



novovarejo

a mídia do aftermarket **automotivo**



EDIÇÃO 442 ANO 31 SETEMBRO DE 2024 NOVOVAREJOAUTOMOTIVO.COM.BR NVI - NOVO VAREJO IMPRESSO



Você já pode ter inteligência artificial na sua loja



Evolução dos veículos diesel impacta aftermarket



Desempenho do varejo segundo o After.Lab

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

Maiores e Melhores '24 From The Top.

📅 27/11/2024 - 19h30

📍 033 Rooftop JK Iguatemi

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

033
rooftop

MAIORES & MELHORES
em distribuição de autopeças

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.



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 after-market 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 como alternativa de propulsão e, evidentemente, uma inevitável reengenharia no consumo de peças e serviços no after-market. 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

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 - #442 Setembro de 2024

Triagem desta edição
15 mil exemplares

Distribuição Nacional
via Correios

Novo Varejo Automotivo é uma publicação da Novomeio Hub de Mídia dirigida ao Aftermarket Automotivo. Tem como objetivo divulgar notícias, opiniões e informações que contribuam para o desenvolvimento do setor.

Acompanhe nossas redes

www.novovarejoautomotivo.com.br/
www.facebook.com/novovarejoautomotivo
www.instagram.com/novovarejoautomotivo
www.linkedin.com/company/novovarejoautomotivo/
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

FRASLE
MOBILITY



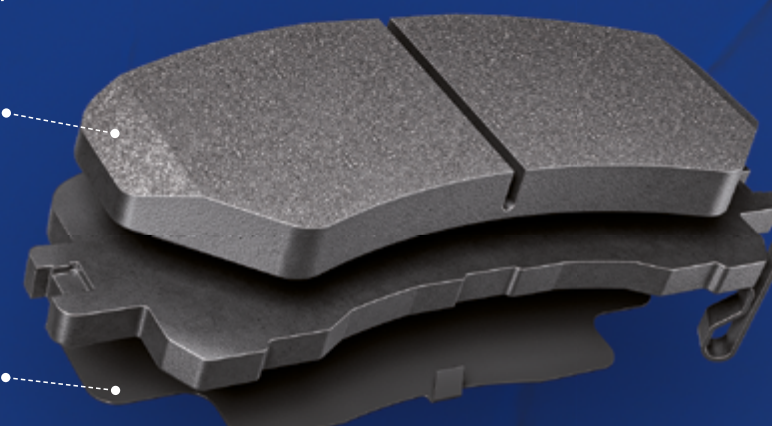
PENSOU NO PORTFÓLIO MAIS COMPLETO DE PASTILHAS, PENSOU FRAS-LE ADVANCED.

CONFIRA AS NOVAS APLICAÇÕES COM ANTIRRUÍDO E PEÇA ESSA TECNOLOGIA HOJE MESMO.

O portfólio das pastilhas de freio da linha Fras-le Advanced não para de crescer para atender você e seus clientes cada vez melhor. Sua qualidade e formulação exclusiva garantem **mais desempenho e alta durabilidade** e também o maior controle de ruído, contribuindo para o aumento do conforto e da vida útil de todo o sistema de freio. Pensou pastilhas de freio, já sabe, pediu Fras-le Advanced.

Chanfros para redução de ruído e vibração

Placa antirruído multicamada para absorção máxima de ruído e vibração. Consultar modelos disponíveis.



Paz no trânsito começa por você.



Confira as novas aplicações com antirruído.

fras-le.com [FrasleOficial](https://www.facebook.com/FrasleOficial) [Frasleoficial](https://www.instagram.com/Frasleoficial) [Frasleoficial](https://www.youtube.com/Frasleoficial)





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.

49 After.lab

O desempenho do aftermarket automotivo em agosto segundo os resultados dos estudos VIES, META e LUPA.

22 Varejo

Nossa reportagem mostra os recursos de inteligência artificial que já estão acessíveis ao varejo. Você já pode utilizar essa tecnologia para melhorar suas vendas e o atendimento aos clientes.

26 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.



HÁ 100 EDIÇÕES

Inovação é fator de sobrevivência para as empresas do mercado de reposição

As fronteiras entre os varejos físico e o digital não existem mais. Quem não estiver inserido nos dois ambientes pode ficar pelo caminho

Aceleração digital, inovação, mudança de mindset e transformação cultural estão entre os assuntos que desafiam o Aftermarket Automotivo em seu processo de adequação a um futuro que vem sendo rapidamente moldado em nossos dias. Os leitores do Novo Varejo já se acostumaram a receber a cada edição informações consistentes que antecipam tendências e convidam a assumir uma nova postura diante da revolução que estamos experimentando. E assim

foi também com a edição 341. A humanidade sempre foi curiosa e criativa. E por isso nunca parou de evoluir. Com a chegada do smartphone as pessoas passaram a fazer parte do ciclo de informação global 100% do tempo. Essa acelerada transformação resultou num espaço competitivo com três dimensões. A física, que já conhecíamos há muito tempo; a digital, que passou a ser a porta de entrada mais comum para diversas ações realizadas no espaço 'físico'; e a social, das interações entre as pessoas. O problema passou a

ser sair de uma performance que era majoritariamente física para uma performance que tem de incluir as dimensões social e digital, além de articular o físico-digital-social no mesmo conjunto de experiências para o usuário final. A matéria-prima do Aftermarket Automotivo, o carro, já estava, há 100 edições, bem encaminhada no ambiente 'físico'. Mas a transição ainda não estava completa. Até então, eram poucos os carros conectados. Além disso, os automóveis não se comunicavam entre

eles, não falavam direito com o dono e falavam muito pouco com a fábrica – a maioria só quando ia a uma oficina autorizada ou não autorizada para um teste com equipamentos digitais que estão normalmente offline. Mas, é inevitável que, em algum momento, vamos ver carros 'físicos', que terão dimensões física, social e digital e estarão em rede, com mecanismos de conexão, interações e relacionamento, construindo comunidades com tudo ao redor, inclusive nós. Hoje isso já está acontecendo.

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

- 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.

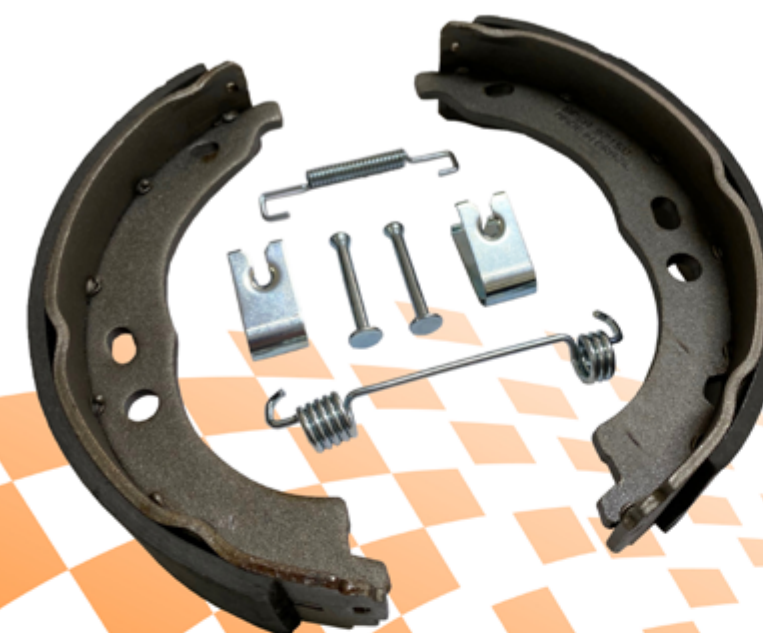
Além dos caminhões, Nonis falou ainda sobre o segmento dos ônibus, que tem experimentado um processo progressivo de amadurecimento do modal eletrificado.

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 aplicada aos motores. Motores e

O MAIOR PORTFÓLIO DE SAPATAS DE FREIO FABRICADAS NO BRASIL



ACESSE O CATÁLOGO PELO QR CODE E CONFIRA OS ÚLTIMOS LANÇAMENTOS.



EMPRESA CERTIFICADA ISO 9001:2015 PRODUTO HOMOLOGADO PELO INMETRO WWW.MAZZICAR.COM.BR mazzicar@mazzicar.com.br (11) 4991-1454 (11) 4991-2801 mazzicar

QUALIDADE E VARIEDADE EM AUTOPEÇAS VOCÊ ENCONTRA AQUI NA VILLAFRANCA!



BOMBAS D'ÁGUA



BOMBAS DE VÁCUO



POLIAS VISCOSAS



METAL BORRACHA



FREIO E EMBREAGEM



JUNTAS HOMOCINÉTICAS

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



Catálogo

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 normalmente 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 na manutenção destes veículos elétricos. Ao reparador independente pouco restará

a fazer nestes veículos elétricos, uma vez que conjuntos como motor a 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.



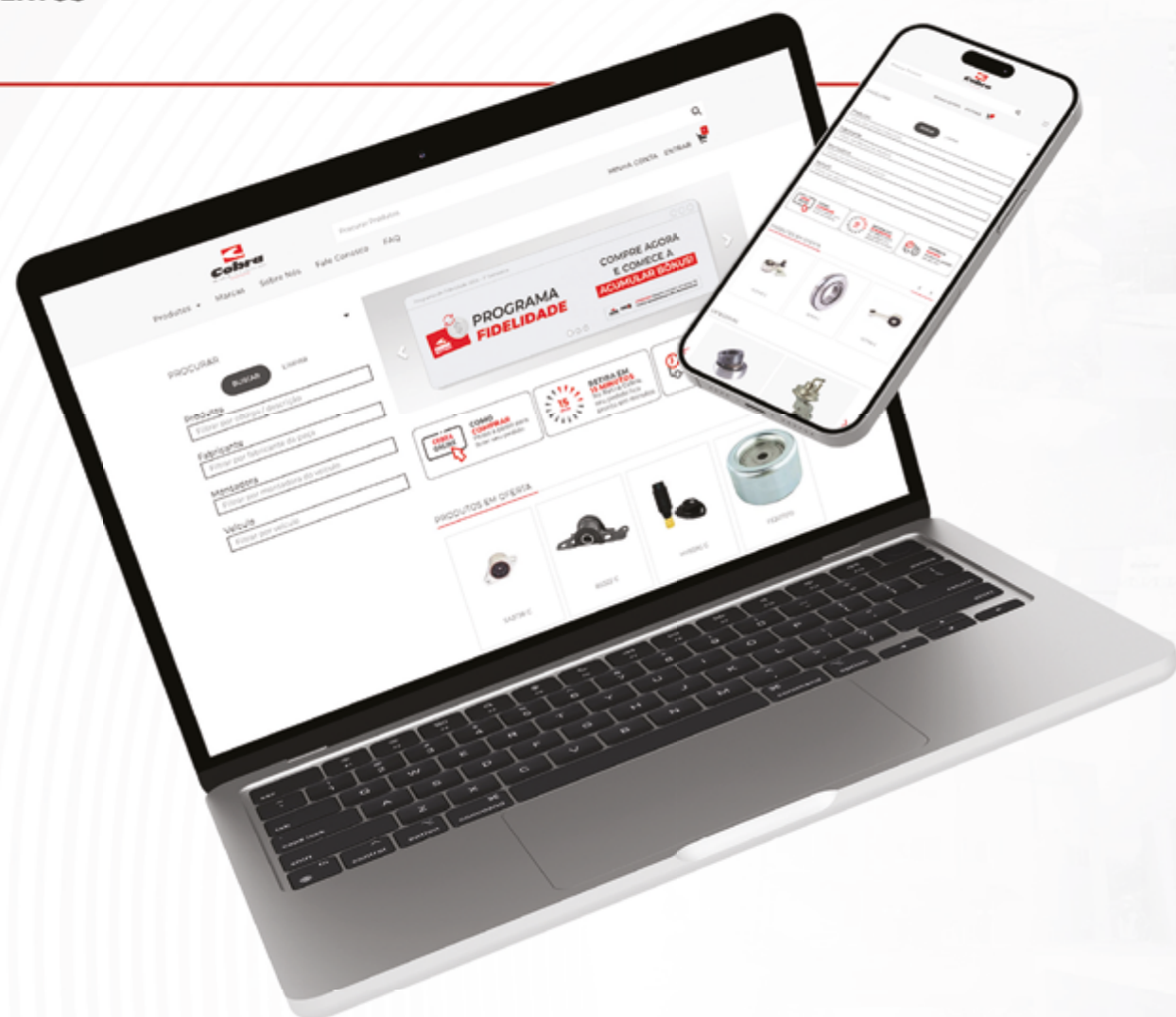
Nem todos os profissionais estão preparados para lidar com a sofisticada eletrônica embarcada nos veículos




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



LOJA ONLINE COBRA

O MOVIMENTO DO MERCADO
COMEÇA AQUI

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



PRESENÇA NACIONAL

35 FILIAIS

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



Acesse:
loja.cobrarolamentos.com.br







Sim, seu varejo já pode ter inteligência artificial

Saiba como implementar a tecnologia para alavancar seu faturamento e a produtividade da loja sem gastar muito

Embora eventos de referência como a NRF estejam mostrando que o varejo físico e as práticas tradicionais do setor estão retomando espaço significativo na estratégia das empresas, o processo de digitalização e a busca por maior produtividade por meio da adoção de novas tecnologias segue a todo vapor.

Um dos temas que tem ganhado mais relevância é a inteligência artificial (IA). Estudo da CB Insights, consultoria global em tecnologia empresarial, apontou que a IA Generativa tem o potencial de alavancar a produtividade da indústria varejista em até 2% – o que, em termos de cifras, corresponde a cerca de US\$ 500 bilhões por ano.

Apesar de todo esse potencial, no entanto, as novidades trazidas por essa forma mais ‘avançada’ de IA – cuja característica principal é reduzir a necessidade da interferência humana – fazem com que seja comum observarmos até mesmo especialistas tratando o tema de maneira etérea. Isto é, se atendo apenas às promessas no lugar de aterrissar as soluções de modo prático no dia a dia das empresas. Segundo o diretor-executivo da Petina Soluções em Negócios Digitais, Rodrigo Garcia, porém, olhar a IA pela ótica futurista é estar atrás de uma corrida que, para diversos negócios, já é uma realidade cotidiana. “Hoje eu acho que já dá pra fazer tudo com a

IA. Até uma empresa que trabalha com estoque consegue jogar lá o que você vendeu no mês e a IA vai te dar uma previsão do que você precisa de estoque mês que vem. Outro exemplo: você joga lá o custo do produto, joga prêmio com o custo do produto, imposto, comissão... Você joga para a IA e ela vai te dar uma previsão de sugestão de venda”, afirma o executivo. Obviamente, o comentário de Garcia se dá em um contexto de auxílio, sempre com supervisão humana. Basta observar o noticiário para nos depararmos com casos em que as chamadas ‘alucinações da inteligência artificial’, ou seja, erros de cruzamento de dados, causaram enormes prejuízos para

as organizações.

Alguns dos casos mais conhecidos de alucinação ocorreram quando a IA foi utilizada via chatbots para atendimento direto ao consumidor – como o ocorrido com a empresa de aviação ‘Air Canada’, quando o robô informou um cliente que ele teria reembolso de metade da passagem em caso de viagem emergencial em razão de morte familiar, algo que, na verdade, não fazia parte da política da empresa. Tais casos levaram as empresas fornecedoras da tecnologia como a OpenAI a divulgarem alertas ao mercado de que suas ferramentas ainda tinham limitações que precisariam ser trabalhadas ao longo do tempo.



**AGRADECEMOS
A CONFIANÇA DE
NOSSOS CLIENTES.**

O nosso objetivo é oferecer componentes do sistema de direção que garantem maior segurança e confiabilidade.



AMPRI®

www.ampri.com.br

PRODUTO 100%
FABRICADO NO
BRASIL

COMPARTILHE AMPRI
f i y t

IA para anúncio em marketplaces e e-commerces é uma das ferramentas mais acessíveis aos varejos

O fato de a inteligência artificial não estar pronta para substituir processos e ações das empresas, porém, não significa que a IA não esteja preparada para auxiliar o varejo de maneira segura e assertiva. Segundo Rodrigo Garcia, diretor-executivo da Petina, um dos casos mais comuns em que a tecnologia se aplica é no preenchimento correto de anúncios em marketplaces. “As ferramentas atuais de IA

são utilizadas para descrever produtos, criar e editar imagens, ou seja, não tem mais a necessidade de ficar mexendo em Photoshop. Além disso, elas ajudam também na precificação”, afirma o executivo. Vale destacar que empresas como a Lynx e os próprios marketplaces como o Mercado Livre e o AliExpress reforçam a importância da categorização correta e de uma descrição assertiva do produto como

fatores fundamentais para destacar produtos neste ‘ambiente aberto’ de concorrência. Neste contexto, utilizar a IA para formular títulos com boas práticas, seguindo as orientações de um tamanho entre 100 e 180 caracteres, bem como de presença de palavras-chave já nos 20 primeiros caracteres, pode não apenas agilizar a inserção de produtos nesses ambientes, mas também a lucratividade dos

negócios. “Os sistemas hoje já possuem uma inteligência que entende os cantos e os pontos-chave, facilitando a criação de benefícios tangíveis para o varejo. Existem recursos em que você pode descrever um produto, e o sistema já sugere preços. Por exemplo, se você colocar ‘sapato’, ele busca no Google Shopping os preços disponíveis e sugere o preço de venda com base na concorrência”, aponta Garcia.

“É muito legal, porque você pega um produto, põe do lado do telefone, fala pelo telefone ‘é tal modelo’, você coloca um sapato do lado, ele vai dar dimensão do sapato, o salto tem estimados tantos centímetros, a plataforma outro tanto, assim, é surpreendente. E a gente usa. Bom, pelo menos uso muito no meu dia a dia”

Rodrigo Garcia
Diretor-executivo da Petina
Soluções em Negócios Digitais



Foto: divulgação

Rodrigo Garcia conta que é possível formular títulos para os anúncios e até determinar preços por meio da IA

Conheça mais áreas em que o varejo já se beneficia da IA

A apontar a descrição de produtos como uma das maneiras práticas de implementar a inteligência artificial no varejo é uma forma de mostrar que a tecnologia não se restringe a ‘grandes temas’ – muitas vezes distantes das pequenas e médias empresas. O exemplo, porém, está longe de ser o único, ainda que consideremos esta proposta de apontar recursos simples e acessíveis de aplicação. Pensando nisso, o NV fez uma curadoria das soluções disponibilizadas no mercado para auxiliar as empresas do setor a, quem sabe, considerarem a implementação de alguma modalidade dessa tecnologia ainda em 2024. Confira as opções!

1 - Levante insights para seu relatório de tendências

Quais seriam suas orientações para um colaborador dedicado a fazer um levantamento recorrente sobre as principais tendências do seu mercado e dos consumidores que orbitam em torno dele? Caso você tenha tido insights com o simples contato com essa pergunta, não os desperdice. Afinal, ainda que você não tenha um colaborador com essa atribuição, esse briefing pode servir como

seu primeiro prompt (nomeado às instruções para ferramentas de inteligência artificial) para o Chat GPT com o intuito de criar um relatório de tendências.

A prática, já recorrente em agências de comunicação e grandes veículos como o The New York Times em busca de atualizações, já começa a ser implementada por empresas do varejo.

Para serem mais efetivas, porém, é importante que a ferramenta de IA utilizada esteja, por exemplo, treinada a vasculhar no banco de dados interno da empresa. Assim, além de olhar para fora, a tecnologia poderá identificar ações e comportamentos dos consumidores, permitindo que a inteligência gerada possa ser usada para o lançamento de promoções e até mudanças no tom de comunicação.

2 - Construa conteúdo assertivo

Se você atua no varejo, certamente já ouviu falar no termo omnichannel, que se refere a estratégias multicanais em que o cliente não percebe uma fronteira exata entre, por exemplo, os ambientes físico e digital.

O mesmo conceito é utilizado também para as aplicações possíveis da IA dentro de um

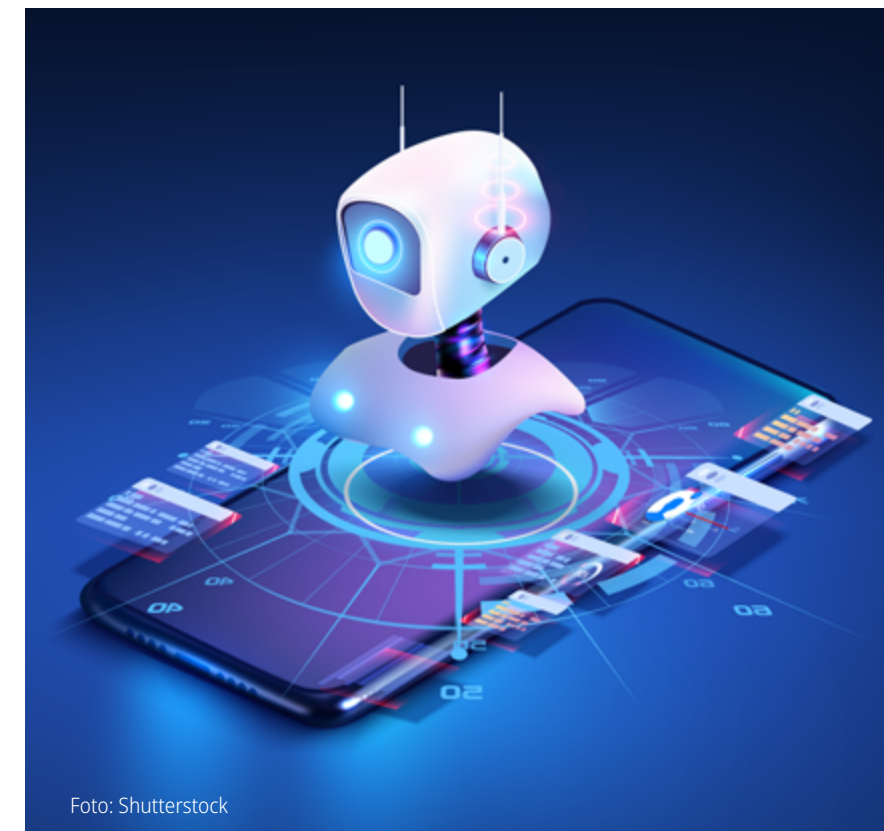


Foto: Shutterstock

Varejo é responsável por 25% dos chatbots implantados no Brasil

negócio varejista.

Afinal, uma empresa que elabora relatório de tendências a partir dos insights internos e externos identificados pela inteligência artificial pode utilizá-los também para construir conteúdo assertivo nas redes sociais, no blog e até mesmo nos disparos via WhatsApp.

As vantagens da utilização da IA neste contexto vão, aliás, além do mapeamento de temas e sugestão de linguagem utilizada. Com os prompts corretos, a tecnologia pode dar o pontapé inicial para a construção do

conteúdo, desde o texto até a ilustração a ser utilizada, cabendo aos colaboradores da empresa a missão de fazer a revisão e, de preferência, o refinamento do conteúdo sugerido.

3 - Esteja disponível 24h por meio do chatbot

A forma como você atende o seu cliente no ambiente digital atualmente é mais veloz do que a que você atendia há cinco anos? Segundo o relatório da Zendesk, uma resposta negativa a essa pergunta

MIDE PARTS

**CONECTANDO VOCÊ
AO MELHOR DO
MERCADO
DE REPOSIÇÃO.**



**VISITE NOSSO ESTANDE
NA MINAS PARTS E
CONHEÇA EM PRIMEIRA
MÃO A QUALIDADE DOS
NOSSOS PRODUTOS E
OS NOSSOS MAIS
RECENTES LANÇAMENTOS!**

- Kits de Amortecedor Simples
- Kits de Amortecedor Completo
- Kits Coifa de Homocinética
- Suporte da Barra Tensora



Feira da Indústria de Autopeças e Reparação Automotiva

 **ESTANDE E62**

 **06 A 09 DE NOVEMBRO DE 2024**

 **QUARTA A SEXTA: 14H ÀS 21H
SÁBADO: 09H ÀS 16H**

 **EXPOMINAS (AV. AMAZONAS,
6200 - GAMELEIRA, BELO
HORIZONTE - MG, 30510-000).**

CONFIRA NOSSO MIX DE PRODUTOS:

- Mola de Suspensão
- Feixe de Mola
- Filtro Cabine Ar-Condicionado
- Polia e Tensor de Correia
- Cabo de Ignição
- Bico Injetor
- Cilindro de Roda
- Carcaça e Flange
Válvula Termostática
- Válvula Anti-chama
- Tubo d'água
- Kit de Reparo
- Capa de correia dentada
- Aditivo de Radiador
- Água Desmineralizada
- Silicone de Alta Temperatura
- Higienizador de Ar-Condicionado
- Conector e Adaptador
- Flauta do bico injetor
- Reparo de bico injetor
- Pré-filtro e mangueira
de combustível
- Kit amortecedor simples
- Kit amortecedor completo
- Kit coifa de homocinética
- Suporte da Barra Tensora



**MIDE PARTS É QUALIDADE
SUPERIOR E A CREDIBILIDADE
QUE VOCÊ CONFIA.**

**ACESSE NOSSO SITE E CONHEÇA
MAIS SOBRE A MIDE PARTS**



**NOS ACOMPANHE NAS
REDES SOCIAIS:**

 **mideparts**

 **mideparts**

DISTRIBUIÇÃO EXCLUSIVA

RMP » **Disape**
Distribuidora de Autopeças

pode indicar problemas à vista com os consumidores. Afinal, 86% deles esperam ser atendidos de maneira mais rápida do que no passado próximo (mais do que isso, 96% deles esperam ser atendidos nos primeiros 10 minutos!). Para atender essa demanda por agilidade, as empresas

brasileiras já implantaram 144 mil chatbots – escopo em que o varejo representa 25%. Como dito no início desta reportagem, porém, o uso da tecnologia demanda cautela, afinal, ainda que seja conduzido por um robô, qualquer chat de conversa da empresa com o cliente é

considerado uma ‘comunicação oficial’ e de responsabilidade da primeira. Para unir ‘avanço e cautela’, especialistas sugerem que os chatbots devam ser utilizados em áreas específicas como na resposta das perguntas mais frequentes, no direcionamento de pedidos de segunda

via, na alteração de datas de envio e, claro, no auxílio aos processos de compra. Mesmo nesses casos, porém, é fundamental garantir que os chatbots estejam devidamente treinados e tenham seu desempenho monitorado por meio de pesquisas recorrentes de satisfação.

O panorama da IA no varejo brasileiro

- 47% dos varejos brasileiros já usam alguma forma de IA
- Falta de infraestrutura e dúvidas sobre o retorno do investimento são maiores barreiras de entrada
- Chatbot (56%) e criação de conteúdos de marketing (50%) são as ferramentas mais utilizadas
- Maior parte das varejistas que usam a IA (56%) gasta no máximo R\$ 10 mil por ano
- Aumento da eficiência (84%) e redução de custos (42%) são os benefícios mais frequentemente apontados pelos varejistas que adotaram a IA
- 89% das empresas que adotaram estão satisfeitos com a tecnologia



FRASLE
MOBILITY
nakata.com.br • 0800 707 80 22

PEÇAS PARA CARRO, MOTO OU CAMINHÃO PORQUE É NAKATA

Ter peças Nakata para carro, moto ou caminhão no seu estoque é certeza de qualidade e bons negócios. Sabe por quê? Porque a Nakata não para de investir para oferecer um portfólio de componentes de suspensão, direção, transmissão, motor e motopeças cada vez melhor. Por isso, se você quer clientes satisfeitos, vai de Nakata. E tudo azul nos seus negócios.

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

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

EAD
Cursos online, gratuitos e com certificado.

INSTAGRAM
Imperdível para quem trabalha com vendas de autopeças.

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

TUDO AZUL. TUDO NAKATA.

NAKATA®

Paz no trânsito começa por você.

Na mira dos hackers, varejo precisa cuidar da cibersegurança

Especialista da FGV alerta para os crimes mais comuns e dá dicas para proteger a loja



Álvaro Massad aponta crimes cada vez mais sofisticados no ambiente digital

Havia um tempo em que se preocupar com a segurança da loja física por meio da escolha de uma boa localização, câmeras de monitoramento e alarme era suficiente. Pelo menos da virada do milênio para cá, empresas que negligenciam os cuidados com a segurança cibernética estão se expondo tanto ou mais do que o fariam caso deixassem para trás um dos itens do checklist tradicional. Isso porque diversos estudos têm colocado o Brasil como o segundo maior alvo dos ataques de criminosos digitais de todo o planeta. De acordo com levantamento da Fortinet, consultoria especializada no assunto, somente em 2022 o número de tentativas foi de inacreditáveis 103 bilhões.

O cenário, que alerta gestores dos mais diversos setores da economia nacional, é ainda mais alarmante para os varejistas. Afinal, eles têm sido o principal alvo dos hackers, concentrando 35% das tentativas de crime. Na opinião do coordenador acadêmico do MBA em Cibersegurança da FGV, Álvaro Massad, tamanho volume de ataques se deve majoritariamente à falta de educação digital do brasileiro em relação ao tema, falta essa que, no âmbito corporativo, se acentua nas médias e pequenas empresas do país. “Há anos eu trabalho no setor e percebo que ainda precisamos evoluir muito neste quesito. Vemos constantemente, por exemplo, que as pessoas ainda caem naqueles golpes antigos de WhatsApp”, afirma o especialista que, além do chapéu acadêmico, também atua como consultor na área como diretor da IT by insight. Em entrevista exclusiva ao Novo Varejo, Massad foi além da análise macro do cenário e mergulhou em assuntos práticos como os crimes mais comuns e as principais formas pelas quais as empresas varejistas podem se proteger dessa ameaça que

não tem apenas se tornado cada vez mais constante, mas também progressivamente mais complexa.

Novo Varejo - Para quem ainda não está familiarizado com o tema da cibersegurança, como você a definiria em seus aspectos gerais?

Álvaro Massad - Antes de tudo, é importante dizer que este não é um assunto que começou agora. Temos relatos e até protocolos de segurança que datam cerca de 30 anos. Os bancos, por exemplo, já lidam com isso há décadas. Acontece, porém, que do momento em que a internet começou a se popularizar – por volta do ano de 1995 – para cá, os crimes digitais também cresceram em volume e, mais do que isso, passaram a ficar cada vez mais sofisticados. Da mesma forma que existe, por exemplo, o crime organizado para assaltar bancos e cometer outros delitos no ambiente físico, existe também o crime organizado voltado ao ambiente digital. Em contraponto a este movimento, a cibersegurança também teve de se tornar um assunto mais presente e complexo.

Novo Varejo - Você pode dar um

ou mais exemplos de como os crimes cibernéticos se modernizam ao longo dos anos?

Álvaro Massad - Os exemplos são muitos, mas tem um bastante ilustrativo. Antigamente, quando um usuário clicava em um link malicioso, a máquina dele fazia o download de um arquivo ‘executável’ (.exe) que só ‘seria disparado’ caso o próprio usuário executasse este arquivo, pensando que era algo a ser instalado e etc. Hoje em dia, logo ao clicar em um link malicioso o dano já estará feito. O que, claro, tem exigido muito mais atenção dos usuários e processos por parte das empresas.

Novo Varejo - Relatórios mostram que o Brasil é o segundo país mais vulnerável aos ataques cibernéticos. O varejo figura entre os cinco setores mais atacados pelos hackers juntamente com a indústria e os segmentos de saúde e tecnologia. A que você atribui esse cenário?

Álvaro Massad - Certamente se deve à questão da educação digital. Há anos eu trabalho no setor e percebo que ainda precisamos evoluir muito neste quesito. Vemos constantemente, por exemplo,

que as pessoas ainda caem naqueles golpes antigos de WhatsApp. A baixa educação digital é bastante explorada pelos criminosos digitais. Não por acaso, o principal alvo dos ataques são as médias empresas, porque elas carecem dessa maturidade digital.

“Eu digo que existem três tipos de empresas: as que já foram vítimas desses crimes, as que serão vítimas e as que estão sendo e ainda não sabem”

Álvaro Massad
Coordenador acadêmico do MBA em Cibersegurança da FGV

Novo Varejo - Em termos práticos, como essa falta de maturidade influencia na maior vulnerabilidade das empresas?

Álvaro Massad - Eu costumava dizer que temos três pilares principais quando falamos de cibersegurança nas empresas. São eles: ferramentas tecnológicas, processos e pessoas. As empresas menos maduras digitalmente tendem a deixar brechas em um ou mais desses quesitos. Alguns exemplos são a constância com que documentos como senhas ou planilhas diversas são deixadas nos hardwares ao invés de serem colocadas em espaços seguros na nuvem e o fato dos colaboradores não serem treinados para se precaver contra armadilhas.

Novo Varejo - Quais são as chaves para tornar essas empresas mais seguras? Sobretudo considerando que, além dos danos à própria empresa, essa exposição pode prejudicar uma infinidade de clientes que fornecem seus dados acreditando estarem protegidos pela LGPD.

Álvaro Massad - A solução passa pelos três pilares que comentei. E se formos falar de maneira prática, passa pelo entendimento de que hoje temos diversas possibilidades de contratação de ‘tecnologia como serviço’. Ou seja, por modelos de contratação mais acessíveis de consultorias e empresas do tipo. Essas consultorias ajudam os negócios a aplicarem todos os controles já propostos e mapeados pela ISO, por exemplo. E, além disso, criam uma política de segurança e auxiliam as empresas a implementarem. Tudo isso envolve questões como controle de acesso, segurança da senha, armazenamento de documentos, entre muitos outros pontos. Quando presto consultoria, por exemplo, recomendo fortemente que as organizações realizem testes com seus funcionários. Enviando e-mails que simulam os ataques cibernéticos para reforçar as orientações aos colaboradores que cairam na armadilha testada.

Novo Varejo- Quais são os dois crimes cibernéticos mais comuns contra as empresas do varejo?

Álvaro Massad - Eu começaria pela atividade do sequestro, que é quando o invasor consegue invadir os dados da empresa e chantagear os gestores em troca de recompensas financeiras por meio de dinheiro e até bitcoin. Outro crime bastante comum é o do boleto falso no qual o criminoso envia um boleto se dizendo um fornecedor ou algo do tipo e o funcionário da empresa, sem checar o domínio do e-mail a partir do qual aquele boleto foi enviado e os próprios dados do boleto, vai lá e faz o pagamento.

Novo Varejo - Para além da prevenção e combate dos crimes virtuais, existe alguma boa prática no sentido da redução de danos que as empresas podem seguir? Afinal, como no mundo físico, imagino que, mesmo muito bem protegidos e precavidos, pode acontecer de sermos vítimas de criminosos.

Álvaro Massad - Sem dúvida nenhuma. Eu digo que existem três tipos de empresas: as que já foram vítimas desses crimes, as que serão vítimas e as que estão sendo e ainda não sabem. Sabendo disso, é fundamental ter um plano de continuidade do negócio.

Porque, vamos supor que alguém invada a sua rede e você perca o acesso a ela. Como você vai continuar operando? Para isso é indispensável ter muito cuidado para ter backups de todas as informações centrais da empresa. É como um corpo humano que, em um momento de emergência, precisa de uma injeção de adrenalina...

Novo Varejo - Essa nossa conversa toda pode estar assustando empresas que ainda não se expuseram ao ambiente digital para vender, por exemplo, suas peças em um e-commerce próprio. Que recado você dá para esses gestores?

Álvaro Massad - Comece. Mas comece do jeito certo. Lembre-se que você invariavelmente vai ser alvo de ataques e precisa estar preparado para isso. É preciso cuidar da educação digital do negócio. Ter precauções com as senhas, com os backups. Não dá mais para pensar apenas em criar um site e começar a vender. A empresa terá clientes, fornecedores, colaboradores e os dados de todo esse pessoal. Ela precisa, portanto, cuidar desses dados para estar de acordo com as regulamentações como a LGPD... Isso é o mínimo e a empresa que não está preparada ou não está disposta a cuidar disso é melhor que espere um pouco para entrar no digital.



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





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 realizada 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 fornecimento 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 desempenho 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.



bastos
1989

Uma Empresa 100% Brasileira

A Maior planta fabril de Juntas e Retenores da América Latina

+ de 550 colaboradores

O Maior Centro Tecnológico de Novos Produtos do Mercado

Fortaleza - 05 3282.1583
vendas@bastosjuntas.com.br

São Paulo - 11 5929.3589
vendas@bastosjuntas.com.br

Belo Horizonte - 11 5929.3589
vendas@bastosjuntas.com.br

bastosjuntas.com.br

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

Parabéns a todos que contribuem para o crescimento do segmento!



Juntos, impulsionamos o futuro da mobilidade!

Há mais de 75 anos, a Schaeffler é uma força pioneira no campo da tecnologia do movimento. Com as marcas LuK, INA e FAG, atende com qualidade superior e fabricação de alta precisão as principais necessidades do mercado, incluindo a linha de veículos pesados.

Esse sucesso só é alcançado por meio das parcerias valiosas que construímos.

0800 011 10 29 15 99798.6385
aftermarket.schaeffler.com.br
rexpert.com.br



SCHAEFFLER

Portfólio de Produtos



1º Lugar

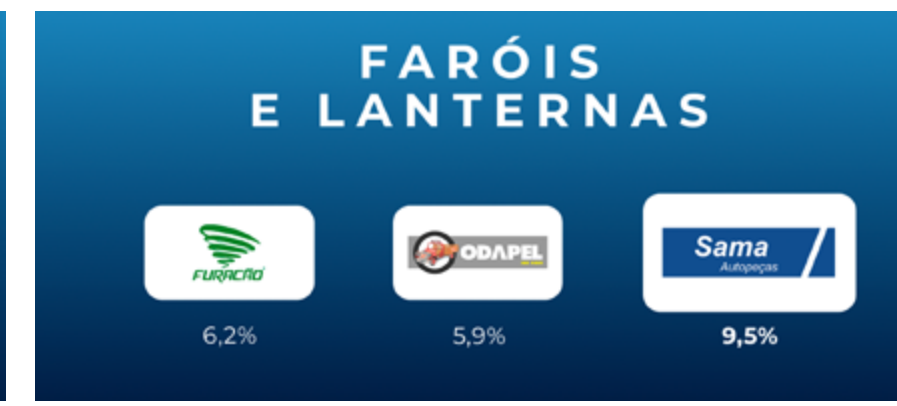
MAIORES & MELHORES
em distribuição de autopeças

PESADOS

O cuidado com as entregas e o compromisso com nossos clientes refletem a nossa excelência.
Obrigado pela confiança!

rodonaves.com.br

Leia o QR Code e transporte você também com a **maior e melhor** do seu segmento.



LANÇAMENTO: NOVAS HOMOCINETICAS

A320027	DESELEANTE VERTUS LE MSI - 208L - NOVO POLO 1.6 - 2016... 35 ESTRIAS INTERNA	A340498	CA CACTUS 1.6-16V FMP - 208L - 28 ESTRIAS EXTERNA, 22 ESTRIAS INTERNA IL
A340492	COLF 1.8 12V F31 - 2014, 2015 32 ESTRIAS INTERNA / 26 ESTRIAS EXTERNA ML	A340499	CA CACTUS 1.6-16V ASPERADO 2010, 2011 22 ESTRIAS EXTERNA, 20 ESTRIAS INTERNA ML
A340305	COLF 1.6-16V F31 TURBO MECANICO - 2014, 2015 32 ESTRIAS INTERNA / 26 ESTRIAS EXTERNA ML	A340502	KAMICO 2014, 2015 - MECANICO 1.6-16V - 2014, 2015 23 ESTRIAS EXTERNA, 20 ESTRIAS INTERNA FL
A340309	VECTUR 1.6 - 16V 30 36 ESTRIAS EXTERNA x 24 ESTRIAS INTERNA ML	A340503	LOGAN 1.6-16V - 2014L - SANDERO 1.6-16V - 2014L 22 ESTRIAS EXTERNA, 20 ESTRIAS INTERNA IL
A340301	SOLO 1.0 - 2014 - 30C 32 ESTRIAS INTERNA / 26 ESTRIAS EXTERNA ML	A340504	SANDERO LOGAN 1.6-16V MANUAL/AUTOMATICO 2014, 2015 22 ESTRIAS EXTERNA, 22 ESTRIAS INTERNA ML
A340302	POLO 1.0 AUTOMATICO / L 24 ESTRIAS INTERNA / 32 ESTRIAS EXTERNA DIAMETRO EXTERNO DO SEM EUCO 25,00 mm ML	A340497	POKUR 1.4 - 2014, 2015 27 ESTRIAS EXTERNA / 24 ESTRIAS INTERNA ML
A340207	ONIX 1.0 TURBO AUTOMATICO - 2014L - 32 ESTRIAS EXTERNA x 22 ESTRIAS INTERNA ML	A340498	FUSION 2.0-16V - 2014, 2015 27 ESTRIAS EXTERNA, 24 ESTRIAS INTERNA ML
A340208	SEQUOIA 2.0-16V CAMBIO AUTOMATICO - 2014 34 ESTRIAS INTERNA / 24 ESTRIAS EXTERNA ML	A340499	FIESTA 1.6 - 2014L 22 ESTRIAS EXTERNA / 22 ESTRIAS INTERNA ML
A340209	ONIX 1.0 A SERVIDO CAMBIO MECANICO - 2014, 2015 32 ESTRIAS EXTERNA, 21 ESTRIAS INTERNA ML	A340500	WISH 1.0 - COM ABS - 2014L 24 ESTRIAS EXTERNA, 21 ESTRIAS INTERNA CORDA DO ABS COM 48 DENTES ML
A340307	POLO 2.0-16V 445 DIESEL CAMBIO MANEAL 2014L 36 ESTRIAS INTERNA / 27 ESTRIAS EXTERNA IL	A340501	SOUL 1.6-16V - 2014L - COM CAMBIO AUTOMATICO 27 ESTRIAS EXTERNA, 20 ESTRIAS INTERNA ML CORDA DO ABS COM 48 DENTES 1
A340308	POLO 2.0-16V 445L - 2014L - 27 ESTRIAS EXTERNA x 35 ESTRIAS INTERNA ANEL TAMBA INTERNA	A340505	OUTLANDER 2.0 - 2014L 28 ESTRIAS EXTERNA / 27 ESTRIAS INTERNA IL
A340304	POVOY/BRISGALIN/COMIASS CRUSIL 2.0-16V - 64L C 2014, 2015 28 ESTRIAS INTERNA / 28 ESTRIAS EXTERNA IL	A340506	ASX 2.0 2014, 2015 OUTLANDER 2.4 - 2014, 2015 35 ESTRIAS INTERNA / 28 ESTRIAS EXTERNA IL
A340436	CS 1.0-16V AUTOMATICO - 2014, 2015 36 ESTRIAS INTERNA / 25 ESTRIAS EXTERNA ML	A340507	PAO 2014L - 26 ESTRIAS EXTERNA x 22 ESTRIAS INTERNA COM CORDA DO ABS 48 DENTES IL

NOVAS EMBREAGENS SHOCKBRAS PREMIUM, QUALIDADE É TUDO!

Desempenho Empresarial



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

Baixar nosso catálogo www.autofastar.com.br



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

cobrarolamentos.com.br @cobrarolamentos

Cobra
ROLAMENTOS E AUTOPEÇAS

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

destacaram 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 concentradas 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.

CUMMINS

Há mais de **70 anos**, lideramos a inovação na fabricação de peças.

Combinamos tradição e tecnologia para entregar produtos de precisão incomparável. Cada peça é projetada para oferecer durabilidade para resistir aos ambientes mais desafiadores.

Oferecemos soluções e máxima confiança para nossos parceiros

Qualidade superior
Peças diferenciais de caminhões e ônibus.

Alta tecnologia e inovação
Alto desempenho e segurança em cada peça.

Suporte técnico em qualquer hora e lugar
Atendimento online.
Manuais detalhados.
Catálogo eletrônico com rápido acesso.

Juntos, movemos a sua frota com inovação e confiança!



Acesse nosso site:
meritorbrasil.com.br



Finalistas da pesquisa Maiores e Melhores Pesados apontam diferenciais e analisam mercado

SAMA

Foto: divulgação



Roberto Ambrozio Jr.
Diretor de Vendas da Sama

Quais fatores explicam o destaque conquistado pela empresa junto aos varejistas que participaram da pesquisa?

O destaque da nossa empresa na pesquisa Maiores e Melhores em Distribuição de Autopeças para veículos Pesados se deve a vários fatores-chave. Nosso portfólio diversificado, aliado à eficiência nas entregas, garante que os varejistas recebam os produtos que precisam de forma rápida. Além disso, nossos times comercial e de suporte desempenham um papel fundamental, oferecendo atendimento responsável, com suporte técnico e comunicação clara, o que fortalece a confiança e a satisfação dos nossos clientes. A inovação constante, o comportamento ético e uma plataforma eficaz de B2B também contribuem para a nossa liderança no

mercado. Esses esforços combinados resultam no reconhecimento e na admiração que conquistamos.

Quais são as características mais marcantes do mercado de distribuição de componentes para pesados no Brasil hoje?

O mercado de distribuição de componentes para veículos pesados no Brasil é fragmentado e competitivo, com forte influência da demanda dos transportes rodoviários, tornando-o sensível aos fatores econômicos e políticos que impactam o setor. Desafios logísticos são evidentes devido às grandes dimensões do país. Outro ponto é que o segmento é regulamentado e enfrenta a urgência de uma manutenção mais preditiva nos veículos, em busca da redução de custos operacionais. A integração de tecnologias avançadas nas frotas também está moldando a necessidade de diversificação do portfólio de peças.

Como a evolução tecnológica experimentada pelos veículos pesados na última década impactou o setor como um todo e o mercado de distribuição em particular?

A evolução tecnológica em veículos pesados tem gerado impactos significativos. A crescente complexidade das tecnologias, como sensores e sistemas eletrônicos, exige que distribuidores possuam um conhecimento técnico mais profundo e invistam em treinamento especializado. A demanda por peças compatíveis com esses sistemas avançados aumenta a diversificação dos estoques dos distribuidores. Além disso, a necessidade de reposição de itens por conta da manutenção dos veículos obriga adaptações nas ofertas dos distribuidores, que devem entender melhor a interação entre os novos componentes e os sistemas empregados na frota.

De que forma a empresa vislumbra a evolução deste mercado e quais transformações terão maior relevância nos próximos anos?

Uma distribuidora de peças deve considerar várias mudanças para se adaptar ao mercado. A digitalização e o e-commerce estão transformando a compra e gestão de estoques, com previsão de crescimento contínuo. A complexidade dos veículos aumentará a demanda por serviços cada vez mais especializados, necessitando novas

ferramentas, diagnósticos e peças. Investimento em tecnologias serão necessários para uma melhor eficiência. Além disso, o suporte técnico de qualidade será cada vez mais crucial. Adaptar-se a essas mudanças é fundamental para manter a relevância e a competitividade no mercado.

ODAPEL

Foto: divulgação



José Augusto Dias
Sócio/Diretor Comercial da Odapel
Distribuidora de Autopeças

Quais fatores explicam o destaque conquistado pela empresa junto aos varejistas que participaram da pesquisa?

A Odapel, com seus 65 anos completados em 2024, sempre acreditou que o relacionamento e o respeito aos clientes e fornecedores são fundamentais. Não se trata apenas de oferecer um bom atendimento, mas de realmente entender e atender às necessidades dos nossos clientes, estando sempre

FURACÃO®

Forte como um trator!

MAIORES & MELHORES
em distribuição de autopeças
PESADOS

É com imenso orgulho e alegria que anunciamos nossa conquista do **1º Lugar** na categoria **Sistema Elétrico** e **2º Lugar** na categoria **Faróis e Lanternas**, na linha de **Pesados** da premiação **Maiores & Melhores**, marcando a nossa primeira vitória nestas categorias!

Cada passo dado nesta jornada é resultado do esforço coletivo, empenho e dedicação de nossa equipe e o apoio de nossos clientes e indústrias.

Este prêmio é um marco importante e um incentivo para continuarmos superando expectativas.

Furacão - A maior distribuidora de Elétrica (20 anos consecutivos) e Injeção Eletrônica (15 anos consecutivos) pela Maiores & Melhores.

VENDAS: 0300 788 8115
www.furacao.com.br

@furacaodistribuidora furacaodistribuidoradeautopecas

próximos a eles. Para isso, investimos em um time altamente qualificado, preparado para prestar o melhor serviço. Hoje, somos reconhecidos por oferecer o portfólio mais completo do setor de linha pesada, garantindo o atendimento integral com as peças dos nossos parceiros fornecedores. Nossa cultura, inspirada na missão de 'não deixar o veículo do cliente parado por falta de peça', segue sendo o nosso diferencial. Acreditamos que fatores como o respeito pela cadeia de valor, a abertura de novas filiais, que nos aproxima ainda mais dos nossos clientes, e a constante diversificação do

nosso portfólio foram cruciais para esse reconhecimento. Continuamos comprometidos em avançar com uma base sólida e sempre respeitando nossos clientes, colaboradores e fornecedores.

Quais são as características mais marcantes do mercado de distribuição de componentes para pesados no Brasil hoje?

Diversificação de produtos em portfólio: A demanda por uma ampla gama de itens, desde peças de motor, suspensão e freios até a iluminação, é alta. Isso exige que nós ofereçamos uma grande variedade de produtos, marcas e modelos para atender

diferentes necessidades e perfis de clientes. Foco na qualidade e confiança: Em veículos pesados, a durabilidade e a segurança são cruciais. Logo, é preciso garantir que os componentes oferecidos sejam de alta qualidade e confiança, muitas vezes buscando certificações e parcerias com fabricantes renomados e fornecedoras de montadoras. Mercado de peças remanufaturadas: Existe um segmento para peças remanufaturadas e genéricas, que muitas vezes são uma alternativa mais econômica às peças originais. Isso influencia a dinâmica de mercado e as preferências de um perfil específico

de cliente. Serviço e suporte técnico: Além da venda de peças, muitas vezes precisamos oferecer suporte técnico e especializado de orientação para o sucesso da compra do cliente, instalação e até manutenção, o que destaca o atendimento da equipe de vendas da Odapel. Desafios econômicos e fiscais: O mercado enfrenta desafios relacionados à economia brasileira e as regulamentações, como impostos, por exemplo. Estes fatores podem impactar o custo e a disponibilidade dos componentes em determinadas regiões do país. Entrega eficiente: Ter um estoque equilibrado

para diversos municípios em nosso país seguramente é um desafio. Por isso é necessário manter sempre a parceria com transportadoras sólidas no mercado, a fim de assegurar a rápida entrega para os clientes. Proximidade física: Estar cada vez mais próximos aos nossos clientes requer um alto investimento; porém, devido às questões tributárias do nosso país, cada vez mais tem sido um ponto necessário. Tendências sustentáveis: A crescente preocupação com questões ambientais está começando a influenciar o mercado, com uma demanda crescente por componentes que sejam mais sustentáveis e eficientes em termos de consumo de energia.

Como a evolução tecnológica experimentada pelos veículos pesados na última década impactou o setor como um todo e o mercado de distribuição em particular?

A evolução tecnológica nos veículos pesados tem exigido que o mercado de distribuição se adapte rapidamente, oferecendo componentes mais especializados, atualizando processos e investindo em novas tecnologias e capacidades de serviço. Essa transformação representa tanto desafios quanto oportunidades para os distribuidores. Já existem, por exemplo, veículos

pesados modernos incorporados com tecnologias avançadas, como gerenciamento eletrônico e assistência ao motorista, o que aumenta a complexidade dos componentes. Logo, surge a necessidade de oferecer uma gama diversificada de peças de reposição e suporte técnico especializado. Com a evolução tecnológica, a manutenção de veículos pesados torna-se mais complexa, exigindo treinamento contínuo para os profissionais do setor.

De que forma a empresa vislumbra a evolução deste mercado e quais transformações terão maior relevância nos próximos anos?

Acreditamos que o mercado de distribuição de autopeças para veículos pesados passará por significativas transformações nos próximos anos, impulsionadas por fatores como a digitalização, o avanço da tecnologia embarcada nos veículos e a evolução das necessidades dos clientes. Para acompanhar essas mudanças, nossa estratégia inclui:

1. Capacitação contínua: Investiremos intensamente na capacitação dos nossos colaboradores para que estejam preparados para lidar com as novas tecnologias embarcadas nos veículos, conectividade e automação. Esse preparo será crucial para oferecer um serviço de excelência em um mercado

cada vez mais tecnológico. 2. Apoio e parceria com fornecedores: Vamos continuar apoiando nossos fornecedores no desenvolvimento de novos produtos que atendam às tendências do mercado, como peças e componentes que suportem as novas tecnologias embarcadas e soluções sustentáveis. Essa parceria estratégica é fundamental para manter nosso portfólio atualizado e diversificado.

3. Expansão e diversificação de produtos: Vamos investir na ampliação do nosso estoque e na diversificação de produtos, garantindo alta disponibilidade e agilidade no atendimento, seja por meio de canais tradicionais ou digitais. 4. Proximidade com os clientes: Permaneceremos próximos aos nossos clientes, oferecendo não apenas produtos, mas também conhecimento especializado. Queremos ser o distribuidor de confiança que eles possam contar para atender, de forma rápida e eficaz, às demandas dos seus próprios clientes. "Estamos comprometidos em liderar esse processo de transformação no mercado, mantendo nossa base sólida de respeito aos clientes, fornecedores e colaboradores, e sempre buscando inovação e excelência".

PACAEMBU

Quais fatores explicam o destaque conquistado pela empresa junto aos varejistas que participaram da pesquisa?

A Pacaembu Autopeças se destaca no mercado de distribuição de autopeças para veículos pesados devido a uma combinação de fatores que refletem sua sólida trajetória e compromisso com a qualidade. Com mais de 60 anos de experiência, a empresa se consolidou como uma referência no setor, oferecendo produtos de alta qualidade e confiabilidade, o que é essencial para conquistar a confiança dos varejistas. Além disso, a Pacaembu investe em uma equipe de vendas bem treinada, que proporciona um atendimento técnico e personalizado, permitindo um contato próximo com os clientes para entender suas necessidades e garantir uma ótima experiência de compra. Outro aspecto importante é a diversificação de seu portfólio, que conta com mais de 57.000 itens, atendendo a uma ampla gama de necessidades dos varejistas e oferecendo opções para diferentes tipos de veículos pesados. A empresa também se mantém

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

SÓ QUEM FABRICA GARANTE!

KEPEÇAS

Com parcerias em todo o Brasil, a Yiming Parts tem o orgulho de contar com parceiros como a loja **Kepeças em Curitiba.**



Foto: divulgação
Ana Paula Cassorla
 Diretora de Marketing e Compras da Pacaembu

atualizada em relação às tendências do mercado, investindo em inovação tecnológica e processos, adaptando sua oferta de produtos e serviços para atender às demandas emergentes. A logística eficiente da Pacaembu, com agilidade nas entregas, permite que a empresa atenda rapidamente às solicitações dos varejistas, um diferencial crucial em um ambiente competitivo. Por fim, a utilização de canais de venda diversificados, incluindo e-commerce e vendas diretas, facilita o acesso dos varejistas aos produtos, melhorando ainda mais a experiência de compra. Nossa loja virtual, www.pabu.com.br, oferece vantagens significativas para os varejistas, uma ampla variedade de peças, permitindo que os varejistas encontrem tudo o que precisam em um só lugar, destacando-se pela garantia do melhor preço, tornando-se uma escolha atraente para os nossos clientes.

Quais são as características mais marcantes do mercado de distribuição de componentes para pesados no Brasil hoje?

O mercado de distribuição de componentes para veículos pesados no Brasil é caracterizado pela coexistência de grandes distribuidores nacionais e pequenos e médios distribuidores regionais, criando

um ambiente competitivo e diversificado. A expansão do mercado, estimulada pela modernização das frotas com veículos mais eficientes e sustentáveis, é uma clara tendência. Essa tendência reflete uma crescente demanda por peças e componentes de reposição, beneficiando diretamente o setor e projetando um futuro otimista. O desempenho do mercado está intimamente ligado à atividade do setor de transportes e influenciado por fatores macroeconômicos, como PIB, taxas de juros e preços de combustíveis, evidenciando a interdependência entre esses segmentos. A Pacaembu tem uma ampla oferta de produtos, incluindo motores, transmissões, sistemas eletrônicos, químicos, lubrificantes, pneus, entre outras peças de reposição de marcas nacionais e importadas, atendendo a diferentes necessidades e orçamentos. A demanda por soluções tecnológicas, como gestão de estoque online e atendimento personalizado, está impulsionando a digitalização dos processos. Além disso, as normas ambientais, como as exigências do Euro 6, estão forçando o mercado a se adaptar, resultando em veículos mais limpos e eficientes. O agronegócio brasileiro também desempenha um papel significativo no crescimento

do mercado de caminhões e na demanda por autopeças, prometendo um futuro promissor para o setor.

Como a evolução tecnológica experimentada pelos veículos pesados na última década impactou o setor como um todo e o mercado de distribuição em particular?

A incorporação de sistemas eletrônicos sofisticados, como gerenciamento de frota e sensores avançados, aumentou a complexidade dos veículos pesados, exigindo dos distribuidores um conhecimento técnico mais aprofundado para formação do estoque e entendimento da demanda por região. Essa complexidade elevou a demanda por componentes eletrônicos de alta precisão, levando os distribuidores a oferecer um portfólio de produtos mais abrangente e especializado. A tecnologia também possibilitou o desenvolvimento de sistemas de monitoramento e diagnóstico que identificam problemas antes que se agravem, otimizando a manutenção e reduzindo custos operacionais. Além disso, a evolução tecnológica transformou a logística, com o uso de sistemas de rastreamento que otimizam rotas e reduzem custos, exigindo investimentos em gestão de estoque e logística mais eficientes.

A Pacaembu também se apropriou das tecnologias disponíveis, o que possibilitou o desenvolvimento de novos modelos de negócio, como a venda de peças online, a assinatura de serviços e o uso de plataformas digitais para conectar fabricantes, distribuidores e clientes, iniciativas que temos adotado para nos manter competitivos e próximos de nossos clientes.

De que forma a empresa vislumbra a evolução deste mercado e quais transformações terão maior relevância nos próximos anos?

O futuro do mercado de distribuição de componentes para veículos pesados será caracterizado por uma maior integração tecnológica, personalização dos serviços, foco em sustentabilidade e a emergência de novos modelos de negócio. A colaboração com outras empresas, incluindo fabricantes, startups e empresas de tecnologia, será essencial para o desenvolvimento de soluções inovadoras e para atender às crescentes demandas do mercado de distribuição de componentes para veículos pesados. Essa sinergia permitirá a troca de conhecimentos e recursos, facilitando a criação de produtos e serviços que respondam de maneira eficaz às necessidades dos clientes. As

AUTHOMIX

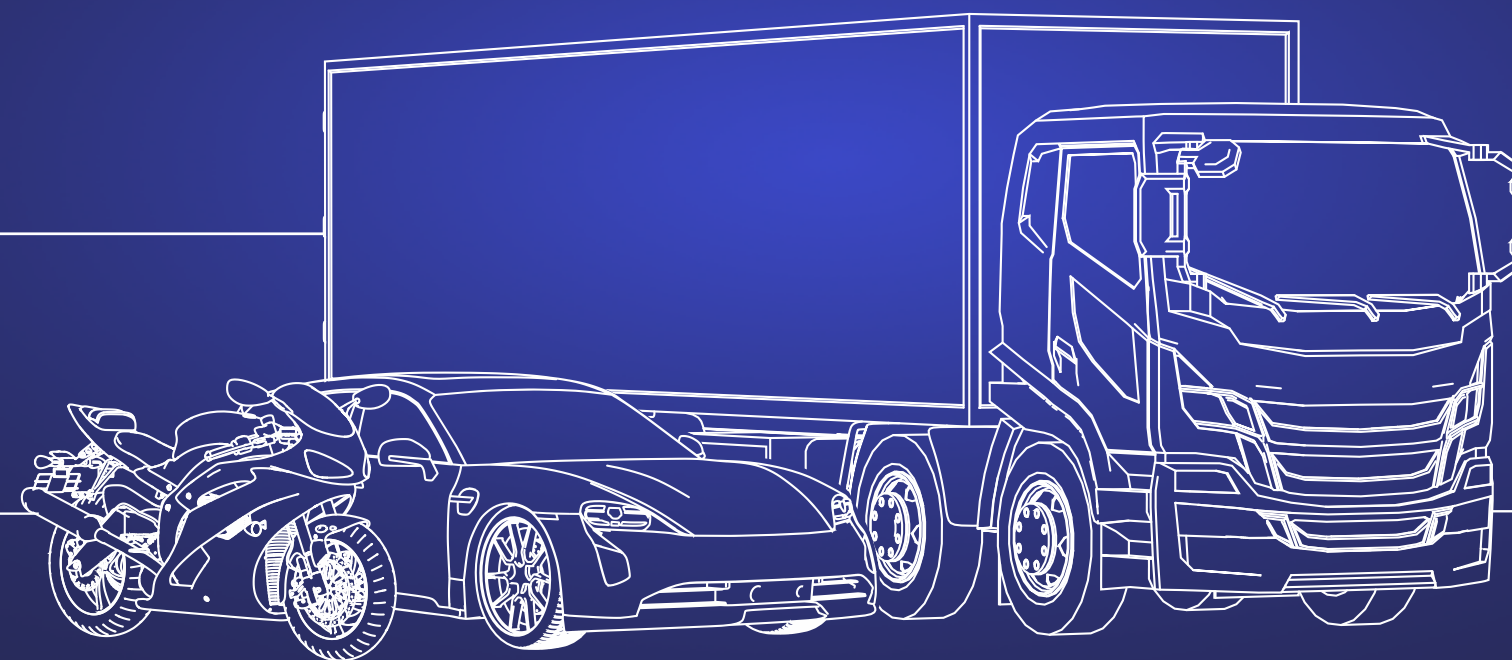
Um mix de soluções para o seu negócio de autopeças e motopeças.

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



Accesse o site e confira authomix.com.br



empresas que conseguirem se adaptar a essas mudanças e oferecer soluções mais completas e personalizadas aos seus clientes estarão em uma posição privilegiada para alcançar o sucesso. Essas inovações não apenas melhoram a eficiência operacional, mas também transformam a experiência do consumidor, permitindo um acesso mais ágil e personalizado aos produtos e serviços desejados. Neste contexto, desejamos expressar nossa profunda gratidão a todos os envolvidos no 1º Prêmio Maiores e Melhores em Distribuição de Autopeças para Veículos Pesados. A pesquisa possibilita resultados que vão além da simples celebração das conquistas do setor, mas, também serve como uma plataforma para a promoção e o reconhecimento das melhores práticas do mercado, incentivando a inovação e a busca pela excelência. Estamos especialmente agradecidos pelo reconhecimento que recebemos, destacando-nos entre mais de 300 varejistas especializados em peças para caminhões e ônibus de todo o Brasil. Acreditamos firmemente que, juntos, podemos continuar a impulsionar o crescimento do setor, adotando novas tecnologias e práticas que atendam às crescentes demandas do mercado e melhorem

a experiência de todos os envolvidos.

COBRA



Diogo Sturaro
Diretor de Marketing e TI da Cobra

Quais fatores explicam o destaque conquistado pela empresa junto aos varejistas que participaram da pesquisa?

Acreditamos que a combinação de fatores que envolvem a qualidade e confiabilidade dos produtos disponíveis em nosso amplo portfólio, nossa presença nas principais cidades do país, somados à alta disponibilidade de produtos e o serviço de retirada em até 15 minutos sejam diferenciais considerados pelos amigos varejistas nessa pesquisa. Buscamos manter um relacionamento próximo e de confiança com eles, oferecendo atendimento personalizado e suporte técnico. Investimos em inovação e tecnologia para acompanhar as demandas do mercado. Com 26 anos consecutivos sendo eleita a número 1 em rolamentos, reforçamos nossa credibilidade e consolidamos nossa

posição de liderança também na linha pesada.

Quais são as características mais marcantes do mercado de distribuição de componentes para pesados no Brasil hoje?

O mercado de distribuição de componentes para veículos pesados no Brasil é marcado pela crescente demanda por produtos de alta qualidade e durabilidade, devido às exigências de desempenho e segurança. A logística eficiente é essencial, pois os clientes buscam rapidez e disponibilidade de peças para minimizar o tempo de inatividade dos veículos. A Cobra entende que há uma tendência de aumento na busca por soluções tecnológicas e suporte técnico especializado, refletindo um mercado cada vez mais focado em inovação, sustentabilidade e atendimento personalizado para se adaptar às necessidades específicas dos frotistas e operadores.

Como a evolução tecnológica experimentada pelos veículos pesados na última década impactou o setor como um todo e o mercado de distribuição em particular?

Acreditamos que a evolução tecnológica trouxe mudanças tanto para os fabricantes quanto para o mercado de distribuição. A introdução de novas tecnologias, como sistemas de gerenciamento

eletrônico, conectividade avançada e maior eficiência energética, aumentou a complexidade e a diversidade dos componentes demandados. Isso exige uma rápida adaptação. Estamos sempre considerando a ampliação do portfólio de produtos, investindo em capacitação técnica e em soluções logísticas mais ágeis para atender às necessidades específicas do mercado. A tecnologia impulsiona a necessidade de inovação contínua e maior especialização por parte dos distribuidores para se manterem competitivos.

De que forma a empresa vislumbra a evolução deste mercado e quais transformações terão maior relevância nos próximos anos?

A Cobra Rolamentos enxerga um mercado de distribuição de componentes para veículos pesados em constante evolução, impulsionado pela digitalização, conectividade e por inovações tecnológicas que tornam os veículos mais eficientes e sustentáveis. Acreditamos que, nos próximos anos, a relevância estará na adaptação às novas demandas por componentes específicos para tecnologias emergentes, como motores híbridos e sistemas de direção autônoma. Além disso, vemos uma transformação significativa na integração de soluções

Mais de 100 anos de tradição em itens de reposição.



ACESSE E CONHEÇA
NOSSAS LINHAS
DE PRODUTOS

PEÇA + QUALIDADE



A Luporini é especialista no que você precisa. **Variedade**, com mais de 6.000 itens no portfólio, **exclusividade**, com marcas próprias e pioneiras, além de **atendimento de excelência** e **agilidade na entrega**. Se é pra pedir satisfação do cliente, peça logo Luporini.



Rolamentos automotivos, industriais e agrícolas
Atuadores, mancais e rolamentos de embreagem
Cubos de roda, trizetas e cruzetas



Virabrequim, Tuchos, balancim, atuador de roda livre
Bombas d'água, cilindros de embreagem, de freio e de roda
Polias, juntas de motor, correias e cabeçote do filtro



Suspensão
Ferragens
Mangueiras

 Central de Vendas
11 2105.5000

Importando inovação, fabricando qualidade, distribuindo excelência.



luporini.com.br   @luporinioficial

digitais, como plataformas de e-commerce e ferramentas de gestão de estoque em tempo real, para oferecer um atendimento ainda mais ágil e personalizado. O foco em sustentabilidade, com produtos e práticas que minimizem o impacto ambiental, também será crucial para manter a competitividade e responder às expectativas do mercado.

FURACÃO



Rogerio Dos Santos Cardoso Junior
Superintendente de Compras/
Vendas/Marketing da Furacão

Quais fatores explicam o destaque conquistado pela empresa junto aos varejistas que participaram da pesquisa?

Atualmente contamos com 32 filiais espalhadas pelo Brasil, o que garante uma capilaridade que nos permite estar sempre próximos aos nossos clientes e atendê-los com agilidade. Somos parceiros de mais de 190 transportadoras homologadas; além disso, a Furacão conta com um sistema próprio de vendas, o SAV, uma plataforma eficiente para o cliente, onde ele tem acesso ao portfólio completo com mais de

50 mil itens cadastrados, proporcionando uma experiência mais prática da compra. Além do investimento em garantia, o compromisso com o cliente, o foco na excelência e a credibilidade conquistada no mercado fazem da Furacão uma empresa reconhecida e valorizada por seus parceiros e clientes.

Quais são as características mais marcantes do mercado de distribuição de componentes para pesados no Brasil hoje?

Dada a extensão do território brasileiro e considerando que mais de 75% das mercadorias são transportadas por caminhões, uma rede de distribuição forte é essencial para atender a essa demanda que cresce e se diversifica a cada dia. Disponibilidade de produtos à pronta entrega e mão de obra qualificada em todos os cantos do país são características marcantes desse mercado.

Como a evolução tecnológica experimentada pelos veículos pesados na última década impactou o setor como um todo e o mercado de distribuição em particular?

A tecnologia impactou diretamente a eficiência logística. A adoção de sistemas de telemetria e rastreamento permitiu um controle mais preciso da frota, otimizando rotas, reduzindo custos e

aumentando a produtividade. A automação também ganhou espaço, com a implementação de sistemas de gerenciamento de frota e plataformas de logística, que facilitam o planejamento e a gestão das operações. A digitalização do setor também trouxe novas oportunidades para o mercado de distribuição. A integração de dados e a análise de informações permitem uma melhor tomada de decisão, otimizando a gestão de estoque, a previsão de demanda e a gestão de custo.

De que forma a empresa vislumbra a evolução deste mercado e quais transformações terão maior relevância nos próximos anos?

A Furacão está sempre observando as tendências que moldam o mercado de distribuição de componentes para veículos pesados e esperamos que, com os avanços tecnológicos, a demanda por peças mais modernas e conhecimentos técnicos mais específicos sejam exigidos cada vez mais, sendo um fator importante de investimento nesses pontos e a adaptação da empresa para uso de recursos de inteligência artificial vai ajudar na experiência do cliente e gestão das peças. A empresa está pronta para se adaptar às novas mudanças e se aprimorar mais nesse segmento.

MORELATE



Marco Moreira
Diretor Compras/Planejamento
Estratégico/Marketing da Morelate

Quais fatores explicam o destaque conquistado pela empresa junto aos varejistas que participaram da pesquisa?

O Grupo Morelate está no mercado há mais de 36 anos atuando na linha pesada, e pra nós estar participando pela primeira vez dessa pesquisa é muito gratificante e nos faz buscar cada vez mais nossa participação no mercado de varejo. Somos uma empresa que presa muito a parceria com o cliente buscando levar o maior portfólio para ele encontrar a sua necessidade em um único lugar.

Quais são as características mais marcantes do mercado de distribuição de componentes para pesados no Brasil hoje?

Uma das características mais marcantes para nosso cliente é ter disponibilidade, boas marcas e competitividade. E outro fator que pesa muito em nosso setor é a entrega no menor tempo possível.

Como a evolução tecnológica experimentada pelos veículos pesados na última década impactou o setor como um todo e o mercado de distribuição em particular?

Vejo que o maior desafio para nós distribuidores é fazer com que grandes indústrias passem a liberar a linha de produtos eletrônicos, que hoje fica atrelada a postos de serviços e concessionárias. Tenho tido muita conversa com as fábricas para mapear os distribuidores que têm o perfil de vender essa linha e liberar para comercializarmos. Hoje um grande frotista e um alguns reparadores não investem mais em estoque – esse é o nosso papel como distribuidores, ter a peça na hora que nosso cliente precisa. E tudo isso devido aos veículos atuais virem com muita tecnologia embarcada de peças eletrônicas. E as fábricas nacionais que atendem as montadoras em nosso país têm que fazer isso rápido, porque hora que os paralelos desenvolverem, a conta vai ficar muito mais cara para elas recuperarem um mercado em que são os detentores da tecnologia.

De que forma a empresa vislumbra a evolução deste mercado e quais transformações terão maior relevância nos próximos anos?

Um dos nossos maiores desafios é manter o relacionamento cada vez mais com as pessoas, sejam nossos clientes, fornecedores e nossos colaboradores. E a cada dia que passa nasce uma nova ferramenta digital trazendo uma solução. Quando visito nossos clientes, vejo que há ferramentas que ajudam, sim, no dia a dia deles; mas, quando você visita e se coloca à disposição para escutá-los, não existe ferramenta melhor que o olho no olho, e nós acreditamos muito nisso. O Grupo Morelate vislumbra cada vez mais desenvolver seus profissionais e capacitá-los para acompanhar essas tendências de mercado e nunca perder a essência de um bom atendimento, até porque do outro lado é um ser humano que toma a decisão para o negócio dele. Por isso, uma das grandes transformações para os próximos anos é se conectar cada vez mais com os clientes, colaboradores e fornecedores.

VANUCCI



Thais Pereira
Marketing da Vanucci

Quais fatores explicam o destaque conquistado pela empresa junto aos varejistas que participaram da pesquisa?

Com um compromisso firme em excelência, o Grupo Vanucci continua se destacando ao investir em múltiplas áreas, garantindo que a qualidade no atendimento e a eficiência na entrega, com frota própria e estoque bem abastecido, se traduzam em benefícios diretos para os clientes e o mercado. Essas ações consolidam o grupo como um dos principais nomes no setor. Podemos ainda destacar o investimento em novas filiais e a ampliação das atuais como um fator de destaque dos últimos anos.

Quais são as características mais marcantes do mercado de distribuição de componentes para pesados no Brasil hoje?

O compromisso do Grupo Vanucci com o mercado de pesados é evidente na agilidade e eficiência com que abastece lojas, oficinas e frotistas. Entendendo a necessidade de reparações rápidas e precisas em veículos comerciais. O grupo se destaca como um dos maiores do Brasil, garantindo sempre a peça certa, no tempo certo.

Como a evolução tecnológica experimentada pelos veículos pesados na última década

impactou o setor como um todo e o mercado de distribuição em particular?

O Grupo Vanucci entende que seu papel como distribuidor é fundamental para a cadeia de peças no mercado. As evoluções sempre ocorreram e continuarão a acontecer, e é através do grupo que as fábricas se conectam ao segmento. Assumir essa responsabilidade de apoiar o mercado na adaptação às novas tecnologias é natural e crucial, permitindo o crescimento conjunto e contínuo.

De que forma a empresa vislumbra a evolução deste mercado e quais transformações terão maior relevância nos próximos anos?

O Grupo Vanucci está comprometido em acompanhar o crescimento do mercado e as inovações tecnológicas, sempre trazendo as soluções necessárias para atender às demandas. Ao mesmo tempo, o grupo tem um compromisso com a frota circulante em nosso país, que é considerada “velha”, garantindo que esses veículos continuem rodando com segurança. Para os próximos anos, o foco estará na ampliação do portfólio, na melhoria da estrutura das lojas e no desenvolvimento contínuo dos nossos profissionais.

RODONAVES

Foto: divulgação



Jesiel Tasso
Diretor de Vendas e Marketing na Rodonaves

Quais fatores explicam o destaque conquistado pela empresa junto aos varejistas que participaram da pesquisa?

Na Rodonaves, cada entrega é uma entrega única. A dedicação de todos os colaboradores, o trabalho em equipe, o compromisso com a excelência e

a responsabilidade são fundamentais para que as operações funcionem corretamente, de modo que os nossos clientes estejam satisfeitos com os serviços que oferecemos. Além de nossos ideais, entendemos que cada entrega é uma chance de gerar prosperidade, valor e aproximação, ao ponto em que identificamos as necessidades reais de cada um. Também estamos de olho no mercado para acompanhar a evolução e entregar os melhores resultados. Almejamos levar aos clientes oportunidades de crescimento e expansão por meio de nossos serviços; isto é, buscamos sempre criar parcerias duradouras que fomentem o

desenvolvimento econômico da cadeia produtiva. Para nós, essa relação vai muito além de consumidor-transportadora, é parceria, de fato, é confiança, é expansão.

Quais são as características mais marcantes do mercado de distribuição de componentes para pesados no Brasil hoje?

A distribuição correta dos componentes para veículos pesados é essencial para que as operações das frotas fluam normalmente, principalmente por se tratar de materiais robustos e duráveis. Assim, um trabalho eficiente de entrega é de extrema importância para que montadoras

e outras empresas sigam em funcionamento ininterrupto, sem que exista um prejuízo para as companhias e seus colaboradores. Outro fator muito importante é que nossa estrutura permite um transporte eficiente de ponta a ponta. A Rodonaves, como referência nacional em transporte no país, conta com uma malha logística que atende mais de 11 milhões de possibilidades de rotas para coletas e entregas. Além disso, atua em mais de 5 mil cidades e é especialista em cargas fracionadas, itinerante, consolidada e dedicada, nos modais rodoviário e aéreo, oferecendo soluções para cada entrega.



O MAIOR ACERVO DE INFORMAÇÃO DO SEGMENTO EMPRESARIAL DA REPARAÇÃO

MAIS AUTOMOTIVE

WWW.MAISAUTOMOTIVE.COM.BR

CONFIRA AS NOSSAS REDES SOCIAIS



MAIORES & MELHORES
em distribuição de autopeças

SAVE THE DATE

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, o 033 Rooftop JK Iguatemi.

PATROCÍNIO:



 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.
comercial@novomeio.com.br

REALIZAÇÃO


DIVULGAÇÃO

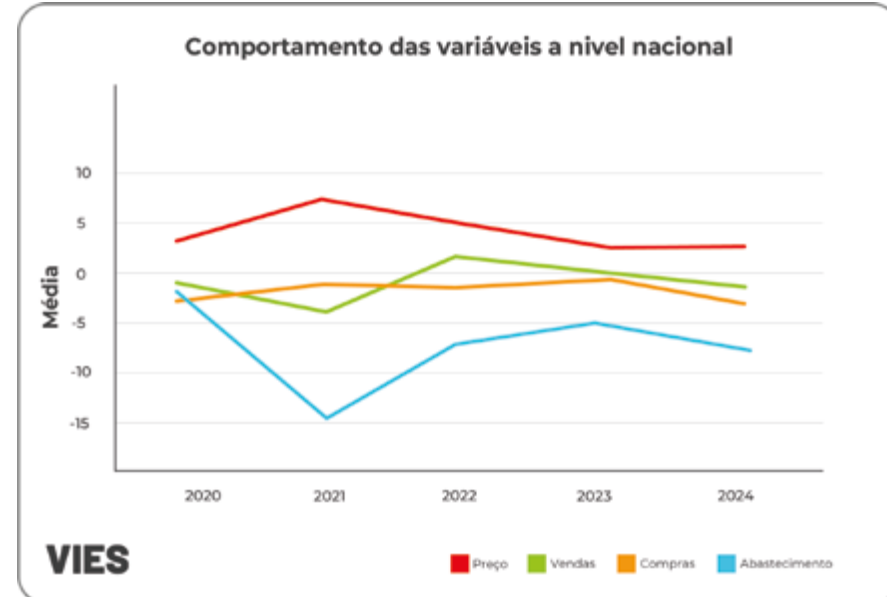

VIES - Variações no Índices e Estatísticas Agosto de 2020 a 2024

A pesquisa VIES compreende a comparação do desempenho para os meses de agosto de 2020 a 2024 em nível nacional (BR), assim como para as cinco regiões do país: Centro-Oeste (CO), Norte (N), Nordeste (NE), Sul (S) e Sudeste (SE). Iniciaremos com uma análise nacional, seguida de uma análise regional dos resultados.

Conforme os resultados expostos no gráfico 1 e na tabela 1, é observado que o nível de abastecimento no Brasil se manteve abaixo de zero no mês de agosto em todos os anos analisados, com brusca queda em todos os anos analisados, com brusca queda em 2021 mas com consideráveis melhoras em 2022 e 2023, seguido de queda em 2024. Ao analisarmos o comportamento dos preços, observamos que este apresentou um pico positivo em agosto de 2021, mesmo momento em que os níveis de abastecimento se encontravam mais baixos. Logo, se um dos princípios básicos da economia é ajustar a oferta e a demanda através dos preços, esse resultado faz sentido por si só. As variações nas compras e vendas ao longo dos anos mostraram mudanças pequenas,

sempre perto de zero. As compras exibiram percentuais negativos em todos os anos e o nível de vendas foi positivo somente em 2022. A interpretação da ANOVA mostra que abastecimento e preço apresentaram variações significativas ao longo dos anos ($p < 0.05$), ao passo que vendas e compras não apresentaram variações significativas ao longo dos anos ($p > 0.05$).

Na análise por regiões, iniciamos com o Centro-Oeste do país. Nessa região, constatamos que, das quatro vertentes analisadas, o abastecimento foi a que apresentou maior variação. A análise de variância (ANOVA) mostrou que o abastecimento foi a única variável com variação significativa a 5% de significância ($p < 0,05$). Os níveis de abastecimento caíram de 0,45% em 2020 para -13,11% em 2022, estabilizando-se em valores próximos de -4% em 2023 e 2024. Os preços mantiveram-se positivos em todos os anos e partiram de 2,1% em 2020 e aumentaram para 5,71% em 2021, caindo para 1,82 em 2024 uma variação considerável, apesar de não haver diferença estatística entre os anos. Os níveis de compra tiveram o menor valor



Variáveis	GL	Z	Significância
Abastecimento	4,17	31,053	0,000
Preço	4,17	5,624	0,005
Vendas	4,17	4,345	0,013
Compras	4,17	1,550	0,233

em 2024, chegando a -6,58%. As vendas apresentaram valores negativos em parte dos anos analisados, exceto em agosto de 2021, ano em que apresentou 0,50%. Concluímos ainda, que 2024 foi um ano de quedas em todas as vertentes do mercado automotivo (abastecimento, preços, vendas e compras) na região Centro-Oeste. O Gráfico 3 mostra as

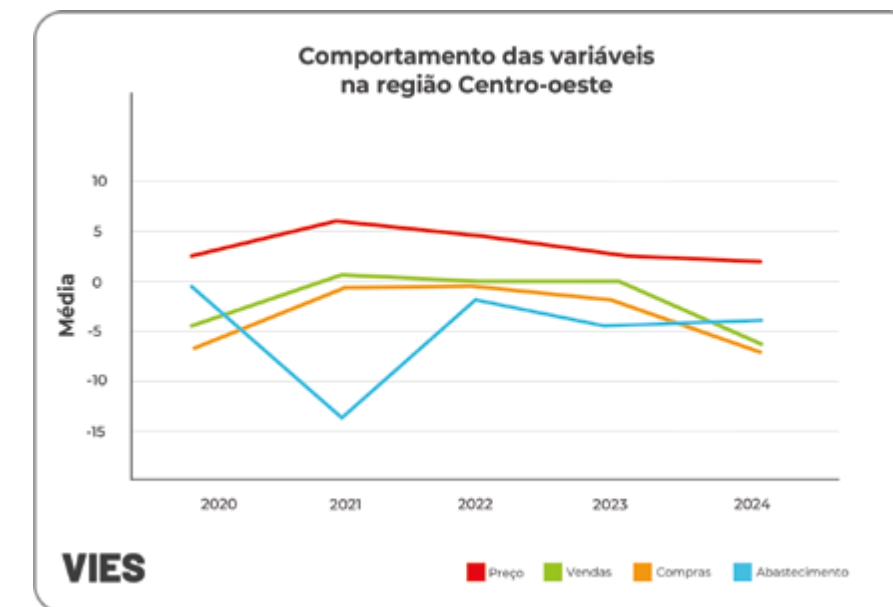
informações da região Norte do país. Observamos uma queda acentuada nos níveis de abastecimento em 2021, com recuperações em 2022 e 2023, seguidos de outra queda em 2024. Em 2021, a média mensal de abastecimento chegou a -18,67%. Os níveis de preços aumentaram de 2,32% em 2020 para 10,22% em 2021, mantendo-se estáveis nos anos

seguintes e caindo para 3,92% em 2024. As vendas tiveram uma queda constante e significativa desde 2020, passando de 2,58% em 2020 para -7,10% em 2021 e permanecendo em -3,65% em 2024. Os níveis de compras saíram de valores positivos em 2020 e 2021, para resultados negativos nos anos seguintes, chegando a -7,67% em 2024. Na análise ANOVA, verificamos que nenhuma variável apresentou diferenças estatisticamente significativas entre os meses de agosto nos

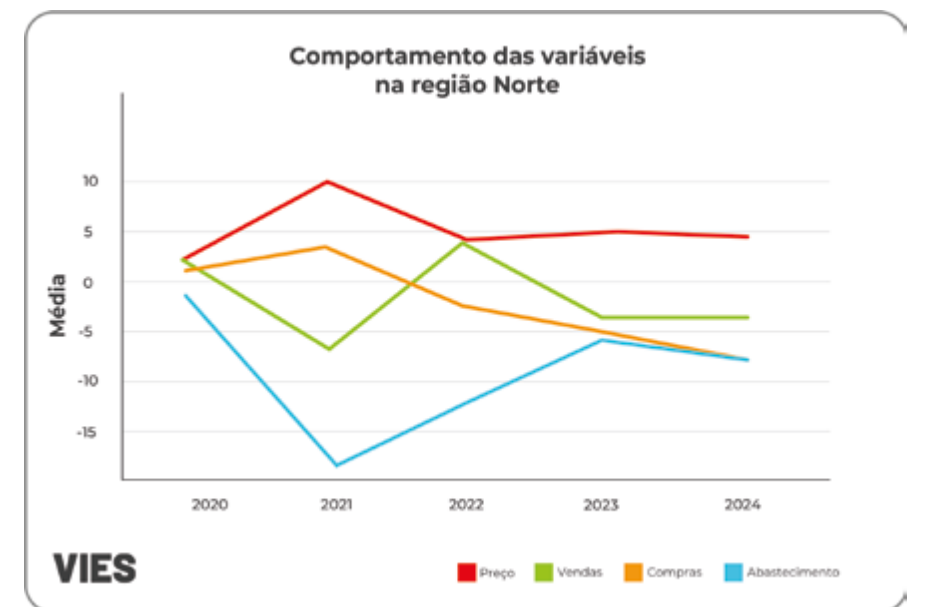
anos analisados. Na região Nordeste, o abastecimento teve comportamentos semelhantes aos da região Norte, chegando a -15,79% em 2021. Embora tenha havido recuperações nos anos seguintes, os níveis de abastecimento continuaram negativos. Os preços atingiram um pico de 10,89% em 2022 e caíram nos anos seguintes, alcançando 1,75% em agosto de 2024. As vendas foram positivas por três anos seguidos (2020 a 2022), mas caíram e atingiram valores de -1,93% em 2024. As

compras exibiram percentual de desempenho positivo somente em 2020, desempenhando resultados negativos em todos os anos seguintes. Na análise ANOVA, todas as variáveis apresentaram variações significativas ($p < 0,05$). Na região Sul, os níveis de abastecimento e preço seguem o mesmo comportamento oposto observado em 2020, quando o abastecimento atingiu seu ponto mais baixo (-14,61%), os preços alcançaram seu pico mais alto (6,25%).

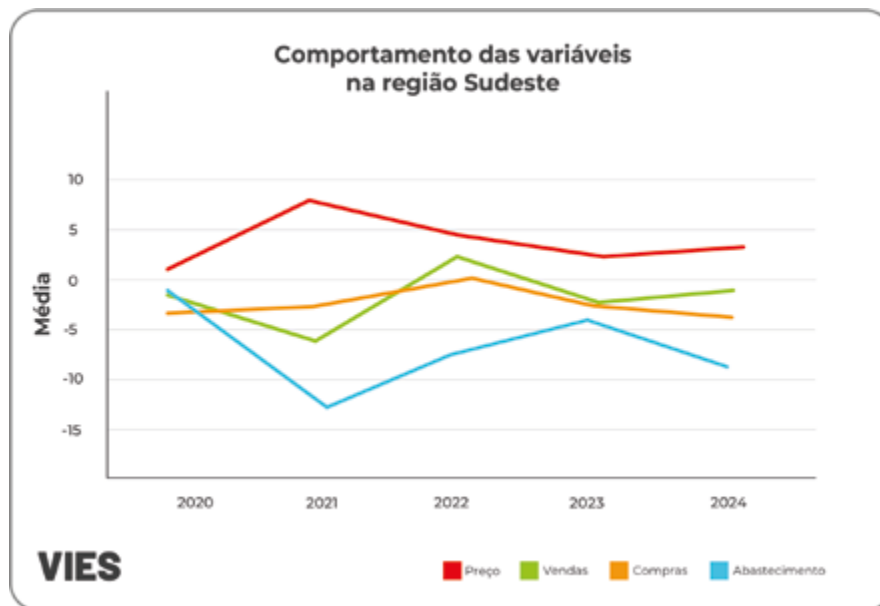
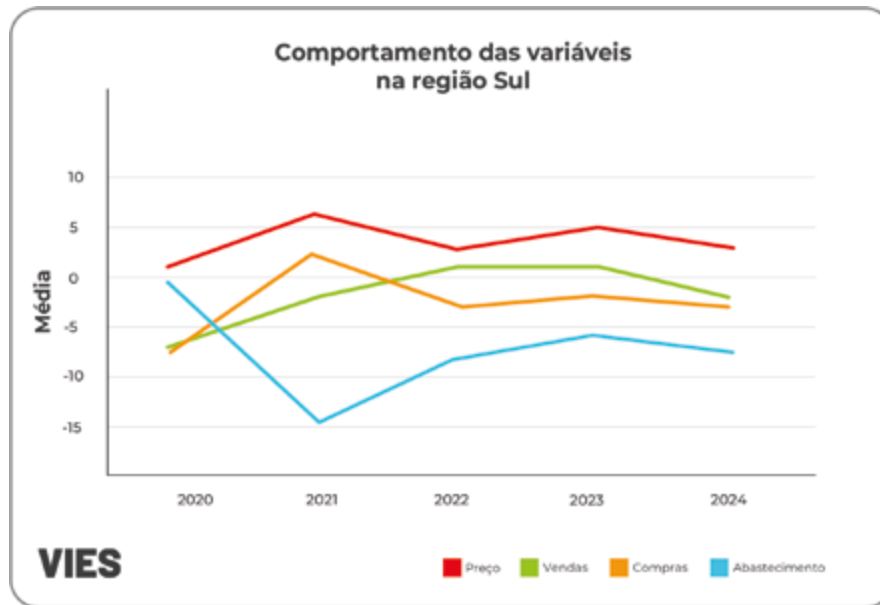
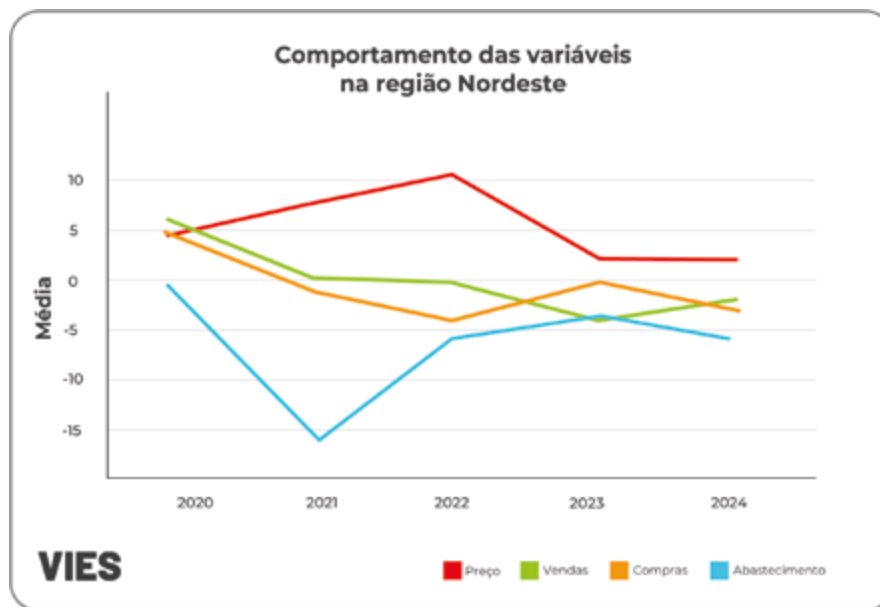
Isso acontece porque o preço funciona como um regulador que equilibra a oferta e a demanda. As vendas foram negativas no mês de agosto de 2020, 2021 e 2024. Os níveis de compras que exibiram resultados negativos em 2020, foram recuperados para 1,63% em 2021 e permaneceram negativos nos três últimos anos. Na análise ANOVA, apenas abastecimento e vendas apresentaram variações significativas ($p < 0,05$). Por fim, analisamos o desempenho das variáveis na região



Variáveis	GL	Z	Significância
Abastecimento	4,17	11,178	0,000
Preço	4,17	2,172	0,116
Vendas	4,17	1,042	0,414
Compras	4,17	0,262	0,899



Variáveis	GL	Z	Significância
Abastecimento	4,17	3,756	0,023
Preço	4,17	4,277	0,014
Vendas	4,17	2,446	0,086
Compras	4,17	1,361	0,289



Análise de variância para a região Nordeste

Variáveis	GL	Z	Significância
Abastecimento	4,17	4.675	0.010
Preço	4,17	3.213	0.039
Vendas	4,17	3.727	0.024
Compras	4,17	3.331	0.035

Análise de variância para a região Sul

Variáveis	GL	Z	Significância
Abastecimento	4,17	10.299	0.000
Preço	4,17	1.683	0.200
Vendas	4,17	3.589	0.027
Compras	4,17	2.358	0.095

Análise de variância para a região Sudeste

Variáveis	GL	Z	Significância
Abastecimento	4,17	17.113	0.000
Preço	4,17	7.545	0.001
Vendas	4,17	5.156	0.007
Compras	4,17	1.565	0.229

Sudeste do país. Novamente é visto comportamento oposto nos níveis de abastecimento (-13,06%) e preço (7,49%) em 2021. Após pico positivo em 2021, os níveis de preço caíram constantemente nos anos seguintes, estacionando em 3,02% em 2024, enquanto os níveis de abastecimento sofreram recuperação nos dois anos seguintes a 2021 e voltaram a cair em 2024, estacionando em -8,88%.

As vendas apresentaram valor percentual positivo somente em 2022 (1,90%), e demonstraram percentuais negativos em todos os outros anos. As compras, por outro lado, foram negativas em agosto de todos os anos estudados, permanecendo em -3,71% em 2024. Na análise de variância, apenas as compras não mostraram variações significativas, com um nível de confiança de pelo menos 5%.

META apura os itens campeões de venda nas concessionárias

Dando prosseguimento à divulgação dos resultados da pesquisa META - Montadoras em Estatísticas e Tendências no Aftermarket apurados no primeiro semestre de 2024, analisamos nesta edição os itens mais comprados por varejistas e reparadores nas concessionárias das montadoras e as razões para o consumo nestes estabelecimentos. Você pode acessar os resultados anteriores nas edições disponíveis no site do Novo Varejo Automotivo. A pesquisa é mais um estudo exclusivo do After.Lab, o núcleo de inteligência de negócios do aftermarket automotivo brasileiro. Os motivos para a compra

desses itens nas concessionárias também são bem diversos, mas os principais são: valor (em ambos), qualidade (nas oficinas) e demanda (no varejo). Assim como visto na tabela 3, alguns respondentes indicaram que não compram em concessionárias e os motivos são listados na tabela abaixo. Assim como nos motivos para comprar, o preço se configura como o motivo mais citados por aqueles que responderam “não”. Quanto ao volume de compras em relação ao mês anterior, mais de 50% dos respondentes indicaram que mantiveram o nível de compras, seja no varejo, seja na oficina.

Itens comprados

Oficina	Frequência	%	Varejo	Frequência	%
Geral	183	62,9	Geral	151	58,8
Óleos	20	6,9	Óleos	39	15,2
Correias	16	5,5	Filtros	9	3,5
Componentes de motor	12	4,1	Correias	7	2,7
Filtros	12	4,1	Velas	7	2,7

Fonte: Pesquisa META - Montadoras em Estatísticas e Tendências no Aftermarket / After.Lab

Motivo da compra

Oficina	Frequência	%	Varejo	Frequência	%
Valor	63	22,8	Valor	99	38,5
Qualidade	50	18,1	Sem resposta	32	12,5
Peças originais	43	15,6	Demanda do cliente	25	9,7
Demanda do cliente	33	12,0	Disponibilidade de estoque	24	9,3
Disponibilidade de estoque	28	10,1	Qualidade	24	9,3
Sem resposta	23	8,3	Peças originais	22	8,6
Qualidade e preço	20	7,2	Qualidade e preço	10	3,9
Agilidade na entrega	3	1,1	Exclusividade	7	2,7
Exclusividade	3	1,1	Garantia	4	1,6
Facilidade de pagamento	2	0,7	Valores e descontos	4	1,6
Garantia	2	0,7	Descontos	2	0,8
Valores e descontos	2	0,7	Valor e entrega	2	0,8
Facilidade no pedido	1	0,4	Distância	1	0,4
Qualidade e disponibilidade em estoque	1	0,4	Valores e disponibilidade	1	0,4
Valor e entrega	1	0,4			
Valores e disponibilidade	1	0,4			

Nível de compra em relação ao mês anterior

Oficina	Frequência	%	Varejo	Frequência	%
Mesma quantidade	158	57,2	Mesma quantidade	136	52,9
Menos	68	24,6	Menos	69	26,8
Mais	28	10,1	Mais	25	9,7
Sem resposta	22	8,0	Sem resposta	27	10,5

Motivos para não comprar

Oficina	Frequência	%	Varejo	Frequência	%
Valor	14	60,9	Valor	23	82,1
Prazo de entrega muito longo	3	13,0	Falta de conhecimento	2	7,1
Distância	2	8,7	Não vai vendedor na loja	1	3,6
Diversidade de itens	1	4,3	Preferência da loja	1	3,6
Concessionárias só vendem para lojas grandes	1	4,3	Venda casada	1	3,6

LUPA detalha consumo regional de lubrificantes

Nesta edição apresentamos também a segunda parte da série de seis conteúdos com os resultados da pesquisa LUPA - Lubrificantes em Pesquisa no Aftermarket Automotivo. As tabelas a seguir trazem dados importantes sobre o consumo dos produtos por varejos e oficinas nas cinco regionais do Brasil. Você pode acessar os resultados anteriores nas edições disponíveis no site do Novo Varejo Automotivo. A pesquisa é mais um estudo exclusivo do After.Lab, o núcleo de inteligência de negócios do aftermarket automotivo.

Análise por produto

Óleo de Motor

Oficina

- Centro-Oeste: Maior consumo em oficinas grandes.
- Nordeste: Maior consumo em oficinas médias.
- Norte: Maior consumo em oficinas pequenas.
- Sudeste: Maior consumo em oficinas médias e grandes.
- Sul: Consumo mais alto em oficinas mega.

Varejo

- Centro-Oeste: Maior venda em lojas mega.
- Nordeste: Maior venda em lojas médias.
- Norte: Maior venda em lojas médias.

- Sudeste: Distribuição equilibrada entre pequeno, médio e grande.
- Sul: Maior venda em lojas pequenas.

Óleo de Transmissão

Oficina

- Centro-Oeste: Consumo maior em oficinas mega.
- Nordeste: Maior consumo em oficinas grandes.
- Norte: Maior consumo em oficinas pequenas.
- Sudeste: Maior consumo em oficinas médias.
- Sul: Consumo elevado em oficinas mega.

Varejo

- Centro-Oeste: Maior venda em lojas mega.
- Nordeste: Maior venda em lojas médias.
- Norte: Maior venda em lojas médias.
- Sudeste: Maior venda em lojas médias.
- Sul: Distribuição equilibrada, com maior venda em lojas médias.

Óleo de Caixa de Direção

Oficina

- Centro-Oeste: Consumo elevado em oficinas grandes.
- Nordeste: Maior consumo em oficinas grandes.
- Norte: Consumo equilibrado entre pequeno, médio e mega.

- Sudeste: Maior consumo em oficinas pequenas.
- Sul: Maior consumo em oficinas médias.

Varejo

- Centro-Oeste: Maior venda em lojas mega.
- Nordeste: Maior venda em lojas pequenas.
- Norte: Maior venda em lojas pequenas.
- Sudeste: Maior venda em lojas médias.
- Sul: Maior venda em lojas pequenas.

Óleo de Diferencial

Oficina

- Centro-Oeste: Maior consumo em oficinas mega.
- Nordeste: Maior consumo em oficinas grandes.
- Norte: Maior consumo em oficinas mega.
- Sudeste: Consumo equilibrado entre pequeno, médio e grande.
- Sul: Maior consumo em oficinas médias.

Varejo

- Centro-Oeste: Maior venda em lojas mega.
- Nordeste: Maior venda em lojas pequenas.
- Norte: Maior venda em lojas pequenas.
- Sudeste: Maior venda em lojas médias.

- Sul: Maior venda em lojas pequenas.

Fluido de Freio

Oficina

- Centro-Oeste: Maior consumo em oficinas mega.
- Nordeste: Consumo equilibrado entre todos os portes.
- Norte: Maior consumo em oficinas pequenas.
- Sudeste: Consumo equilibrado entre pequeno, médio e grande.
- Sul: Maior consumo em oficinas mega.

Varejo

- Centro-Oeste: Maior venda em lojas mega.
- Nordeste: Maior venda em lojas pequenas.
- Norte: Maior venda em lojas pequenas.
- Sudeste: Maior venda em lojas médias.
- Sul: Maior venda em lojas pequenas.

Análise por região

1. Centro-Oeste: Em oficinas, o consumo de lubrificantes varia dependendo do tipo de óleo, mas geralmente é maior em oficinas grandes e mega. Em varejo, a venda é predominantemente alta em lojas mega.
2. Nordeste: Em oficinas, o

consumo é mais alto em oficinas médias e grandes. Em varejo, a venda é alta em lojas médias e pequenas.

3. Norte: Em oficinas, o consumo de lubrificantes é alto em oficinas pequenas. Em varejo, a venda é mais alta em lojas pequenas e médias.

4. Sudeste: Em oficinas, o consumo é maior em oficinas médias. Em varejo, a venda é bastante equilibrada entre os diferentes portes de lojas.

5. Sul: Em oficinas, o consumo de lubrificantes varia, mas é geralmente alto em oficinas mega. Em varejo, a venda é alta em lojas pequenas.

ANOVA: você sabe o que é?

Nas análises do After.Lab frequentemente nos referimos à Análise de Variância, ou ANOVA. Essa técnica compara as médias de três ou mais grupos para identificar diferenças significativas. Por exemplo, ao testar três tipos de óleo de motor e medir o consumo de combustível, ela determina se essas variações de consumo são relevantes. Se houver diferença, conclui-se que pelo menos um óleo afeta o consumo. Na pesquisa VIES, a ANOVA é usada para analisar diferenças no desempenho de abastecimento, preço, compra e venda ao longo dos anos.

Análise por região

Oficinas

Óleo de motor					
Região	Pequeno	Médio	Grande	Mega	Total
Centro-Oeste	10,21	9,47	16,15	11,26	47,08
Nordeste	13,87	27,24	15,82	21,51	78,45
Norte	25,31	15,94	13,31	16,57	71,14
Sudeste	35,52	41,99	42,89	22,79	143,20
Sul	15,08	5,35	11,83	27,87	60,13
Total	100	100	100	100	

Óleo de transmissão

Região	Pequeno	Médio	Grande	Mega	Total
Centro-Oeste	10,87	14,90	13,25	15,23	54,25
Nordeste	13,74	20,96	25,54	17,63	77,86
Norte	23,42	8,57	13,44	22,18	67,61
Sudeste	34,29	46,16	29,00	21,82	131,26
Sul	17,68	9,41	18,78	23,14	69,01
Total	100	100	100	100	

Óleo de caixa direção

Região	Pequeno	Médio	Grande	Mega	Total
Centro-Oeste	11,23	6,73	23,74	5,85	47,55
Nordeste	7,71	18,13	30,22	19,49	75,55
Norte	16,52	19,07	16,30	16,76	68,65
Sudeste	52,20	26,17	23,33	37,86	139,56
Sul	12,33	29,91	6,41	20,04	68,70
Total	100	100	100	100	

Óleo diferencial

Região	Pequeno	Médio	Grande	Mega	Total
Centro-Oeste	17,71	5,20	20,61	18,42	61,95
Nordeste	19,44	16,26	22,79	19,18	77,6
Norte	19,44	14,96	5,08	25,66	65,14
Sudeste	36,93	37,40	31,20	21,61	127,15
Sul	6,48	26,18	20,32	15,13	68,10
Total	100	100	100	100	

Fluido de freio

Região	Pequeno	Médio	Grande	Mega	Total
Centro-Oeste	11,39	12,32	15,72	16,53	56
Nordeste	18,49	17,38	18,71	12,82	67
Norte	20,41	14,27	11,12	6,64	52
Sudeste	39,50	36,44	41,76	36,92	155
Sul	10,21	19,59	12,68	27,09	70
Total	100	100	100	100	

Varejo

Óleo de motor					
Região	Pequeno	Médio	Grande	Mega	Total
Centro-Oeste	8,93	7,73	16,53	47,36	80,55
Nordeste	22,27	33,23	19,39	15,04	89,93
Norte	9,68	14,07	19,31	5,21	48,26
Sudeste	32,34	31,74	32,85	22,67	119,59
Sul	26,79	13,23	11,92	9,72	61,67
Total	100	100	100	100	

Óleo de transmissão

Região	Pequeno	Médio	Grande	Mega	Total
Centro-Oeste	8,27	5,20	15,59	40,66	69,73
Nordeste	35,30	17,49	21,78	26,50	101,08
Norte	9,24	11,08	15,35	4,33	40,00
Sudeste	33,36	49,12	36,55	15,10	134,13
Sul	13,82	17,11	10,72	13,41	55,06
Total	100	100	100	100	

Óleo de caixa direção

Região	Pequeno	Médio	Grande	Mega	Total
Centro-Oeste	4,16	6,11	11,22	43,52	65
Nordeste	31,01	26,64	31,67	15,30	105
Norte	19,98	10,18	4,99	10,03	45
Sudeste	23,41	39,92	41,31	17,37	122
Sul	21,44	17,15	10,81	13,77	63
Total	100	100	100	100	

Óleo diferencial

Região	Pequeno	Médio	Grande	Mega	Total
Centro-Oeste	4,87	6,61	13,18	48,30	73
Nordeste	42,21	23,57	22,64	31,30	120
Norte	17,86	16,74	22,95	7,05	65
Sudeste	20,78	40,97	35,92	11,10	109
Sul	14,29	12,11	5,31	2,25	34
Total	100	100	100	100	

Fluido de freio

Região	Pequeno	Médio	Grande	Mega	Total
Centro-Oeste	18,27	6,28	6,85	59,94	91
Nordeste	29,08	25,01	20,85	17,05	92
Norte	10,27	15,08	18,35	1,79	45
Sudeste	24,86	30,90	36,40	10,71	103
Sul	17,51	22,73	17,55	10,50	68
Total	100	100	100	100	

AMORTECEDORES E KITS
DE ALTA PERFORMANCE

PORQUE É NAKATA

fig.



Quem exige alta performance pede a tecnologia líder em suspensão dos amortecedores e kits Nakata. Sabe por quê? Porque é Nakata, garantia de mais segurança para seus clientes e do melhor negócio para você. Vai de Nakata que é tudo azul pela frente.

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



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



EAD
Cursos online, gratuitos e com certificado.



INSTAGRAM
Imperdível para quem trabalha com vendas de autopeças.



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

TUDO AZUL. TUDO NAKATA.
NAKATA®