



# novovarejo

a mídia do aftermarket **automotivo**

EDIÇÃO 441 ANO 31 1 DE SETEMBRO DE 2024 NOVOVAREJOAUTOMOTIVO.COM.BR NVD - NOVO VAREJO DIGITAL

**MAIORES & MELHORES**  
em distribuição de autopeças  
**PESADOS**

## Maiores e Melhores Pesados

Conheça os vencedores da primeira edição da pesquisa em que os varejistas de componentes para veículos pesados elegeram os distribuidores mais eficientes do segmento

aftermarket  
automotivo

  
**SAMPTEL**  
PEÇAS AUTOMOTIVAS



A INOVAÇÃO  
ESTÁ EM  
**NOSSO  
DNA**



**CATÁLOGO ONLINE**  
e **ELETRÔNICO** + de  
**3.500** itens

 **USCA na Rede**



# PRESENÇA NACIONAL 35 FILIAIS

A Cobra está nas principais cidades para atender o seu negócio!  
Encontre a filial próxima de você ou compre online.

## LOJA ONLINE COBRA

O MOVIMENTO DO MERCADO  
COMEÇA AQUI

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



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





## Afinando o motor da economia brasileira

“Governar é abrir estradas”. Com este lema, Washington Luís exerceu seu mandato de governador (na época, ‘presidente’) de São Paulo entre 1920 e 1924, período em que inaugurou mais de mil quilômetros de rodovias no estado. A mesma filosofia o acompanhou quando assumiu a Presidência da República em 1926, já dando indicativos de como seria o processo de construção da infraestrutura de transportes no país.

A estratégia viria a se consolidar de uma vez por todas na década de 1950, quando da criação do GEIA – Grupo Executivo da Indústria Automobilística, desdobramento do plano de metas do então presidente Juscelino Kubitschek, que viabilizou a instalação das fábricas de carros, caminhões e ônibus no Brasil. Tal opção teve como consequência o gradativo desinteresse pelos modais ferroviário e fluvial, subaproveitados até hoje em nosso país.

No final das contas, para o bem e para o mal, a economia nacional se movimenta sobre pneus. E isso, entre tantas outras implicações, resultou na formação de um aftermarket automotivo sólido e pujante. O nosso mercado.

Estudo apresentado no último mês de agosto por ocasião da Autop, feira realizada em Fortaleza (CE), citou – ao tratar das demandas e oportunidades do processo de descarbonização – que o modal rodoviário responde por 70% do transporte de cargas no Brasil – e cerca de 95% têm como base o diesel.

Fica claro, por óbvio, que a acelerada e complexa evolução tecnológica imposta nos últimos anos aos caminhões e ônibus movidos a diesel impacta de maneira profunda o mercado de manutenção

destes veículos. O assunto é tema da entrevista desta edição, que surge como um preâmbulo para nossa reportagem de capa, a saber, os resultados da primeira edição da pesquisa Maiores e Melhores em Distribuição de Autopeças para Pesados.

Pela primeira vez, os varejistas do segmento – e aqui é importante dizer que o estudo não abrangeu os frotistas – tiveram a oportunidade de avaliar o portfólio de produtos e o desempenho empresarial de seus fornecedores.

O novo integrante da família Maiores e Melhores chega em um momento extremamente oportuno. Temos tratado em nossas edições das profundas e até disruptivas transformações enfrentadas pelo universo da mobilidade. Porém, com foco no segmento de veículos leves. Agora, reorientamos nossos esforços para lançar um olhar analítico também para o mundo dos pesados.

Assim como vem ocorrendo com os automóveis de nosso dia a dia, os caminhões e ônibus vislumbram uma revolução no horizonte. E dela fazem parte questões importantes como eletrificação dos veículos, condução autônoma, uso do hidrogênio e, evidentemente, uma inevitável reengenharia no consumo de peças e serviços no aftermarket. Fabricantes, distribuidores, varejistas e reparadores serão afetados por tudo isso.

Com a pesquisa Maiores e Melhores Pesados, a Novomeio e o After.Lab começam a acompanhar mais de perto o que vem por aí nesse ecossistema fundamental para transportar produtos e pessoas. O verdadeiro motor da nossa economia.

### 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)

### Endereço

Rua José Furtado de Mendonça  
nº 109/111  
Jardim Monte Kemel  
Cep 05634 120  
São Paulo

### 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 - #441 1 Setembro de 2024

**Distribuição para mailing eletrônico 35.000**

**Audiência estimada em views no site 45.000**

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

### 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)  
Claudio Milan  
Lucas Torres  
Christiane Benassi

### Publicidade

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

### Arte

Lucas Cruz  
Amanda Sangalli

### Marketing

(marketing@novomeio.com.br)  
Elisa Juliano

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

### Jornalista Responsável:

Claudio Milan (MTb 22.834)

**Nhm**

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

# Amortecedor Cofap

## Conforto e segurança em cada quilômetro



Seja qual for o seu caminho, conte sempre com os amortecedores Cofap.  
A marca número 1 entre quem mais entende de qualidade.



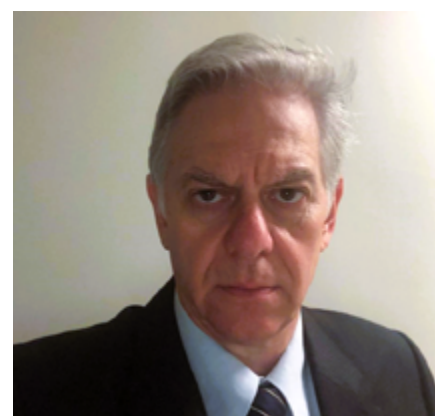
SIGA:





Acesse aqui nosso site [www.mmcofap.com.br](http://www.mmcofap.com.br)

Paz no trânsito começa por você



**08 Entrevista**

Ricardo Nonis, diretor do Sindirepa-SP para a linha pesada, fala sobre os impactos da evolução tecnológica dos veículos diesel na rotina dos estabelecimentos e profissionais de manutenção.

**14 Capa**

Conheça as empresas que mais se destacaram na primeira edição da pesquisa Maiores e Melhores em Distribuição de Autopeças para veículos pesados, mais um estudo inédito do After.Lab.

**26 Gestão**

Lançado em 2020, o Pix se tornou um dos meios de pagamento preferidos pelos consumidores no país. Veja detalhes sobre a relação da sociedade com essa ferramenta, hoje fundamental no varejo.

**39 Mobilidade**

Estudo apresentado durante a Autop, em Fortaleza, tratou do cenário e das oportunidades trazidas pelo processo de descarbonização no universo da mobilidade brasileira.

**44 Internacional**

Auto Care Association dos Estados Unidos lança ações e convoca membros para acelerar no país a mobilização em favor do RighttoRepair por meio de abordagem aos legisladores.



HÁ 100 EDIÇÕES

**Novos hábitos de um novo consumidor**

Hoje, a pandemia da covid-19 quase caiu no esquecimento. Mas há 100 edições a crise sanitária era fator determinante para a gestação de um novo perfil de consumo no Brasil

Nos últimos anos, se falou sobre o fato de a pandemia da covid-19 ter acelerado processos digitais e alterado significativamente o ecossistema de negócios de empresas dos mais diferentes segmentos varejistas.

A edição 341 do Novo Varejo ainda gravitava em torno da mais impactante crise sanitária global em décadas e analisava as transformações que o problema trazia ao mundo corporativo. Naquele momento, mais do que nunca, saber identificar os impactos da crise nos hábitos do consumidor,

a fim de se diferenciar no seu nicho de atuação a partir de um atendimento mais efetivo e completo aos anseios deste, muitas vezes havia se tornado uma questão de sobrevivência para as lojas em quase todos os segmentos do comércio.

Democratizar o acesso à informação se tornava também uma diretriz ainda mais valiosa para os veículos de comunicação. Uma de nossas reportagens de destaque há 100 edições oferecia aos leitores constatações importantes sobre os novos perfis de con-

sumo que resultavam de uma conjuntura desconhecida para a maioria das pessoas.

Uma delas era o fato de, desde abril de 2020, ter havido uma previsível expansão das vendas remotas do setor varejista pelos meios eletrônicos – a representatividade do e-commerce no faturamento do varejo, por exemplo, havia dobrado naquele momento, saindo de 5% para 10% do total arrecadado. Só que havia um elemento novo na equação: a proporção das pessoas que optavam por comprar online via sites tra-

dicionais de e-commerce ainda era relevante, mas já perdia para o mobile a posição de protagonista das vendas remotas. O celular se tornava, então, 'PDV' preferido dos consumidores no país: 30% apontavam o smartphone como principal canal de compra quando perguntados sobre seus hábitos de consumo diários e semanais. As compras via PC apareciam em segundo lugar, com 29%, enquanto as lojas físicas amargavam o terceiro posto, com 24%, segundo estudo elaborado pela PwC.

ENTRE OS MELHORES DISTRIBUIDORES DA LINHA PESADA?

tá na **mão** *tá na* **pellegrino**






**FINALISTA DO PRÊMIO MAIORES & MELHORES EM DISTRIBUIÇÃO DE AUTOPEÇAS - PESADOS.**

A Pellegrino foi finalista do prêmio Maiores & Melhores em Distribuição de Autopeças. Este ano, na categoria **Pesados**.

Agradecemos a confiança e reconhecimento de todos os clientes e parceiros. E podem ter certeza de que vamos continuar trabalhando para entregar sempre nosso melhor a vocês que rodam pelas estradas do país, abastecendo e fazendo tanto pela economia do Brasil.

**Prefere comprar direto pela internet?**

Tá na mão também. Faça seu pedido em: [compreonline.pellegrino.com.br](http://compreonline.pellegrino.com.br)

-  **Pellegrino Distribuidora de Autopeças**
-  **Pellegrino Autopeças**
-  **@pellegrinoautopecas**



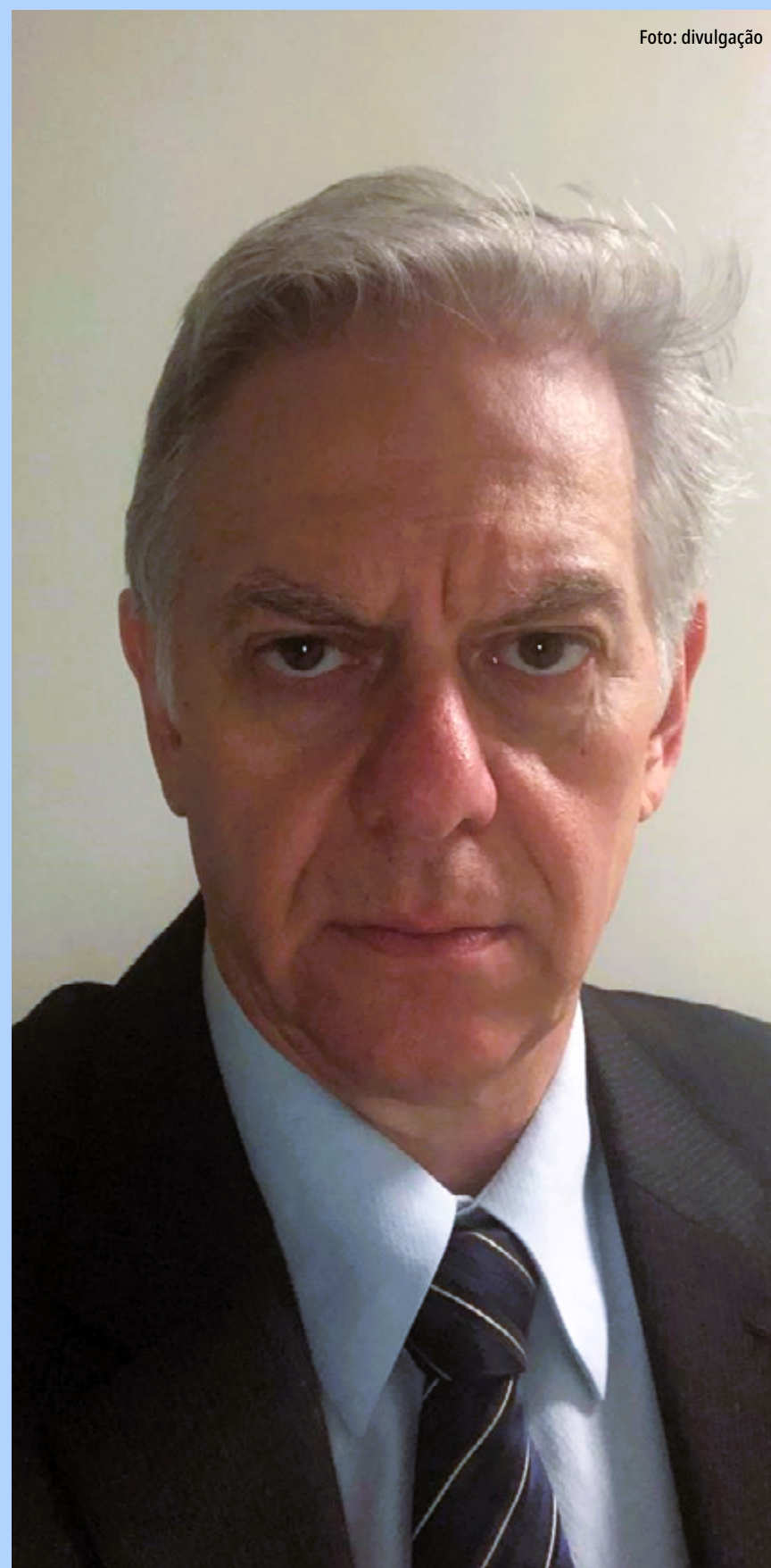


Foto: divulgação

Ricardo Nonis cobra atitude e urgência das autoridades para a implantação da inspeção veicular

## Tecnologia trouxe consolidação à reparação de veículos pesados

Segmento é marcado por distinção clara entre veículos de autônomos e de frotistas, conforme relata especialista à nossa reportagem

Nesta edição, o leitor do Novo Varejo habituado ao universo do aftermarket dos veículos leves terá a oportunidade de fazer uma imersão na manutenção dos pesados.

É nesta esteira que, além de destacar os distribuidores favoritos dos varejistas deste segmento, trazemos aqui uma entrevista exclusiva com o diretor do Sindirepa-SP linha pesada, Ricardo Nonis.

No bate-papo, o convidado refletiu sobre o impacto da evolução da tecnologia aplicada aos motores diesel destes veículos no ecossistema de reparação, destacando o movimento de consolidação gerado pela maior complexidade resultante desta transformação.

“Nem todos estavam ou ainda estão preparados para lidar com a complexidade da eletrônica e da tecnologia aplicada, principalmente ao motor e seu gerenciamento. Os custos envolvidos também fizeram uma ‘seleção natural’ de reparadores capazes de suportar a nova atividade”, afirmou Nonis.

Ainda neste contexto, o diretor do Sindirepa-SP analisou as separações, segundo ele, claras, entre os reparadores voltados ao mercado frotista e os profissionais dedicados aos veículos autônomos, marcadas pelas diferenças de custos e tecnologias entre ambos – dado que, por exemplo, a média de idade dos primeiros gira em torno dos 10 anos enquanto que dos segundos está na casa dos 22 anos.

Além dos caminhões, Nonis falou ainda sobre o segmento dos ônibus, que tem experimentado um processo progressivo de amadurecimento do modal eletrificado.

Ficou curioso para fazer essa imersão no mundo da reparação dos pesados? Confira abaixo a íntegra da entrevista.

**Novo Varejo - Como a mudança dos sistemas mecânicos para os eletrônicos modificou o cenário da manutenção de pesados no país?**

**Ricardo Nonis** - Motores e veículos se tornaram mais complexos devido à eletrônica embarcada e a tecnologia apli-

cada aos motores. Motores e veículos deram um grande salto no custo de reparação, pois as peças passaram a ser muito mais caras e, devido à complexidade, os serviços também ficaram mais caros. A complexidade levou a uma maior necessidade do reparador buscar novos treinamentos e aprendizados. Os custos envolvidos aumentaram os riscos para o reparador. Motores eletrônicos apresentam maior durabilidade que os mecânicos. A substituição gradual dos motores mecânicos pelos eletronicamente gerenciados provoca imediata queda no volume de reparações que só pode ser compensada se houver aumento da frota circulante. Em contrapartida, a necessidade de reparações elétricas e eletrônicas no veículo aumentou muito em relação ao passado.

**Novo Varejo - A sofisticação dos modelos de caminhões fez uma espécie de ‘seleção natural’ nos players da reparação deste nicho? Houve um movimento de consolidação, com oficinas deixando o mercado e**

**outras ganhando mais espaço?**  
**Ricardo Nonis** - Sem dúvida, nem todos estavam ou ainda estão preparados para lidar com a complexidade da eletrônica e da tecnologia aplicada, principalmente ao motor e seu gerenciamento. Os custos envolvidos também fizeram uma ‘seleção natural’ de reparadores capazes de suportar a nova atividade.

**Novo Varejo - Segundo dados, temos no Brasil uma frota bastante heterogênea quando falamos de caminhões. A idade média desses veículos nas mãos de empresas, por exemplo, é de cerca de 10 anos. Já aqueles pertencentes aos autônomos têm aproximadamente 22. Como isso impacta o aftermarket? Temos, por exemplo, oficinas que atendem quase exclusivamente os autônomos e outras que atendem os frotistas?**


**Ricardo Nonis** - Devido aos custos dos veículos mais novos e custos de reparação destes veículos, fica cada vez mais difícil ao autônomo renovar seu veículo. Muitas vezes consegue renovar,

mas adquirindo um veículo menos antigo do que o seu e não comprando um novo. Muitas vezes, este cliente busca a reparação mais econômica, nem sempre muito eficiente. Por outro lado, frotistas têm planejamento e às vezes a obrigação legal de continuarem a renovar os veículos. Parte da frota goza do período de garantia e parte deve se valer de reparadores de maior competência e maior poder econômico. Este perfil de cliente é bastante assediado pelas montadoras por meio de suas redes de concessionárias devido ao maior poder econômico, fazendo maior pressão sobre o aftermarket independente. O reparador que atende as frotas normalmente deve ser mais preparado tecnicamente e comercialmente, deve ter uma estrutura mais formal e complexa, e ter um poder econômico maior. Reparadores especializados em atender frotistas dificilmente conseguem atender clientes autônomos devido a seus custos mais elevados. Por outro lado, reparadores que normal-


mente atendem a autônomos, dificilmente conseguem atender a clientes frotistas devido à complexidade dos veículos mais novos e custos de peças mais elevados.

**Novo Varejo - Quando falamos de pesados, também falamos de ônibus, obviamente. E este talvez seja o nicho em que a eletrificação tem avançado com mais consistência no país entre todos os outros que compõem os nossos modais de mobilidade urbana. Como o país está se preparando para fazer a manutenção desses veículos? Qual será o envolvimento da manutenção independente neste processo?**

**Ricardo Nonis** - Certamente, é uma tendência no transporte de passageiros, principalmente urbano. Decisões extremamente precipitadas de autoridades que impõem ao empresário de transporte uma solução ainda longe de estar bem resolvida. Muito da manutenção dos ônibus é realizada pelo próprio frotista que deverá se preparar e instruir sua equipe às novas necessidades e ao perigo envolvido




**A NTN está ao seu lado para orientá-lo na desmontagem e remoção de nossos rolamentos. Acesse nossos tutoriais e informações técnicas!**



[www.ntn.com.br](http://www.ntn.com.br)

na manutenção destes veículos elétricos. Ao reparador independente pouco restará a fazer nestes veículos elétricos, uma vez que conjuntos como motor à combustão e componentes da transmissão deixarão de ser reparados. Eletricistas, mecânicos de suspensão, freios, rodas / pneus continuarão a ser solicitados, mas deverão se aperfeiçoar e aprender a lidar com a nova tecnologia e seus perigos.

**Novo Varejo - Da pandemia para cá, vimos que o segmento de veículos leves tem sofrido bastante com a escassez de peças e questões do tipo. Os pesados, sobretudo os caminhões, também enfrentam ou enfrentaram este problema em algum grau?**

**Ricardo Nonis** - Durante e logo após o término da pandemia, a falta de peças foi bastante grave. Hoje, temos uma situação mais normalizada, ainda com alguns problemas pontuais. Nosso mercado ainda sofre com a escassez de fornecedores confiáveis e excesso de fornecedores de qualidade duvidável que aplicam preços milagrosos, prejudicando os reparadores e revendedores sérios.

**Novo Varejo - Gostaria que você falasse conceitualmente sobre a questão da manutenção preventiva no âmbito dos**

**pesados. O fato desses veículos serem utilizados majoritariamente para atividades comerciais, na comparação com os leves, faz com que a manutenção preventiva tenha uma parcela maior das demandas neste universo?**

**Ricardo Nonis** - A manutenção preventiva no veículo pesado, além de ser uma questão econômica importante, se trata de uma questão de segurança fundamental no trânsito. Se um veículo apresenta defeito que poderia ter sido sanado preventivamente, provoca custos operacionais adicionais, custo de deslocamento de mecânico ou de remoção do veículo, além da falta junto ao cliente. Um veículo pesado é perigoso, se falha e provoca um acidente, além do grande mal que pode provocar às pessoas envolvidas, pode trazer graves "dores de cabeça" aos operadores do transporte. Os reparadores percebem que a responsabilidade na manutenção preventiva não é a mesma de antigamente. Não podemos generalizar, mas temos muitos veículos pesados fumaceando demais e visivelmente de aparência bastante questionável. A fiscalização das autoridades é rara e a falta de inspeções veiculares é uma penalidade grave na legislação do país que nos deixa muito atrás dos países desenvolvidos e de até

países vizinhos de poder econômico muito menor.

**Novo Varejo - Por fim, gostaria de reforçar essas reflexões sobre legislação e regulamentação. No âmbito dos leves, o aftermarket tem brigado há anos pela introdução de uma inspeção técnica veicular recorrente. Os pesados têm uma maior atenção das autoridades nesse sentido? Quais regulamentações incidem sobre a segurança (viária e ambiental) desses automóveis e, por conseguinte, geram demanda na cadeira de manutenção?**

**Ricardo Nonis** - A legislação e a vontade política são falhas. Além da aparência, praticamente não há obrigações sobre a manutenção dos veículos. Raramente as autoridades controlam estado de sinalizações (lâmpadas) e estado dos pneus nos veículos. Algumas poucas agências reguladoras de transporte de passageiros controlam a atividade de frotistas. Como podemos garantir a segurança das pessoas no trânsito se não temos inspeção veicular? Se não temos inspeção de freios, de caixa de direção, estado de pneus e rodas, se não controlamos as emissões que causam doenças na população? Como podemos garantir que o conjunto de escapamento não caia na estrada

atingindo os carros que vêm logo atrás? Veículos leves ou pesados são armas no trânsito quando seus motoristas são imprudentes na direção ou relaxados na manutenção. Sem dúvida, no caso dos pesados o problema é ainda mais sério devido ao peso e tamanho envolvidos. Certo que o setor de reparação seria beneficiado com programas de inspeção veicular, mas certamente nossa segurança seria a maior beneficiada com este tipo de atitude. Não dá simplesmente para deixarmos no bom senso de cada um as necessidades da manutenção preventiva, principalmente dos itens de segurança. Normalmente, quem paga com a vida é o inocente e não o culpado pela imprudência. A inspeção veicular se faz necessária. O impedimento de circulação de veículos impróprios e a punição de imprudentes são questões primordiais. É uma questão de segurança, de saúde pública.



Nem todos os profissionais estão preparados para lidar com a sofisticada eletrônica embarcada nos veículos

**São 24 RMPs no Brasil,** para entregar as peças que movem o seu negócio.

Conheça nosso novo endereço **em Natal/RN**, projetado para oferecer mais rapidez, conforto e as melhores peças de reposição.

Venha nos visitar e conhecer nossa nova casa!

Conheça nossas redes sociais

- Instagram: rmpdistribuidora
- Facebook: RMP Distribuidora

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

# Sama, vencedora

do Prêmio Maiores e Melhores em  
Distribuição de Autopeças – Pesados.

DE 28 CATEGORIAS PARTICIPANTES,  
A SAMA VENCEU 26.

Conheça quais são:

## Portfólio

- Acessórios
- Arla
- Baterias
- Bomba Injetora
- Câmbio e Diferencial
- Componentes de Injeção
- Componentes de Motor
- Componentes de Refrigeração para Motor
- Componentes de Suspensão
- Embreagem
- Faróis e Lanternas
- Filtros
- Lona e Encerados
- Lubrificantes
- Sistema de Direção
- Sistema de Freio

## Desempenho empresarial

- Admiração
- Apoio Técnico
- Comunicação
- E-Commerce e Ações Digitais
- Entrega
- Ética
- Evolução
- Garantia
- Inovação
- Variedade das Marcas

Agradecemos a **confiança** e o **reconhecimento** de nossos clientes, parceiros e fornecedores, reforçando o nosso **compromisso** de seguir trabalhando para entregar sempre o nosso melhor a vocês.





## Distribuição de peças para veículos pesados chega à família Maiores e Melhores

Primeira edição da nova pesquisa do After.Lab teve os resultados anunciados em 28 de agosto em evento transmitido pela A.TV. Avaliação foi feita exclusivamente pelos varejistas

A noite de 28 de agosto inaugurou mais um serviço inédito para o aftermarket automotivo brasileiro. Com transmissão pela A.TV, o canal de conteúdo em vídeo do mercado de reposição, foram apresentados em primeira mão os resultados da nova pesquisa Maiores e Melhores em Distribuição de Autopeças para veículos Pesados.

A primeira edição do estudo que avaliou o desempenho mercadológico e empresarial de mais um segmento de negócios da cadeia de manutenção automotiva foi reali-

zada pelo After.Lab, o núcleo de inteligência de negócios da Novomeio Hub de Mídia. Com mais este trabalho, o After.Lab segue diversificando sua abrangência na cobertura de necessidades de dados e referências de desempenhos para todos os segmentos do mercado de manutenção automotiva, construindo um banco de dados que já se aproxima de 30 anos de indicadores.

Para a realização desta pesquisa foram entrevistados mais de 300 varejistas especializados no forne-

cimento de componentes para veículos pesados em todo o Brasil. Pela primeira vez, essas empresas tiveram a oportunidade de avaliar o portfólio de produtos e o desempenho empresarial de seus fornecedores distribuidores.

Os varejistas que participaram desta pesquisa foram convidados a indicar, segundo seus critérios, qual o maior e melhor distribuidor de autopeças para veículos pesados em 18 quesitos de avaliação do portfólio de produtos e 10 quesitos de avaliação do desempe-

nho empresarial, além de uma categoria especial, totalizando 29 quesitos.

Foram premiadas as empresas que obtiveram o maior número de votos em cada um dos quesitos pesquisados. A empresa que obteve o maior número de votos na soma de todos os quesitos foi considerada a vencedora na classificação geral de mais este estudo. Nas próximas páginas, apresentamos os Maiores e Melhores em Distribuição de Autopeças para veículos Pesados 2024.



## Os Maiores e Melhores em Distribuição de Autopeças Pesados 2024

### Classificação Geral



#### PORTFÓLIO DE PRODUTOS

- Componentes de motor
- Componentes de refrigeração para motor
- Componentes de injeção
- Componentes de suspensão
- Câmbio e diferencial
- Sistema elétrico
- Sistema de freio
- Sistema de direção
- Bomba injetora
- Embreagem
- Filtros
- Baterias
- Rolamentos
- Faróis e lanternas
- Acessórios
- Arla
- Lubrificantes
- Lonas e encerados

#### CATEGORIA ESPECIAL

Melhor transportadora

#### DESEMPENHO EMPRESARIAL

- Variedade das marcas
- Entrega
- Garantia
- Apoio técnico
- E-commerce e ações digitais
- Comunicação
- Ética
- Inovação
- Evolução
- Admiração



**COBRA Nº 1 EM ROLAMENTOS TAMBÉM NA LINHA PESADA**

VENCEDORA DO PRIMEIRO PRÊMIO "MAIORES E MELHORES" NA CATEGORIA ROLAMENTOS - LINHA PESADA.

SEGUIMOS MOVENDO O BRASIL COM O COMPROMISSO CONTÍNUO DE QUALIDADE, INOVAÇÃO E O MELHOR ATENDIMENTO NO MERCADO DE REPOSIÇÃO AUTOMOTIVA.

**O MOVIMENTO DO MERCADO COMEÇA AQUI**

FALE COM UM VENDEDOR COBRA OU ACESSE NOSSA LOJA ONLINE E DESCUBRA POR QUE SOMOS REFERÊNCIA NO MERCADO

[loja.cobrarolamentos.com.br](https://loja.cobrarolamentos.com.br)

[cobrarolamentos.com.br](https://cobrarolamentos.com.br) [@cobrarolamentos](https://www.instagram.com/cobrarolamentos)

**Cobra**  
ROLAMENTOS E AUTOPEÇAS

## Portfólio de Produtos



### 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](http://www.motorsimports.com.br)

Itajaí/SC | 47 3404-5863
São José/SC | 48 3249-4000
Curitiba/PR | 41 3028-3333
Porto Alegre/RS | 51 3368-3300
São Paulo/SP | 11 3738-3738
Campinas/SP | 19 3772-3150
Rio de Janeiro/RJ | 21 3037-1237
Brasília/DF | 61 3048-6600





# 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**



**35 FILIAIS EM TODO O BRASIL**

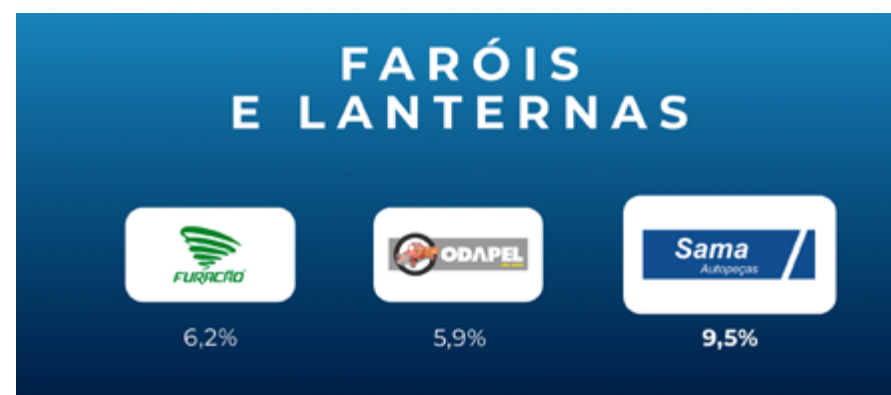
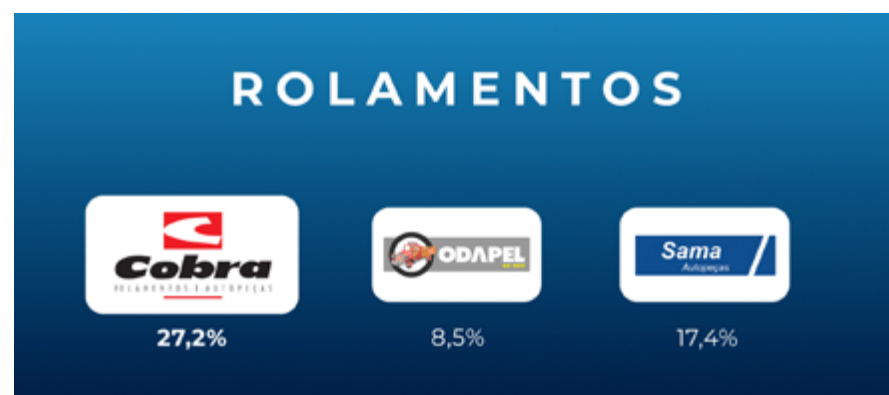


**DISTRIBUIÇÃO NACIONAL**

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

**JUNTOS FAZEMOS MELHOR**





## Desempenho Empresarial



### Categoria Especial



### Patrocinadores



## Primeira edição do estudo revelou concentração do mercado

Desde 1996 a Novomeio vem apurando a opinião dos varejistas de componentes automotivos em todo o país acerca do trabalho realizado por seus principais fornecedores, as empresas de distribuição.

A novidade é que, partir deste momento, a abrangência de nossos estudos – hoje conduzidos pelo After.Lab, o núcleo de inteligência de negócios do aftermarket automotivo brasileiro – foi estendida também ao mercado de peças para caminhões e ônibus.

Exatamente por se tratar de um trabalho inédito e pioneiro, não havia até então referências consolidadas sobre os resultados que iríamos apurar em 2024 junto aos empresários e gestores do varejo focado neste segmento.

Em quase 30 anos de Maiores e Melhores, tivemos agora a primeira experiência com este público. E encontramos uma visão muito concentrada, em que três empresas se destaca-

ram entre os finalistas na maioria dos quesitos investigados pelos profissionais do After.Lab. É possível que parte dos especialistas neste mercado pudesse até prever tais desempenhos. Mas a confirmação só viria mesmo por meio de uma pesquisa dedicada a buscar as informações que ratificassem essas expectativas.

Apenas por meio da aplicação prática de uma metodologia já consagrada seria possível demonstrar efetivamente o que tinha para ser dito pelo varejo especializado sobre o desempenho das empresas de distribuição de componentes para veículos pesados. E é isso que contamos agora pra você.

Este é o papel do After.Lab, oferecer ao mercado visibilidade confirmada através de pesquisas para os trabalhos que vêm sendo realizados em segmentos de mercado relevantes e que não tinham referências como esta, que acabamos de criar e anunciamos aqui.

É sempre importante destacar que a análise dos comportamentos apontados por uma pesquisa vão muito além dos índices divulgados, representam um conjunto de dados apurados para constituir uma rica base de informações para aqueles profissionais dedicados a estudá-los com profundidade e visão de oportunidades. Para isso, lembramos que todas as respostas obtidas por esse estudo estão concentrados em uma mídia que está à disposição dos competidores do mercado de veículo pesados, um estoque de dados que às indústrias serve para avaliar o trabalho da sua rede distribuidora e a esses para que ponderem o seu próprio desempenho e também o da concorrência em dezenas de disciplinas de análises com múltiplas oportunidades comparativas distribuídas por todo o território nacional. Nos próximos anos, novas edições deste estudo darão sequência à construção de

um valioso histórico de oscilações e tendências, evoluções e desenvolvimentos fundamentais para a gestão cada vez mais eficiente dos negócios no setor de manutenção de veículos pesados.

Com mais este estudo, o After.Lab e a Novomeio Hub de Mídia intensificam o compromisso de prestar serviços sempre inovadores, consistentes e realizados com independência e fidelidade à veracidade das informações transmitidas aos públicos do aftermarket automotivo brasileiro.

Assim concluímos mais um trabalho que tem por objetivo fundamental seguir contribuindo para a evolução das práticas comerciais e estratégicas da cadeia de negócios da manutenção automotiva nacional, trazendo mais um segmento para ser observado e assim integrar nosso acervo de dados e referências sobre relações corporativas e comerciais no setor.

1º Lugar

MAIORES & MELHORES  
em distribuição de autopeças  
PESADOS

O cuidado com as entregas e o compromisso com nossos clientes refletem a nossa excelência.

Obrigado pela confiança!



Faça agora sua cotação com a maior e melhor

RJE RODONAVES



## Nova pesquisa analisa relação dos brasileiros com o Pix e aponta oportunidades para o varejo

Fiserv Insights - Pix e as Novas Modalidades Sob a Ótica do Cliente mostra os avanços do meio de pagamento no país sob a ótica dos consumidores

Lançado oficialmente pelo Banco Central em novembro de 2020, o Pix caiu no gosto dos brasileiros e revolucionou as transações bancárias no país. É hoje o meio de pagamento favorito dos consumidores – em 2023, movimentou R\$ 17,8 trilhões. Sem dúvida, um grande sucesso. Por isso, tornou-se fundamental entender melhor a relação da sociedade com essa ferramenta e quais são as oportunidades que se abrem para o varejo após essa transformação tão impactante para todos nós.

Um estudo detalhado sobre o assunto foi apresentado na segunda metade de agosto pela Fiserv, gigante global de pagamentos e tecnologia financeira. O “Fiserv Insights - Pix e as Novas Modalidades Sob a Ótica do Cliente” trouxe novos e esclarecedores dados sobre a abrangência do Pix no dia a dia de comerciantes e seus clientes. Além das transações de pessoas para pessoas (P2P) – substituindo transferências bancárias e pagamentos em espécie –, **o Pix entre con-**

**sumidores e estabelecimentos comerciais (P2B, ou Person to Business) ganha cada vez mais espaço. Em julho deste ano, movimentou mais de R\$ 1,8 trilhão, representando 39% do total de volume financeiro de transações Pix liquidadas mensalmente.** Neste sentido, a nova pesquisa mostra como os estabelecimentos comerciais devem se preparar para garantir que a transação seja efetivada sem impactar a experiência de compra.

“Em julho de 2022, as transações de Pix P2B representavam 20% do total de transações do Banco Central. Dois anos depois, esse percentual quase dobrou, demonstrando que a aceitação do Pix no varejo cresce consideravelmente. Esse estudo inédito é importante para que os varejistas se preparem para a rápida aceitação do Pix, com parceiros de contingência (PSPs) e que procurem por soluções tecnológicas mais estratégicas no repasse de suas transações; além de facilitar a gestão das chaves Pix e conciliação”

**Rodrigo Climaco**  
Vice-presidente de Desenvolvimento de Negócios da Fiserv Brasil

# AUTHOMIX

Um mix de soluções para o seu negócio de autopeças e motopeças.

---

**Referência** na distribuição de peças que mantêm o padrão de **qualidade original** dos veículos, a Authomix oferece um portfólio completo para atender **todo o território nacional**.

**+ DE 5.000 ITENS**  
para os segmentos leve, pesado e motos

**+ DE 40 LINHAS**  
no portfólio

**6 MESES DE GARANTIA**  
em todas as peças

Linhas Leve, pesado e motos.

Fale com nossos Revendedores e acelere seu estoque com a AuthoMix

Acesse o site e confira [authomix.com.br](https://authomix.com.br)

Qualidade Original

## Medo de fraude impede uso do Pix por uma minoria que ainda não aderiu

Apenas 2% dos entrevistados declaram que não fazem pagamentos via Pix – mais da metade deles, por receio de fraude, e 21%, por não saberem como fazer a operação. Do total de respondentes que não utilizam, 46% já precisaram pedir a algum amigo ou familiar que fizesse um Pix por eles para ter acesso a algum produto e serviço e 21% afirmaram que a impossibilidade de fazer um Pix faz com que se sintam socialmente excluídos ou ultrapassados. “Mesmo com o baixo percentual de não usuários, identificamos uma oportunidade para que as instituições financeiras melhorem o conhecimento sobre o Pix por meio de ações educativas. Afinal,

contribuir com a disponibilização do Pix também é colaborar para a inclusão financeira dos brasileiros e a democratização do poder de compra”, afirma o executivo. Somando mais de 775 milhões de transações Pix (P2B) em 2023, que movimentaram R\$ 71 bilhões, a Fiserv conhece profundamente o varejo brasileiro, suas necessidades e desafios de negócios dos estabelecimentos comerciais – e ressalta que, de acordo com a pesquisa: falhas na conexão para efetivar uma transação Pix ou a demora no processamento, que é quando o estabelecimento não consegue comprovar que o consumidor realmente fez o pagamento é um ponto desfavorável tanto

para o varejista quanto para a experiência do cliente. Nem todos os entrevistados já passaram por isso, mas a demora nas transações e a falha na conclusão das transações são dois dos motivos para a desistência da compra ou mesmo do uso do Pix no dia a dia, com 19% e 18%, respectivamente, das respostas. O levantamento mostra que 29% já vivenciaram a demora

de confirmação do pagamento pelo menos uma vez, enquanto 13% já passaram pela experiência várias vezes. Nesse caso, 84% precisaram mostrar o comprovante de pagamento a pedido do vendedor, uma situação considerada constrangedora – tanto que 14% reclamariam na gerência do estabelecimento, enquanto 16% optariam por outro meio de pagamento.

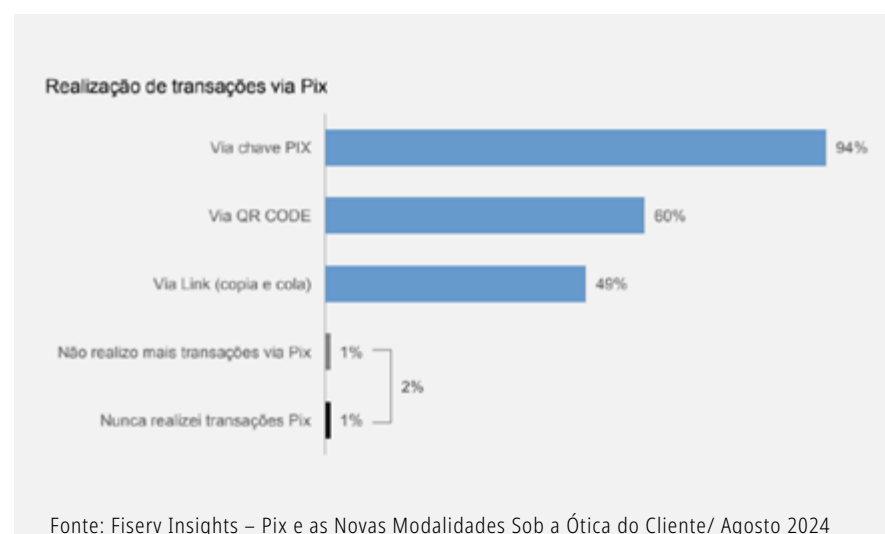
## Como afeta a experiência do consumidor?

Para 57% dos entrevistados, o fato de precisar mostrar o comprovante de pagamento a pedido do vendedor não mudou seus hábitos em relação a frequentar a loja ou utilizar o Pix, mas 14% deixariam de fazer transações Pix na loja em questão ou pelo banco em específico (11%).

Mesmo entre os que não vivenciaram a experiência de mostrar o comprovante, 42% acreditam que a responsabilidade seja do banco, enquanto 34% acreditam que o problema está no sistema da loja. Outros relacionam a responsabilidade à internet (13%), a si mesmo (5%) e, por último, ao vendedor (2%). “Nossas soluções de Pix, incluindo a Conta de Pix da Fiserv, ajudam o varejista nessas situações pois, além da alta dispo-

nibilidade e latência – evitando falhas e demora de conexão –, também dão acesso ao vendedor a relatórios de vendas em tempo real, trazendo as informações sobre o pagamento sem que ele tenha de recorrer ao departamento financeiro, agilizando o processo”, complementa Climaco.

Entre os consumidores que participaram do estudo, 64% abandonariam o Pix caso a instituição financeira decidisse cobrar uma taxa por seu uso – algo que, por enquanto, o Banco Central (BC) descarta. Também aparecem como motivos principais para parar de usar o Pix o medo de sofrer um golpe (38%), perder a confiança no processo (37%) ou a impossibilidade de ter seu dinheiro estornado em uma compra mal sucedida (32%). O



## Qualidade e agilidade que aproximam.

Com 24 filiais no Brasil, a Disape entrega autopeças e acessórios com agilidade e segurança, onde quer que você esteja.



Agora, a filial de Natal/RN está em um novo endereço, oferecendo mais excelência.

Venha nos visitar e conhecer nossa nova casa!

Posicione a câmera do seu smartphone para acessar nosso site



Conheça nossas redes sociais

disapedistribuidora

Disape Distribuidora

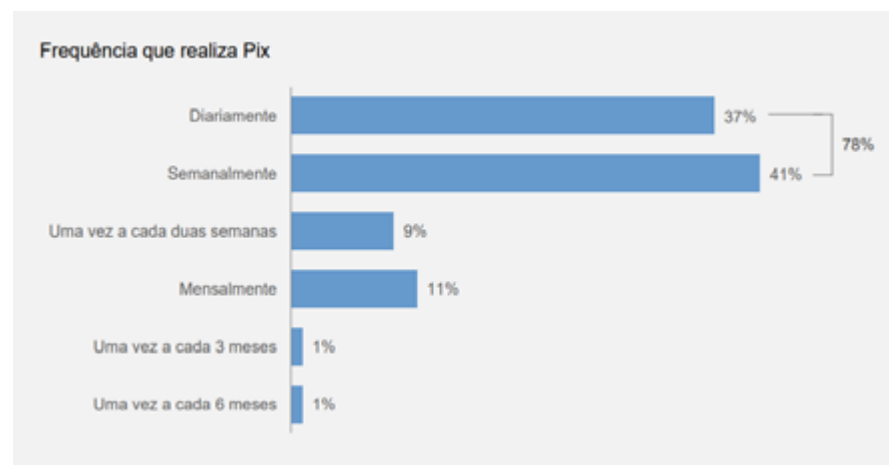
Distribuidora de Autopeças  
**»Disape**

executivo complementa que, se a oferta de Pix estiver integrada a uma solução de pagamentos robusta, alinhada aos padrões internacionais de segurança, a chance desse tipo de situação ocorrer dentro de um estabelecimento comercial é nula.

De qualquer maneira, mesmo entre quem usa Pix, o fato de ter de tirar o celular do bolso e se conectar ao aplicativo do banco para fazer a operação no varejo físico é motivo para deixar de usar o Pix para 27% dos respondentes.

Pix é uma transação muito segura. Os tipos mais utilizados são Pix Cobrança tradicional (77%), seguido pelo Pix Programado (24%) e Pix Parcelado (19%, apesar de não ser uma solução oficial-

mente lançada pelo BC) – 5% já usaram o Pix no exterior. As interfaces mais usadas para as transações são chave Pix (94%), QR Code (60%) e via link Cópia e Cola (49%).



## Principais usos do Pix e o anseio pelas novas modalidades

Um dado curioso apontado é o de que o Pix já é um aliado dos consumidores na hora de pagar os boletos – 76% já usam para pagar as faturas de água, luz e outros gastos mensais. O item só fica atrás da transferência de valores a amigos e familiares (88%), mas supera o pagamento de serviços como diarista e babá, por exemplo (68%). No quesito compras, 76% já utilizaram o meio de pagamento em estabelecimentos comerciais físicos. Analisando por setor, em todos os

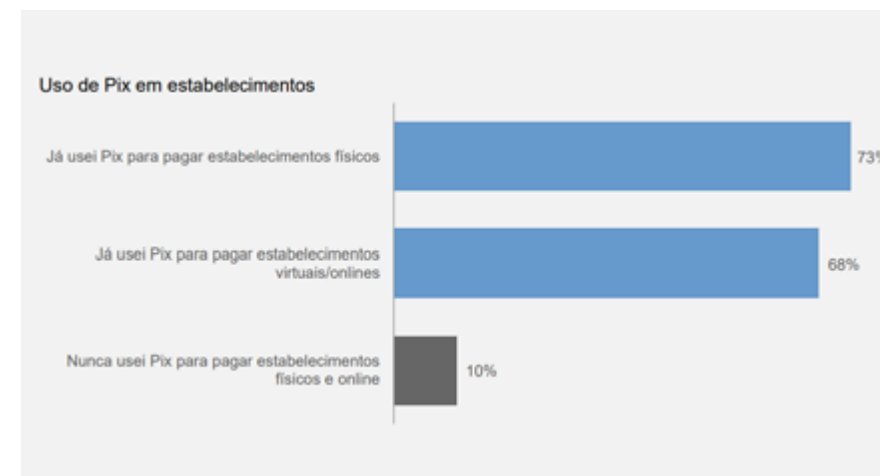
ambientes de uso online ou físico, o Pix é usado principalmente em supermercados (63%), restaurantes (60%), farmácias (58%), marketplaces (50%), apps de delivery (46%), no ato da entrega do delivery (43%) e plataformas de serviços online como streaming, jogos e cursos (34%). O meio de pagamento é utilizado diariamente por 21% dos entrevistados, de três a seis vezes por semana por 20%, e de uma a duas vezes, por 22%. Mesmo com o receio de fraudes, 64% acreditam que o



## O que as pessoas carregam quando saem de casa

Com tantas opções à disposição, o brasileiro, em média, sai de casa com pelo menos dois meios de pagamento: 79% carregam o cartão de crédito e débito físico, 30% dinheiro em espécie e 28%, o celular com o cartão virtual habilitado na carteira digital. Já 66% levam o celular com o app do banco instalado e o Pix habilitado e 16%, com o cartão de benefícios (vale alimentação e/ou refeição).

Desenvolvida pela Opinion Box e com o apoio da AFRAC - Associação Brasileira de Tecnologia para o Comércio e Serviços, "Fiserv Insights - Experiências com Pix" entrevistou 2.020 participantes do Painel do Consumidor Opinion Box; homens e mulheres acima dos 16 anos, de todos os níveis socioeconômicos, e bancarizados. O questionário foi aplicado entre 4 e 26 de junho.



### Artigo

Por Anders Billesø Beck

## Uma análise sobre a revolução da IA física

Quando olharmos para 30 de novembro de 2022, daqui a 10, 20 ou 50 anos, poderemos muito bem lembrar-nos dele como um ponto de virada histórico. O lançamento do ChatGPT pode ser visto como o início de uma era de uso generalizado de IA e, desde aquele dia, a inteligência artificial e o machine learning têm sido o grande tema das conversas.

E tudo isso ocorreu mesmo a inteligência artificial e o machine learning não sendo tecnologias novas. Já os conhecemos há décadas, mas a revolução recente deve-se,

para simplificar, basicamente aos avanços no poder computacional que nos permitem finalmente lidar com as enormes quantidades de dados necessária/s para realizar as tarefas complexas para as quais estamos começando a utilizar a IA. As empresas por trás de tudo isso, como a NVIDIA, estão desfrutando de um crescimento extraordinário, e com razão.

Antes da conferência de tecnologia COMPUTEX deste ano, o fundador e CEO da NVIDIA, Jensen Huang, destacou o poder transformador da IA generativa, prevendo uma

grande mudança na computação. "A interseção da IA e da computação acelerada está prestes a redefinir o futuro", afirmou Huang, preparando o terreno para discussões sobre inovações de ponta, incluindo o campo emergente da IA física, que pretende revolucionar a automação robótica. Mas aqui, em meados de 2024, que progresso fizemos na revolução da IA física?

### Numa escala de 1 a 5...

Para ser honesto, realmente não chegamos tão longe. Gosto de comparar a robótica com o desenvolvimento de

carros autônomos. A indústria automobilística definiu cinco fases para a transição da condução manual para a totalmente autônoma. Atualmente, ela não está no nível 5, como demonstraram experiências recentes nos EUA, mas a vantagem é que existem muitas tecnologias de nível 2, 3 ou 4 ao longo do caminho que podem trazer grandes impactos. Como o "cruise control" (sistema que mantém a velocidade de condução de um veículo previamente programada) adaptativo nos carros, que transformou um processo muito manual em um semiau-



tomático, tornando a condução mais suave, fácil e segura. O mesmo vale para a robótica. A IA certamente um dia nos levará para a criação de robôs humanoides que podem pensar e descobrir como resolver problemas sozinhos, sem programação prévia – isso seria o nível 5. Mas, como acontece com os carros autônomos, já estamos vendo e ainda presenciaremos muitos avanços nos níveis 2, 3 e 4 que trazem verdadeiro valor para os negócios. Um desses avanços, por exemplo, pode ser visto na logística. Em parceria com a Siemens e a Zivid, a Universal Robots desenvolveu uma solução na qual um cobot realiza a coleta de encomendas com total autonomia, com base no software SIMATIC Robot Pick AI da Siemens e na tecnologia de visão da Zivid. Em comparação com os processos manuais, isso aumenta significativamente a velocidade e a precisão do atendimento de pedidos nos armazéns e ajuda os centros logísticos a atender à crescente demanda global, ao mesmo tempo em que lida com a gradativa dificuldade em atrair mão de obra para este tipo de trabalho manual. Chegar a um robô humanoide de nível 5 dependerá, entre muitas coisas, de ter tecnologia de visão e software excepcionais em um nível que ainda

não vimos. Mas as inovações tecnológicas de estágio intermediário estão agregando muito valor ao longo do caminho.

### Três impactos da IA generativa

Conseguir que um punhado de especialistas em robótica se alinhem sobre onde estamos atualmente na escala acima mencionada poderia iniciar uma longa discussão. Mas é óbvio que, quando olhamos para o potencial disruptivo da IA física, ainda temos muito terreno a percorrer – apesar dos grandes avanços feitos em 2023 e 2024.

Olhando para o futuro, quero destacar três dos impactos que a IA física terá na robótica:

- Primeiramente, a IA eliminará em grande parte a necessidade de especialistas. É claro que ainda precisaremos de muitos engenheiros robóticos e outros especialistas qualificados no futuro. Mas o potencial da automação robótica é tão grande que não pode haver um especialista em cada chão de fábrica (como indústria, os cobots atingiram apenas cerca de 2% do mercado potencial atual). Muitos trabalhos na robótica hoje ainda exigem um especialista. Com a IA, em breve seremos capa-

zes de eliminar alguns dos obstáculos atuais, o que acelerará significativamente a introdução de robôs em diversas áreas.

- Em segundo lugar, a IA generativa pode ajudar a padronizar soluções. Se você observar os desafios que enfrentamos na indústria de automação, verá que os problemas são muito semelhantes em muitas empresas. Com a IA generativa, somos cada vez mais capazes de padronizar problemas e soluções e, assim, criar comportamentos robóticos mais reutilizáveis. Não há necessidade de reinventar a roda sempre que um novo robô é instalado, e a IA pode ajudar nisso, tornando a integra-

ção e o retorno de investimento muito mais rápidos.

- Em terceiro lugar, a IA melhora a capacidade dos robôs de navegar em ambientes imprevisíveis. Tal como na solução de logística mencionada anteriormente, a tecnologia de visão com feedback em tempo real de câmeras 3D é um grande facilitador não apenas da navegação autônoma, mas também da detecção de obstáculos. Essa capacidade abre possibilidades para a introdução de robôs fora do ambiente estruturado de um chão de fábrica, por exemplo, na construção, onde os robôs devem lidar com variações do projeto enquanto atuam lado a lado com os trabalhadores.



Foto: divulgação

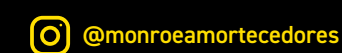
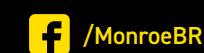
Anders Billesø Beck é vice-presidente de estratégia e inovação da Universal Robots, empresa dinamarquesa que produz braços robóticos industriais colaborativos

# SUA ESCOLHA FAZ A DIFERENÇA!



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

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





“Esses números são símbolo de uma jornada positiva, que passa pelo investimento em novos equipamentos e softwares, além de atualização e ampliação do parque fabril em máquinas e ferramentais, que qualificaram a nossa produção com inovações tecnológicas”

**Hemerson de Souza**  
Diretor de negócios da Controil e de Relações com Investidores da Frasle Mobility

Foto: divulgação

Nos últimos cinco anos, companhia registrou ampliação das receitas associadas à comercialização de peças em borracha

## Frasle Mobility aposta na expansão do segmento de polímeros para crescimento da Controil

Consolidando a diversificação entre todas as suas marcas e unidades de negócios, como parte da estratégia de crescimento da companhia, a Frasle Mobility vem investindo na expansão da Controil. Com o portfólio mais completo no segmento de freios hidráulicos e líder no mercado nas linhas de cilindro mestre, cilindro de roda e servo freio, a marca tem crescido de

maneira expressiva no fornecimento de componentes em polímeros. Nos últimos cinco anos, triplicaram as receitas associadas à comercialização de mangueiras extrudadas, dutos injetados e componentes de borracha, como batentes, coxins e itens de vedação. A conquista de projetos junto a parceiros estratégicos, como sistemistas e montadoras de veículos e máquinas, é uma

das ações que impulsionam esses resultados. Entre 2021 e 2023, a Controil foi nomeada para o fornecimento de 37 novos produtos e vem mantendo esse ritmo de crescimento em 2024.

“Mais do que nunca, seguiremos firmes neste caminho, ampliando a atuação desse segmento como forma de potencializar os resultados da marca e o crescimento de toda

a empresa”, destaca o Gerente da Controil, Marcos Lovatto. Com mais de 66 anos de atuação, a marca é referência em componentes para freios hidráulicos e polímeros, com presença em OE e no mercado de reposição. Com padrão de qualidade de excelência e tecnologia de ponta em processos de manufatura, conta com certificações ISO 9001/2000 e IATF 16949.



Foto: divulgação

Executivo passa a ser responsável pelas áreas após Evandro Tozati ser promovido a Diretor de Aftermarket para a América do Sul

## MAHLE anuncia Luiz Marracini como Head de Vendas e Assistência Técnica Aftermarket para a América do Sul

Luiz Marracini ingressou na MAHLE em 2021 na posição de Gerente Nacional de Vendas. É graduado em Sistemas de Informação, com pós-graduação em Gestão Empresarial pela FGV e mestrado em Negócios pela APIC, na Austrália. Marracini possui mais de 15 anos de experiência no mercado automotivo de Aftermarket e na gestão de desenvolvimento de negócios internacionais.

A unidade de negócios MAHLE Aftermarket é especializada em peças de reposição e usa sua expertise de

produção em série com qualidade de equipamento original em sua linha de produtos para o comércio, oficinas automotivas e de reparação de motores. Os equipamentos para diagnósticos e reparação automotiva, desenvolvidos pela MAHLE Service Solutions, bem como serviços abrangentes e programas de treinamentos personalizados, completam a oferta. A MAHLE Aftermarket opera em mais de 30 locais em todo o mundo e possui escritórios de vendas com cerca de 2.000 funcionários.

## BorgWarner amplia aplicação do turbocompressor flex fabricado no Brasil com novo Citroën C3

A BorgWarner, líder em turboalimentação flex na América Latina, equipa o novo Citroën C3 YOU! com seu turbocompressor B01 produzido pela companhia em sua fábrica localizada em Itatiba (SP). Outros veículos do grupo Stellantis também são equipados com turbocompressores da série B01 da BorgWarner, como Fiat Strada, Fiat Pulse, Fiat Fastback, Fiat Toro, Jeep Compass, Jeep Commander, Jeep Renegade, Peugeot 208, Peugeot 2008 e Citroën C3 Aircross. “A aplicação de turbocompressores em carros de passeio com motorização de baixa cilindrada, amplia a gama e a acessibilidade a veículos que reduzem consumo

e emissões no mercado brasileiro. Estamos muito contentes em produzir no país cerca de 50% dos turbos que equipam os veículos flex nacionais.”, afirma Melissa Mattedi, Diretora Geral da BorgWarner Turbos and Thermal Technologies no Brasil. Uma das vantagens do produto é o design compacto, que além de permitir rápida instalação em motores menores, oferece excelente desempenho e economia de combustível. Para maximizar a eficiência energética, o design dos componentes é otimizado para redução de peso e maior robustez, o que significa ser mais leve e resistente.



Foto: divulgação

Série B01 flex também é utilizada em outros veículos do grupo Stellantis



Foto: divulgação

Veículos autoguiados, robôs colaborativos, óculos de realidade aumentada, controle estatístico de processo automatizado e impressora 3D são algumas das soluções presentes na planta

## Fábrica da Eaton de Mogi Mirim é nomeada como referência global em Indústria 4.0

A fábrica da Eaton de Mogi Mirim (SP) recebeu o reconhecimento de Indústria 4.0 Lighthouse (segundo critério Eaton) e conquistou um destaque global relevante sendo referência dentre outras unidades ao redor do mundo. A nomeação reconhece as plantas que atingem uma

maturidade digital considerando critérios internos de performance e que possuem soluções de Indústria 4.0 em 70% de suas células para obter melhores resultados. A unidade possui um planejamento de expansão das soluções já implementadas e introdução de novas ini-

ciativas alinhadas com as necessidades de negócio e maturidade da tecnologia. Atualmente, veículos autoguiados, robôs colaborativos, óculos de realidade aumentada, controle estatístico de processo automatizado e impressora 3D são algumas das soluções que

contribuem para a agilidade e mais ergonomia em diversas linhas. A fábrica da Eaton de Mogi Mirim produz kits para transmissões compostos por eixos, engrenagens e sincronizados para carros de passeio, caminhões e ônibus, sob o modelo de contrato de manufatura.

## Quatro insights sobre trade marketing que se destacaram no Involves Experience México

Alinhar diferentes departamentos da empresa e descomplicar a inovação estão entre as tendências que mais foram comentadas ao longo do evento

O Involves Experience é um dos maiores fóruns de trade marketing da América Latina: depois de seis edições brasileiras, o evento ganhou sua primeira edição internacional, realizada em junho na Cidade do México. Com a participação de mais de 200 especialistas e 80 empresas, o fórum proporcionou um ambiente para que profissionais compartilhassem conhecimentos e experiências sobre as melhores práticas em trade marketing e execução em loja. Entre os diversos assuntos discutidos e apresentados nas palestras e painéis, quatro tendências se destacaram: a estratégia alinhada entre diferentes departamentos da empresa como processo essencial para garantir o status de “loja perfeita”; o porquê se preocupar em manter uma estrutura de dados integrada; a importância da sinergia entre equipes e tecnologia; e a necessidade de descomplicar a inovação em trade marketing.

Quando o assunto é estratégia e planejamento, a especialista enfatizou que é crucial ter KPIs em comum entre as áreas de merchandising, comercial e trade marketing, para que a companhia atinja uma loja perfeita. “Se a minha área de merchandising não tiver os mesmos KPIs que a área comercial, que a área de trade marketing, nós, como companhia, não atingiremos esse objetivo”, afirmou Núria,

### Uma loja perfeita exige uma estratégia alinhada entre diferentes departamentos

A loja perfeita não é resultado de ações isoladas, mas sim de uma estratégia coordenada entre todas as áreas da indústria: quando vendas, marketing, operações e outras equipes trabalham em conjunto, a execução se torna mais eficiente, e os resultados são otimizados. Núria Paiva, da Redbull, em sua palestra “Tienda perfecta: de la estrategia a la ejecución”, questionou: “Todas as áreas das empresas de vocês trabalham com o conceito de loja perfeita ou isso está só no trade marketing?”.

Quando o assunto é estratégia e planejamento, a especialista enfatizou que é crucial ter KPIs em comum entre as áreas de merchandising, comercial e trade marketing, para que a companhia atinja uma loja perfeita. “Se a minha área de merchandising não tiver os mesmos KPIs que a área comercial, que a área de trade marketing, nós, como companhia, não atingiremos esse objetivo”, afirmou Núria,

reforçando a necessidade de uma estratégia alinhada.

### Promover uma estrutura de dados integrada é fundamental

Uma das grandes dores enfrentadas pelas empresas de trade marketing é a dificuldade de facilitar o acesso aos dados e compartilhar informações entre diferentes áreas, como vendas, pricing e inteligência de mercado. Rafael Andreatta, da Unilever, em sua palestra “¿Cómo crecer tu empresa con Inteligencia Analítica?”, compartilhou a importância de desapegar da

coleta de informações isoladas e promover uma estrutura de dados integrada.

“Quando começamos a estrutura de dados lá em 2019, vários presidentes tinham dados secretos nas reuniões”, disse Rafael, explicando que de lá para cá houve um trabalho intencional de mudar essa mentalidade. O especialista destacou que a transparência e o compartilhamento de informações são fundamentais para o crescimento e a eficiência da empresa: com uma estrutura de dados integrada, as decisões se baseiam em insights mais completos e alinhados,



Foto: Shutterstock

impulsionando o crescimento e a eficiência da companhia.

**Tecnologia e equipe precisam trabalhar em sinergia**

Ivette Godínez, da Alpura, destacou em sua palestra “Retos CatMan hacia la ejecución perfecta” que a tecnologia sozinha não é suficiente: a participação ativa das pessoas é crucial. “A tecnologia não se ativa sem as pessoas”, afirmou ela, enfatizando a importância da integração humana. A especialista enfatizou que o sucesso do planograma depende de sua adoção no dia a dia pelas equipes de operações – afinal, ele deve ser visto como um aliado no desenvolvimento e

na realização dos objetivos. Integrar a tecnologia com as operações diárias e melhorar a comunicação entre todas as partes envolvidas é essencial para a execução perfeita no trade marketing.

**É necessário descomplicar a inovação no trade marketing**

Um dos maiores desafios enfrentados pelas indústrias e agências é a necessidade de modernizar suas ferramentas de trade marketing e determinados processos que ainda são muito manuais. Esse desafio foi amplamente discutido no Involves Experience 2024, onde especialistas enfatizaram a importância de uma abordagem

inovadora e integrada para resolver esses problemas. David Marcelín, da Amazon, em sua palestra “Cultura de Innovación de Amazon”, destacou a necessidade de identificar e atender continuamente às necessidades dos clientes: “Quando entendemos essas necessidades, ativamos o que chamamos de ‘máquina de inovação’, que envolve um processo, uma infraestrutura que nos ajuda a criar soluções. Mas o que impulsiona os resultados são a cultura e as pessoas”, apontou. No painel “Tecnología y trabajo en equipo: impulsando la Innovación”, foi enfatizada a importância do papel da

TI na implementação de novas ferramentas. Anabelle Gutiérrez, da L’Oréal, ressaltou o papel da equipe de TI em encontrar soluções adequadas para os usuários. A integração com sistemas existentes também foi mencionada como um ponto importante por Mirela Ramos, da Kellanova. Quando se trata de equilibrar estabilidade operacional e experimentação com novas tecnologias, a especialista observou: “É importante que as empresas adotem uma cultura de mentalidade ágil, de testar produtos, fazer pilotos e aprender rápido. Se falharmos, aprendemos o que não funciona, mas é importante não ficarmos estáticos.”

**Delafina comemora 50 anos de mercado e sucesso**



Em 1974, Roberto Delafina trabalhava como gerente regional General Motors, em Bauru (SP) quando surgiu a oportunidade de assumir a representação comercial de uma grande empresa de escapamentos. Ele aceitou o desafio e assim nasceu a Delafina Representações Comerciais, atendendo todo interior de São Paulo, cercada pelas dificuldades da época, como as limitações de transporte e comunicação, em que os atendimentos eram feitos porta a porta, com os pedidos ainda sendo tirados no bloco de papel enviados pelo correio, malotes, telegrafo e posteriormente, fax. Comunicativo e empreendedor, Roberto Delafina foi expandindo sua rede de clientes, ampliando assim as fábricas representadas e montando uma equipe interna de atendimento qualificada para as novas e crescentes demandas. Em 1988, Marcelo Delafina – seu filho, que já trabalhava na empresa desde

os 12 anos – passa a integrar a sociedade. As vendas foram aumentando e a necessidade de pulverizar ainda mais a atuação fez o número de funcionários aumentar, chegando a 18 pessoas atuando como promotores, vendedores e prepostos. Entre esses colaboradores, um deles se destacou e, alguns anos depois, Wilson Ribas também passou a integrar a sociedade. Em 2001, atendendo às necessidades de mercado, que exigia uma atuação mais consultiva – já uma tradição da Delafina – a razão social da empresa passou a ser Delafina Assessoria de vendas Empresarial, ampliando o escopo de atendimento, que passou a englobar, além das vendas, a consultoria estratégica de mercado, assessorando os negócios, com planejamento diferenciado, pós-vendas e interação com todos os envolvidos no setor, das fábricas ao aplicador final. Nesse sentido, a Delafina criou um sis-

tema próprio de controle de vendas, sempre em busca das inovações tecnológicas para atender suas representadas e clientes, que continua sempre em aprimoramento.

**Forças e vivências**

Com 50 anos de história, a Delafina representou diversas empresas de renome, como Monroe Amortecedores, Behr Hella, Freudenberg (NOK), Velas NGK do Brasil e Freios Controloil, entre outras. Atualmente atua com empresas de excelência como Car80, Hipper Freios, Marflex, Maxon Oil, Parafllu e Spread Break. Foram inúmeros prêmios durante essas décadas em reconhecimento ao excelente serviço prestado. A Delafina passou por tempos difíceis, acompanhando diferentes momentos históricos do país, enfrentando anos de inflação galopante e atravessando diversos planos econômicos e instabilidades governamentais. Ainda assim, a forma

séria e determinada de seus sócios, trabalhando com profissionalismo e foco, fez com que a empresa chegasse a essa marca histórica, os 50 anos, com muito ainda a oferecer ao mercado. Sempre de olho na expansão dos negócios, a Delafina busca incessantemente aprimorar sua forma de atuação, buscando atender às necessidades do mercado, trazendo inovações e análise estratégica de mercado tão específico.

**“Chegar aos 50 anos de empresa é poder transmitir sua história, partilhar vivência e visões de épocas diferentes. Do mesmo modo, é poder observar as evoluções constantes, desenvolvimento, aprendizados e partilhar entre representadas, clientes e colaboradores”**

É com orgulho que a Delafina agradece a todos que fizeram e fazem parte de sua história!



Foto: divulgação

José Laguna, presidente do CONAREM, e Orlando Merluzzi, gestor do MBCB, durante o evento AUTOP 2024

**Acordo de Mobilidade de Baixo Carbono apresenta estudo sobre descarbonização dos transportes na AUTOP 2024**

A coalizão formada por grandes empresas marcou presença no evento e apresentou as rotas tecnológicas para uma transição energética justa e viável no setor da mobilidade

O Acordo de Cooperação Mobilidade de Baixo Carbono para o Brasil (MBCB) esteve na AUTOP 2024, feira de autopeças e serviços automotivos realizada de 21 a 24 de agosto em Fortaleza (CE). Orlando Merluzzi, Gestor do MBCB, apresentou um painel sobre descarbonização na mobilidade brasileira, abordando as principais estratégias para reduzir as emissões de gases de efeito estufa de forma eficaz. O palestrante compartilhou os principais aspectos do estudo que aborda soluções

para reduzir as emissões de CO2 no setor de transportes, respeitando a neutralidade tecnológica e estimulando a neointustrialização. O MBCB – que une os setores sucroenergético e biogás, indústria automobilística, tecnologia e engenharia, prestadores de serviços, indústria de autopeças e sistemistas, além de entidades sindicais – reforça a importância de utilizar todos os recursos renováveis e disponíveis como etanol, biometano, biodiesel, hidrogênio verde e veículos elétricos e híbridos.

O estudo também mostra que a combinação de biocombustíveis com veículos elétricos híbridos pode gerar uma diferença acumulada de R\$ 2,8 trilhões no PIB (Produto Interno Bruto) e 1,6 milhão de empregos até 2050, em comparação com um cenário focado exclusivamente em veículos elétricos. A análise destaca, ainda, que os veículos pesados, responsáveis por 53% das emissões de CO2 da mobilidade no Brasil, devem ser um foco crucial para a adoção de rotas tecnológicas diversificadas.

Durante a palestra, foram apresentadas recomendações de políticas públicas para harmonizar a redução das emissões de poluentes e gases de efeito estufa, incluindo a adoção de medidas padrão para emissões de veículos pesados e incentivos à descarbonização da frota existente. O acordo de cooperação incentiva o uso de todas as rotas tecnológicas, garantindo isonomia e promovendo a transição energética com foco na redução das emissões e eficiência econômica.

**“O Brasil tem desenvolvido soluções eficazes de descarbonização automotiva, que são replicáveis e geradoras de investimentos e empregos. Devemos continuar aperfeiçoando essas soluções e acelerar a liderança em novas rotas tecnológicas com firme apoio à pesquisa, desenvolvimento e inovação”**

**Orlando Merluzzi**  
Gestor do MBCB

## Estudo reforça potencial do Brasil no esforço global para descarbonização da economia

Quando o assunto é descarbonização, o Brasil invariavelmente aparece como potencial protagonista do movimento global rumo à redução de emissões de CO2. Com recursos naturais importantes e políticas em favor de energias renováveis já estabelecidas há décadas – como o carro movido a álcool, ou etanol, como gostam os mais ‘modernos’ – o país oferece condições únicas para se colocar na liderança. No entanto, apenas isso não é suficiente para concretizar essa almejada posição. É preciso, por exemplo, investir mais forte num arcabouço legal que estabeleça metas claras para o cumprimento dos objetivos. E rever as políticas tributárias que inibem a compra destes veículos. Estudo encomendado à LCA pelo Acordo de Cooperação MBCBrasil – Mobilidade de Baixo Carbono para o Brasil – trouxe uma detalhada avaliação das trajetórias tecnológicas disponíveis para veículos automotores tendo em vista dois objetivos: quais as mais eficientes para descarbonizar o setor de transportes sob condições locais e quais tendem a gerar os maiores impactos socioeconômicos, consi-

derando o horizonte previsível e as tendências prevalentes no cenário internacional. Algumas conclusões do estudo foram apresentadas por ocasião da Autop 2024, em Fortaleza (CE). Trata-se de um trabalho bastante abrangente, que merece ser estudado a fundo. A seguir trazemos alguns recortes que mostram o atual cenário do setor de transportes brasileiro sob o ponto de vista da descarbonização.

### Transporte

O estudo destaca que “ao se tornar signatário do acordo de Paris, o Brasil adotou compromissos ambiciosos de redução das suas emissões de gases de efeito estufa (GEEs): 37% em 2025 e redução adicional de 43% em 2030, ambas relativamente aos valores estimados para 2005. Posteriormente, estes compromissos foram ampliados para 48% em 2025 e 53% em 2030, sempre com relação aos níveis vigentes em 2005”. O relatório prossegue assinalando que “dentro os diversos setores intensivos em carbono, o de transportes representa uma fração relevante das emissões de CO2: no caso

brasileiro, o setor contribuiu com 13% do total das emissões de CO2 em 2018, em contraposição à média de 17% observada para o conjunto dos países com maiores emissões totais (Estados Unidos, China, União Europeia e Índia)”. Segundo a análise dos responsáveis pelo trabalho, no entanto, “o objetivo global de zerar as emissões líquidas de CO2 até 2050 tem motivado a adoção de medidas e ações de política pública por parte dos principais governos nacionais com o objetivo de incentivar rotas tecnológicas sustentáveis e de baixo carbono. O redirecionamento do atual modelo centrado nos motores à combustão em direção

à eletrificação vem mobilizando recursos públicos e subsídios substanciais por parte dos principais países desenvolvidos, e irá demandar uma longa jornada para alcançar o objetivo almejado. A opção pela eletrificação, principalmente no caso do Estados Unidos, Europa e China, somente será bem-sucedida caso haja também uma transição simultânea das suas respectivas matrizes energéticas e elétricas. Por este enfoque, o Brasil possui vantagens comparativas extraordinárias. As matrizes energética e elétrica brasileiras são, majoritariamente, limpas, compostas em grande parte por energia renovável. Além disso, já desenvolvemos, há décadas,

Gráfico 2 – Demanda de combustível para veículos do ciclo otto (Bilhões de litros)



Fonte: EPE – Análise de Conjuntura dos Biocombustíveis. Elaboração: LCA Consultores.

alternativas efetivas de descarbonização veicular por meio dos biocombustíveis, destacadamente do etanol”. Porém, dado que o transporte de cargas no Brasil é majoritariamente dominado pelo modal rodoviário (70% do transporte de cargas em 2021) e que cerca de 95% deste transporte é com base no diesel, torna-se urgente priorizar e acelerar a descarbonização deste segmento. “O Brasil já conta com uma ampla gama de políticas públicas orientadas para incentivar o aprofundamento deste percurso bem-sucedido no segmento de transportes, mas é necessário que haja harmonização destas políticas para que o caminho da descarbonização seja inequívoco sem descuidar dos aspectos socioeconômicos”, diz o estudo.

### Economia

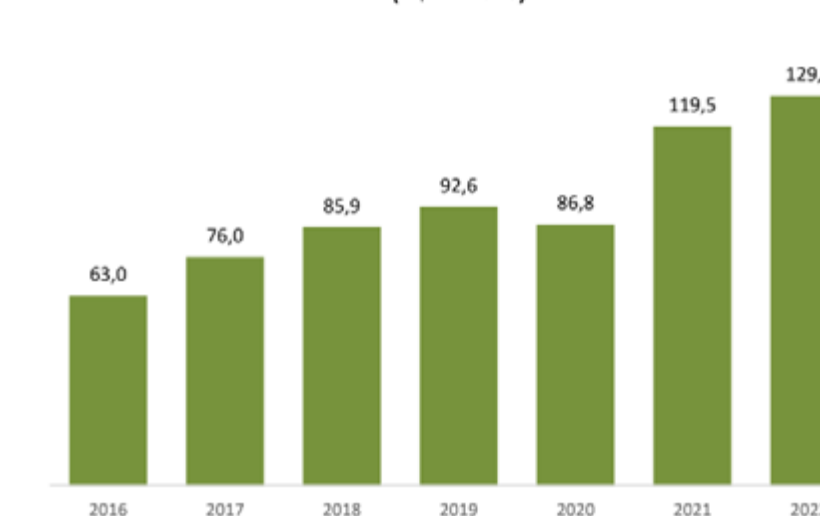
No campo econômico, de acordo com o Sistema de Contas Nacionais do IBGE, a cadeia automobilística (representada pelos códigos 2991, 2992, 450011, respectivamente fabricação de automóveis, caminhões e ônibus, exceto peças, fabricação de peças e acessórios para veículos automotores, comércio e reparação de veículos automotores e motocicletas) representa, em média, 2,8% do valor adicionado total da

economia, líquido de impostos e subsídios e a preços correntes, desde 2010. O relatório acrescenta que “a atividade comércio e reparação de veículos automotores e motocicletas, na maioria dos anos observados, representou mais da metade do valor adicionado do setor. Os dois outros itens, em média, contribuem com cerca de 1% do valor adicionado total da economia. O gráfico a seguir demonstra a evolução da participação dessas atividades de 2010 a 2021, ano referente ao último dado divulgado oficialmente”.

### Propulsão

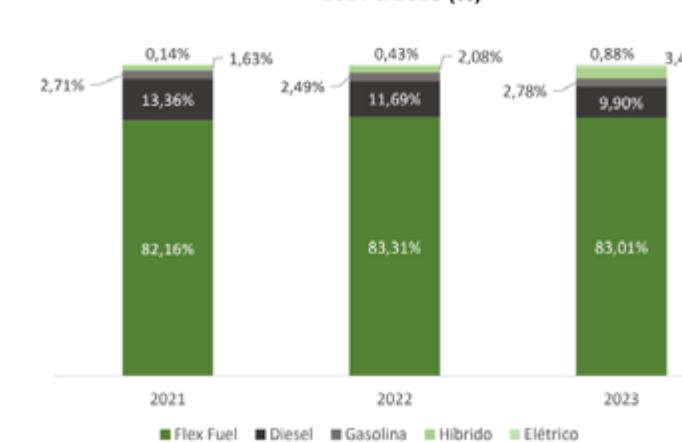
O estudo analisa os licenciamentos por tipo de propulsão do motor. “Os veículos flexfuel representam já há muitos anos o maior percentual de vendas do mercado nacional, com mais de 83% dos licenciamentos em 2021-23. Note-se a participação ainda relevante dos veículos movidos a diesel (10% a 13% nos anos 2021-23), sobretudo entre os comerciais leves. Em linha com a tendência mundial, vem ocorrendo um aumento, ainda que modesto, da participação dos veículos eletrificados (híbridos e elétricos) nos licenciamentos. Em 2021, as vendas de veículos eletrificados constituíram 1,8% do total (ou 34.990 veículos), saltando para 2,5% em

Gráfico 5 – Faturamento nominal do setor de autopeças a partir da PIA/IBGE (R\$ Bilhões)



Fonte: Anuário 2023 Sindipeças. Elaboração: LCA Consultores.

Gráfico 11 – Composição dos licenciamentos de veículos leves 2021 a 2023 (%)



Fonte: Carta mensal Anfavea. Elaboração: LCA Consultores.

2022 (49.262 novos veículos) e 4,3% em 2023 (93,7 mil veículos eletrificados)”. “Ainda que seguindo a tendência de eletrificação já iniciada há mais tempo em outros países, a participação de veículos eletrificados nas vendas totais no Brasil é bem mais modesta do que em países como Noruega, Alemanha,

China e EUA, que vêm contando com forte apoio governamental para acelerar a transição energética neste setor”, prossegue o estudo, antes de apontar algumas razões para este cenário:

- Estes países e regiões não dispõem de alternativas relevantes capazes de, ao

mesmo tempo, pavimentar um caminho de redução das emissões de GEE a curto e médio prazos, alavancar mecanismos de inovação e de produção em larga escala para suas cadeias industriais e induzir o desenvolvimento de outras cadeias associadas a partir de novos materiais, com conexões globais.

- Estes países dispõem de capacidade financeira e fiscal relevante para incentivar novas tecnologias com base em uso substancial de recursos públicos, em prol de objetivos julgados prioritários – como a necessidade de descarbonização e mitigação dos efeitos do aquecimento global.
- Países como EUA e membros da UE têm-se proposto a criar polos de irradiação de desenvolvimento econômico nacionais e regionais, em contraposição à tendência de décadas atrás que levou à excessiva concentração da produção de insumos e bens industriais em larga escala na Ásia, com destaque para a China – cujos efeitos dinâmicos sobre a economia favoreceram os países asiáticos em detrimento de EUA e à UE.

**Políticas**

Prezando pela neutralidade das políticas públicas, pela não discriminação de segmentos específicos e pela não eleição de “ganhadores”, dado que os avanços tecnológicos estão em curso e os resultados ainda podem surpreender, o estudo analisa as legislações brasileiras em benefício da descarbonização e os programas em andamento e propõe algumas evoluções. “Como objetivo geral, trata-se de reduzir as emissões de GEE e gerar vetores de desenvolvimento econômico e tecnológico para o Brasil”, ressalta o relatório ao listar e comentar objetivos e ações de política pública. “Todos os esforços recentes da regulação estão voltados a promover ganhos de eficiência na mobilidade (MOVER) e introduzir incentivos à diversificação e à oferta de veículos mais eficientes e combustíveis de baixa emissão de GEE (RenovaBio, Combustível do Futuro). Em todas estas políticas, tem havido convergência em torno de conceitos mais amplos para medir a emissão de CO2, partindo do critério de Poço à Roda e evoluindo para conceitos mais amplos como do Berço ao Túmulo, citados no RenovaBio e no Combustível do Futuro como medidas a serem adotadas nas próximas renovações. Com isso, etapas anteriores como mineração,

refino e beneficiamento de minerais, uso da terra para biocombustíveis etc. até etapas posteriores como o descarte e/ou reciclagem passariam a estar incorporadas nas medidas de emissão. Espera-se, assim, que a regulação possa induzir investimentos na descarbonização de todas as etapas do ciclo de vida dos produtos que participam da cadeia da mobilidade, em particular as rotas tecnológicas que gerem o menor impacto ao meio ambiente. Há matérias regulatórias que podem afetar negativamente a evolução de soluções já consolidadas e interferir nas condições de competitividade dos biocombustíveis. Tal é o caso do PROCONVE: desenhado para regular os limites de emissão de poluentes por montadora ao longo do tempo, a introdução da 8ª Fase do Programa para veículos leves (L8) a partir de 2025 irá afetar negativamente os veículos movidos a etanol devido a um padrão excessivamente rígido em relação às emissões de gases orgânicos não metano (NMOG) – que tendem a ser maiores no etanol relativamente à gasolina pelo critério de medição utilizado –, o que obrigaria à realização de investimentos vultuosos que poderiam inviabilizar os motores a etanol, incluindo híbridos”.



Foto: Adobe Stock

**MAIORES & MELHORES**  
em distribuição de autopeças

**033 rooftop**

**Maiores e Melhores '24**  
**From The Top**

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

 27/11/2024 - 19h30

 033 Rooftop JK Iguatemi

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

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

Realização:  

Divulgação:  



Quase metade da frota está concentrada na capital, Buenos Aires

## AFAC publica relatório da Frota Circulante na Argentina 2023

- O parque circulante é formado por 15.229.751 veículos (incluindo carros, comerciais leves e pesados, excluindo acoplamentos e outros reboques) até 2023, contra 15.079.041 até 2022.
- Considerando a frota como um todo, a idade média é de 14,1 anos (em 2022 foram 13 anos); se apenas a frota nos últimos 20 anos (2004-2023), a idade média é de 7).
- Para que a frota circulante mantenha a idade média 1.250.000 veículos por ano devem ser incorporados anualmente, o que prevê um aprofundamento do envelhecimento do veículo.
- A proporção de habitantes por veículo em 2023 foi de 3,11, enquanto essa proporção no Brasil é de 4,6, no México 2,8, na Alemanha 1.6 e EUA 1.1.
- 47% da frota 2023 está concentrada na província de Buenos Aires e CABA. A província de Córdoba tem a segunda maior frota do país e, juntamente com Santa Fé e Mendoza, eles representam 23,8% da frota total.
- Os veículos motorizados híbridos (gasolina/elétrico), 27.540 unidades em 2023, dobraram sua participação em comparação com 2022, impulsionados pelo fornecimento de veículos deste tipo de motorização. Veículos com alguma forma de eletrificação aumentaram de 440 para 1100.
- Os veículos apenas gasolina representam 60% da frota e veículos diesel 25% (este último diminuiu em relação a 2010, que foi de 37%). Os veículos convertidos em GNV atingem 11% do total da frota como no ano anterior.



Foto: Shutterstock

Entidade quer aproveitar retorno dos parlamentares para fazer pressão

## Auto Care Association mobiliza membros para ação legislativa pelo Right to Repair nos EUA

A Auto Care Association está convocando seus membros e a comunidade relacionada à manutenção veicular em geral para ações imediatas na luta pelo direito ao reparo com o lançamento do desafio “#RighttoRepair, RIGHT NOW”. A iniciativa tem por objetivo incentivar cada membro a enviar uma nova carta para seu legislador, exigindo ação rápida sobre a legislação de direito ao reparo.

Este desafio foi pensado para amplificar as vozes de consumidores e profissionais do setor, garantindo que suas mensagens cheguem aos corredores do Congresso dos Estados Unidos. Como parte do desafio, os participantes são convidados não apenas

a solicitar aos seus legisladores que aprove o H.R. 906, “The REPAIR Act” (Ato da Reparação), mas também a espalhar a palavra marcando três colegas, amigos ou pares da indústria nas redes sociais, pedindo para que façam o mesmo. Esta campanha viral visa criar um efeito de onda, gerando apoio e impulso generalizados para o movimento pelo direito ao reparo. A Auto Care justifica que este esforço coletivo é crucial para garantir que consumidores e oficinas de reparo independentes mantenham a capacidade contínua de manter e reparar veículos como acharem conveniente, sem serem forçados a depender de canais de fabricantes caros e restritivos.

“À medida que o verão chega ao fim e o Congresso retoma suas atividades após o recesso de agosto, este é um momento crítico para fazermos o máximo de barulho possível sobre a questão do direito ao reparo para capturar a atenção dos nossos representantes eleitos. Queremos

garantir que o Congresso saiba o quão importante é o direito ao reparo para o povo americano, e uma das melhores maneiras de capturar a atenção deles é através de esforços de base como o desafio #RighttoRepair, RIGHT NOW”, disse Bill Hanvey, presidente e CEO da entidade.

## GM assina acordo histórico de energia solar para três fábricas

A General Motors anunciou um contrato de compra de energia renovável de 15 anos com a NorthStar Clean Energy para três fábricas nos Estados Unidos. O projeto Newport Solar da NorthStar, em Newport, Arkansas, irá apoiar as necessidades elétricas da Lansing Delta Township Assembly e da Lansing Grand River Assembly em Michigan, bem como do local de montagem de Wentzville em Missouri, adicionando energia renovável diretamente à rede já existente de nosso fornecimento. O projeto Newport tem uma capacidade de 180

megawatts. Este é o maior acordo de compra de energia da empresa até agora e um marco no objetivo de ser neutra em carbono até 2040. Em 2022, a GM anunciou que havia finalizado os acordos de fornecimento para garantir 100% da energia necessária para abastecer todas as plantas nos EUA com eletricidade renovável até o final de 2025. Agora, a montadora conta com acordos de fornecimento com 17 usinas de energia renovável em 11 estados, tornando a GM a maior compradora de energia renovável da indústria automotiva por capacidade.



Foto: divulgação

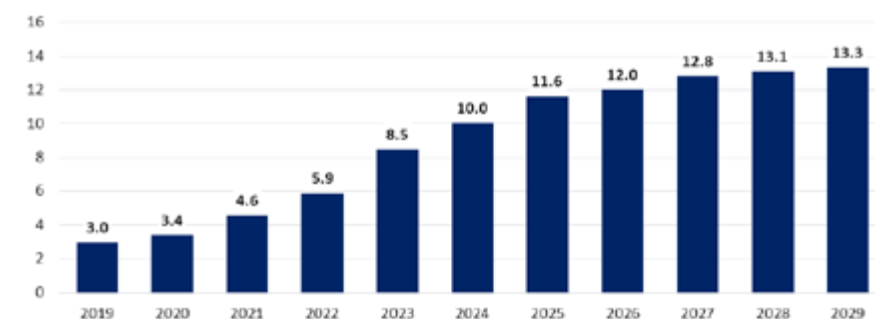
Montadora quer ser neutra em carbono até 2040



## Mercado de híbridos na APAC deve ter crescimento de 5,9% entre 2024 e 2029

Os consumidores da região Ásia-Pacífico (APAC: partes do Sudeste Asiático, Leste Asiático, Sul da Ásia e ilhas no Pacífico, incluindo países como China, Japão, Índia, Coreia do Sul, Austrália, e várias nações do Sudeste Asiático como Vietnã, Tailândia e Indonésia) estão reconhecendo cada vez mais os veículos híbridos como uma alternativa prática e acessível aos carros com motor de combustão interna (ICE) e veículos elétricos a bateria (BEVs). Com China, Japão e Índia na vanguarda, a APAC lidera o mercado global na adoção de híbridos. Os esforços governamentais para promover veículos sem emissões também

estão levando a um aumento das inovações para melhorar o desempenho geral. Nesse contexto, o mercado de trens de força híbridos deve experimentar uma taxa composta de crescimento anual (CAGR) de 5,9% de 2024 a 2029, segundo a GlobalData, empresa líder em dados e análises. O mais recente relatório da GlobalData, "Visão Geral Global e Previsão: Trens de Força de Veículos Elétricos Híbridos - Q2 2024" revela que o mercado de trens de força híbridos de veículos elétricos na APAC é estimado em 10,0 milhões de unidades em 2024 e deve alcançar 13,3 milhões de unidades em 2029.



Fonte: GlobalData Automotive Intelligence Center

Previsão do mercado de trens de força de veículos híbridos-elétricos (em milhões de unidades)

“Apesar de inúmeras iniciativas governamentais voltadas para incentivar a adoção de BEVs pelos consumidores, houve um aumento significativo na popularidade dos veículos híbridos. Essa tendência pode ser atribuída a vários fatores, como a necessidade mínima dos consumidores de alterar seus hábitos de condução. Veículos híbridos, que utilizam tanto motores a gasolina ou diesel quanto motores elétricos, podem operar exclusivamente com energia elétrica em distâncias mais curtas. Esse recurso é particularmente vantajoso no tráfego urbano de paradas e partidas, oferecendo o benefício de zero emissões no escapamento. Além disso, os ICEs em veículos híbridos podem ser usados para distâncias mais longas, reduzindo assim a necessidade de os consumidores alterarem sig-

nificativamente seus padrões de condução regulares”, diz Madhuchhanda Palit, analista automotiva da GlobalData. À medida que a taxa de adoção de veículos híbridos aumenta, os fabricantes estão competindo para introduzir inovações que melhorem o desempenho dos veículos e, conseqüentemente, as vendas. A gestão preditiva de energia de veículos elétricos híbridos (HEV), uma tecnologia em amadurecimento que se tornou bem estabelecida na indústria, envolve o uso de sistemas e métodos de controle para otimizar a gestão de energia em veículos elétricos. O sistema de controle utiliza algoritmos preditivos para gerenciar o consumo de energia, otimizando o uso do motor elétrico e do motor de combustão. Principais players do setor, como Toyota, Hyundai e

Volkswagen, estão impulsionando essas inovações. A Toyota recentemente registrou uma patente para um dis-

positivo de controle de veículo híbrido que realiza um processo de redução para limitar cortes de combustível no motor e um

processo de aumento para elevar a velocidade de rotação do motor durante a desaceleração. Esses avanços destacam o

compromisso da indústria em aprimorar a eficiência e o apelo dos veículos híbridos.

**“Os fabricantes estão se ajustando a regulamentações de emissão mais rigorosas, e os consumidores estão cada vez mais considerando veículos híbridos como uma alternativa viável, sendo cautelosos quanto à transição para BEVs devido à infraestrutura inadequada. Além disso, o custo mais elevado dos BEVs também pesa na decisão dos clientes na região da APAC. Enquanto os governos se comprometem a aprimorar a infraestrutura de carregamento de EVs, o desenvolvimento de uma rede abrangente continua em andamento. No intervalo, a crescente popularidade dos veículos híbridos está incentivando os fabricantes a buscarem inovação, levando a melhorias na eficiência e no desempenho que estão estimulando a expansão do mercado”**

**Madhuchhanda Palit**  
Analista automotiva da GlobalData



## ASA adota posicionamento sobre escolha de veículos pelo consumidor

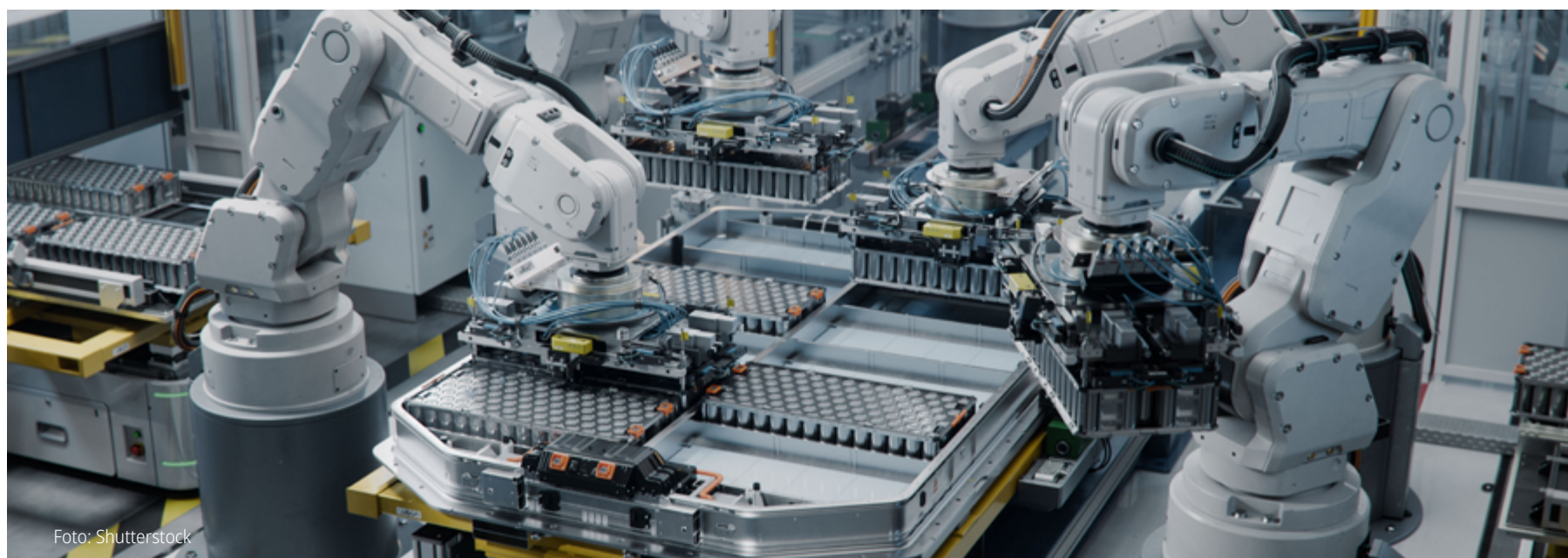
A Automotive Service Association (ASA), associação comercial nacional regida por profissionais independentes de serviços e reparos automotivos dos Estados Unidos, adotou uma posição política sobre a liber-

dade de escolha de veículos no mercado automotivo. A declaração de posicionamento da ASA enfatiza de forma inequívoca que a organização “apoia fortemente os direitos dos consumidores de adquirir

veículos que melhor atendam às necessidades deles, de suas famílias e de seus negócios.” Na visão da entidade, a regulamentação denominada ‘Padrões de Emissões de Poluentes Múltiplos para Veículos Leves e Médios dos Anos Modelos 2027 e Posteriores’, finalizada pela Agência de Proteção Ambiental dos Estados Unidos (EPA), limitará a escolha dos consumidores em relação ao tipo de motorização. A ASA alerta que “essa transformação inorgânica no mercado de automóveis provavelmente sujeitará os reparadores independentes a dificuldades severas.” A declaração acrescenta que as empresas de reparação já haviam feito investimentos sob

a suposição de que os veículos elétricos (EVs) se tornariam gradualmente mais prevalentes. Essa mudança repentina no mercado compromete esses investimentos. Agora, devido a essa nova regra, “até 2032, os reparadores terão que investir pesadamente em treinamento de técnicos para veículos elétricos, adquirir grandes quantidades de novas propriedades comerciais para armazenamento seguro de EVs, comprar novos e caros equipamentos, entre outras coisas, apenas para continuar no mercado.” A declaração conclui pedindo ao governo federal que não deixe os reparadores independentes para trás ao impor essa mudança.





## Bateria de veículos eletrificados podem ser 100% recicladas

Baterias de lítio, instaladas na maioria dos carros eletrificados, utilizam a mesma tecnologia presente em celulares e notebooks no Brasil há 25 anos

As baterias de lítio, que equipam a grande maioria dos veículos eletrificados (elétricos puros ou híbridos) rodando pelo mundo podem ser 100% recicladas, evitando qualquer risco ou prejuízo ao meio ambiente. A tecnologia para desenvolver este trabalho está difundida mundialmente e já é desenvolvida também no Brasil – as três principais empresas especializadas nessa atividade que operam no país são Re-Teck, Energy Source (associadas da ABVE) e Lorene. Essas empresas atuam no mercado brasileiro coletando e reciclando as baterias de lítio de aparelhos celulares, notebooks, tablets e máqui-

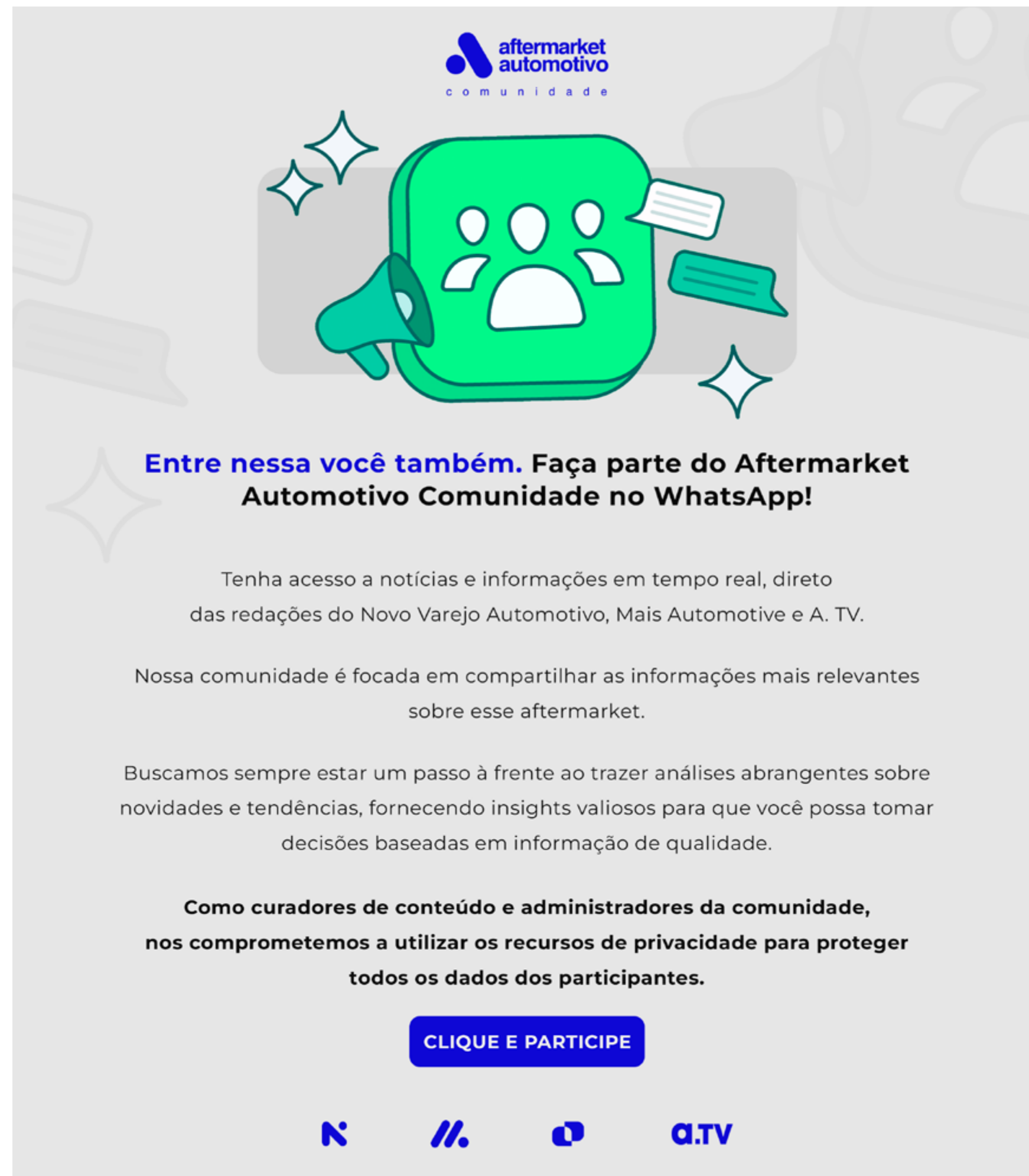
nas de cartão. A tecnologia dessas baterias é a mesma utilizada pelas montadoras nos seus veículos eletrificados. “As baterias de lítio já fazem parte da sociedade brasileira há, pelo menos, 25 anos”, afirma Marcelo Cairolli, diretor de Infraestrutura da ABVE (Associação Brasileira do Veículo Elétrico) e vice-Presidente de Negócios para América Latina da Re-Teck, que atua no Brasil desde 2016. De acordo com pesquisa divulgada em 2023 pela Escola de Administração de Empresas de São Paulo da Fundação Getúlio Vargas (FGV EAESP), o Brasil tinha então 249 milhões de smartphones e outros 115

milhões de tablets e notebooks ativos. “Isso equivale a 42,2 mil toneladas de baterias em operação. Portanto, essa não é uma tecnologia nova no país e as empresas de reciclagem que atuam nesse segmento são bem lucrativas e estão prontas para atender ao mercado automotivo”, acrescenta Cairolli.

### Células

A bateria de um veículo eletrificado não quebra ou estraga de um dia para o outro. Assim como nos aparelhos celulares, com o passar dos anos, suas células vão perdendo a capacidade de carregamento. No caso dos veículos elétricos, em

geral, não é necessário trocar a bateria toda de uma vez: o consumidor poderá solicitar um teste das células e trocar apenas as que estão danificadas – o processo é similar ao que já acontece no Brasil com as baterias de bicicletas elétricas. Estas células substituídas são enviadas para a reciclagem. Feitas de lítio, as células são o componente mais importante da bateria e operam, basicamente, como as pilhas comuns, armazenando a energia necessária para manter o veículo em funcionamento. Os carros elétricos, dependendo do modelo, possuem milhares de células. Quando o desempenho da maioria das células atinge



**aftermarket  
automotivo  
comunidade**

**Entre nessa você também. Faça parte do Aftermarket Automotivo Comunidade no WhatsApp!**

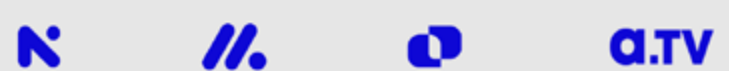
Tenha acesso a notícias e informações em tempo real, direto das redações do Novo Varejo Automotivo, Mais Automotivo e A. TV.

Nossa comunidade é focada em compartilhar as informações mais relevantes sobre esse aftermarket.

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

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

**CLIQUE E PARTICIPE**



a marca de 50% abaixo do normal, é a hora da substituição. Porém, aquela bateria usada ainda poderá ter uma “segunda vida” em aplicações estacionárias, incluindo sistemas de armazenamento de energia solar ou eólica para residências e empresas.

**Reciclagem**

As baterias dos veículos têm, em geral, garantia de oito anos e apresentam uma durabilidade que varia de 10 a 15 anos – e, portanto, ainda não existem modelos eletrificados no Brasil com baterias que necessitem da reciclagem. No momento em que as baterias que rodam atualmente pelo país começarem a chegar ao limite de durabilidade, as empresas de reciclagem estarão prontas para oferecer seus serviços para o mercado nacional.

Basicamente, estes serviços poderão incluir a coleta das baterias usadas por todo o país e a reciclagem de 100% do produto. A maior segurança que esse processo terá sucesso é o fato de os itens reciclados terem valor de venda no mercado global, similar ao de commodities, além de contribuírem com a preservação do meio ambiente. Durante a reciclagem, que consiste na trituração das baterias, são gerados três tipos de produtos que são devidamente separados: plás-

ticos, retalhos de alumínio e cobre e os chamados metais nobres (lítio, cobalto e níquel). Todos são recicláveis, mas os resíduos de metais nobres são os mais valiosos no mercado internacional e são conhecidos como “Massa Negra” (“Black Mass”) pela sua apa-

rência – são um pó metálico e preto que posteriormente é enviado para separação dos metais e reaproveitamento na fabricação de novas baterias. Lítio, níquel e cobalto podem ser reciclados infinitas vezes. Existe um interesse crescente, globalmente, pela “Massa

Negra”. Grandes empresas internacionais já estão atuando nesse setor e algumas montadoras já anunciaram parcerias ou joint-ventures para explorar as oportunidades de reciclagem com as baterias de veículos eletrificados.

**Tipos de baterias**

As baterias de lítio são amplamente preferidas pelas montadoras por causa da sua eficiência elevada, bom desempenho em altas temperaturas e capacidade de reciclagem dos seus componentes. Mas existem, também, vários tipos de baterias de lítio, que proporcionam desempenhos diferentes. A escolha das indústrias leva em consideração fatores como autonomia, desempenho e custo. Atualmente, existem quatro tipos principais que equipam os carros:

- NMC (Lítio Níquel-Manganês-Cobalto)
- LFP (Lítio Ferro-Fosfato)
- NCA (Lítio Níquel-Cobalto-Alumínio)
- Li-S (Lítio Enxofre)

**CICLO DAS BATERIAS DOS VEÍCULOS ELÉTRICOS**



**Resultados de Audiência que Impulsionam esse Aftermarket**

Traga a sua marca para os ambientes digitais onde estão seus clientes diretos e indiretos (dados dos últimos 90 dias)



**30 mil acessos ao nosso site:**  
Prova de que nosso conteúdo é relevante e atrai atenção

**15 mil novos usuários:**  
Engajamento e interesse contínuo

**45 mil visualizações**  
Nosso alcance cresce a cada dia

**+ de 3 mil horas de exibição**  
Conteúdo que mantém a audiência



**Seguidores em Ascensão:**

**33 mil seguidores**  
Uma comunidade ativa e fiel

**350 mil contas alcançadas**  
Nosso impacto é inegável

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



## Magneti Marelli amplia catálogo da linha elétrica

A Marelli Cofap Aftermarket amplia o catálogo de sua linha elétrica automotiva com o lançamento de dois códigos: MMEB120 e RV916. Comercializados com a marca Magneti Marelli, o primeiro faz parte da família de eletrobombas para limpadores de para-brisa e o outro, da família de reguladores de voltagem. A eletrobomba MMEB120 é destinada aos caminhões Scania R114 e T114, diesel, fabricados a partir de 1998. A função da

peça é bombear a água do reservatório para o para-brisa por meio de tubulações, mediante o acionamento do condutor. O regulador de voltagem Magneti Marelli RV916 atende modelos das marcas Hyundai (HB20 1.6), Kia (Sorento, Cerato, Soul e Picanto 1.0) e Nissan (Maxima, fabricados de 2004 a 2008). Fundamental para garantir o equilíbrio elétrico do sistema de carga elétrica do veículo, o componente ajusta a voltagem liberada pelo alternador.



Foto: divulgação  
Eletrobomba e regulador de voltagem ampliam catálogo da marca

## OSRAM traz 9 novos produtos ao país

A OSRAM segue investindo pesado também no segmento de acessórios e anuncia o lançamento de nove produtos neste segundo semestre, distribuídos por quatro das sete linhas de acessórios oferecidas pela marca: luzes de inspeção; cuidados com o pneu; auxiliares de partida; carregadores de bateria profissionais; carregadores de veículos elétricos; testadores de bateria profissionais; e cabos de transferência. Para a linha de luzes de inspeção, a OSRAM traz a Lanterna de Cabeça Flexível - LEDIL414, a Lanterna LED de

Bolso - LEDIL408 e a Lanterna LED de Pescoço - LEDIL413. Para os cuidados com o pneu, chegam o Compressor Automotivo - OTI830 e o kit com Selante e Compressor de Pneus - OTSK4. Os Cabos de Transferência (cabos de "chupeta") vêm nas versões de 150A (OSC060), 300A (OSC160) e 700A (OSC250). Por fim, o novo Carregador de Veículos Elétricos de 7 pinos - OPC20A05 marca a entrada da OSRAM no segmento de VES e pode ser utilizado tanto em carros 100% elétricos quanto em híbridos tipo 2.



Foto: divulgação  
Lançamentos incluem luzes de inspeção, compressor automotivo, cabos de "chupeta" e carregador para veículos elétricos

## Corteco lança cubos de roda traseiros para veículo pesado da Mercedes-Benz

A Corteco, marca do Grupo Freudenberg, lança dois modelos de cubos de roda traseiros, especialmente desenvolvidos para veículo pesado da Mercedes-Benz. São eles o cubo de roda traseiro - externo

lado pó (código 3703V) e cubo de roda traseiro - interno (código 3704V). Ambos são destinados para o veículo pesado O 500 ano 2012. Os produtos já estão disponíveis no mercado.



Foto: divulgação  
Empresa deixa o seu portfólio ainda mais completo para o segmento de pesados

## Fremax oferece 18 novas aplicações de discos de freio

A Fremax conta com amplo portfólio de discos de freio para atender a frota circulante de veículos. Só no primeiro semestre de 2024, foram lançadas 18 aplicações de discos de freio para veículos de nove montadoras. Para a Audi, apresenta novo disco de freio para o A3 Sportback e, no caso da BMW, a novidade é para os veículos

1 Series M135i e M760i. A Ford conta com lançamentos para o Edge 2.0, 2.7 e 3.5, enquanto para a Jeep, os novos itens são destinados para o Gladiator 3.0. Há também novas aplicações para o Land Rover Discovery Sport, Lexus LX500D AWD, WRX da Subaru e Swift da Suzuki, além dos modelos da Mercedes-Benz A200 e C200.



Foto: divulgação  
São componentes para veículos de montadoras como Jeep, BMW, Mercedes-Benz, Audi, Lexus, Ford, Subaru, Suzuki e Land Rover

## PACCAR Parts tem novo filtro de combustível para DAF CF 7L

A PACCAR Parts traz mais um lançamento da linha GENUINE, o filtro de combustível para modelos DAF CF 7L. A novidade foi desenvolvida para substituir o antigo 1829166 e já vem adaptado às altas demandas de sistemas de injeção sensíveis. Os filtros protegem os componentes

contra desgaste e corrosão, previnem o consumo excessivo de combustível e asseguram o funcionamento eficiente do motor, prolongando sua vida útil. O item também é responsável por proteger bicos injetores, bombas de combustível e partes metálicas que sofrem oxidação.



Foto: divulgação  
Novidade garante que partículas de sujeira e água contidas no combustível não cheguem e danifiquem o motor

## ZF Aftermarket lança óleo EcoFluid M em embalagem de 20 litros

A ZF Aftermarket lança no mercado o óleo EcoFluid M na versão de 20 litros, complementando a linha de fluídos, utilizados em uma vasta gama de produtos ZF, inclusive nas transmissões multimarcas. O óleo EcoFluid M é indicado para aplicação em transmissões manuais e automatizadas, as quais estão contidas nas normas ZF TE-ML01, TE-ML02 e TE-ML16.



Foto: divulgação  
 Produto é indicado para aplicação em transmissões manuais e automatizadas

### DADOS DO PRODUTO

CÓD. MATERIAL (NOTA FISCAL)	DESCRIÇÃO	MODELO DE TRANSMISSÃO
0671.090.384:009	Óleo Ecofluid M 20 Litros	Manuais e automatizadas
0671.090.383:009	Óleo Ecofluid M 1 Litro	Manuais e automatizadas

### DADOS ADICIONAIS

VOLUME	CST / ORIGEM	SEGMENTO	MARCA	LINHA DE PRODUTO
20 litros	0-Nacional	Leves e Pesados	ZF	Transmissões Manuais e Automatizadas

**ANUNCIE**

na mídia do **Aftermarket Automotivo**

comercial@novomeio.com.br

## NÚCLEO DE INTELIGÊNCIA DE DADOS DO AFTERMARKET AUTOMOTIVO



O After.Lab é o núcleo de pesquisa e inteligência de mercado da Novomeio Hub de mídia. São mais de 25 anos liderando estudos de grande relevância para o setor, realizando pesquisas sob medida e consultoria de dados para indústrias, distribuidores, varejos e oficinas.

VAMOS FAZER NEGÓCIOS INTELIGENTES JUNTOS?



## Semana de 19 a 23 de agosto

A seguir você conhece os resultados das pesquisas de MAPA - Movimento das Atividades em Peças e Acessórios e ONDA - Oscilações nos Níveis de Abastecimento e Preços do período de 19 a 23 de agosto, realizadas pelo After.Lab.

### MAPA

Começando o detalhamento pelo MAPA, os profissionais do After.Lab apuraram nova queda nas vendas, uma trajetória indesejável que vem se prolongando por várias semanas. A média nacional ponderada foi de -2,37%.

A variação nas vendas por região apontou os seguintes índices: -0,83% no Norte; -6%

no Nordeste; -9,38% no Centro-Oeste; -1,15% no Sudeste; e 0,71% no Sul, único resultado positivo da semana.

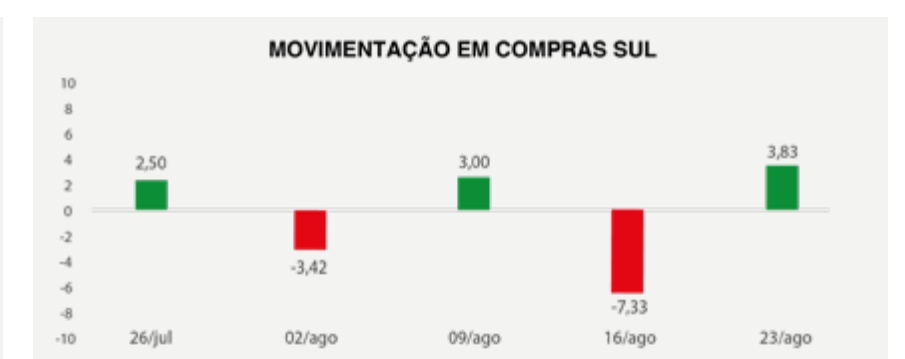
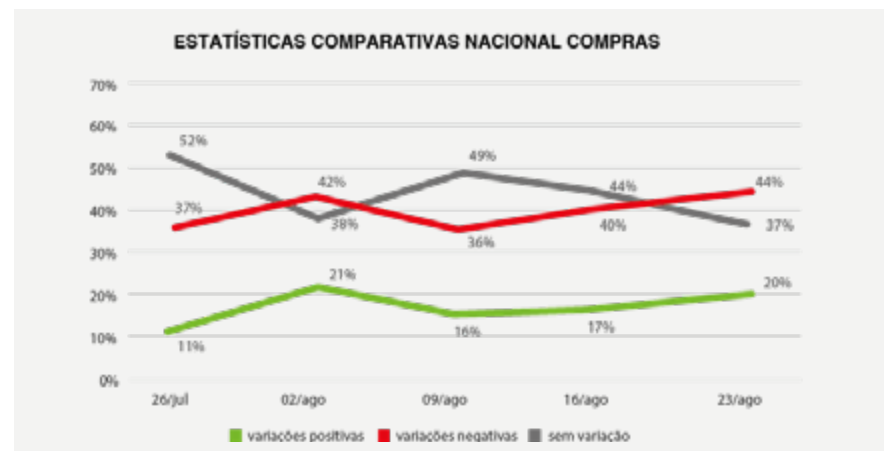
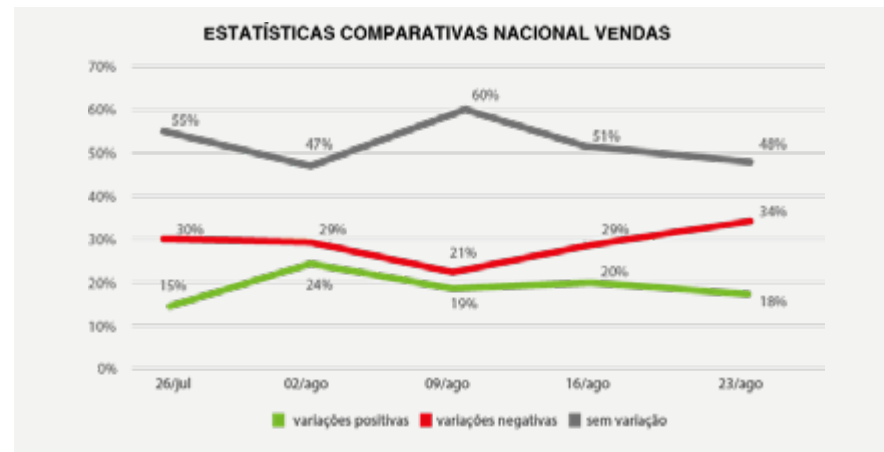
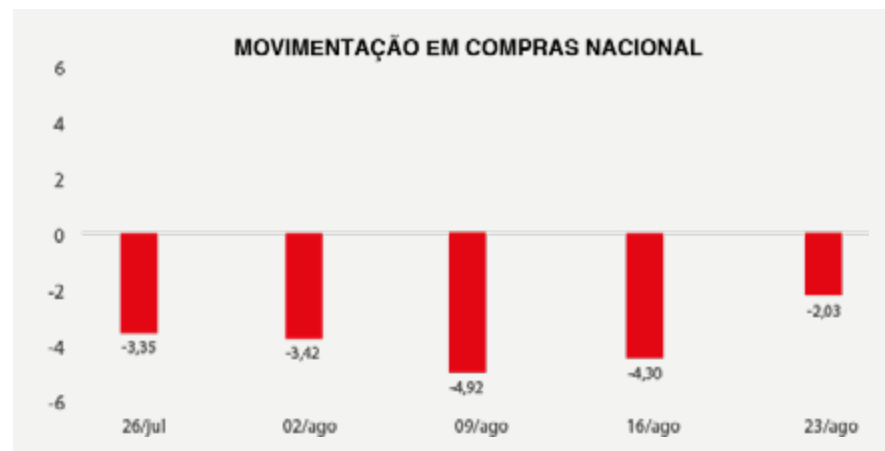
As compras seguem as vendas e continuam apresentando seguidas quedas ininterruptas, porém com índices ainda mais significativos. O período foi encerrado com resultado negativo da ordem de -2,03%

na média nacional ponderada. Na apuração regional das compras, -3,33% no Norte; -2,5% no Nordeste; -10,38% no Centro-Oeste; -2,5% no Sudeste; e 3,83% no Sul.

O MAPA apurou que 48% dos varejistas entrevistados não indicaram variação no volume de vendas. Os que apontaram crescimento foram 18% dos entrevistados.

Já para 34% dos varejistas as vendas caíram na comparação com a semana anterior.

O comportamento de compras registrou estabilidade para 37% dos varejistas, que não relataram alteração em seus volumes; o índice dos que compraram mais foi de 20% enquanto 44% dos entrevistados reduziram suas compras no período.



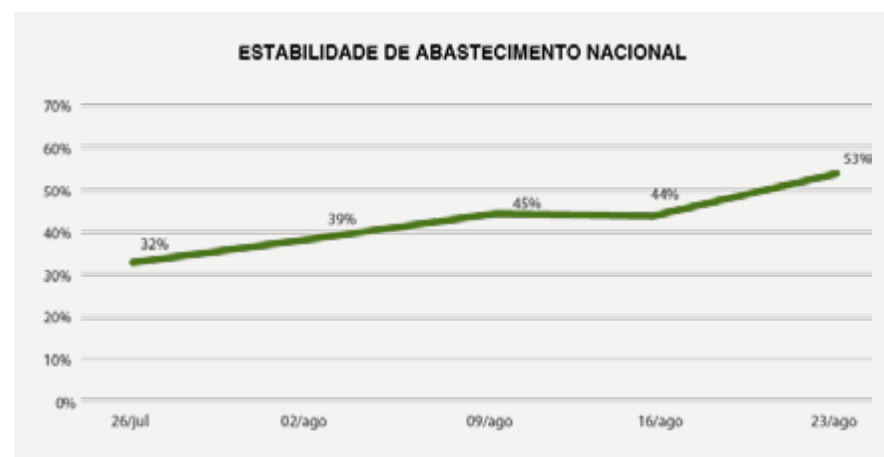
**ONDA**

Passamos agora às informações do ONDA. A apuração do After.Lab não revelou qualquer mudança nas tendências apontadas pelos varejistas ouvidos na semana. O abastecimento continua ocorrendo a índices importantes, tendo apresentado nesta semana média nacional ponderada de -6,9%. Os gráficos comparativos de abastecimento nas cinco regiões do Brasil aponta-

ram as seguintes variações: -0,83% no Norte; -7,4% no Nordeste; -4,17% no Centro-Oeste; -7,8% no Sudeste; e -7,14% no Sul. Os itens em geral representam a maior falta de produtos, apontados por 34,8% dos entrevistados, seguidos por componentes de motor e de suspensão, com 17,4%. A inflação também permanece no varejo, mas, ao contrário do desabastecimento, o índice no período em análise

foi baixo. Por ser esta uma avaliação apenas subjetiva por parte dos varejos, o índice é tratado como mero indicador de tendência. O viés nacional de alta foi cauí para 1,74%. Em relação ao comportamento dos preços por região, alta de 0,5% no Norte, 1,75% no Nordeste; 2,15% no Centro-Oeste; 2,5% no Sudeste; e zero no Sul. Os itens em geral responderam por 36,4% das percepções de alta nos preços,

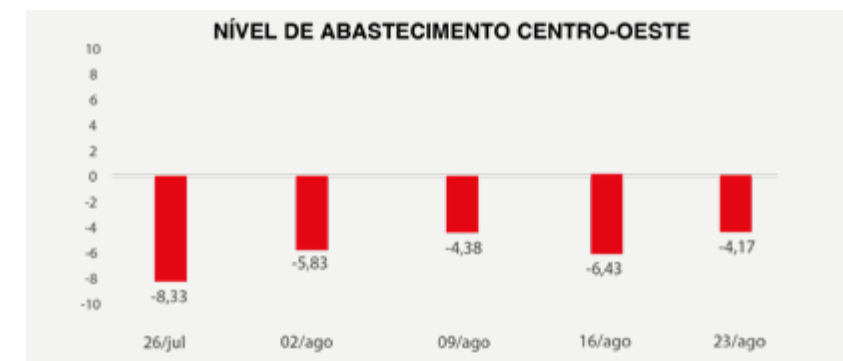
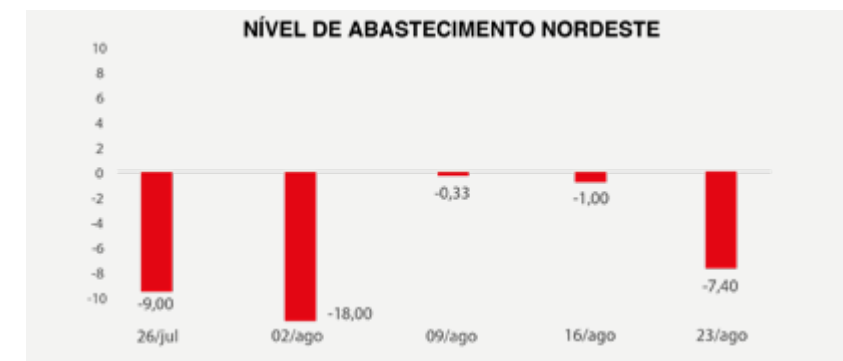
seguidos por óleo lubrificante e componentes de suspensão, com 18,2%. O abastecimento se manteve estável para 53% dos entrevistados. Em relação aos preços, a curva de estabilidade subiu para 78%. Acompanhe semanalmente nas plataformas digitais do Novo Varejo Automotivo os índices atualizados das pesquisas Mapa e Onda realizadas pelo After.Lab.



**ONDA**

Realização: **AFTER.LAB**

Apoio: **NAKATA®**



## Portfólio After.Lab de Estudos de Mercado

Maior acervo de pesquisas em tempo real sobre o Aftermarket Automotivo

### MAPA

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

### ONDA

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

### LUPA

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

### META

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

### VIES

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

 **AFTER.LAB**

 **aftermarket  
automotivo**

 **novovarejo  
automotivo**

 **MAIS  
AUTOMOTIVE**

 **Q.TV**

 **MAIORES & MELHORES**

 **Prêmio  
INOVA**



**Nhm**

## Primeiro semestre traz sinais positivos para a indústria de autopeças

Vendas dos fabricantes para o mercado de reposição apresentaram crescimento de 10,2% no período

O Sindipeças divulgou no final de agosto seu relatório referente ao desempenho das indústrias de autopeças no primeiro semestre de 2024 com índices satisfatórios. Embora a variação do faturamento nominal no acumulado em 12 meses tenha revelado queda de 2,7% e, em termos reais, de 6,0% – ainda assim menores do que as variações observadas em meses anteriores –, os demais indicadores foram favoráveis. Registrou-se crescimento de 5,3% no acumulado do ano (1,9% real) e de 16,4% em comparação a junho de 2023 (13,2% real), quando

estava em ação o programa do governo para impulsionar as vendas de veículos. Note-se ainda que no semestre a produção automotiva cresceu apenas 0,5%, enquanto as vendas subiram 14,6%. Por canal de distribuição, o semestre trouxe movimentos positivos para as vendas direcionadas às montadoras (6,7%) e no mercado de reposição (10,2%). Em termos reais, as variações são um pouco menores. Em consequência das dificuldades enfrentadas pelo mercado automotivo em parceiros comerciais da região, as exportações

em dólares encolheram 2,4% no semestre (5,5% em termos reais) comparado a igual período de 2023. Em junho, o faturamento nominal (e real) da indústria de autopeças apresentou crescimento de 5,6% frente ao mês anterior. Como o deflator utilizado (IPP) para subtrair o efeito inflacionário da série do faturamento se manteve constante pelo terceiro mês consecutivo, de acordo com o IBGE, as variações mensais foram iguais. Adicionalmente, é interessante mencionar que a produção de autoveículos cres-

ceu 26,6% na passagem de maio para junho e o número de licenciamentos avançou 10,3% no confronto em questão (Anfavea), o que justificaria os resultados dessa pesquisa. Ainda de acordo com Fenabreve, os emplacements cresceram 10,3% dentro da mesma base de comparação. A ociosidade caiu para 26% no mês em tela, variação em torno da média verificada desde fevereiro/24. As contratações subiram 0,4% no comparativo com o mês imediatamente anterior e queda de 0,8% no semestre.

[Tabela 1.1] Resumo do Desempenho - Variações Nominais

Discriminação	Variação			
	Jun 24/ Mai 24	Jun 24/ Jun 23	Acum 24/ Acum 23	Variação acumulada em 12 meses
<b>Faturamento líquido<sup>1</sup> nominal consolidado (%)</b>	<b>5,64</b>	<b>16,37</b>	<b>5,30</b>	<b>-2,71</b>
Faturamento líquido nominal: vendas para as montadoras (%)	8,00	19,06	6,73	-5,74
Faturamento líquido nominal: vendas para a reposição (%)	1,06	12,56	10,19	13,00
Faturamento líquido nominal: exportação em reais (%)	1,83	15,71	-1,72	0,07
Faturamento líquido nominal: exportação em dólares (%)	-3,08	4,17	-2,24	3,08
Faturamento líquido nominal: vendas intrasetoriais (%)	1,42	-4,93	-8,28	-15,24
<b>Emprego nacional (%)</b>	<b>0,39</b>	<b>1,14</b>	<b>-0,79</b>	<b>-1,42</b>
<b>Capacidade ociosa<sup>2</sup> (p.p.)</b>	<b>-1,05</b>	<b>-2,18</b>	<b>-1,68</b>	<b>1,64</b>

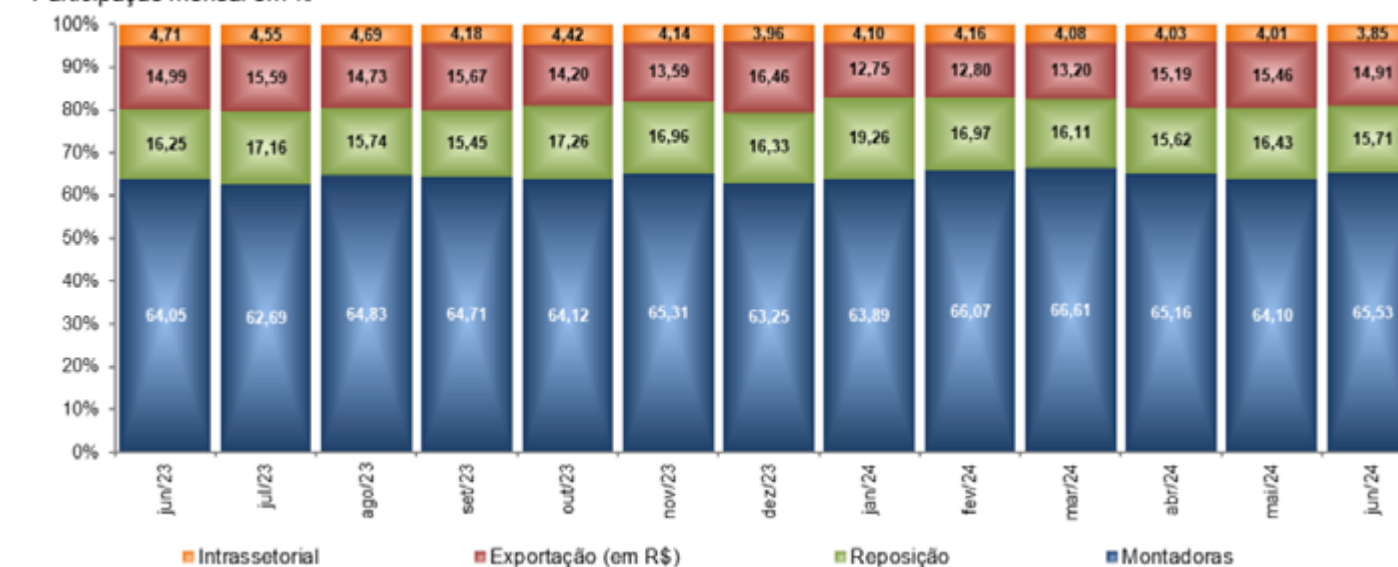
Fonte: Pesquisa Conjuntural Mensal do Sindipeças  
 Notas: <sup>1</sup> Os valores podem sofrer alterações devido à ajustes realizados mensalmente.  
<sup>2</sup> Faturamento líquido nominal, descontando todos os impostos.  
<sup>3</sup> Cálculo da comparação feita através da média do ano corrente x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

[Tabela 1.2] Resumo do Desempenho - Variações Reais

Discriminação	Variação			
	Jun 24/ Mai 24	Jun 24/ Jun 23	Acum 24/ Acum 23	Variação acumulada em 12 meses
<b>Faturamento líquido<sup>1</sup> real consolidado (%)</b>	<b>5,64</b>	<b>13,15</b>	<b>1,86</b>	<b>-6,02</b>
Faturamento líquido real: vendas para as montadoras (%)	8,00	15,77	3,24	-8,98
Faturamento líquido real: vendas para a reposição (%)	1,06	9,45	6,60	9,25
Faturamento líquido real: exportação em reais (%)	1,83	12,51	-4,98	-3,29
Faturamento líquido real: exportação em dólares (%)	-3,08	1,29	-5,46	-0,33
Faturamento líquido real: vendas intrasetoriais (%)	1,42	-7,56	-11,28	-18,13
<b>Emprego nacional (%)</b>	<b>0,39</b>	<b>1,14</b>	<b>-0,79</b>	<b>-1,42</b>
<b>Capacidade ociosa<sup>2</sup> (p.p.)</b>	<b>-1,05</b>	<b>-2,18</b>	<b>-1,68</b>	<b>1,64</b>

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

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



[Tabela 3] Índices do Mercado de Reposição<sup>1</sup>

Discriminação	Variação percentual		
	Jun 24/ Mai 24	Jun 24/ Jun 23	Acumulado do ano
<b>Faturamento nominal (LL e LP)</b>	<b>1,06%</b>	<b>12,56%</b>	<b>10,19%</b>
. Linha Leve	0,68%	15,15%	14,18%
. Linha Pesada	2,81%	2,33%	-5,08%
<b>Faturamento real (LL e LP)</b>	<b>1,06%</b>	<b>9,45%</b>	<b>6,60%</b>
. Linha Leve	0,68%	11,97%	10,45%
. Linha Pesada	2,81%	-0,50%	-8,19%
<b>IGP-M (jun/24)</b>	<b>0,81%</b>	<b>2,45%</b>	<b>-2,12%</b>

Fonte: Pesquisa Conjuntural Mensal do Sindipeças e FGV. Elaboração do Sindipeças

1. Faturamento das empresas da amostra que vendem na reposição (44 empresas), com informações segmentadas entre linha leve (LL) e linha pesada (LP).



## Importações da China voltam a crescer na abertura do segundo semestre

Compras de autopeças no país asiático subiram 48,8% em julho e 20,4% nos primeiros sete meses do ano. Maior expansão de 2024 se deu nas importações junto à Noruega, que cresceram mais de dois mil por cento

As exportações da indústria de autopeças acumularam US\$ 4,4 bilhões entre janeiro e julho, expressando queda de 17,9% em relação ao mesmo período do ano anterior (US\$ 5,3 bilhões). A recuperação da produção e das vendas automotivas no mercado interno (5,3% e 13,2% até julho, respectivamente) e as dificuldades enfrenta-

das por mercados de nosso interesse, como a Argentina, explicam, ao que tudo indica, o que vem acontecendo com as vendas externas do setor. Em comparação ao mês imediatamente anterior, as exportações de autopeças cresceram 16,9%, superando US\$ 648,0 milhões, e no confronto interanual, foi contabilizada queda de 20,5%.

As importações até julho movimentaram US\$ 11,8 bilhões, 5,6% a mais do que em igual período do ano anterior (US\$ 11,2 bilhões). A variação interanual foi uma das maiores do ano (18,9%) e muito semelhante ao patamar de abril. Na comparação com junho, o crescimento superou 17,8%, quando as importações alcançaram 1,6 bilhão.

As constantes quedas das exportações e o persistente aumento das importações fizeram aumentar o saldo deficitário da balança comercial para US\$ 7,4 bilhões até julho – variação de 27,3% em relação ao mesmo período de 2023 (US\$ 5,8 bilhões). As informações são do relatório mensal da balança comercial divulgado pelo Sindipeças.

[Tabela 1] Balança comercial de autopeças mensal

Mês	Exportação		Var. (%) 2024/2023	Importação		Var. (%) 2024/2023	Resultado*		Var. (%) 2024/2023
	2024	2023		2024	2023		2024	2023	
	Acumulado do ano - em US\$ FOB								
JANEIRO	561.672.657	582.132.601	-3,5	1.636.302.590	1.550.238.742	5,6	-1.074.629.933	-968.106.141	11,0
FEVEREIRO	611.928.675	771.850.685	-20,7	1.351.539.539	1.374.188.335	-1,6	-739.610.864	-602.337.650	22,8
MARÇO	650.689.774	796.906.147	-18,3	1.769.911.158	1.805.115.378	-2,0	-1.119.221.384	-1.008.209.231	11,0
ABRIL	680.889.900	741.341.845	-8,2	1.851.263.956	1.557.733.421	18,8	-1.170.374.056	-816.391.576	43,4
MAIO	677.939.994	893.429.622	-24,1	1.701.863.407	1.765.073.716	-3,6	-1.023.923.413	-871.644.094	17,5
JUNHO	554.490.924	743.438.467	-25,4	1.596.716.933	1.524.799.355	4,7	-1.042.226.009	-781.360.888	33,4
JULHO	647.961.833	815.506.283	-20,5	1.881.148.180	1.581.481.355	18,9	-1.233.166.347	-765.975.072	61,0
<b>Variação acumulada no período (%)</b>	<b>4.385.593.757</b>	<b>5.344.605.650</b>	<b>-17,9</b>	<b>11.788.745.763</b>	<b>11.158.630.302</b>	<b>5,6</b>	<b>-7.403.152.006</b>	<b>-5.814.024.652</b>	<b>27,3</b>

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

\*(-) indica déficit, (+) indica superávit

[Tabela 3] Exportações acumuladas no ano por país

Ordem	País	Em US\$ FOB			
		Jan-Jul/24	Jan-Jul/23	Var. (%) 2024/2023	Part. (%) 2024
1	ARGENTINA	1.452.547.866	1.947.347.763	-25,4	33,1
2	ESTADOS UNIDOS	775.519.713	816.590.202	-5,0	17,7
3	MÉXICO	527.319.281	517.063.607	2,0	12,0
4	ALEMANHA	241.790.318	392.255.247	-38,4	5,5
5	CHILE	131.872.016	115.097.660	14,6	3,0
6	COLÔMBIA	124.766.448	202.799.408	-38,5	2,8
7	PARAGUAI	97.428.164	79.059.405	23,2	2,2
8	ITÁLIA	92.474.889	98.939.214	-6,5	2,1
9	PERU	90.018.633	72.511.407	24,1	2,1
10	NORUEGA	64.107.497	148.729.794	-56,9	1,5
11	URUGUAI	62.047.209	58.654.955	5,8	1,4
12	PAÍSES BAIXOS (HOLANDA)	61.052.121	52.099.014	17,2	1,4
13	FRANÇA	57.976.019	56.071.602	3,4	1,3
14	CHINA	51.489.817	54.512.472	-5,5	1,2
15	ÍNDIA	40.997.681	36.540.249	12,2	0,9
16	UZBEQUISTÃO	40.728.405	67.426.889	-39,6	0,9
17	REINO UNIDO	37.380.580	84.327.726	-55,7	0,9
18	ÁFRICA DO SUL	34.652.875	38.022.426	-8,9	0,8
19	GUIANA	32.403.274	50.089.310	-35,3	0,7
20	SUÉCIA	32.184.345	56.911.849	-43,4	0,7
	<b>20 PRINCIPAIS MERCADOS</b>	<b>4.048.757.151</b>	<b>4.945.050.199</b>	<b>-18,1</b>	<b>92,3</b>
	<b>OUTROS 177 MERCADOS</b>	<b>336.836.606</b>	<b>399.555.451</b>	<b>-15,7</b>	<b>7,7</b>
	<b>TOTAL DE 197 MERCADOS</b>	<b>4.385.593.757</b>	<b>5.344.605.650</b>	<b>-17,9</b>	<b>100</b>

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

[Tabela 7] Importações acumuladas no ano por país

Ordem	País	Em US\$ FOB			
		Jan-Jul/24	Jan-Jul/23	Var. (%) 2024/2023	Part. (%) 2024
1	CHINA	2.070.019.007	1.718.991.573	20,4	17,6
2	ESTADOS UNIDOS	1.287.229.573	1.397.650.640	-7,9	10,9
3	ALEMANHA	1.096.350.060	1.102.485.643	-0,6	9,3
4	JAPÃO	978.393.923	948.547.777	3,1	8,3
5	MÉXICO	842.810.903	840.105.685	0,3	7,1
6	ITÁLIA	571.505.475	637.144.226	-10,3	4,8
7	SUÉCIA	502.382.487	373.774.441	34,4	4,3
8	COREIA DO SUL	498.609.710	556.036.549	-10,3	4,2
9	ARGENTINA	456.760.573	532.558.433	-14,2	3,9
10	FRANÇA	451.015.079	407.801.176	10,6	3,8
11	ÍNDIA	420.487.962	429.406.709	-2,1	3,6
12	TALÂNDIA	369.036.661	366.511.212	0,7	3,1
13	NORUEGA	243.469.116	10.277.279	2269,0	2,1
14	REINO UNIDO	199.025.624	206.630.934	-3,7	1,7
15	ESPANHA	194.475.963	207.524.923	-6,3	1,6
16	PARAGUAI	147.064.265	122.249.569	20,3	1,2
17	POLÔNIA	134.848.592	103.681.100	30,1	1,1
18	ROMÊNIA	128.800.533	104.193.387	23,6	1,1
19	TCHECA, REPÚBLICA	127.049.998	107.571.306	18,1	1,1
20	TURQUIA	124.215.150	103.183.587	20,4	1,1
	<b>20 PRINCIPAIS MERCADOS</b>	<b>10.843.550.654</b>	<b>10.276.326.149</b>	<b>5,5</b>	<b>92,0</b>
	<b>OUTROS 155 MERCADOS</b>	<b>945.195.109</b>	<b>882.304.153</b>	<b>7,1</b>	<b>8,0</b>
	<b>TOTAL DE 175 MERCADOS</b>	<b>11.788.745.763</b>	<b>11.158.630.302</b>	<b>5,6</b>	<b>100,0</b>

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



Foto: divulgação

Plano Ford Protect já atende mais de 10% dos veículos vendidos pela marca

## Revisão pré-paga cresce na preferência dos clientes da Ford

O número de contratos do Ford Protect vem crescendo e este ano mais que dobrou a sua participação comparado ao mesmo período de 2023, atendendo hoje mais de 10% dos veículos vendidos pela marca. Trata-se do plano de revisões pré-adquiridas e garantia estendida oferecido pela marca. São pacotes de três ou cinco revisões pré-adquiridas, que incluem um ou dois anos adicionais de assistência 24 horas Ford Assistance. A opção com cinco revisões, Ford Protect Plus, é a mais completa para o cliente e conta com dois anos adicionais de assistência 24 horas Ford Assistance. O Ford Protect Plus para a Ranger 3.0 V6 2024, por exemplo, com cinco revisões (a cada 16.000 km ou 12 meses) e mais

dois anos de Ford Assistance, sai por R\$10.890, um desconto de 4% sobre o preço atual das revisões, sem considerar a inflação durante o ciclo. A marca oferece também o Ford Protect Garantia Estendida, que amplia a cobertura original de fábrica por até três anos. Disponível para veículos que ainda estão dentro do período de garantia, desde zero km até 30 dias antes do seu término, ele permite elevar a cobertura da Ranger, por exemplo, para até sete anos ou 200.000 km. Para veículos que não integram a linha atual de produto da Ford, há também uma novidade, o Ford Protect N3XT, que permite adquirir pacotes das próximas três revisões, mesmo que as anteriores não tenham sido feitas na Rede Ford.

## Senado aprova incentivos à indústria de semicondutores

Por Agência Senado

O Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social (BNDES) e a Financiadora de Estudos e Projetos (Finep) poderão financiar o desenvolvimento e a produção de microchips e painéis solares. Essas atividades estão incluídas no novo Programa Brasil Semicondutores (Brasil Semicon), previsto no [PL 13/2020](#) aprovado pelo Senado na penúltima semana de agosto e que seguiu para sanção do presidente da República. O texto aprovado prevê investimentos em toda a cadeia produtiva do setor, visando oferecer maior competitividade aos chips fabricados no país. Há estimativas de que o gasto

global em TIC - Tecnologia da Informação e Comunicação fique acima de US\$ 5 trilhões em 2024. No ano passado, dos cerca de US\$ 3,2 trilhões de dólares investidos no setor, apenas 1,6% (cerca de 50 bilhões) vieram para o Brasil. Ainda assim, o país está na décima posição global e em primeiro lugar na América Latina. O projeto aprovado também amplia a vigência do Programa de Apoio ao Desenvolvimento Tecnológico da Indústria de Semicondutores (Padis) até 2073. Antes dessa alteração, a previsão era que o programa terminaria em 2027. A nova data, também ampliada para a Lei de Informática, coincide com a concessão de benefícios para a Zona Franca de Manaus.



Foto: divulgação

Falta dos chips paralisou linhas de montagem durante a pandemia



Foto: divulgação

Desfile foi realizado no autódromo de Interlagos, que também foi o palco do evento histórico de 1964

## Renault homenageia 60 anos do Recorde Mundial de Resistência com o Gordini

O Festival Interlagos, realizado em agosto no autódromo José Carlos Pace, em São Paulo, teve um momento nostálgico: uma volta simbólica no circuito em veículos históricos da Renault, prestando homenagem pelos 60 anos do Recorde Mundial de Resistência com o Gordini, que percorreu 50 mil quilômetros em 22 dias ininterruptos, no ano de 1964, no anel externo do circuito. O Gordini foi um veículo Renault produzido no Brasil pela Willys Overland, sob licença da marca francesa. O desfile teve a presença de diferentes modelos Dauphine,

Gordini e Interlagos, além de um Renault R8 Gordini 1965 usado por Bird Clemente e Emerson Fittipaldi em competições, que hoje pertencente ao colecionador Maurício Max. O Gordini detém, até hoje, o título de carro nacional de produção que percorreu maior distância sem parar em um autódromo brasileiro, feito realizado em 1964. O evento foi encerrado após exatos 51.233 km rodados em 514 horas, 37 minutos e 14 segundos (22 dias). Apesar de ter sofrido um capotamento durante o teste, o carro não apresentou problema mecânico ao longo da prova.

## Julho bate recorde de rentabilidade no mercado carros usados

O mês de julho foi o melhor do ano para a comercialização de carros usados. As concessionárias brasileiras obtiveram o maior retorno sobre o investimento (ROI) do ano, atingindo a média de 84%, bem acima dos 78% obtidos em julho. Nos meses anteriores, o indicador ficou ao redor de 70%. Na liderança da rentabilidade medida pelo ROI, destaca-se a marca Peugeot, com 121%, seguida pela Hyundai 119% e Honda 117%. Ainda se destacam a Caoa Cherry (116%) e Citroën (103%). Os dados são do Estudo Megadealer de Performance de Veículos Usados powered by

Auto Avaliar (PVU). O período foi marcado pelo aumento da velocidade do giro de estoque, que caiu para a média de 34 dias, o menor do ano. Já a margem bruta média subiu para 11% ante 10,8% do mês anterior e o tíquete médio de venda alcançou R\$ 81.168. Dados da Fenabrave (Federação Nacional da Distribuição de Veículos Automotores) destacam que, em julho, foram comercializados 1,08 milhão de carros e comerciais leves usados, alta de 20% sobre julho de 2023 e de 13% sobre junho de 2024.



Foto: divulgação

Peugeot lidera ranking das marcas com retorno sobre o investimento de 121%



Foto: Shutterstock

Valor registrado em julho reflete reajuste da tabela do frete, como o aumento no preço do litro do diesel no País e patamares ainda elevados no custo da construção

## Preço médio do frete por quilômetro rodado fecha julho a R\$ 6,33 e mantém tendência de alta registrada desde maio

De acordo com o Índice de Frete Edenred Repom (IFR) o preço médio do frete por quilômetro rodado fechou o mês de julho a R\$ 6,33, com aumento de 0,31% ante junho. A variação, ainda que moderada, é reflexo da atualização dos valores dos pisos mínimos de frete do transporte rodoviário de cargas, realizado pela Agência Nacional de Transportes Terrestres (ANTT) na metade de julho. "O reajuste na tabela não afetou muito o valor do frete no mês cheio de julho, mas deve

influenciar os preços de agosto de forma mais acentuada", destaca Vinicius Fernandes, Diretor da Edenred Repom. Mesmo sem reajuste, no acumulado de julho, o preço médio do litro do diesel aumentou no país, segundo dados do Índice de Preços Edenred Ticket Log (IPTL). O diesel comum foi encontrado a R\$ 6,04 e o tipo S-10 a R\$ 6,17, ambos com acréscimo de 0,33% ante a primeira quinzena do mesmo mês. O combustível corresponde a cerca de 40% do custo do frete.

## 10º Fórum IQA aborda competitividade no setor automotivo brasileiro

O papel da qualidade como fator essencial para a competitividade do setor automotivo nacional será o foco do 10º Fórum IQA da Qualidade Automotiva, marcado para o dia 10 de outubro no Centro de Convenções Milenium, em São Paulo (SP). O evento, organizado pelo Instituto da Qualidade Automotiva (IQA), é reconhecido como um dos mais relevantes na área e já está com as inscrições abertas no site oficial.

Este ano, o fórum irá abordar o tema "O Papel da Qualidade na Melhoria da Competitividade do Setor Automotivo Nacional". Autoridades e executivos de grandes empresas e entidades do setor automotivo nacional discutirão como a qualidade pode enfrentar os desafios contemporâneos, como descarbonização, transformação digital, complexidade tecnológica, gestão de fornecedores, experiência do cliente, escassez de mão de obra qualificada e acesso a peças e componentes. "Selecionamos anualmente temas que refletem as realidades e desafios do setor

automotivo," afirma Claudio Moyses, diretor-presidente do IQA.

**"Estamos diante de um cenário desafiador, mas repleto de oportunidades. Vamos explorar juntos como a qualidade, apoiada pelas pessoas, pode se tornar um diferencial estratégico em um mercado tão competitivo."**

**Claudio Moyses**  
Diretor-presidente do IQA

A programação do evento inclui três palestras e três painéis dedicados a aspectos cruciais do tema central. Margarete Gandini, diretora do Departamento de Desenvolvimento da Indústria de Alta-Média Complexidade Tecnológica do MDIC, é uma das palestrantes confirmadas, trazendo uma palestra magna sobre o Programa Mover. Entre os representantes de



Foto: divulgação

entidades de peso que participarão do fórum estão Márcio de Lima, presidente da Anfavea; Claudio Sahad, presidente do Sindipeças; e Antonio Fiola, presidente do Sindirepa. Alexandre Xavier, superintendente do IQA, reforça a importância da participação:

**"Teremos a presença de diversos representantes de entidades e empresas, e estamos confiantes de que esta edição proporcionará insights valiosos sobre o papel estratégico da qualidade no setor automotivo."**

**Alexandre Xavier**  
Superintendente do IQA

O 10º Fórum IQA da Qualidade Automotiva conta com o apoio de patrocinadores importantes, como ElringKlinger (patrocínio ouro), Umicore Brasil (patrocínio prata) e Bosch (patrocínio bronze). Durante o evento, também ocorrerá a premiação da 4ª edição do Prêmio IQA da Qualidade Automotiva, que reconhecerá os melhores projetos nas categorias de Jornalismo, Inovação e Novas Tecnologias, e Processos Produtivos. Mais detalhes estão disponíveis nos sites dos eventos.

## Citroën C3 YOU! ganha motor Turbo 200

A nova versão topo de Citroën C3 estreia o premiado motor Turbo 200 de até 130 cv em sua gama, acoplado ao versátil câmbio automático CVT de sete marchas e três modos de condução: automático, que privilegia a eficiência; Sport, para quem busca ainda mais agilidade; e Manual, que possibilita a troca de marchas sequenciais por meio da alavanca, com indicador de troca no painel digital. Com esse conjunto, o C3 YOU! chega ao mercado como o carro turbo e o automático mais acessível do Brasil e também o modelo mais rápido de seu segmento. São necessários somente 8,4 segundos para que o carro

saia da imobilidade e alcance os 100 km/h. O preço sugerido de R\$ 95.990. A lista de itens de série inclui ar-condicionado, direção elétrica, sistema multimídia Citroën Connect Touchscreen com tela de 10,25 polegadas com Android Auto e Apple Carplay sem fio com seis alto-falantes e comandos no volante, retrovisores, vidros e portas com travas elétricas, controle de estabilidade e tração com assistente de partida em rampa, porta-malas com abertura elétrica, câmera de ré, faróis de neblina e a chave canivete, que passou a ser item de série em toda a gama do C3 a partir da linha 2025.



Foto: divulgação

Motor de 130 cv e câmbio CVT garantem bom desempenho ao novo hatch

## Libreparts inaugura box de peças para carretas no Maranhão

A Libreparts acaba de inaugurar mais um ponto de venda de peças e componentes de maior giro para implementos rodoviários. O novo box Libreparts é o segundo da representante Mapasul e fica em São Luís (MA), na BR-135, uma das principais rodovias que conecta as regiões Nordeste e Norte ao Sudeste do país. O local foi estrategicamente escolhido por possuir um fluxo constante de frotistas e motoristas.

O novo box chegou a São Luís como uma alternativa para agilizar a troca de peças e componentes de implementos na estrada. Quando essa troca não é feita rapidamente, por falta de pontos de venda próximos, o profissional precisa interromper o trabalho e buscar soluções em outros lugares, o que leva horas ou até dias e acaba inviabilizando a operação e o frete. Este é o sexto box Libreparts no país.



Foto: Shutterstock

Box fica na BR-135, próximo a grandes fabricantes do setor de transporte rodoviário e do Porto do Itaqui (MA)



Foto: divulgação

VW Gol encabeça lista dos automóveis mais procurados no período

## Pesquisa revela os carros usados de até R\$ 60 mil mais buscados no primeiro semestre no Brasil

Pesquisa inédita da Webmotors apurou o ranking dos 60 carros usados com preços de até R\$ 60 mil mais procurados na plataforma pelos usuários brasileiros no primeiro semestre de 2024.

O Volkswagen Gol desponta na liderança entre os veículos usa-

dos mais buscados no período com a faixa de preço de até R\$ 60 mil. Na sequência, o Fiat Palio surge em segundo lugar, o Hyundai HB20 em terceiro e o Chevrolet Onix em quarto, com o Honda Fit fechando o top 5. A 60ª posição é ocupada pelo Citroën C4.

# MEMÓRIAS

AFTERMARKET AUTOMOTIVO

## PARA SABER PARA ONDE VAMOS, É IMPRESCINDÍVEL SABER DE ONDE VIEMOS

---

Lenda do aftermarket automotivo, **Luiz Carlos Vieira** relembrou sua trajetória em conversa exclusiva com Ricardo Carvalho Cruz

**CLIQUE E ASSISTA**





# 2mc

Em 1991 a 2MC entendeu a necessidade dos reparadores em realizar a troca simultânea dos componentes de fixação do sistema de freios que atuam agrupados.

Era a inauguração de um conceito para a ampliação da segurança e da qualidade dos serviços prestados nos freios automotivos.

**Agora todos já sabem,**

*TROCOU PASTILHA,*  
**TROCOU REPARO**

E reparo de freios tem que ser 2MC

**SEMPRE 2mc**

[2mc.com.br](http://2mc.com.br)