Novo Varejo - A que você atribuiu a maior aceleração do endividamento dos varejistas do país ao longo deste ano de 2024 no comparativo com os anos anteriores?**

**Max Mustrangi** - No centro de tudo, está a perda do poder de compra do consumidor. Apesar de ouvirmos falar de taxa plena de emprego, temos cada vez mais empregos de menor qualidade,

menor segurança e, claro, menor salário. Tudo isso com uma taxa de inflação crescendo acima do esperado e uma taxa de juros que pressiona a questão do crédito. Com esse consumidor mais empobrecido, os varejistas perdem naquilo que chamo de qualidade da venda. Em alguns setores, o volume até se mantém em patamares razoáveis, mas instala-se uma luta por margem que, no fundo, é uma luta onde ninguém vence. Os executivos começam a entrar em

guerra de preço, de desconto e etc. Tudo para tentar buscar a compensação do faturamento no volume, busca essa que frequentemente termina em prejuízo operacional, dívidas e uma procura bastante perigosa que é de crédito junto ao mercado financeiro. Esse é o ciclo que tenho visto se repetir e que está por trás desse momento difícil para o varejo.

**Novo Varejo - Você falou dessa batalha por preços que tem estrangulado a margem do**



Foto: divulgação

Especialista aponta peso do endividamento dos consumidores nas dificuldades enfrentadas pelos varejistas

**varejo e imagino que quem atua no setor esteja sentindo isso na pele. Porém, o aumento do endividamento dos varejistas também tem provocado uma outra batalha: a da disputa por crédito na praça. Como as pequenas e médias empresas têm se saído nesta missão, dado o fato de que as 'gigantes' também brigam, de certa forma, nesta mesma arena?**

**MM** - Essa é uma situação realmente muito complicada. Afinal, nós temos um mercado financeiro extremamente assustado. Porque, embora pareça que empregar dinheiro com as condições atuais de juros seja um bom negócio, as empresas estão cada vez mais alertas de que existe um risco iminente de perder o chamado 'principal'. Isto é, não só os juros envolvidos na operação, mas o próprio montante emprestado. Para as grandes empresas, isso tem gerado uma série de movimentos perigosos. Como o ato de recorrer a injeções financeiras dos controladores, dado que muitas empresas não têm mais garantia real para dar. Aí você imagina, se as grandes estão neste cenário, imagina as médias e pequenas que têm condição de dar garantia muito menos real. É claro que essas menores têm outras saídas, como recursos de programas governamentais

como o Pronampe. Mas se não há condição de pagar, também gera um grande enrosco. Atualmente, o melhor caminho é se reestruturar antes que seja necessário pedir crédito como 'última saída'.

**Novo Varejo - E quais dicas você daria para uma empresa que quer evitar entrar nesse ciclo de crédito?**

**MM** - O primeiro passo é saber minuciosamente qual é a margem e ter os custos de estrutura muito bem mapeados e contabilizados. Parece básico, mas muitas empresas não têm. E não falo só das MPes... Depois disso, é mudar o foco de faturamento para rentabilidade. É preferível ter uma geração de caixa com bons resultados do que um negócio gigantesco em que é preciso ir ao banco bater para pegar dinheiro. O mundo, como um todo, entrou nessa onda de EBITDA que, no fundo, não serve para muita coisa se não para o valuation na hora de fazer uma venda. Não dá para fazer muita coisa com isso no dia a dia do negócio. Essa confusão atrapalha muitas empresas. O que mais vejo é gente abrindo ponto de venda quando deveria estar fechando ponto de venda.

**Novo Varejo - E quem, ao passar a olhar por essa ótica,**

**perceber que o foco no faturamento o levou para um buraco? Como especialista em reestruturação, você acredita que é possível adotar ações concretas para 'pivotar' antes de recorrer ao mercado financeiro?**

**MM** - Muitas vezes sim. É preciso, porém, deixar o orgulho de lado. Muitos empresários ainda acreditam que fechar lojas e diminuir de tamanho é dar um passo para trás quando essas atitudes são aquelas que poderão garantir a manutenção da autonomia e da saúde da empresa. O que é que você está vendendo que te dá lucro? O que dá prejuízo? De novo, não falo de volume ou faturamento. Falo de rentabilidade. Pare de focar em volume, volume, volume. Eu até brinco: se o avião está caindo, jogue pela janela tudo o que faz peso e atrapalha a chance de sobrevivência de quem precisa sobreviver. Então, infelizmente, a dica é cortar. Cortar os itens que dão prejuízos, cortar - muitas vezes - pessoas. Reduzir a estrutura, ainda que isso signifique reduzir junto o faturamento. Na hora que se joga fora esses itens que dão prejuízo e incham o negócio, a rentabilidade vai aumentar. A partir daí, sim. O negócio está do tamanho que deveria? Agora é hora de estabilizá-lo

e voltar a pensar em crescer com sustentabilidade. Deixe o orgulho e até o coração de lado e busque a eficiência financeira. Essa é a lição.

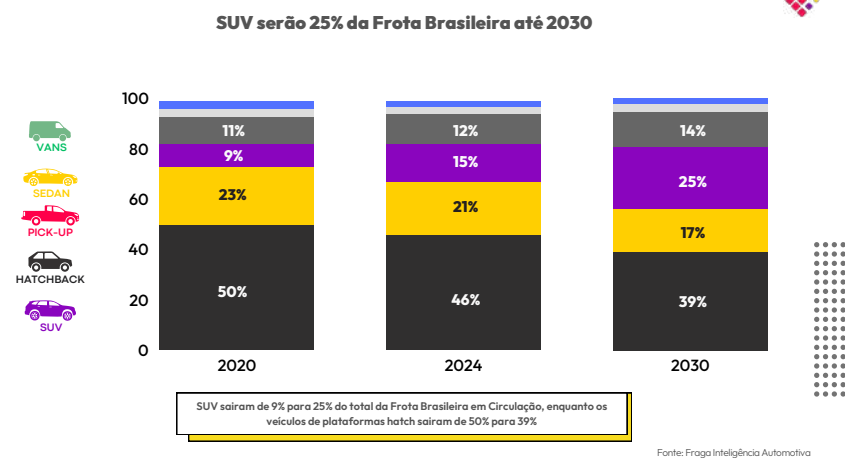
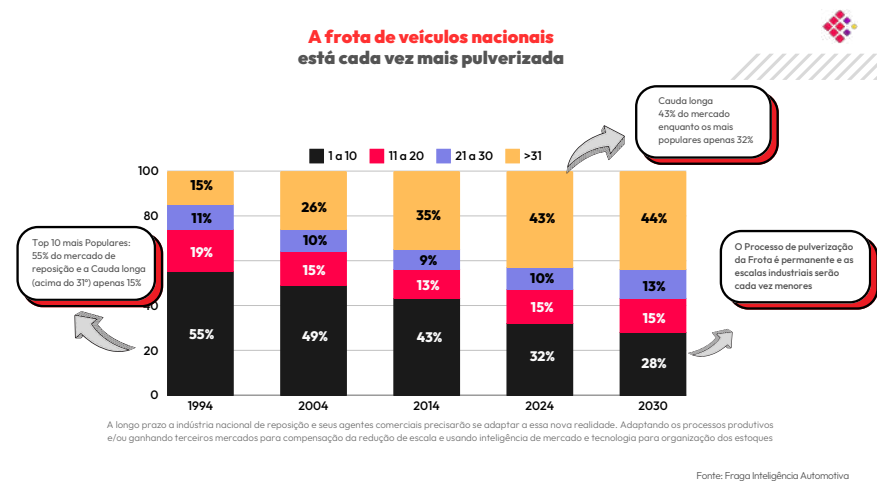
**Novo Varejo - Até aqui, olhamos por um prisma amplo. Mas sabemos que o varejo é muito grande e heterogêneo. Você consegue apontar segmentos que estão sofrendo mais que outros pela atual conjuntura?**

**MM** - Olha, eu prefiro sempre fugir dessa abordagem. Porque, ao atender empresas de diversos segmentos, aprendi que sofrer mais ou menos com a conjuntura depende mais daquilo que as empresas podem controlar do que do segmento em si. No varejo alimentício, por exemplo, temos empresas que vão muito bem e outras que estão quebrando. Tudo está ligado à gestão e ao posicionamento. Você está vendendo commodity ou se posiciona em alguma especialidade? Não falo aqui do produto, tá? Falo do valor agregado que se entrega, o serviço agregado, aquilo que gera caixa operacional. Quem se posiciona como especialidade está se saindo bem porque é menos pressionado por aquela disputa de margem que falamos lá no início. Então, é olhar para dentro.

# Diversificação da frota brasileira: oportunidades e desafios no mercado de reposição

Não é novidade que a frota de veículos no Brasil tem se diversificado nos últimos anos. Em nosso mais recente estudo sobre este tema, o processo foi novamente comprovado. Em 1994, os veículos mais populares, ou seja, aqueles que estavam entre as 10 maiores frotas em circulação, representavam 55% do volume de carros leves em circulação. Atualmente, o top 10 representa apenas 9,4% da frota brasileira em circulação, enquanto os Hatch representam 50,36% e os sedans 22,83%. Até 2030, o cenário será bem diferente: os Hatch representarão 39,47% da frota, enquanto os Sedans passarão a representar 17,48%, e os SUVs passarão a representar 24,8% do volume em circulação, conforme podemos observar no gráfico ao lado. Se por um lado o processo de pulverização traz maiores desafios na gestão de portfólio e estoque, por outro, o fenômeno SUV deve aumentar a rentabilidade dos negócios no aftermarket. Para comprovar essa teoria, selecionamos algumas versões de entrada dos carros mais populares de cada uma das três categorias, sendo estes da imagem ao lado.

por exemplo, o fenômeno da pulverização, percebemos que tal mudança no hábito dos condutores segue alguns padrões. Todos nós pudemos observar o fenômeno de popularidade que os SUVs têm obtido no mercado nacional, e este fenômeno possui relação direta com o processo de pulverização. Em 2020, os SUVs representavam apenas 9,4% da frota brasileira em circulação, enquanto os Hatch representavam 50,36% e os sedans 22,83%. Até 2030, o cenário será bem diferente: os Hatch representarão 39,47% da frota, enquanto os Sedans passarão a representar 17,48%, e os SUVs passarão a representar 24,8% do volume em circulação, conforme podemos observar no gráfico ao lado. Se por um lado o processo de pulverização traz maiores desafios na gestão de portfólio e estoque, por outro, o fenômeno SUV deve aumentar a rentabilidade dos negócios no aftermarket. Para comprovar essa teoria, selecionamos algumas versões de entrada dos carros mais populares de cada uma das três categorias, sendo estes da imagem ao lado.



Em parceria com a Aftermetrics, startup de pesquisa e inteligência fundada pela Fraga, analisamos o comportamento de preços desses modelos de veículos nos produtos Filtro de Ar, Pastilha de Freio, Discos de Freio e Amortecedor de Suspensão Dianteiro. A seleção desses grupos de produtos foi estratégica, pois são itens com alta competitividade de custos e preços devido à grande demanda por manutenções preventivas e corretivas. As marcas selecionadas para o estudo foram Metal

Leve, Tecfil e Wega para filtros; Frasle, Cobreq, TRW, Fremax e Hipper Freios para freios; e Cofap, Monroe e Nakata para amortecedores. Ao todo, foram pesquisados preços de mais de 140 produtos dessas categorias, com uma média de 100 amostras por produto. Os preços pesquisados incluem impostos e a base de coleta foi o estado de São Paulo. Os resultados deste estudo trazem, de forma estatística, aquilo que se imagina empiricamente: os SUVs, seja pelo valor agregado do veículo,

tecnologias específicas das peças ou pela necessidade de maior durabilidade devido ao modo de uso, possuem um ticket médio superior aos veículos hatch e sedans. Isso permite que tanto os agentes comerciais quanto os fabricantes desses produtos recuperem parte da rentabilidade que vem sendo comprometida pela falta de escala produtiva devido ao fenômeno de pulverização da frota. Amortecedores: Os preços médios dos amortecedores foram de R\$ 971,52 para

SUVs, R\$ 742,25 para sedans e R\$ 742,88 para hatchs. Isso demonstra que os amortecedores para SUVs são 30% mais caros que os para hatchs. Discos de Freio: Nos discos de freio, os SUVs apresentaram um preço médio de R\$ 198,63, enquanto os hatchs tiveram um preço médio de R\$ 101,97 e os sedans R\$ 120,28. Os discos de freio para SUVs são 94,78% mais caros que os para hatchs. Pastilhas de Freio Dianteiras: As pastilhas de freio dianteiras apresentaram um preço

## Produtos e Preços (SUV e HATCHBACK)

Filtro de Ar	Pastilha de Freio	Disco de Freio	Jogo Amortecedor Dianteiro																																																																																																																								
<table border="1"> <thead> <tr> <th>Modelo</th> <th>MAHLE</th> <th>Tecfil</th> <th>WEGA</th> <th>Média</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>Renegade 1.8 AT</td> <td>LX4365 R\$ 34,58</td> <td>ARL4157 R\$ 38,77</td> <td>JFA-0998 R\$ 39,56</td> <td>R\$ 37,64</td> </tr> <tr> <td>Ecosport Freestyle</td> <td>LX3304 R\$ 28,94</td> <td>ART9614 R\$ 39,99</td> <td>FAP-9286 R\$ 24,76</td> <td>R\$ 31,23</td> </tr> <tr> <td>Creta Atitude</td> <td>LX4807 R\$ 28,94</td> <td>ARL2348 R\$ 54,67</td> <td>JFA-0H40 R\$ 51,61</td> <td>R\$ 45,07</td> </tr> <tr> <td>Compass Sport</td> <td>LX4365 R\$ 34,58</td> <td>ART4157 R\$ 38,77</td> <td>JFA-0998 R\$ 39,56</td> <td>R\$ 37,64</td> </tr> <tr> <td>HR-V Ex</td> <td>LX4372 R\$ 45,02</td> <td>ARL1040 R\$ 45,74</td> <td>JFA-0440 R\$ 53,60</td> <td>R\$ 48,12</td> </tr> </tbody> </table>	Modelo	MAHLE	Tecfil	WEGA	Média	Renegade 1.8 AT	LX4365 R\$ 34,58	ARL4157 R\$ 38,77	JFA-0998 R\$ 39,56	R\$ 37,64	Ecosport Freestyle	LX3304 R\$ 28,94	ART9614 R\$ 39,99	FAP-9286 R\$ 24,76	R\$ 31,23	Creta Atitude	LX4807 R\$ 28,94	ARL2348 R\$ 54,67	JFA-0H40 R\$ 51,61	R\$ 45,07	Compass Sport	LX4365 R\$ 34,58	ART4157 R\$ 38,77	JFA-0998 R\$ 39,56	R\$ 37,64	HR-V Ex	LX4372 R\$ 45,02	ARL1040 R\$ 45,74	JFA-0440 R\$ 53,60	R\$ 48,12	<table border="1"> <thead> <tr> <th>Modelo</th> <th>FRASLE</th> <th>COBREQ</th> <th>TRW</th> <th>Média</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>Renegade 1.8 AT</td> <td>PD/1512 R\$ 194,44</td> <td>N-1774 R\$ 156,75</td> <td>GDB3629 R\$ 172,47</td> <td>R\$ 174,55</td> </tr> <tr> <td>Ecosport Freestyle</td> <td>PD/767 R\$ 151,06</td> <td>N-190 R\$ 151,40</td> <td>RCPT13710 R\$ 120,08</td> <td>R\$ 140,85</td> </tr> <tr> <td>Creta Atitude</td> <td>PD/1524 R\$ 262,43</td> <td>N-2045 R\$ 210,55</td> <td>GDB9070 R\$ 148,14</td> <td>R\$ 207,04</td> </tr> <tr> <td>Compass Sport</td> <td>PD/1512 R\$ 194,44</td> <td>N-1774 R\$ 156,75</td> <td>GDB3629 R\$ 172,47</td> <td>R\$ 174,55</td> </tr> <tr> <td>HR-V Ex</td> <td>PD/1494 R\$ 219,51</td> <td>N-1780 R\$ 208,20</td> <td>GDB4903 R\$ 117,84</td> <td>R\$ 181,85</td> </tr> </tbody> </table>	Modelo	FRASLE	COBREQ	TRW	Média	Renegade 1.8 AT	PD/1512 R\$ 194,44	N-1774 R\$ 156,75	GDB3629 R\$ 172,47	R\$ 174,55	Ecosport Freestyle	PD/767 R\$ 151,06	N-190 R\$ 151,40	RCPT13710 R\$ 120,08	R\$ 140,85	Creta Atitude	PD/1524 R\$ 262,43	N-2045 R\$ 210,55	GDB9070 R\$ 148,14	R\$ 207,04	Compass Sport	PD/1512 R\$ 194,44	N-1774 R\$ 156,75	GDB3629 R\$ 172,47	R\$ 174,55	HR-V Ex	PD/1494 R\$ 219,51	N-1780 R\$ 208,20	GDB4903 R\$ 117,84	R\$ 181,85	<table border="1"> <thead> <tr> <th>Modelo</th> <th>FREMAX</th> <th>Hipper Freios</th> <th>TRW</th> <th>Média</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>Renegade 1.8 AT</td> <td>BD3610 R\$ 182,21</td> <td>HF 720E R\$ 195,82</td> <td>RCDI0760 R\$ 228,03</td> <td>R\$ 202,02</td> </tr> <tr> <td>Ecosport Freestyle</td> <td>BD5212 R\$ 169,68</td> <td>HF 18J R\$ 154,64</td> <td>RCDI09560 R\$ 175,87</td> <td>R\$ 166,73</td> </tr> <tr> <td>Creta Atitude</td> <td>BD0586 R\$ 249,65</td> <td>HF 325N R\$ 233,48</td> <td>RCDI09900 ND</td> <td>R\$ 241,57</td> </tr> <tr> <td>Compass Sport</td> <td>BD3608 R\$ 211,05</td> <td>HF 720E R\$ 195,82</td> <td>RCDI0760 R\$ 228,03</td> <td>R\$ 211,63</td> </tr> <tr> <td>HR-V Ex</td> <td>BD1705 R\$ 183,94</td> <td>HF 700F R\$ 166,32</td> <td>RCDI0720 R\$ 197,49</td> <td>R\$ 182,58</td> </tr> </tbody> </table>	Modelo	FREMAX	Hipper Freios	TRW	Média	Renegade 1.8 AT	BD3610 R\$ 182,21	HF 720E R\$ 195,82	RCDI0760 R\$ 228,03	R\$ 202,02	Ecosport Freestyle	BD5212 R\$ 169,68	HF 18J R\$ 154,64	RCDI09560 R\$ 175,87	R\$ 166,73	Creta Atitude	BD0586 R\$ 249,65	HF 325N R\$ 233,48	RCDI09900 ND	R\$ 241,57	Compass Sport	BD3608 R\$ 211,05	HF 720E R\$ 195,82	RCDI0760 R\$ 228,03	R\$ 211,63	HR-V Ex	BD1705 R\$ 183,94	HF 700F R\$ 166,32	RCDI0720 R\$ 197,49	R\$ 182,58	<table border="1"> <thead> <tr> <th>Modelo</th> <th>Cofap</th> <th>WONROET</th> <th>NAKATA</th> <th>Média</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>Renegade 1.8 AT</td> <td>GP33225 R\$ 1.001,97</td> <td>ND ND</td> <td>HG 41195 R\$ 761,63</td> <td>R\$ 881,80</td> </tr> <tr> <td>Ecosport Freestyle</td> <td>GP30544R S 1.179,16</td> <td>SP342 R\$ 865,15</td> <td>HG 41010 R\$ 1.073,15</td> <td>R\$ 1.039,15</td> </tr> <tr> <td>Creta Atitude</td> <td>GP33306 R\$ 1.054,16</td> <td>808534MM R\$ 1.063,96</td> <td>HG 41289 R\$ 684,52</td> <td>R\$ 934,21</td> </tr> <tr> <td>Compass Sport</td> <td>GP33272R S 1.122,77</td> <td>ND ND</td> <td>HG 41172 R\$ 823,41</td> <td>R\$ 973,09</td> </tr> <tr> <td>HR-V Ex</td> <td>GP33476 R\$ 1.154,06</td> <td>7490245P R\$ 970,52</td> <td>HG 41164 R\$ 885,23</td> <td>R\$ 1.003,27</td> </tr> </tbody> </table>	Modelo	Cofap	WONROET	NAKATA	Média	Renegade 1.8 AT	GP33225 R\$ 1.001,97	ND ND	HG 41195 R\$ 761,63	R\$ 881,80	Ecosport Freestyle	GP30544R S 1.179,16	SP342 R\$ 865,15	HG 41010 R\$ 1.073,15	R\$ 1.039,15	Creta Atitude	GP33306 R\$ 1.054,16	808534MM R\$ 1.063,96	HG 41289 R\$ 684,52	R\$ 934,21	Compass Sport	GP33272R S 1.122,77	ND ND	HG 41172 R\$ 823,41	R\$ 973,09	HR-V Ex	GP33476 R\$ 1.154,06	7490245P R\$ 970,52	HG 41164 R\$ 885,23	R\$ 1.003,27
Modelo	MAHLE	Tecfil	WEGA	Média																																																																																																																							
Renegade 1.8 AT	LX4365 R\$ 34,58	ARL4157 R\$ 38,77	JFA-0998 R\$ 39,56	R\$ 37,64																																																																																																																							
Ecosport Freestyle	LX3304 R\$ 28,94	ART9614 R\$ 39,99	FAP-9286 R\$ 24,76	R\$ 31,23																																																																																																																							
Creta Atitude	LX4807 R\$ 28,94	ARL2348 R\$ 54,67	JFA-0H40 R\$ 51,61	R\$ 45,07																																																																																																																							
Compass Sport	LX4365 R\$ 34,58	ART4157 R\$ 38,77	JFA-0998 R\$ 39,56	R\$ 37,64																																																																																																																							
HR-V Ex	LX4372 R\$ 45,02	ARL1040 R\$ 45,74	JFA-0440 R\$ 53,60	R\$ 48,12																																																																																																																							
Modelo	FRASLE	COBREQ	TRW	Média																																																																																																																							
Renegade 1.8 AT	PD/1512 R\$ 194,44	N-1774 R\$ 156,75	GDB3629 R\$ 172,47	R\$ 174,55																																																																																																																							
Ecosport Freestyle	PD/767 R\$ 151,06	N-190 R\$ 151,40	RCPT13710 R\$ 120,08	R\$ 140,85																																																																																																																							
Creta Atitude	PD/1524 R\$ 262,43	N-2045 R\$ 210,55	GDB9070 R\$ 148,14	R\$ 207,04																																																																																																																							
Compass Sport	PD/1512 R\$ 194,44	N-1774 R\$ 156,75	GDB3629 R\$ 172,47	R\$ 174,55																																																																																																																							
HR-V Ex	PD/1494 R\$ 219,51	N-1780 R\$ 208,20	GDB4903 R\$ 117,84	R\$ 181,85																																																																																																																							
Modelo	FREMAX	Hipper Freios	TRW	Média																																																																																																																							
Renegade 1.8 AT	BD3610 R\$ 182,21	HF 720E R\$ 195,82	RCDI0760 R\$ 228,03	R\$ 202,02																																																																																																																							
Ecosport Freestyle	BD5212 R\$ 169,68	HF 18J R\$ 154,64	RCDI09560 R\$ 175,87	R\$ 166,73																																																																																																																							
Creta Atitude	BD0586 R\$ 249,65	HF 325N R\$ 233,48	RCDI09900 ND	R\$ 241,57																																																																																																																							
Compass Sport	BD3608 R\$ 211,05	HF 720E R\$ 195,82	RCDI0760 R\$ 228,03	R\$ 211,63																																																																																																																							
HR-V Ex	BD1705 R\$ 183,94	HF 700F R\$ 166,32	RCDI0720 R\$ 197,49	R\$ 182,58																																																																																																																							
Modelo	Cofap	WONROET	NAKATA	Média																																																																																																																							
Renegade 1.8 AT	GP33225 R\$ 1.001,97	ND ND	HG 41195 R\$ 761,63	R\$ 881,80																																																																																																																							
Ecosport Freestyle	GP30544R S 1.179,16	SP342 R\$ 865,15	HG 41010 R\$ 1.073,15	R\$ 1.039,15																																																																																																																							
Creta Atitude	GP33306 R\$ 1.054,16	808534MM R\$ 1.063,96	HG 41289 R\$ 684,52	R\$ 934,21																																																																																																																							
Compass Sport	GP33272R S 1.122,77	ND ND	HG 41172 R\$ 823,41	R\$ 973,09																																																																																																																							
HR-V Ex	GP33476 R\$ 1.154,06	7490245P R\$ 970,52	HG 41164 R\$ 885,23	R\$ 1.003,27																																																																																																																							
<table border="1"> <thead> <tr> <th>Modelo</th> <th>MAHLE</th> <th>Tecfil</th> <th>WEGA</th> <th>Média</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>Gol 1.0</td> <td>LX3910 R\$ 27,34</td> <td>ARL6071 R\$ 25,67</td> <td>FAP-3288 R\$ 28,33</td> <td>R\$ 27,11</td> </tr> <tr> <td>Uno Vivace</td> <td>LX3115 R\$ 21,93</td> <td>ARL4152 R\$ 20,33</td> <td>FAP-9054 R\$ 19,48</td> <td>R\$ 20,58</td> </tr> <tr> <td>Palio Evo</td> <td>LX3115 R\$ 21,93</td> <td>ARL4152 R\$ 20,33</td> <td>FAP-9054 R\$ 19,48</td> <td>R\$ 20,58</td> </tr> <tr> <td>Onix Joy</td> <td>LX3544 R\$ 38,20</td> <td>ARL8830 R\$ 22,19</td> <td>FAP-3286 R\$ 24,46</td> <td>R\$ 28,28</td> </tr> <tr> <td>Fox Connect</td> <td>LX998 R\$ 21,87</td> <td>ART6098 R\$ 19,40</td> <td>FAP-7007 R\$ 31,38</td> <td>R\$ 24,22</td> </tr> </tbody> </table>	Modelo	MAHLE	Tecfil	WEGA	Média	Gol 1.0	LX3910 R\$ 27,34	ARL6071 R\$ 25,67	FAP-3288 R\$ 28,33	R\$ 27,11	Uno Vivace	LX3115 R\$ 21,93	ARL4152 R\$ 20,33	FAP-9054 R\$ 19,48	R\$ 20,58	Palio Evo	LX3115 R\$ 21,93	ARL4152 R\$ 20,33	FAP-9054 R\$ 19,48	R\$ 20,58	Onix Joy	LX3544 R\$ 38,20	ARL8830 R\$ 22,19	FAP-3286 R\$ 24,46	R\$ 28,28	Fox Connect	LX998 R\$ 21,87	ART6098 R\$ 19,40	FAP-7007 R\$ 31,38	R\$ 24,22	<table border="1"> <thead> <tr> <th>Modelo</th> <th>FRASLE</th> <th>COBREQ</th> <th>TRW</th> <th>Média</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>Gol 1.0</td> <td>PD/58 R\$ 103,95</td> <td>N-2176 R\$ 88,39</td> <td>RCPT02720 R\$ 87,51</td> <td>R\$ 93,28</td> </tr> <tr> <td>Uno Vivace</td> <td>PD/85 R\$ 74,63</td> <td>N-1770 R\$ 67,27</td> <td>RCPT12550 R\$ 43,79</td> <td>R\$ 61,90</td> </tr> <tr> <td>Palio Evo</td> <td>PD/85 R\$ 74,63</td> <td>N-1770 R\$ 67,27</td> <td>RCPT12550 R\$ 43,79</td> <td>R\$ 61,90</td> </tr> <tr> <td>Onix Joy</td> <td>PD/94 R\$ 96,00</td> <td>N-367 R\$ 98,12</td> <td>RCPT13680 R\$ 55,67</td> <td>R\$ 83,26</td> </tr> <tr> <td>Fox Connect</td> <td>PD/58 R\$ 103,95</td> <td>N-2176 R\$ 88,39</td> <td>RCPT02720 R\$ 87,51</td> <td>R\$ 93,28</td> </tr> </tbody> </table>	Modelo	FRASLE	COBREQ	TRW	Média	Gol 1.0	PD/58 R\$ 103,95	N-2176 R\$ 88,39	RCPT02720 R\$ 87,51	R\$ 93,28	Uno Vivace	PD/85 R\$ 74,63	N-1770 R\$ 67,27	RCPT12550 R\$ 43,79	R\$ 61,90	Palio Evo	PD/85 R\$ 74,63	N-1770 R\$ 67,27	RCPT12550 R\$ 43,79	R\$ 61,90	Onix Joy	PD/94 R\$ 96,00	N-367 R\$ 98,12	RCPT13680 R\$ 55,67	R\$ 83,26	Fox Connect	PD/58 R\$ 103,95	N-2176 R\$ 88,39	RCPT02720 R\$ 87,51	R\$ 93,28	<table border="1"> <thead> <tr> <th>Modelo</th> <th>FREMAX</th> <th>Hipper Freios</th> <th>TRW</th> <th>Média</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>Gol 1.0</td> <td>BD5298 R\$ 112,20</td> <td>HF 87 R\$ 91,94</td> <td>RCDI09800 R\$ 61,77</td> <td>R\$ 88,64</td> </tr> <tr> <td>Uno Vivace</td> <td>BD0178 R\$ 92,61</td> <td>HF 38 R\$ 75,65</td> <td>RCDI02510 R\$ 166,61</td> <td>R\$ 111,62</td> </tr> <tr> <td>Palio Evo</td> <td>BD0178 R\$ 92,61</td> <td>HF 38 R\$ 75,65</td> <td>RCDI02510 R\$ 166,61</td> <td>R\$ 111,62</td> </tr> <tr> <td>Onix Joy</td> <td>BD3545 R\$ 93,60</td> <td>HF 51C R\$ 83,55</td> <td>RCDI09420 R\$ 97,10</td> <td>R\$ 91,42</td> </tr> <tr> <td>Fox Connect</td> <td>BD5298 R\$ 112,20</td> <td>HF 81 R\$ 91,94</td> <td>RCDI01740 R\$ 115,50</td> <td>R\$ 106,55</td> </tr> </tbody> </table>	Modelo	FREMAX	Hipper Freios	TRW	Média	Gol 1.0	BD5298 R\$ 112,20	HF 87 R\$ 91,94	RCDI09800 R\$ 61,77	R\$ 88,64	Uno Vivace	BD0178 R\$ 92,61	HF 38 R\$ 75,65	RCDI02510 R\$ 166,61	R\$ 111,62	Palio Evo	BD0178 R\$ 92,61	HF 38 R\$ 75,65	RCDI02510 R\$ 166,61	R\$ 111,62	Onix Joy	BD3545 R\$ 93,60	HF 51C R\$ 83,55	RCDI09420 R\$ 97,10	R\$ 91,42	Fox Connect	BD5298 R\$ 112,20	HF 81 R\$ 91,94	RCDI01740 R\$ 115,50	R\$ 106,55	<table border="1"> <thead> <tr> <th>Modelo</th> <th>Cofap</th> <th>WONROET</th> <th>NAKATA</th> <th>Média</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>Gol 1.0</td> <td>GP32984 R\$ 549,04</td> <td>SP320 R\$ 566,72</td> <td>HG 33036 R\$ 482,82</td> <td>R\$ 532,86</td> </tr> <tr> <td>Uno Vivace</td> <td>GP33166P R\$ 996,49</td> <td>SP106 R\$ 936,96</td> <td>HG 41372 R\$ 793,50</td> <td>R\$ 1.002,48</td> </tr> <tr> <td>Palio Evo</td> <td>GP32913R S 749,43</td> <td>ND ND</td> <td>HG 41374 R\$ 793,50</td> <td>R\$ 771,47</td> </tr> <tr> <td>Onix Joy</td> <td>GP30366 R\$ 772,65</td> <td>27998 ND</td> <td>HG33089 R\$ 619,23</td> <td>R\$ 695,94</td> </tr> <tr> <td>Fox Connect</td> <td>GP32476 R\$ 723,86</td> <td>SP269 R\$ 677,84</td> <td>HG 33016 R\$ 746,34</td> <td>R\$ 716,01</td> </tr> </tbody> </table>	Modelo	Cofap	WONROET	NAKATA	Média	Gol 1.0	GP32984 R\$ 549,04	SP320 R\$ 566,72	HG 33036 R\$ 482,82	R\$ 532,86	Uno Vivace	GP33166P R\$ 996,49	SP106 R\$ 936,96	HG 41372 R\$ 793,50	R\$ 1.002,48	Palio Evo	GP32913R S 749,43	ND ND	HG 41374 R\$ 793,50	R\$ 771,47	Onix Joy	GP30366 R\$ 772,65	27998 ND	HG33089 R\$ 619,23	R\$ 695,94	Fox Connect	GP32476 R\$ 723,86	SP269 R\$ 677,84	HG 33016 R\$ 746,34	R\$ 716,01
Modelo	MAHLE	Tecfil	WEGA	Média																																																																																																																							
Gol 1.0	LX3910 R\$ 27,34	ARL6071 R\$ 25,67	FAP-3288 R\$ 28,33	R\$ 27,11																																																																																																																							
Uno Vivace	LX3115 R\$ 21,93	ARL4152 R\$ 20,33	FAP-9054 R\$ 19,48	R\$ 20,58																																																																																																																							
Palio Evo	LX3115 R\$ 21,93	ARL4152 R\$ 20,33	FAP-9054 R\$ 19,48	R\$ 20,58																																																																																																																							
Onix Joy	LX3544 R\$ 38,20	ARL8830 R\$ 22,19	FAP-3286 R\$ 24,46	R\$ 28,28																																																																																																																							
Fox Connect	LX998 R\$ 21,87	ART6098 R\$ 19,40	FAP-7007 R\$ 31,38	R\$ 24,22																																																																																																																							
Modelo	FRASLE	COBREQ	TRW	Média																																																																																																																							
Gol 1.0	PD/58 R\$ 103,95	N-2176 R\$ 88,39	RCPT02720 R\$ 87,51	R\$ 93,28																																																																																																																							
Uno Vivace	PD/85 R\$ 74,63	N-1770 R\$ 67,27	RCPT12550 R\$ 43,79	R\$ 61,90																																																																																																																							
Palio Evo	PD/85 R\$ 74,63	N-1770 R\$ 67,27	RCPT12550 R\$ 43,79	R\$ 61,90																																																																																																																							
Onix Joy	PD/94 R\$ 96,00	N-367 R\$ 98,12	RCPT13680 R\$ 55,67	R\$ 83,26																																																																																																																							
Fox Connect	PD/58 R\$ 103,95	N-2176 R\$ 88,39	RCPT02720 R\$ 87,51	R\$ 93,28																																																																																																																							
Modelo	FREMAX	Hipper Freios	TRW	Média																																																																																																																							
Gol 1.0	BD5298 R\$ 112,20	HF 87 R\$ 91,94	RCDI09800 R\$ 61,77	R\$ 88,64																																																																																																																							
Uno Vivace	BD0178 R\$ 92,61	HF 38 R\$ 75,65	RCDI02510 R\$ 166,61	R\$ 111,62																																																																																																																							
Palio Evo	BD0178 R\$ 92,61	HF 38 R\$ 75,65	RCDI02510 R\$ 166,61	R\$ 111,62																																																																																																																							
Onix Joy	BD3545 R\$ 93,60	HF 51C R\$ 83,55	RCDI09420 R\$ 97,10	R\$ 91,42																																																																																																																							
Fox Connect	BD5298 R\$ 112,20	HF 81 R\$ 91,94	RCDI01740 R\$ 115,50	R\$ 106,55																																																																																																																							
Modelo	Cofap	WONROET	NAKATA	Média																																																																																																																							
Gol 1.0	GP32984 R\$ 549,04	SP320 R\$ 566,72	HG 33036 R\$ 482,82	R\$ 532,86																																																																																																																							
Uno Vivace	GP33166P R\$ 996,49	SP106 R\$ 936,96	HG 41372 R\$ 793,50	R\$ 1.002,48																																																																																																																							
Palio Evo	GP32913R S 749,43	ND ND	HG 41374 R\$ 793,50	R\$ 771,47																																																																																																																							
Onix Joy	GP30366 R\$ 772,65	27998 ND	HG33089 R\$ 619,23	R\$ 695,94																																																																																																																							
Fox Connect	GP32476 R\$ 723,86	SP269 R\$ 677,84	HG 33016 R\$ 746,34	R\$ 716,01																																																																																																																							

(Valores referente aos pares, código referência apenas do lado direito quando diferente)

médio de R\$ 40,40 para SUVs, R\$ 24,15 para hatchs e R\$ 27,86 para sedans. As pastilhas para SUVs são 123,27% mais caras que as para hatchs. Filtros de Ar: Os filtros de ar custam em média R\$ 40,40 para SUVs, R\$ 24,15 para hatchs e R\$ 27,86 para sedans, com os preços para SUVs sendo 67,25% maiores que os para hatchs. Veja mais detalhes do estudo no infográfico abaixo com os detalhes por produtos e marcas. Este material comprova

que, mesmo diante de desafios, o mercado de reposição oferece oportunidades estratégicas para aqueles que possuem um DNA voltado a entender a demanda e a dinâmica do mercado baseado em dados e fatos. A diversificação da frota e o aumento da popularidade dos SUVs indicam que o mercado de reposição precisa se adaptar rapidamente às novas realidades, oferecendo produtos e serviços que atendam a uma gama cada vez

mais ampla de veículos sem comprometer a rentabilidade dos negócios. Para os profissionais do setor, a chave do sucesso está em manter-se atualizado com as tendências e dados do mercado, utilizando informações precisas para orientar suas estratégias de estoque, marketing e vendas. A parceria com empresas de inteligência de mercado, como a Fraga e a Aftermetrics, pode fornecer insights valiosos que ajudam a identificar oportunidades e

superar desafios. Convido todos os interessados a acessarem o material completo do estudo através do contato Whatsapp (19) 97118.1895. Além disso, estudos como este podem ser desenvolvidos assinando o Aftermetrics, garantindo acesso a análises detalhadas e dados atualizados que podem transformar a gestão e a estratégia de negócios no mercado de reposição.



Foto: Shutterstock

Investigação de sensores dos EUA traz revelações sobre compartilhamento de informações dos motoristas pelas montadoras

## Senadores dos EUA revelam compartilhamento indevido de dados por montadoras no país

Informações como frenagens repentinas e acelerações chegam sem consentimento até as seguradoras e são utilizadas para cálculo de custo das apólices. Parlamentares pedem responsabilização dos fabricantes

Os senadores americanos Ron Wyden e Edward J. Markey pediram à Comissão Federal de Comércio (FTC) que investigue e responsabilize os fabricantes de automóveis e empresas de corretagem de dados (agências de classificação de seguros e análise de risco) e parceiras pela divulgação de dados de milhões de americanos, sem consentimento. Uma investigação conduzida por Wyden revelou novos fatos sobre a divulgação de dados de direção pelos fabricantes de automóveis, como frenagens repentinas e acelerações, para empresas corretoras, que posteriormente revendiam essas informações para companhias de seguros. A General Motors (GM) também confirmou ao escritório de Wyden que compartilhou os dados de localização dos clientes com duas outras empresas, cujos nomes a GM se recusou a identificar. A carta dos senadores para a FTC incluiu novos detalhes

sobre o compartilhamento de dados de motoristas pela GM, Honda e Hyundai com corretores de dados, incluindo detalhes sobre os pagamentos que a corretora de dados Verisk fez aos fabricantes de automóveis. Com base nas informações obtidas por Wyden, os senadores revelaram:

- A Honda compartilhou dados de 97.000 carros com o corretor de dados Verisk, que pagou à Honda US\$25.920, ou 26 centavos por carro;
- Os fabricantes de automóveis utilizaram táticas de design enganosas, conhecidas como "padrões escuros", para manipular os consumidores a se inscreverem em programas nos quais os dados dos motoristas eram compartilhados com empresas corretoras de dados, para posterior revenda para companhias de seguros.
- A Hyundai compartilhou dados de 1,7 milhão de carros com a Verisk, que pagou à Hyundai US\$1.043.315,69, ou 61 centavos por carro;

**aut star**

**LANÇAMENTO:**  
NOVAS HOMOCINETICAS



AJH01027	DESUZIANTE VIRTUS 1.6 MSI - 2016L - NOVO POLO 1.6 - 2018L - 35 ESTRIAS INTERNA	AJH04016	C4 CACTUS 1.6-16V THP - 2016L - 23 ESTRIAS EXTERNA / 22 ESTRIAS INTERNA IL
AJH01025	GOLE F 1.9 12V TFS - 2014/2018 - 33 ESTRIAS INTERNA / 36 ESTRIAS EXTERNA ML	AJH04017	C4 CACTUS 1.6-16V ASPIRADO - 2016/2020 - 23 ESTRIAS EXTERNA / 22 ESTRIAS INTERNA ML
AJH01026	GOLE F 1.6 16V TFS TURBO HIGHLINE - 2014/2017 - 35 ESTRIAS INTERNA / 36 ESTRIAS EXTERNA ML	AJH03022	KANOO 3004/2010 - MECANE 1.6-16V - 2004/2010 - 23 ESTRIAS EXTERNA / 22 ESTRIAS INTERNA EL
AJH01028	VIRTUS 1.6 - 16 / 20 - 36 ESTRIAS EXTERNA x 24 ESTRIAS INTERNA ML	AJH03023	LOGAN 1.6-16V - 2016L - SANDERO 1.6-16V - 2016L - 23 ESTRIAS EXTERNA / 22 ESTRIAS INTERNA IL
AJH01021	POLO 10 - 2011L - 35C - 22 ESTRIAS INTERNA / 36 ESTRIAS EXTERNA ML	AJH03024	SANDERO / LOGAN 1.6-16V MANUAL/AUTOMATICO - 2014/2017 - 23 ESTRIAS EXTERNA / 22 ESTRIAS INTERNA ML
AJH01022	POLO 10 AUTOMATICO / L 34 ESTRIAS INTERNA / 36 ESTRIAS EXTERNA DIAMETRO EXTERNO DO SEMI EIXO 26,00 mm ML	AJH04017	FOCUS 1.6 - 2014/2020 - 27 ESTRIAS EXTERNA x 24 ESTRIAS INTERNA - ML
AJH02027	ONIX 1.0 TURBO AUTOMATICO - 2020L - TRAKER 1.0 TURBO AUTOMATICO 2020L - 33 ESTRIAS EXTERNA x 22 ESTRIAS INTERNA ML	AJH04018	FUSION 2.0-16V - HYBRID - 2015/2019 - 27 ESTRIAS EXTERNA / 24 ESTRIAS INTERNA ML
AJH03028	EQUINOX 2.0-16V CÂMBIO AUTOMATICO - 2016L - 34 ESTRIAS INTERNA / 30 ESTRIAS EXTERNA ML	AJH04019	FIESTA 1.6 - 2016L - 23 ESTRIAS EXTERNA / 23 ESTRIAS INTERNA ML
AJH02029	ONIX 1.0 ASPIRADO CÂMBIO MECANICO - 2020/2021 - 33 ESTRIAS EXTERNA / 21 ESTRIAS INTERNA ML	AJH02029	H320 1.0 - COM ABS - 2016L - 23 ESTRIAS EXTERNA / 23 ESTRIAS INTERNA COM 48 DENTES ML
AJH03037	TORO 2.0-16V 4X4 DIESEL CÂMBIO MANUAL 2016L - 36 ESTRIAS INTERNA / 27 ESTRIAS EXTERNA IL	AJH03001	SOUL 1.6-16V - 2016L - COM CÂMBIO AUTOMATICO 27 ESTRIAS EXTERNA / 20 ESTRIAS INTERNA ML CÂMBIO DO ABS COM 48 DENTES F
AJH03039	TORO 2.4-16V FLEX - 2018L - 27 ESTRIAS EXTERNA x 35 ESTRIAS INTERNA ANEL TDAVA INTERNA	AJH40006	OUTLANDER 2.0-16V - 2008L - 28 ESTRIAS EXTERNA / 27 ESTRIAS INTERNA IL
AJH03040	TORO / BENEDEDE/COMPASS DIESEL 2.0-16V - 444 C 2016/2023 TDS CÂMBIO AUTOMATICO 27 ESTRIAS INTERNA / 27 ESTRIAS EXTERNA IL	AJH40006	ASX 2.0 2009/2015 OUTLANDER 2.4 - 2009/2011 - 33 ESTRIAS INTERNA / 28 ESTRIAS EXTERNA IL
AJH04015	CS 3.0-16 AUTOMATICO - 2019/2020 - ABCROSS AUTOMATICO - 2017L - 26 ESTRIAS INTERNA / 25 ESTRIAS EXTERNA ML	AJH00001	MIU - 2014L - 26 ESTRIAS EXTERNA x 32 ESTRIAS INTERNA COM COROA DO ABS 48 DENTES IL

**SHOCK BRAS PREMIUM**

NOVAS EMBREAGENS  
**SHOCKBRAS PREMIUM,**  
QUALIDADE É TUDO!



NÃO ATENDEMOS VAREJOS E SERVIÇOS, FAVOR CONTATAR UM DISTRIBUIDOR NA SUA REGIÃO.

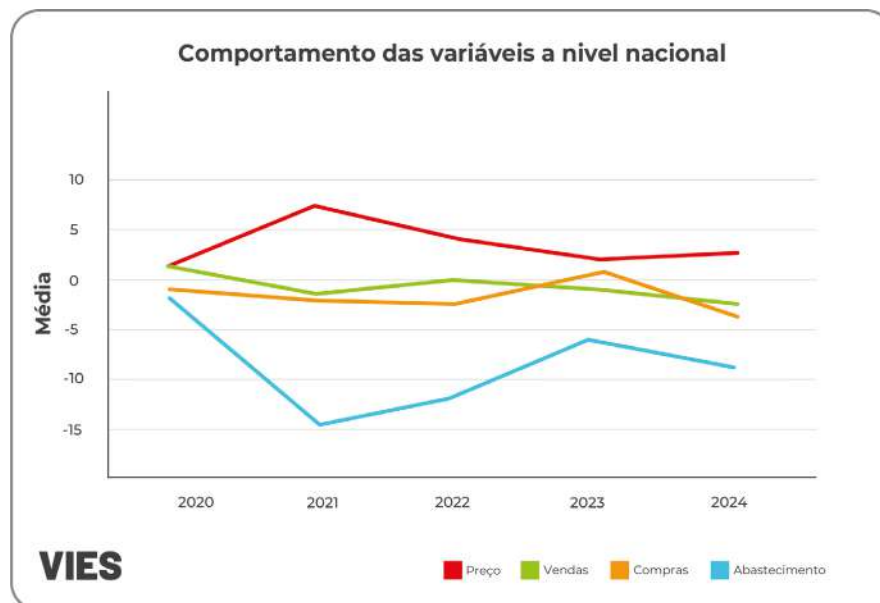
Baixe nosso catálogo [www.autafstar.com.br](http://www.autafstar.com.br)

## VIES - Variações no Índices e Estatísticas

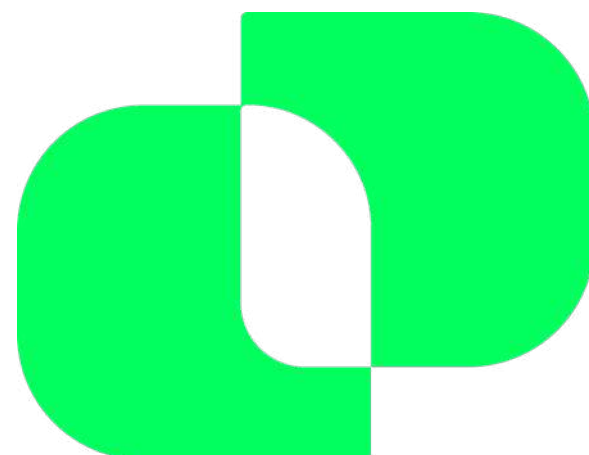
### Julho de 2020 a 2024

A pesquisa VIES compreende a comparação do desempenho para os meses de julho de 2020 a 2024 com abrangência nacional (BR), assim como para as cinco regiões do país: Centro-Oeste (CO), Norte (N), Nordeste (NE), Sul (S) e Sudeste (SE). Diferente das análises anteriores, desta vez reunimos o comportamento das quatro variáveis (abastecimento, preço, vendas e compras) ao longo dos anos a partir da ótica regional e iniciando com uma análise do comportamento nacional. Conforme os resultados expostos no gráfico 1 e na tabela 1, é observado que o nível de abastecimento no Brasil se manteve abaixo de zero no mês de julho em todos os anos analisados, com brusca queda em 2021 (um pouco mais de 1 ano após o início da pandemia de COVID 19) mas com consideráveis melhoras em 2022 e 2023, seguido de queda em 2024. Ao analisarmos o comportamento dos preços, observamos que este apresentou um pico positivo em julho de 2021, mesmo momento em que os níveis de abastecimento se encontravam mais baixos. Logo, se um dos princípios básicos da economia é ajustar a oferta e a demanda através

dos preços, esse resultado faz sentido por si só. As variações nas compras e vendas ao longo dos anos mostraram mudanças pequenas, sempre perto de zero. Para os fãs de estatística, a interpretação da ANOVA mostra que abastecimento e preço apresentaram variações significativas ao longo dos anos ( $p < 0.05$ ), ao passo que vendas e compras não apresentaram variações significativas ao longo dos anos ( $p > 0.05$ ). O teste de Tuckey, realizado para corroborar os resultados da ANOVA, mostra que tanto para o abastecimento quanto para o preço, existem diferenças significativas observadas entre anos, particularmente entre 2021 e 2020. Agora vamos analisar as diferentes regiões, começando pela região Centro-Oeste do país. Nessa região, constatamos que, das quatro vertentes analisadas, o abastecimento foi a que apresentou maior variação. A análise de variância (ANOVA) mostrou que o abastecimento foi a única variável com variação significativa a 5% de significância ( $p < 0,05$ ). Os níveis de abastecimento caíram de 0,84% em 2020 para -15,7% em 2022, estabilizando-se em valores próximos de -7% em 2023 e 2024. Os



Variáveis	GL	Z	Significância
Abastecimento	4,18	44.638	0.000
Preço	4,18	31.133	0.000
Vendas	4,18	0.898	0.485
Compras	4,18	1.133	0.372

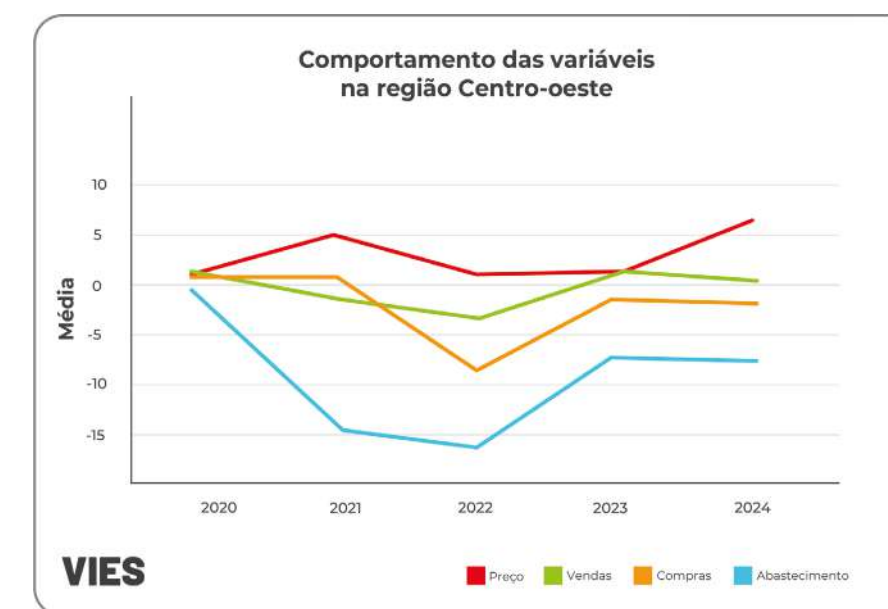


preços partiram de valores próximos a zero em 2020 e aumentaram para 5,93% em 2024, um crescimento considerável, apesar de não haver diferença estatística entre os anos. Os níveis de compra tiveram o menor valor em 2022, chegando a -5,25%, mas se recuperaram para -1,65% em 2024. As vendas apresentaram valores positivos em parte dos anos analisados, exceto em 2021 e 2022, com -0,97% e 5,20%, respectivamente. Concluímos que 2022 foi um

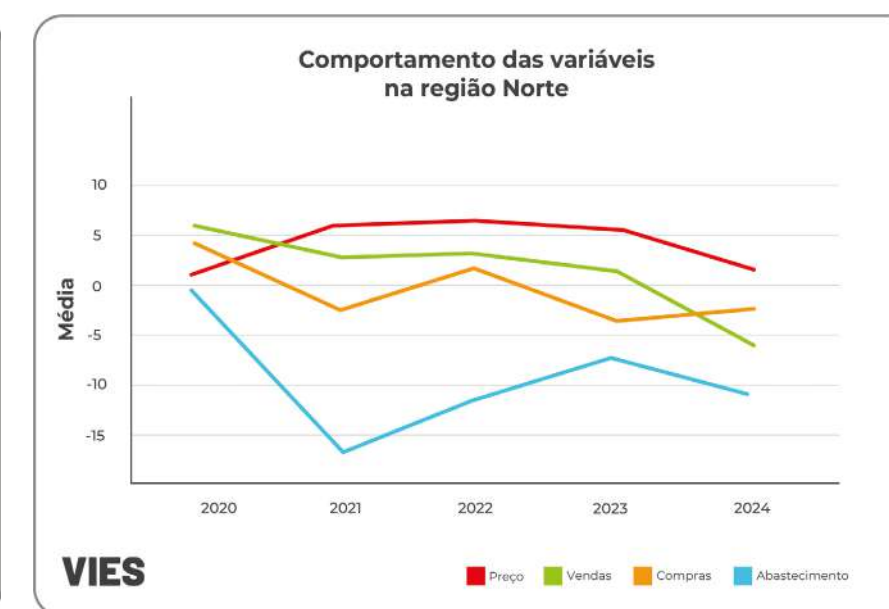
ano de quedas em todas as vertentes do mercado de autopeças na reposição (abastecimento, preços, vendas e compras) na região Centro-Oeste, mas os anos seguintes mostraram recuperação. O Gráfico 3 mostra as informações da região Norte do país. Observamos uma queda acentuada nos níveis de abastecimento em 2021, com recuperações em 2022 e 2023, seguidas de outra queda em 2024. Em 2021, a média mensal de abastecimento chegou

a -16,92%. Os níveis de preços aumentaram de 0,89% em 2020 para 5,65% em 2021, mantendo-se estáveis nos anos seguintes e caindo para 1,32% em 2024. As vendas tiveram uma queda constante e significativa desde 2020, passando de 5,48% para -2,42% em 2021, recuperando-se para 1,3% em 2022, e voltando a valores negativos

em 2023 e 2024. Na análise ANOVA, verificamos que apenas as variáveis vendas e abastecimento apresentaram diferenças estatisticamente significativas entre os meses de julho nos anos analisados. Na região Nordeste, o abastecimento teve comportamentos semelhantes aos da região Norte, chegando a -17,83% em 2021. Embora tenha havido recuperações nos anos seguintes, os níveis de abastecimento continuaram



Variáveis	GL	Z	Significância
Abastecimento	4,18	20.187	0.000
Preço	4,18	2.481	0.081
Vendas	4,18	0.284	0.885
Compras	4,18	0.485	0.747



Variáveis	GL	Z	Significância
Abastecimento	4,18	5.721	0.004
Preço	4,18	2.211	0.109
Vendas	4,18	3.106	0.042
Compras	4,18	2.375	0.091

negativos. Os preços atingiram um pico de 7,86% em 2021 e se mantiveram estáveis nos anos seguintes, alcançando 2,82% em julho de 2024. As vendas foram negativas por três anos seguidos (2021 a 2023), mas se recuperaram e atingiram 3,85% em 2024. As compras também mostraram uma tendência de crescimento positivo, depois de dois anos de resultados negativos (-0,97% em 2021 e -3,12% em 2022), alcançando 2,11% em 2024. Na análise ANOVA, apenas o abastecimento e os preços apresentaram variações significativas ( $p < 0,05$ ).

Na região Sul, os níveis de abastecimento e preço seguem o mesmo comportamento oposto observado nas outras regiões. Em 2021, quando o abastecimento atingiu seu ponto mais baixo (-13,38%), os preços alcançaram seu pico mais alto (8,29%). Isso acontece porque o preço funciona como um regulador que equilibra a oferta e a demanda. As vendas e as compras também seguiram padrões semelhantes. As vendas foram negativas no mês de julho de todos os anos. Os níveis de compras, que foram negativos nos três primeiros

anos, melhoraram para 0,12% em 2024. Na análise ANOVA, apenas abastecimento e preço apresentaram variações significativas ( $p < 0,05$ ). Por fim, analisamos o desempenho das variáveis na região Sudeste do país. Novamente é visto comportamento oposto nos níveis de abastecimento (-13,66%) e preço (7,43%) em 2021. Após pico positivo em 2021, os níveis de preço caíram constantemente nos anos seguintes, estacionando em 2,40% em 2024, enquanto os níveis de abastecimento sofreram recuperação nos dois anos seguintes a 2021 e

voltaram a cair em 2024, estacionando em -10,11%. As vendas apresentaram valores percentuais positivos entre 2020 e 2022, mas caíram para valores negativos em 2023 (-0,95%) e 2024 (-4,13%). As compras, por outro lado, foram negativas na maioria dos anos analisados, com exceção de 2023, quando tiveram um desempenho de 0,55%, mas caíram para -5,61% em 2024. Na análise de variância, apenas as vendas não mostraram variações significativas, com um nível de confiança de pelo menos 5%.

## TEM NOVIDADES NA MOTORS IMPORTS!

Lançamento



38835 - TAMPA VÁLVULAS VW AMAROK V6 3.0 17...

Lançamento



39884 - AMORTECEDOR DIANT. FIAT DUCATO 2.3 18...

Lançamento



39677 - FILTRO ACD BYD DOLPHIN EV 23...

Lançamento



39732 - SENSOR PASTILHA FREIO DIANT. BMW 330i (G20) 19...

Lançamento



39817 - BRONZINA MANCAL CITROEN/PEUGEOT C3/208 1.2 STD

Entre em contato com uma de nossas lojas e conheça todas as nossas linhas de motores, suspensão, freios e câmbio.

**Ganhadores do Prêmio Maiores e Melhores 2023**

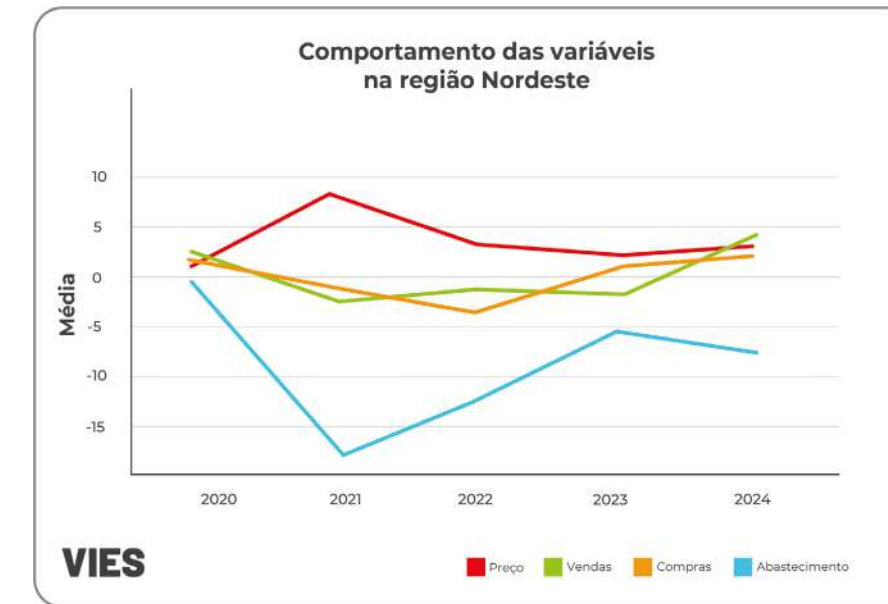



www.motorsimports.com.br



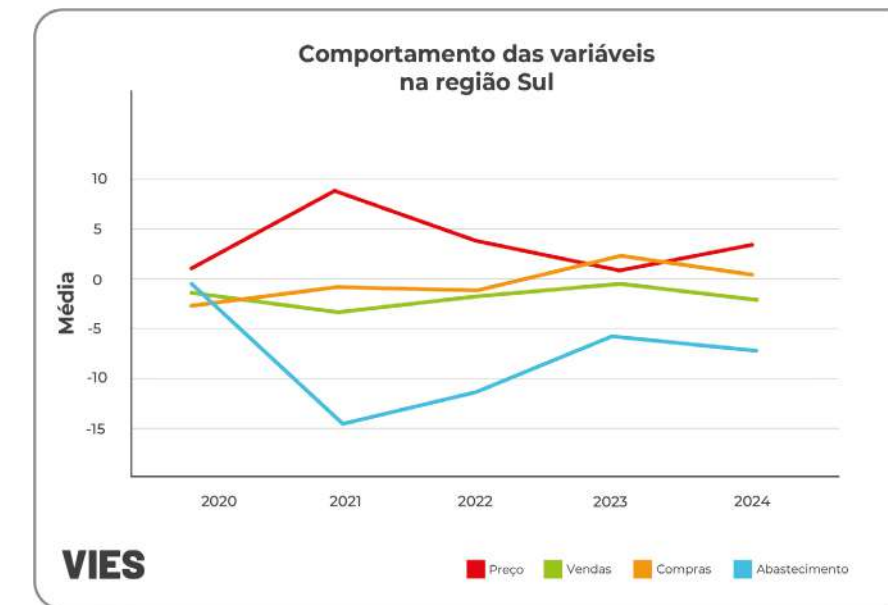
Itajaí/SC | São José/SC | Curitiba/PR | Porto Alegre/RS | São Paulo/SP | Campinas/SP | Rio de Janeiro/RJ | Brasília/DF

47 3404-5863 | 48 3249-4000 | 41 3028-3333 | 51 3368-3300 | 11 3738-3758 | 19 3772-3150 | 21 3037-1237 | 61 3048-6600



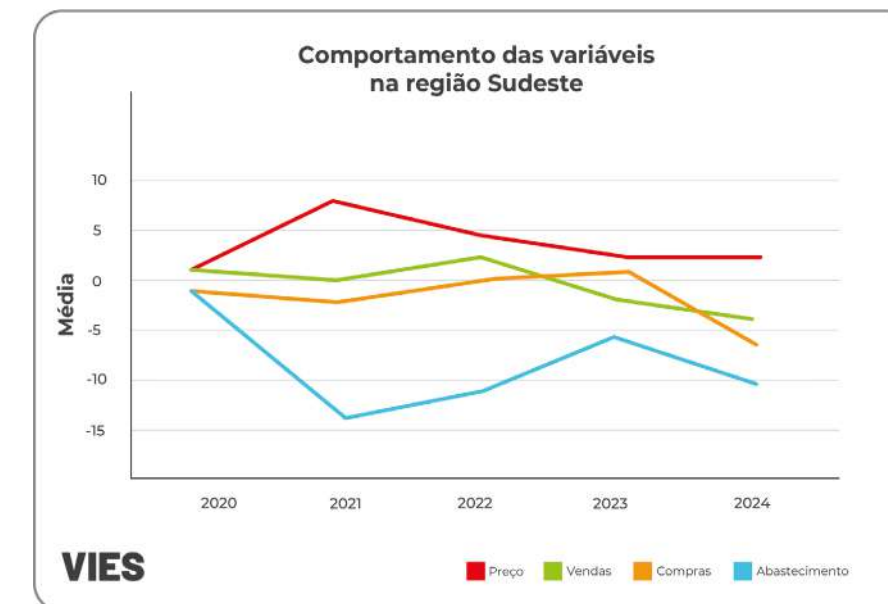
#### Análise de variância para a região Nordeste

Variáveis	GL	Z	Significância
Abastecimento	4,18	5.565	0.004
Preço	4,18	6.450	0.002
Vendas	4,18	1.146	0.367
Compras	4,18	0.772	0.557



#### Análise de variância para a região Sul

Variáveis	GL	Z	Significância
Abastecimento	4,18	20.961	0.000
Preço	4,18	13.685	0.000
Vendas	4,18	0.145	0.963
Compras	4,18	0.656	0.630



#### Análise de variância para a região Sudeste

Variáveis	GL	Z	Significância
Abastecimento	4,18	26.436	0.000
Preço	4,18	10.430	0.000
Vendas	4,18	2.234	0.106
Compras	4,18	2.902	0.051

## Pesquisa META mede movimentação de peças das montadoras no aftermarket independente

Conheça a partir desta edição os resultados do primeiro semestre de 2024 do estudo que entrevista varejistas e mecânicos em todo o Brasil

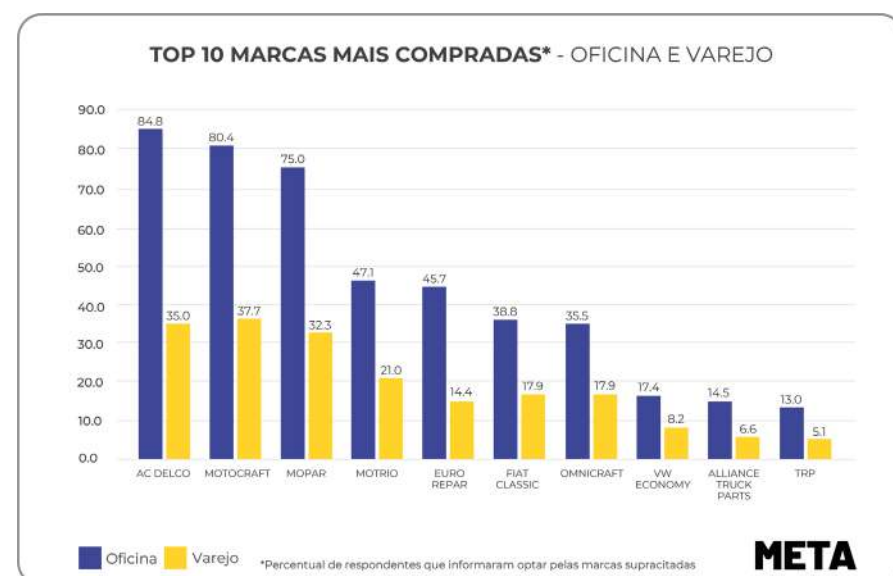
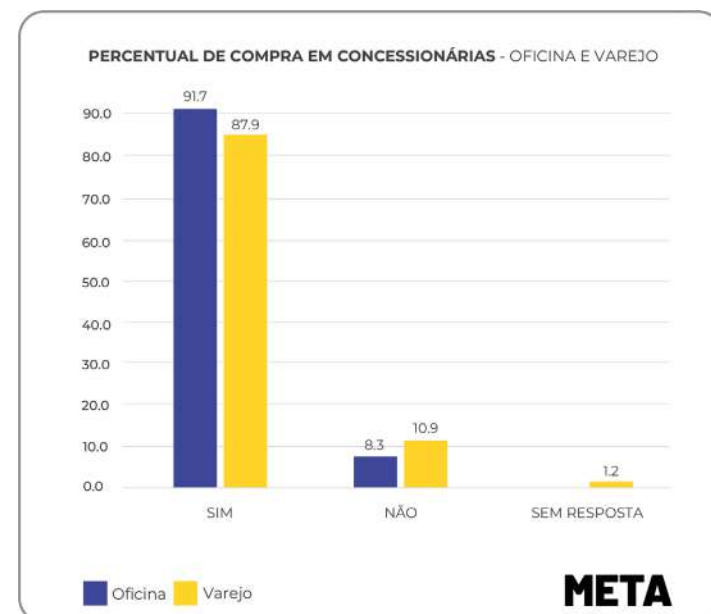
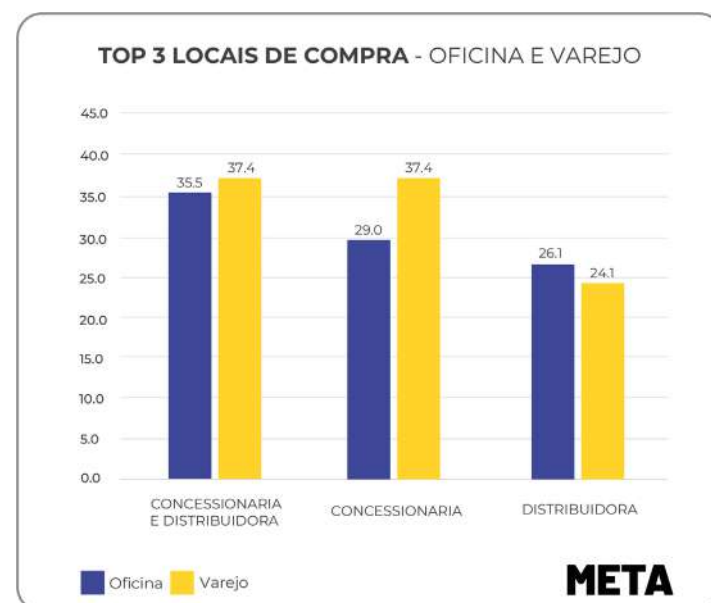
O Novo Varejo inicia nesta edição a série de análises que vai detalhar o consumo de componentes automotivos genuínos no primeiro semestre de 2024 a partir dos resultados da pesquisa META - Montadoras em Estatísticas e Tendências no Aftermarket. A apuração é mais uma realização do After.Lab, o núcleo de inteligência de negócios do aftermarket automotivo brasileiro.

A primeira pergunta se refere a compra, ou não, de um rol de marcas específicas. Cabe destacar que o respondente é livre para citar as marcas que são por ele compradas; logo, o total de citações não

se limita ao número de respondentes e tende a ser maior que o número de pessoas ouvidas, como é possível observar na tabela a seguir. Vemos que nas oficinas, a AC Delco se comporta como a marca mais comprada, sendo citada por 84,78% dos respondentes, enquanto no varejo essa posição é ocupada pela Motorcraft, citada por 37,74% dos respondentes.

Quanto ao local de compras dessas marcas, vemos que nas oficinas ocorre, principalmente, nas concessionárias e distribuidoras (35,5%), enquanto no varejo, 96 respondentes indicaram que preferem adquirir

itens somente da concessionária (37,4%). Se compra de concessionária, 253 respondentes do segmento de oficinas indicaram que sim, representando mais de 90% do rol de respondentes e 226 varejistas indicaram que sim, compreendendo 87,9% do total de respostas.

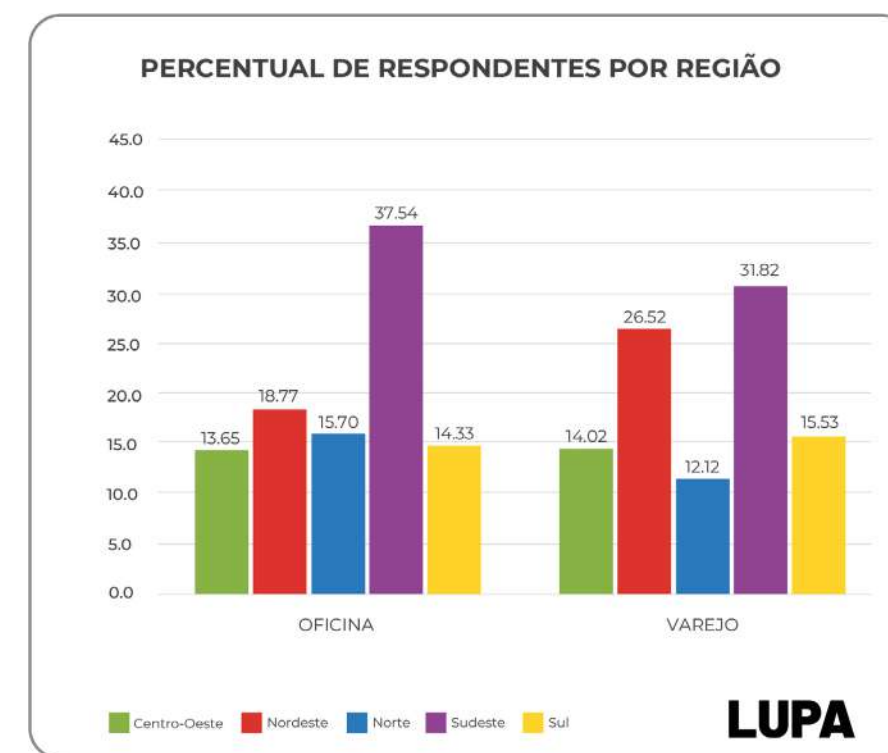


## Pesquisa LUPA traz consumo de lubrificantes em todo o Brasil

Iniciamos nesta edição a série que trará dados inéditos e exclusivos sobre a venda de lubrificantes e fluidos nas cinco regiões do Brasil no primeiro semestre

Você vai conhecer as informações exclusivas apuradas pelo After.Lab, o núcleo de inteligência de negócios do aftermarket automotivo brasileiro, sobre a comercialização de lubrificantes e fluidos nas cinco regiões do Brasil pelos varejos e oficinas mecânicas. Os dados resultaram da LUPA - Lubrificantes em Pesquisa no Aftermarket Automotivo relativos ao primeiro semestre de 2024. O gráfico 1 faz referência ao número de entrevistados. A esquerda temos as observações totais e em cada região

e a direita temos as informações em termos percentuais. Observamos que o maior número de entrevistados reside na região Sudeste, o que é pertinente, uma vez que o processo de amostragem considera a participação da região no PIB. A tabela 1 reúne a estatística descritiva de todas as variáveis analisadas e é importante para entender o comportamento destas ao longo da série temporal estudada. Cabe ressaltar que as perguntas feitas para as oficinas são referentes ao uso,



	OFICINA				
	Óleo de motor (L)	Óleo de transmissão (L)	Óleo de caixa de direção (L)	Óleo de diferencial (L)	Fluido de freio (L)
Média	204.6	71.1	31.8	31.8	27.1
Mediana	150.0	50.0	20.0	20.0	20.0
Variância	43920.4	8689.1	770.5	2817.7	737.6
Mínimo	5.0	5.0	4.0	2.0	2.0
Máximo	1500.0	1000.0	200.0	500.0	200.0

	VAREJO				
	Óleo de motor (Frascos)	Óleo de transmissão (Frascos)	Óleo de caixa de direção (Frascos)	Óleo de diferencial (Frascos)	Fluido de freio (Frascos)
Média	568.5	157.5	103.8	123.1	104.6
Mediana	200.0	60.0	50.0	40.0	40.0
Variância	3241655.4	138435.5	42584.4	68390.6	93706.3
Mínimo	4.0	4.0	2.0	3.0	2.0
Máximo	20000.0	3000.0	1500.0	2000.0	3000.0

enquanto as perguntas feitas no varejo são referentes a venda dos produtos citados. Em geral, as médias são mais altas no varejo do que na oficina, sugerindo que o volume movimentado de óleo e fluido de freio é maior no varejo, que comercializa os produtos para diversas oficinas e, eventualmente, até para o dono do carro. As médias também são geralmente mais altas no varejo, indicando que o valor central dos dados é maior para as lojas de produtos automotivos.

As variâncias no varejo são significativamente mais altas, especialmente para o óleo de motor, sugerindo maior variabilidade no varejo. O intervalo de valores (diferença entre mínimo e máximo) é maior no varejo, especialmente para o óleo de motor, indicando uma maior dispersão nos valores de venda no varejo. Isso implica que há uma maior flutuação e potencialmente maior volume de venda no varejo em comparação com a oficina.



# COMPONENTES DE DIREÇÃO / PORQUE É NAKATA

fleg.



Ter componentes de direção Nakata no estoque é certeza de bons negócios, sabe por quê? Porque Nakata é marca número um no coração dos mecânicos\* e é garantia de segurança, durabilidade e estabilidade em qualquer caminho.

\*Segundo a pesquisa O Mecânico/IPEC.

**APROVEITE E ACESSE OS CONTEÚDOS FEITOS PARA VOCÊ VENDER MAIS E MELHOR.**



**BLOG**  
Tudo o que você precisa saber para alavancar seus resultados.



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



**INSTAGRAM**  
Imperdível para quem trabalha com vendas de autopeças.



**CATÁLOGO ELETRÔNICO**  
A ferramenta de busca mais completa, moderna e fácil de usar.

TUDO AZUL. TUDO NAKATA.  
**NAKATA®**

Paz no trânsito começa por você.