

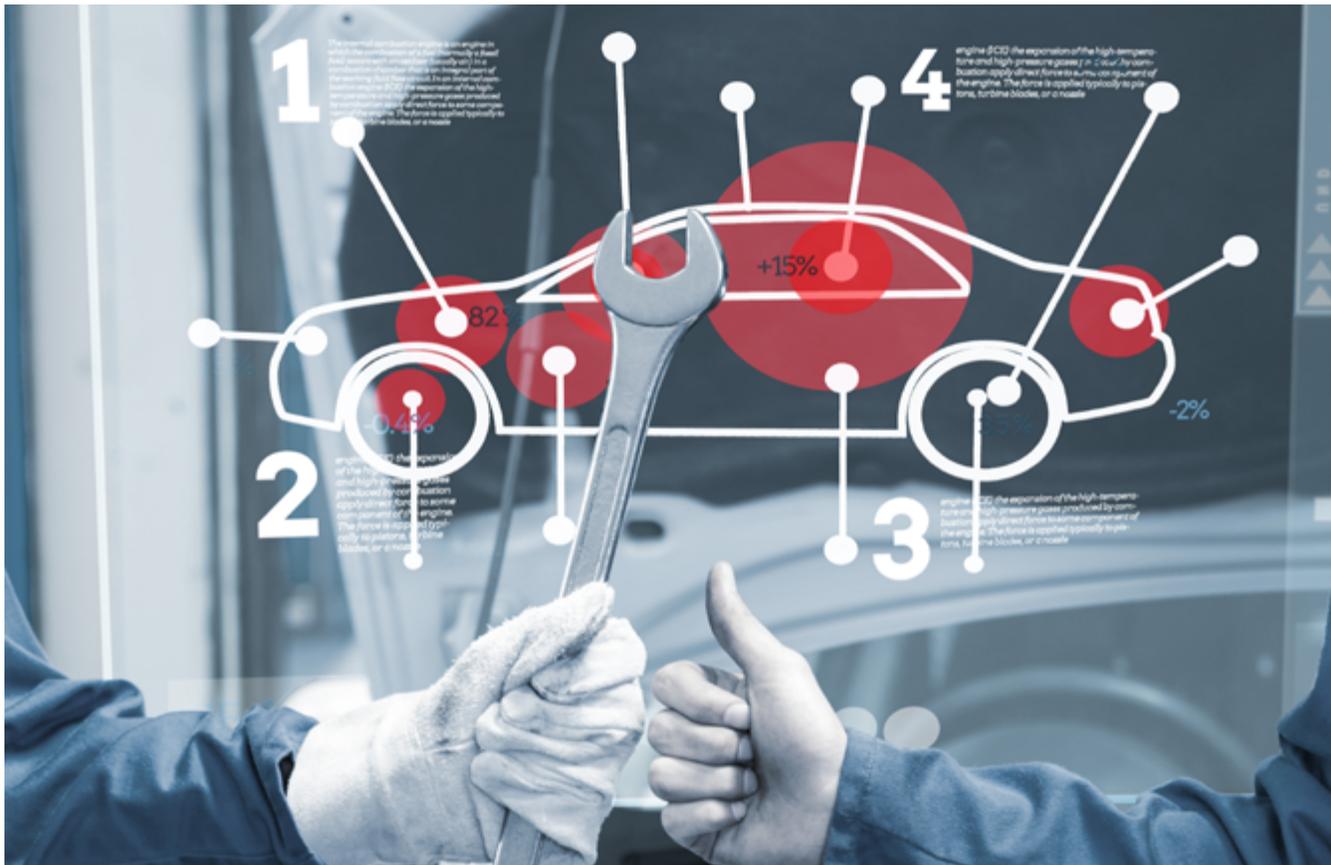


novovarejo

a mídia do aftermarket **automotivo**



EDIÇÃO 445 ANO 31 OUTUBRO DE 2024 NOVovarejoautomotivo.com.br NVI - NOVO VAREJO IMPRESSO



Direito de Reparar

Brasil está inserido no debate global do movimento Right to Repair / Right to Connect mas ainda é preciso percorrer um longo caminho até que a liberdade de escolha do consumidor esteja protegida



Sergio Alvarenga analisa a pauta do aftermarket



Telemetria automotiva ainda longe dos carros



Os riscos de crescimento das montadoras na reposição



Frota cresce devagar e cada vez mais diversificada

EAD CONSULTOR DE VENDAS DE AUTOPEÇAS

PORQUE EAD É NAKATA

CURSO ONLINE, GRATUITO E COM CERTIFICADO.



COMECE JÁ!

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



nakata.com.br • 0800 707 80 22

TUDO AZUL, TUDO NAKATA.
NAKATA®

Paz no trânsito começa por você.

Lado a lado com você, em todo o Brasil

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



*Rapidez na entrega
em todo o Brasil.*



*Variedade e qualidade
do nosso portfólio.*



*Compromisso com
a sua empresa.*

#POR
TODO
BRASIL

32
FILIAIS



Sama



Laguna



Matrix

Conheça a
filial mais
perto de você.

Sama
Autopeças

Laguna
Autopeças

MatriX

O carro conectado e suas (muitas) consequências

Duas notícias bastante interessantes divulgadas nas últimas semanas chamaram a atenção de quem acompanha a evolução das tecnologias de conectividade nos automóveis.

A primeira delas é quase, por assim dizer, um escárnio. Em 29 de agosto, a Ford Global Technologies, subsidiária de pesquisa e desenvolvimento da montadora norte-americana, pediu a patente de um recurso para monitorar todas as conversas que ocorrerem dentro dos veículos da marca. O argumento é conhecer os hábitos dos clientes e, assim, direcionar a eles mensagens publicitárias personalizadas nas centrais multimídia dos carros a partir da detecção, por exemplo, de palavras-chave. Oi?

A espionagem a céu aberto – ou capota fechada – foi tema de reportagem da conceituada revista especializada MotorTrend, que detalhou, ainda, que o sistema será capaz de usar dados do GPS e do ADAS (Sistema Avançado de Assistência ao Motorista) para obter informações sobre a localização em tempo real do carro, sua velocidade, entre outros parâmetros. Também captará os comandos de voz dados pelo motorista. Recentemente, na edição 438, escrevemos um editorial sob o título “Você todo dia no Big Brother”. Taí! Em resposta à reportagem, a montadora esclareceu que a patente não significa necessariamente que o sistema será implementado e que os interesses do cliente serão colocados sempre em primeiro lugar. Então tá.

A outra notícia divulgada pela imprensa internacional e também no Brasil foi a descoberta,

por parte de um grupo de hackers que se autodenominam “éticos”, de um caminho para acessar dados e até funções operacionais de determinados automóveis da marca coreana Kia via portal de conectividade. Ignição e fechaduras de portas estariam entre as funções sujeitas a manipulação externa.

A montadora diz que o problema já foi corrigido. Mas não é essa a questão principal. O crescimento da frota de veículos conectados trará consigo uma nova vulnerabilidade a que os motoristas ficarão sujeitos. É verdade que os fabricantes de carros, softwares e hardwares se empenham em fechar essas portas com o uso de muita tecnologia – isso impacta também o acesso dos reparadores às informações de diagnóstico. Mas também é fato que o crime está sempre um passo à frente. Poderosos sistemas bancários e de governos – entre tantos outros – não raro são surpreendidos por estanhos e mal-intencionados visitantes, apesar das fortunas investidas em segurança cibernética. Com os carros não será diferente. A vida como ela é.

Há uns 20 anos este texto seria absolutamente incompreensível para qualquer leitor. Hoje, os carros conectados e suas consequências já fazem parte do dia a dia de todos nós. Estamos começando a experimentar os desdobramentos dessa tecnologia. Todo mundo está de olho na conectividade e querendo tirar o melhor proveito dela. Portanto, cuidado motorista. No fim das contas, você será sempre a parte mais fraca e vulnerável desse movimento.

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 - #445 Outubro 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)

www.novomeio.com.br

PALHETAS MAGNETI MARELLI

ALTO DESEMPENHO E VERSATILIDADE

Desenvolvidas com alta tecnologia e para uma ampla gama de aplicações, as palhetas Magneti Marelli oferecem excelente performance e durabilidade. Disponíveis para linha leve (dianteira e traseira) e pesada (dianteira), são comercializadas nas versões:

- **Standard:** projetadas para um melhor contato em para-brisas curvos e acompanhadas de adaptador universal pré-acoplado
- **Touch Flat:** proporcionam contato mais uniforme de pressão e seus adaptadores para encaixe garantem maior diversidade de conexões
- **Estrada:** específicas para veículos pesados e acompanhadas de adaptadores para os braços gancho e sela

Escolha a melhor.
Escolha Magneti Marelli.

MAGNETI MARELLI

mmcofap.com.br

A paz no trânsito começa com você.



08 Entrevista

Luiz Sérgio Alvarenga tem sido uma das mais fortes presenças institucionais do aftermarket nas últimas três décadas. Em entrevista ao Diálogo Automotivo, da A.TV, ele detalhou pontos importantes da atual pauta de discussões do mercado.

22 Capa

O movimento Right to Repair / Right to Connect representa um dos pilares do tripé que sustenta os temas mais importantes do mercado de reposição. Apesar da importância desta questão, ainda é preciso avançar muito mais no país.

30 Tecnologia

A telemetria automotiva já está presente no gerenciamento das frotas de ônibus e caminhões. Embora ainda não tenha se popularizado entre os carros de passeio, é mais uma inovação que pode impactar o mercado de reposição.

36 Tendências

Estudo divulgado em setembro durante a Automechanika ratifica a urgência do livre acesso do mercado independente às informações necessárias para o diagnóstico veicular e às peças de reposição monopolizadas pelas montadoras.

42 After.lab

O núcleo de inteligência de negócios do aftermarket automotivo continua monitorando em tempo real o desempenho do mercado. Neta edição, novas informações exclusivas das pesquisas VIES, META e LUPA.



HÁ 100 EDIÇÕES

Presente da ABNT nos 20 anos do Dia do Balconista

Edição 345 do Novo Varejo comemorava um marco no aftermarket automotivo brasileiro e exaltava chegada de nova norma ao mercado

O Dia do Balconista de Autopeças foi criado pelo Novo Varejo em 2001 com o propósito de não apenas valorizar um profissional que é determinante para a venda dos componentes automotivos nos varejos, mas também para chamar a atenção do mercado para a necessidade de implementar ações que contribuam para a evolução contínua da categoria. Ao comemorar os 20 anos desta iniciativa – em 26 de novembro de 2021 – nossa reportagem

celebrava mais uma conquista. A nova norma da Associação Brasileira de Normas Técnicas (ABNT) para os vendedores de autopeças ficava pronta. Explicávamos na oportunidade que o texto havia sido elaborado com participação de representantes dos diferentes segmentos do Aftermarket Automotivo – entre eles, do próprio Novo Varejo – com o objetivo de balizar o exercício da profissão, proporcionando segurança e assertividade, por

meio de sua normalização, e estabelecer parâmetros que efetivamente contribuam para a qualificação e profissionalização cada vez maior desta valiosa mão de obra. Naquela edição, realizamos, ainda, um survey com empresários do varejo para saber como os profissionais destas lojas se encontram hoje dentro dos elementos de competência estabelecidos pela norma, a partir de atributos contemplados pela norma – como atendimento,

conhecimento do produto e do funcionamento do veículo, aplicação, garantia e escolaridade. Sem ter qualquer pretensão científica, o que fizemos foi confrontar o mundo real com o potencial evolutivo oferecido pela ABNT. Mês que vem comemoraremos mais um Dia do Balconista de Autopeças, uma iniciativa do Novo Varejo em reconhecimento a estes valiosos profissionais para o aftermarket automotivo brasileiro.

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**

Pellegrino
 Conte com nossa gente.



Foto: divulgação

Luiz Sérgio Alvarenga esteve presente nas principais discussões envolvendo o aftermarket automotivo em mais de três décadas

Pauta do aftermarket hoje se sustenta em três pilares

Right to Repair/to Connect, inspeção técnica veicular e atuação dos marketplaces são as prioridades do mercado na visão de Luiz Sérgio Alvarenga

Com 35 anos de experiência no setor automotivo, Luiz Sérgio Alvarenga tem sido uma das mais importantes presenças institucionais do aftermarket brasileiro. Protagonista nos mais relevantes debates do setor em mais de três décadas, o executivo construiu sólida trajetória no Sindirepa de São Paulo, mas não apenas lá. Passou por entidades representativas também da distribuição e do varejo, entre outras. Foi um dos responsáveis diretos pelos trabalhos que resultaram na nova norma ABNT para os vendedores de autopeças, além de pioneiro da normalização para os serviços de reparação.

Recentemente, anunciou que vai deixar o Sindirepa e, eventualmente, o próprio mercado como liderança – mas vai continuar oferecendo seu valioso conhecimento por meio da Alvarenga Projetos Automotivos, consultoria fundada em 2000.

Recentemente, Luiz Sérgio Alvarenga foi entrevistado pelo podcast Diálogo

Automotivo, da A.TV, o canal de conteúdo em vídeo do mercado de manutenção de veículos. Além de repassar sua trajetória, falou de conjuntura e tendências do setor. Nas páginas a seguir, apresentamos um resumo da conversa, que durou mais de uma hora e trouxe densas informações. É um convite para que você corra lá no Youtube e assista à íntegra. É imperdível.

Novo Varejo - Qual é a pauta mais importante do mercado hoje?

Sergio Alvarenga - Eu diria que no canal independente as grandes pautas hoje são o Right to Repair, movimento global de direito ao reparo, questões ligadas à tecnologia, de acesso, informações e diagnóstico dos veículos por parte das oficinas, que encontram dificuldade, existe um bloqueio das montadoras – e, mais recentemente, a conectividade, que é um passo mais à frente da tecnologia dos veículos, que torna a informação na nuvem e inviabiliza até o acesso de alguns

equipamentos, as informações ficam resguardadas nas montadoras, que têm uma vantagem competitiva no pós-venda. O outro movimento importante é quase a manutenção de uma briga ferrenha, eterna, de resgatar a inspeção técnica veicular, que está prevista no artigo 104 do Código de Trânsito, desde 1997. E o Estado não regulamenta, não inicia, e está claro na lei que é uma obrigação do Estado. E eu diria que, o terceiro pilar, que é um problema contemporâneo, das gerações mais atuais, é o combate ao mercado ilícito em plataformas de marketplace. Esse vai ser o grande vilão porque vem sorrateiramente atacando tanto o canal original quanto o independente. O crime organizado se instalou nas plataformas e você tem peça pirata, peça falsificada, descaminho fiscal, subfaturamento, peça sem o selo do Inmetro compulsório e assim por diante.

Novo Varejo - A complexidade tecnológica dos veículos não para de crescer, e muito rapidamente. A liberação das

informações por parte das montadoras basta para que os reparadores possam reparar esses carros?

Sergio Alvarenga - Pela resiliência do setor e conhecendo a cultura brasileira eu acho que eles têm capacidade e aptidão de enfrentar esses desafios, daria um alívio gigantesco. Ele não resolve por completo o todo, eu entendi a sua pergunta, porque impacta numa questão de capacitação também, até o próprio corpo docente você tem dificuldade de formar no Brasil. Existe um programa de avaliação mundial da educação chamado PISA, o Brasil é um dos signatários. Estamos abaixo dos indicadores da OCDE (Organização para a Cooperação e Desenvolvimento Econômico) em matemática, literatura e ciências. Ou seja, o brasileiro não sabe interpretar um texto, às vezes não sabe ler, não sabe fazer uma conta básica. É isso que está se formando para frente e que já estava sendo feito lá atrás, nós estamos sofrendo isso hoje. Então, imagina uma dificuldade básica de educação

somada à velocidade da tecnologia que você colocou muito bem. Isso resguardado que o Brasil ainda tem um delay com os países desenvolvidos. Se tivéssemos a velocidade de Europa e Estados Unidos, seria muito pior. A gente perde um pouco o tom do mundo, mas, ao mesmo tempo, dá um fôlego para o ser humano se adaptar à situação. Hoje você tem uma robotização em massa na indústria automobilística, é só pegar um vídeo do YouTube para ver como é que se monta um carro. Como um ser humano vai mexer num chicote de carro embaixo de um tapete ou de um produto totalmente enrijecido ali? A complexidade é gigantesca. Então, existe uma situação que é o acesso à informação, que resolve uma parte do problema; mas um outro problema ainda é um agravante crônico do país como um todo.

Novo Varejo - Um dos seus legados nesses 35 anos foi ter contribuído com a normalização dos serviços na oficina. Como foi essa conquista para o mercado?

Sergio Alvarenga - Quando a gente conseguiu ter espaço na ABNT, o setor nem pensava nisso. Era um ambiente da indústria. Eu captei que a gente deveria copiar o modelo da indústria. Primeiro conseguimos o respeito de ter serviços automotivos no meio daquilo tudo. E depois construir normas com um setor que tínhamos que explicar. O pioneirismo ali foi duro, porque você tinha que trazer as oficinas, o setor na mesa, um negócio totalmente distante, porque o canal independente de reposição tem uma peculiaridade. Do ponto de vista da oficina, ele é extremamente técnico, sempre foi. E o resto totalmente comercial. Então, falar de um ambiente técnico, mas do ponto de vista de norma, era um pouco complicado na época. Uma coisa era falar das questões técnicas do carro, outra era transformar uma coisa técnica num documento oficial, uma norma brasileira, acreditada, prevista no Código de Defesa do Consumidor. E eu fui aprendendo ao longo do tempo, foi uma escola. A gente construiu

Uma posição de liderança mundial baseada em mais de 100 anos de experiência

www.ntn.com.br



LOJA ONLINE COBRA

O MOVIMENTO DO MERCADO
COMEÇA AQUI

NA COBRA VOCÊ ENCONTRA AS MELHORES MARCAS



+ DE 60 MARCAS PARA MOVIMENTAR O SEU NEGÓCIO.

Faça revisões em seu veículo regularmente.



uma série de normas para dar amparo jurídico, de marketing e de relacionamento com a sociedade – mas se passaram 35 anos e o nível de utilização é muito baixo. Essa é a parte frustrante. Você tem o documento, tem a publicação, mas a cadeia de valor não se vale aquilo. O que é uma tristeza, enquanto a montadora dispara na frente. Qualquer situação que tem, ela se vale de uma norma, institucionaliza, vira uma lei, ela trava processos de âmbito até comercial do país, enquanto o setor independente tem baixo uso, baixo conhecimento. E que é pilar para a capacitação que foi falada agora, porque a partir do momento que você tem um Right to Repair, tem que ter uma documentação legal. E a norma pode providenciar tudo isso com padrão, que é outro problema, a gente tem dificuldade de ter padrão nas coisas e isso dificulta.

Novo Varejo - Outro legado é a Lei Alvarenga. Conta essa história...

Sergio Alvarenga - Foi um carinho da diretoria do Sindirepa São Paulo, é uma lei estadual. Fomos abraçados por um parlamentar na época, já falecido, que acolheu e entendeu a necessidade, porque sem o Legislativo você não consegue fazer nada. Construímos um texto que foi bem acolhido,

passou por consultas públicas, algumas pessoas divergindo, mas acabou sendo aprovado pela Assembleia Legislativa por unanimidade. O governador da época, era 2014, não promulgou, entendeu que era um assunto de esfera federal. Não era, ele confundiu a situação da profissão mecânica com a empresa mecânica. E a empresa era de esfera estadual, perfeitamente aceitável, tanto que foi publicada em janeiro de 14 essa lei das normas, que chamava 'normas básicas para oficinas mecânicas' e uma série de segmentos que cobria, com exceção de funilaria e pintura e retífica. Naquele momento, o entendimento era que quando tem um setor com muita regulamentação, muita lei, você acaba engessando e fica difícil. Só que quando não tem nada, também é muito ruim, porque entra e sai quem quer no mercado, faz o que quer, não tem um regramento mínimo. E a proposta era fazer uma lei inclusiva. A legislação estava balizada em dois pontos: normas ABNT e carga horária de capacitação profissional. A lei inspirou o Estado de Pernambuco, que acabou pegando o mesmo modelo, que foi para todos os Estados onde existem Sindirepas. Então, estava criando um efeito multiplicador interessante.

Novo Varejo - Vamos para o segundo pilar do tripé que você apontou: a inspeção veicular. Eu sei que você recentemente esteve em Brasília para discutir esse assunto, que é uma exigência da lei também. Você trouxe a inspeção de Brasília?

Sergio Alvarenga - É, lamentavelmente eu não trouxe a inspeção de Brasília. Eu entrei no setor ainda jovem tratando de inspeção técnica veicular na entidade das concessionárias, a atual FENABRAVE. Assessorava o engenheiro Roberto Scaringella, que foi presidente do CONTRAN e secretário municipal de Transportes em São Paulo. E ali comecei a aprender, viajar o mundo. Fui ver como era a inspeção na Europa, nos Estados Unidos, na América Latina. Havia muito interesse no assunto naquele momento – estamos falando da década de 90. E aí a legislação, em 97, acabou confirmando isso no artigo 104, que está em todas as consultas públicas brasileiras possíveis. Várias resoluções foram publicadas pelo CONTRAN e que exigiam um parceiro técnico internacional; uma empresa nacional, maioria das vezes sendo formada por grandes empreiteiras, incorporadoras, porque elas tinham os terrenos. Então a tecnologia vinha de fora. Foram N consultas públicas,

N problemas, N coisas. Eram discussões individualizadas, o Estado tal não concordava, aquilo não andava e tinha que ter um pacto federativo. E acabou não andando, indo e voltando. O único caso de sucesso foi a inspeção de emissões na cidade de São Paulo, porque encontrou uma brecha na lei que permitia, não era de segurança, só emissões. Foi um marco fantástico porque criou uma conscientização na sociedade. Começou, também, a elevar o nível do setor, mais capacitação, mais treinamento, exigia-se muito. Depois, por uma questão política, aquilo finalizou e foi um gap gigantesco. Agora, tive a oportunidade de estar com o presidente do Sincopças-BR, Ranieri Leitão, em Brasília, na audiência com o ministro dos Transportes, Renan Filho, que nos recebeu e ouviu nossas demandas. O presidente Ranieri tinha acabado de concluir uma cartilha resumida resgatando a inspeção técnica veicular, os impactos na sociedade, custo público, a questão das mortes em idades ativamente econômicas no país. Entregou a cartilha feita brilhantemente pela CNC, a Confederação Nacional do Comércio, ao ministro – estava junto o diretor da Senatran, Secretaria Nacional de Trânsito. Entenderam, colocaram uma série de situações

O MAIOR PORTFÓLIO DE SAPATAS DE FREIO FABRICADAS NO BRASIL

MAZZICAR FREIOS

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 VILAFRANCA!

Vilaf Franca

BOMBAS D'ÁGUA | **BOMBAS DE VÁCUO** | **POLIAS VISCOSAS**

METAL BORRACHA | **FREIO E EMBREAGEM** | **JUNTAS HOMOCINÉTICAS**

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

Catálogo

que a gente também não tinha pensado na visão do homem público e a gente captou algumas dificuldades que existiam. Há inúmeras barreiras ainda para que isso aconteça, embora a lei exista. O artigo 104 está na lei, é uma obrigação do Estado, mas não conseguimos encontrar o caminho adequado. Você tem que criar um ambiente inicial de conscientização.

Novo Varejo - Essa questão está de certa forma relacionada à representatividade do aftermarket junto às esferas de poder, algo que a montadora tem. A Aliança do Aftermarket nasceu também com essa missão. A Aliança tem futuro? E uma segunda pergunta: o dono do carro não tem muita clareza sobre

o nosso mercado, sobre o estágio de competências que tem a oferecer. Como estabelecer um diálogo com o cliente final?

Sergio Alvarenga - Eu fiz um estudo recente porque fiquei intrigado com o sexto programa automotivo, o Mover. Tive a coragem de ler os seis programas e todos são iguais ao que o Juscelino Kubitschek fez em 1956, quando foi presidente do Brasil. Ele trouxe a indústria automobilística, foi um feito. Agora, os programas seguintes, independente de governo, qualquer um, é um copia e cola de incentivo fiscal. Enquanto o mundo manda uma montadora atender tal requisito para a sociedade e tem penalidades, o Brasil dá benefícios fiscais, por N questões, não vou entrar aqui,

mas é o inverso. E tem todo um foco de legislação para a produção, quando se fala em melhorar segurança, é colocar mais tecnologia de segurança, eletrônica, robotizada, informatizada, o carro operar. E aí esquecem da frota para trás, que não tem a mesma tecnologia. Aquela pode continuar matando, mais ou menos isso? A gente olha para frente e não olha o retrovisor. Você estará no teu carro ultramoderno, seguro, e vai vir uma Kombi velha e te matar. Aí quando a gente traz para o campo das instituições, tem dificuldades históricas. Não é que você juntou em uma aliança e amanhã está todo mundo alinhado, perfeito. Não. Todo mundo vem com seus vícios ainda, com suas representatividades e nós estamos no processo de

construção. Às vezes não é na nossa geração, você consegue alicerces e lá na frente vai ver algum resultado. Mas só de ver a aliança, que já foi complicada no passado, quando se tentaram várias ações, eu acho que é bacana. O setor se uniu no passado, criou o programa Carro 100%, Caminhão 100%, Moto 100%. Fez trabalhos de campo com a sociedade. Também não consegui alavancar ou ter sustentação. Então, basicamente, a Aliança ainda tem um caminho um pouquinho mais longo para atingir o que você falou, ter um lobby muito forte, sadio, porque a montadora se vale de proteções legais muito favoráveis a ela. É só ler o último programa automotivo, dá para entender. Nosso setor não consegue ter um assento, uma participação que possa atender os mais de um milhão de empregos que superam em dez vezes o que a montadora e a rede de concessionárias empregam. Mas é uma questão cultural, filosófica.

Novo Varejo - Para finalizar, o terceiro pilar do tripé que sustenta a pauta do mercado hoje: os marketplaces. Como estão e o que representam para o aftermarket?

Sergio Alvarenga - É uma situação nova, mas já dá para sinalizar algumas questões.

Não precisa ser catedrático para entender que você tem um processo de sedução muito rápido no digital. Todo mundo vai lá, clica e compra. Mas uma coisa é comprar linha branca, outra é comprar peça técnica envolvida com segurança, com legislações, com certificações, e multimas com N alternativas. E aí você tem, sorratamente, algo que seduz, atrai para a plataforma. Quem tinha o contato com o cliente, vai

começando a perder. E aí o cliente fica mais comigo. Eu vou aumentando taxas. Então, você está entregando todo o negócio, a tua marca está sendo esquecida porque, eventualmente, um dia, quiçá, acho que vou criar a marca própria. Aí você já era. Então, são coisas que ninguém pensa depois. Pensa agora. Tem que vender. Vende muito, põe lá que vende. Mas você está preparando o terreno para uma coisa complicada na frente.

Não que não seja o caminho natural dos negócios, mas quando você tem uma regra mais clara, onde você está pisando, teu investimento fica mais seguro. O problema é quando você não tem regras claras. Tem sinais de mercado que nenhum setor pode reclamar que foi pego de surpresa. O setor de reparação é um exemplo. Quantas vezes a gente soube que a velocidade média nas grandes capitais ia cair para 50 quilômetros por hora? Se

diminui a velocidade, diminui o impacto numa colisão. Há quanto tempo existe radar fotográfico para limitar a velocidade? Há quanto tempo já está se falando de sistemas inteligentes no carro para evitar a colisão? Você não acha que vai diminuir esse tipo de negócio? É evidente que teu negócio está minando, a tecnologia está impedindo aquilo de evoluir. Então, há sinais que são dados e você tem que olhar e replanejar o negócio.



Foto: divulgação

Executivo participou do podcast Diálogo Automotivo que pode ser assistido pelo canal da A.TV no Youtube



FREIOS DE ÚLTIMA GERAÇÃO E MÁXIMA SEGURANÇA!





39014 - DISCO FREIO DIANT. PORSCHE MACAN 3.0 14... LD



39108 - DISCO FREIO DIANT. VW JETTA 2.0 TSI 11...



39118 - DISCO FREIO TRAS. AUDI AS 2.0 TFSI 17...

Para quem busca qualidade, segurança e um bom desempenho. A linha de produtos Brembo veio para Motors Imports.

Ganhadores do Prêmio Maiores e Melhores 2023



39466 - PASTILHA FREIO DIANT. PORSCHE BOXSTER 16... OBS



39392 - PASTILHA FREIO DIANT. LAND ROVER SPORT 13...



39374 - PASTILHA FREIO DIANT. LAND ROVER DISCOVERY 15...



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

www.motorsimports.com.br

Itajaí/SC
47 3404-5863

São José/SC
48 3249-4000

Curitiba/PR
41 3028-3333

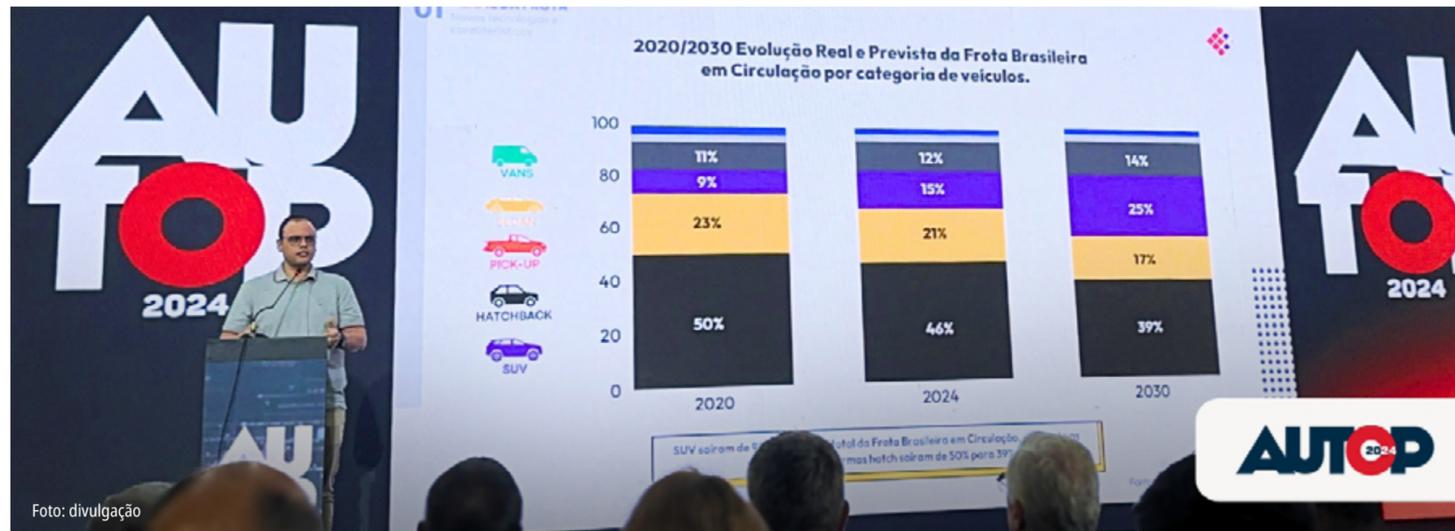
Porto Alegre/RS
51 3368-3300

São Paulo/SP
11 3738-3738

Campinas/SP
19 3772-3150

Rio de Janeiro/RJ
21 3037-1237

Brasília/DF
61 3048-6600



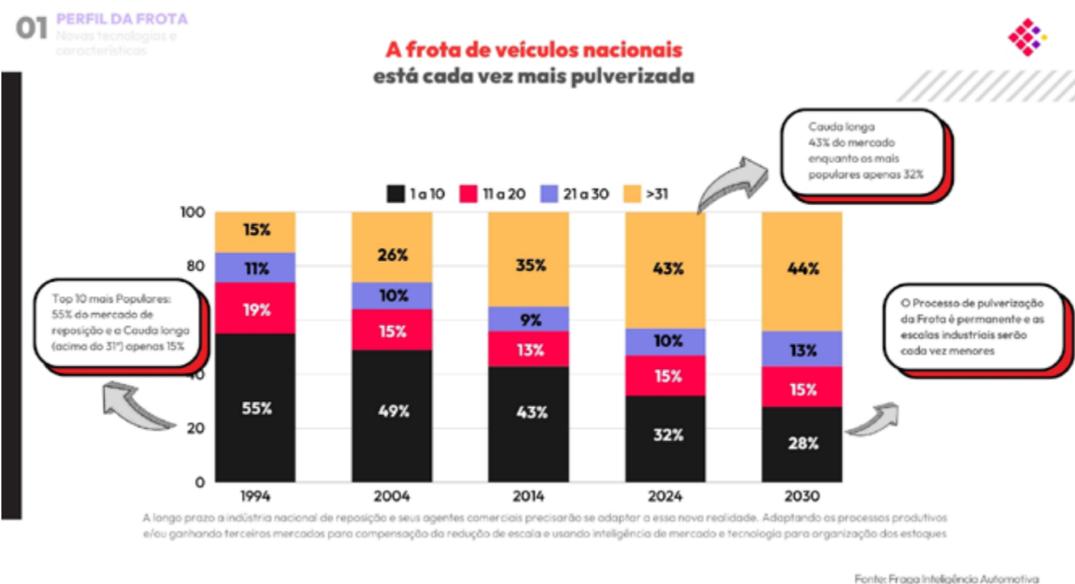
1º Fórum de Integração da Autop 2024

Durante a Autop 2024, a Fraga Inteligência Automotiva, líder em dados do segmento de reposição, foi protagonista em discussões estratégicas para o setor de reposição automotiva. CEO da companhia, Danilo Fraga participou do 1º Fórum de Integração da AUTOP 2024 trazendo como pauta os principais desafios e oportunidades no aftermarket automotivo brasileiro. Em sua palestra, Danilo destacou a constante transformação do setor devido ao avanço tecnológico e à crescente complexidade da frota brasileira. De acordo com o especialista e com base nos dados da Fraga Inteligência Automotiva, a frota de veículos brasileira está crescendo mais devagar, porém mais pulverizada.

Isso significa que os modelos estão aumentando, o que impacta diretamente o mercado de reposição. Além disso, ele também enfatizou a necessidade dos

profissionais da indústria de reposição de se adaptarem às mudanças e se ajustarem a essa nova realidade. “A longo prazo, a indústria nacional de reposição e seus agentes

comerciais precisarão se adaptar a essa nova realidade, ajustando processos produtivos e utilizando inteligência de mercado para organizar estoques”, destacou.



Primeiramente, conheça os mais novos integrantes da nossa família Primaparts



POLIAS E TENSORES • KIT CAPAS DE CORREIAS • FILTROS DE CABINE
BIELETAS • KITS DE AMORTECEDORES • KITS DE HOMO CINÉTICAS
KITS DE BARRA ESTABILIZADORA • COXINS • SUPORTES DE SUSPENSÃO

PRIMAPARTS
AUTOMOTIVE

Uma marca do Grupo Auto Norte.

AUTONORTE

@autonortedistribuidora
www.autonorte.com.br

PEÇA
BRASIL

@pecabrasil
www.pecabrasil.com.br



Acesse o KKI Vendas e conheça nossos produtos.

Impacto do comércio eletrônico e necessidade de adaptação

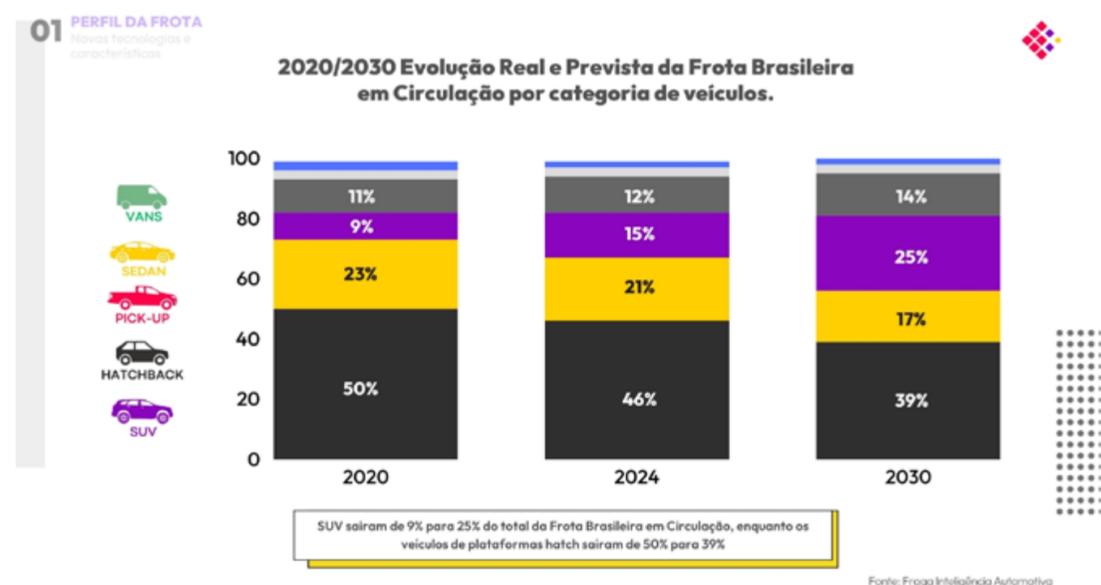
Daniilo Fraga também discutiu o impacto do comércio eletrônico no mercado de reposição, observando tanto os benefícios quanto os desafios. A comercialização de peças por plataformas digitais facilitou o acesso e ampliou o mercado, mas também trouxe preocupações sobre a procedência e a qualidade dos produtos, destacando a responsabilidade das oficinas mecânicas em garantir a qualidade das peças instaladas.

Outro ponto relevante abordado foi a ascensão significativa dos SUVs, que passaram de representar 9% para 25% da frota brasileira. Esse crescimento exige uma adaptação do mercado de reposição, que precisa estar preparado para uma demanda maior por peças específicas desses modelos. Durante o evento, Fraga apresentou uma análise do faturamento do mercado de reposição nas oficinas brasileiras. Ele observou um crescimento significativo nos últimos anos, impulsionado pela pulverização da frota e pela demanda crescente por manutenção de veículos mais complexos. No entanto, ressaltou a necessidade de maior profissionalização e a

adoção de tecnologias avançadas para otimizar processos e garantir a qualidade dos serviços. Além disso, a análise também destacou a importância das estratégias de precificação

no aftermarket automotivo. Dados sobre a margem de lucro em diferentes categorias de peças, ressaltaram que a gestão eficiente dos custos e uma precificação estratégica são fundamentais

para manter a competitividade, assim como o auxílio que uma arquitetura tecnológica avançada pode proporcionar às empresas ao enfrentarem esse ambiente dinâmico e desafiador.



Colaboração para o futuro

Em sua conclusão, Daniilo Fraga fez um apelo para a colaboração entre as entidades e participantes do fórum, ressaltando a necessidade de trabalhar juntos para enfrentar os desafios do setor. "Devemos trabalhar juntos para analisar as tendências, adaptar nossas

práticas e garantir que estamos preparados para o futuro da mobilidade no Brasil", afirmou. Além disso, incentivou o uso da inteligência de mercado e da tecnologia como ferramentas essenciais para prosperar em um cenário competitivo e em constante evolução.

Com essas reflexões, o 1º Fórum de Integração do Aftermarket Automotivo Brasil ofereceu uma visão abrangente das tendências e desafios que moldam o futuro do setor, destacando a importância da adaptação e inovação para se manter competitivo no mercado automotivo.

AUTHOMIX

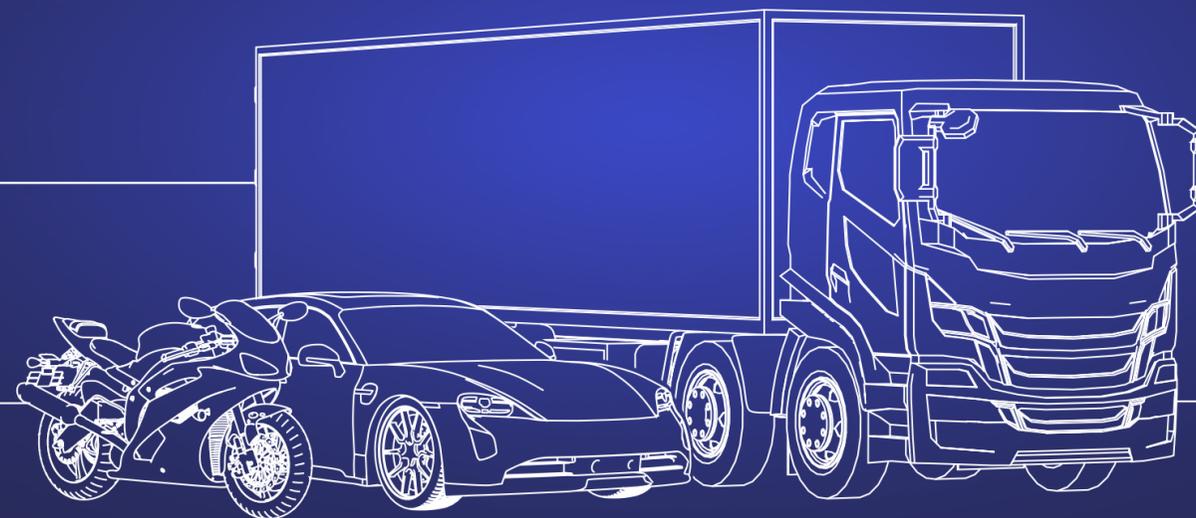
Um mix de soluções para o seu negócio de autopeças e motopeças.

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



authomix

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

AUTHOMIX
Qualidade Original



“Idade aumentada, aftermarket reforçado. A reposição adora o envelhecimento da frota porque dá muito mais trabalho pra gente”

Antonio Fiola
Presidente do Sindirepa-SP e Sindirepa Brasil

Foto: divulgação

Envelhecimento progressivo da frota nos últimos anos é boa notícia para o mercado de reposição

Frota brasileira segue envelhecendo e anima o aftermarket

País comercializou mais de 10 milhões de seminovos e usados em 2024. Dentre eles, 1/3 tinha mais de 13 anos de idade

No primeiro trimestre deste ano, um levantamento realizado pela Jato Dynamics revelou que o preço médio dos carros zero quilômetro vendidos no Brasil alcançou a marca de exorbitantes R\$ 151,4 mil. A alta de 7,7% em relação ao mesmo período do ano passado ilustra um cenário de aumentos consecutivos que ganhou forte tração no país, sobretudo de 2017 para cá, haja vista que, há sete anos, o preço médio das novas unidades vendidas era de R\$ 70,9 mil. Tamanha alta não chegou impune e veio, entre outros fatores, acompanhada de uma aceleração das vendas

no mercado de usados e seminovos. O último movimento nesta direção foi registrado pela Fenauto em levantamento que consolidou o volume comercializado destes automóveis entre os meses de janeiro e agosto de 2024. De acordo com o estudo, as vendas durante os oito primeiros meses do calendário atual alcançaram o volume recorde de 10,2 milhões de unidades, superando em 8,4% o movimento registrado em 2023. Um dos principais sinais indicados por este atual cenário é o de que a idade da frota nacional seguirá aumentando sequencialmente nos

próximos anos. Isso porque, além de revelar a existência de um gap significativo de comercialização dos carros usados e seminovos na comparação com os zero quilômetro, ilustrando a dificuldade do país em renovar sua frota, o quadro atual mostra que os chamados ‘velhinhos’ estão em alta. Para quem atua no aftermarket automotivo independente, essa dinâmica de mercado costuma ser sinônimo de aumento de demanda. Naturalmente, esses automóveis demandam frequência maior de manutenção – se não pela idade em si, pela quilometragem maior que tendem a

ter. Os carros que já ultrapassaram os cinco anos de fabricação não estão mais inseridos na cobertura da garantia oferecida pelas montadoras. Nesta esteira, o presidente do Sindirepa Brasil e do Sindirepa-SP, Antonio Fiola, afirma que o momento atual é de otimismo em relação à demanda para a reparação e, por conseguinte, para toda a cadeia. Segundo ele, a tendência é que o setor conte com uma demanda bem aquecida tanto pela questão do aumento das vendas de novos e seminovos quanto pelo ponto do envelhecimento da frota.

ISAPA
UM MUNDO DE AUTOPEÇAS

MUITO MAIS DO QUE UMA CARA NOVA:

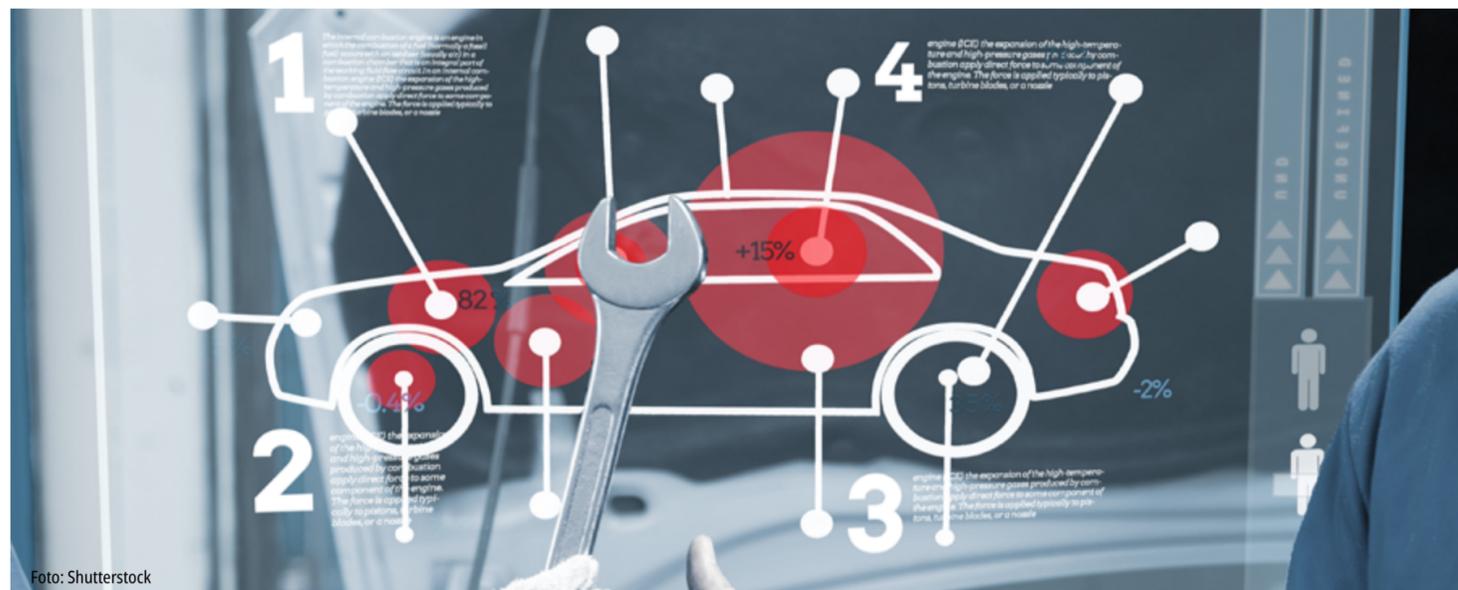
O **ISAPA B2B** VAI ELEVAR SUA EXPERIÊNCIA PARA UM NOVO **UNIVERSO DE FACILIDADES.**

Além de novas funcionalidades e comandos, a plataforma ISAPA B2B apresenta para você uma experiência muito mais rápida na hora de buscar, comprar e acompanhar seus pedidos.

UM NOVO PORTAL

TÁ TUDO NOVO NO ISAPA B2B. SAIBA MAIS

Logos of brands: ALLEN, MecArm EMBREAGENS, DriveTec, FRONTIER, DLZ SUSPENSÃO, Autotec, RDC



Inserção no debate global é principal conquista do movimento Right to Repair no Brasil

De olho nos movimentos do exterior, Aliança Aftermarket ainda busca maneiras de dar maior concretude à luta pelo livre acesso à manutenção e ao reparo

O avanço tecnológico dos automóveis tem colocado inúmeros questionamentos sobre o modelo de negócios das empresas dos mais diversos setores envolvidos na indústria de mobilidade e exigido novas posturas de seus integrantes. Para a reposição independente, por exemplo, este cenário disruptivo foi um dos motivadores para a criação da 'Aliança Aftermarket Automotivo Brasil', movimento inédito de união de diferentes elos da cadeia em prol do ganho de mais representatividade em discussões e negociações junto aos órgãos

públicos, agentes internacionais e montadoras. Dentre todas as pautas que cercam este novo momento tecnológico do setor automotivo e suas repercussões, porém, nenhuma é tão cara – e, provavelmente, necessária – ao aftermarket quanto o chamado 'Right to Repair'. De acordo com Renato Ayres, presidente da Anfape (Associação Nacional dos Fabricantes e Comercializadores de Autopeças para o Mercado de Reposição), a urgência de garantir os direitos do consumidor de reparar seu veículo onde bem

entender foi um dos motes centrais para a união do mercado nesta nova 'entidade'. Um dos principais porta-vozes da Aliança em relação ao tema, Ayres comenta que a questão é fundamental para a manutenção da relevância do mercado independente no médio prazo. Isso porque, com o crescimento da frota dos veículos dotados da tecnologia de conectividade nas ruas e o iminente fim de seus prazos de garantia, as montadoras terão cada vez mais oportunidade de controlar quem poderá acessar – ou

não – informações fundamentais para uma manutenção assertiva, como os dados de rodagem e informações de diagnósticos armazenadas em ambientes virtuais em nuvem acessíveis apenas às concessionárias. "Vale dizer ainda que essas são apenas algumas das maneiras com as quais as montadoras podem cercar o direito do consumidor à livre escolha pelo local de reparo. Isso também pode ser feito com a imposição de barreiras de acesso às peças de reposição", afirmou o presidente da Anfape.

ELETROPAR
AUTOPEÇAS

BOSCH

Distribuidor Autorizado

SOMOS ELETROPAR SOMOS BOSCH!

Com 16 filiais, distribuimos o mais completo estoque de autopeças Bosch no Brasil, com qualidade e inovação para impulsionar o seu negócio!

você encontra na Eletropar

• DIESEL • ELÉTRICA • IGNIÇÃO • INJEÇÃO ELETRÔNICA
• FREIOS • FILTROS • ILUMINAÇÃO • PALHETAS

Escaneie o QR CODE e fique por dentro das novidades

Entre em contato com a nossa central de atendimento

(41) 2106-8064

0800 94 111 94

ELETROPARAUTOPECAS
WWW.ELETROPAR.NET

De concreto, avanço do Right to Repair no Brasil tem apenas a intensificação das discussões

O caráter fundamental da pauta destacado por Renato Ayres e o avanço da tecnologia tornam inevitável que as empresas do setor estejam se perguntando a respeito das conquistas do Right to Repair no Brasil.

Neste contexto, tanto o presidente da Anfape quanto seu colega de Aliança e presidente do Sindirepa Brasil, Antonio Fiola, afirmam que o movimento avançou pouco em aspectos concretos e tem na inserção nas discussões

globais em torno da pauta a sua principal conquista até aqui. “Nesses últimos dois anos, nós estamos bastante ativos nas discussões junto a parceiros internacionais. Participamos, por exemplo, das duas últimas edições do fórum anual da Association in Motion sobre o tema”, comentou Ayres. “Na última semana, durante Automechanika Frankfurt, na Alemanha, membros da Aliança como o Renato Ayres e o Marcelo Gabriel estiveram reunidos com representantes de 18 países para discutir o estágio atual do Right to Repair no mundo e as estratégias para os próximos passos”, corroborou Fiola.

Essa inserção no debate mundial sobre o direito de reparar tem permitido aos brasileiros acompanhar de perto o avanço da criação de legislações e diretrizes sobre o tema ao redor do mundo. Neste sentido, as lideranças acompanharam o fato de que, de 2022 para cá, três estados (Nova Iorque, Minnesota e Califórnia) dos Estados Unidos adotaram legislações importantes em relação ao Right to Repair tanto no âmbito do direito de reparar propriamente dito quanto em sentido

mais amplo para garantir que haja disponibilidade de peças de reposição e que informações sejam disponibilizadas ao dono do produto. Nesta mesma linha, em abril deste ano, o Parlamento Europeu deu um passo importante ao ratificar um direcionamento que prevê prazo de 24 meses para que seus membros adotem em suas leis nacionais regras que obriguem os fabricantes a:

- consertar um produto por preço razoável e dentro de um prazo razoável após o período de garantia legal;
- disponibilizar acesso a peças de reposição, ferramentas e informações de reparo para consumidores;
- incentivar para optar pelo reparo, como vouchers de reparo e fundos;
- oferecer plataformas online para ajudar os consumidores a encontrar serviços de reparo locais e lojas que vendem produtos remanufaturados.



Foto: divulgação

Renato Ayres destaca participação brasileira em discussões internacionais

No Brasil, legislação e política pública podem ser caminho, mas existem outros

Aumentar o poder de negociação da reposição independente nas tratativas junto ao poder público foi um dos principais motivos para a criação da Aliança Aftermarket. E, na esteira dos movimentos globais em torno da criação de regras diretas para garantir o direito de reparar, esperava-se que esta fosse uma pauta central no cenário brasileiro. Segundo Renato Ayres, porém, a estratégia da Aliança estabelece que outros caminhos sejam tão ou mais relevantes para o avanço do Right to Repair por aqui. “É claro que um dos caminhos para avançarmos passa pela criação de Projetos de Lei e a criação de políticas públicas, a gente não descarta essas possibilidades – muito pelo contrário”, afirmou, antes de complementar: “Acreditamos, porém, que a

conscientização da população em geral em torno da pauta é tão importante quanto isso. Precisamos modificar a cultura em que o consumidor se acostumou a falar que ‘é caro mesmo, fazer o quê?!’”. O aumento dessa consciência do consumidor brasileiro a respeito de seus próprios direitos poderia, em tese, diminuir a condescendência deste com atitudes de montadoras e fabricantes em geral que violem essas prerrogativas. Tal aposta da Aliança pela criação de um ‘ambiente de maior demanda’ se dá, entre outros motivos, pelo fato de, até aqui, ter havido muito pouco diálogo do aftermarket junto às montadoras neste sentido e, não menos importante, pela força histórica que estas exercem junto ao poder público nacional. “A ideia de termos uma legislação

para balizar o Right to Repair, por exemplo, esbarra na força de lobby que as montadoras têm por aqui”, lamentou Fiola. Para além do lobby de defesa dos próprios interesses, um dos argumentos dos fabricantes de automóveis a fim de não disponibilizarem informações, por exemplo, de telemetria dos carros diz respeito à segurança do consumidor. Tal tese tem ganhado alguma tração junto a órgãos como a Administração Nacional de Segurança no Tráfego dos Estados Unidos. Recentemente, o órgão afirmou que a liberação de determinados acessos poderia violar os direitos de privacidade dos usuários, à medida que terceiros poderiam visualizar (e expor) detalhes pessoais, especialmente dados de localização em tempo real. Transpondo este cenário para o caso brasileiro, é importante



Foto: divulgação

Antonio Fiola aponta força de lobby das montadoras como barreira para avançar com legislações

dizer que especialistas como a advogada Maria Giovanetti Lili Lucena afirmam que, embora o Código de Defesa do Consumidor estabeleça em vários dispositivos a obrigatoriedade de defesa da segurança dos consumidor, esta não pode ser utilizada como argumento abstrato, um salvo-conduto, sem comprovações técnicas de que o reparo independente de fato pode causar lesões à parte hipossuficiente.

Big Techs reforçam coro quanto aos perigos do Right to Repair irrestrito

Tão fortes quanto as montadoras de automóveis no Brasil são as grandes empresas de tecnologia global. Por isso, vale a pena ficar de olho na mais recente reação de empresas como Google e, principalmente, Apple, à tentativa do estado de Oregon, nos Estados Unidos, de implementar regras semelhantes

àquelas ratificadas pelo parlamento europeu no último mês de abril. Em depoimento à corte de Oregon, o arquiteto de segurança do reparo da Apple, John Perry, afirmou acreditar que tamanha abertura prejudicaria a segurança, a proteção e a privacidade dos habitantes do Oregon. Além disso, forçaria os fabricantes de dispositivos a

permitir o uso de peças de origem desconhecida em dispositivos de consumo. Neste sentido, é importante lembrar que o Right to Repair é um movimento amplo, que não se restringe ao reparo de automóveis. O exemplo aqui se refere à manutenção dos smartphones, mas seus desdobramentos certamente podem respingar em outros setores.



Foto: Shutterstock

Empresas de tecnologia alegam risco de vazamento de dados dos consumidores



Preocupação do Right to Repair, telemetria ainda se concentra no nicho de frotas

Especialistas detalham a tecnologia e apontam barreiras para sua popularização nos carros de passeio de pessoas físicas

Na reportagem de capa que você acabou de ler, discutimos os avanços do movimento Right to Repair no Brasil e no mundo, bem como sua relação direta com as novas implementações tecnológicas no universo de automóveis.

No texto, lideranças do aftermarket apontaram que a combinação de uma produção cada vez mais detalhada de dados sobre questões como defeitos no veículo e desgaste de componentes – e o controle quase exclusivo destes dados por parte dos fabricantes – sejam, talvez, o aspecto mais sensível quando falamos de ampla concorrência no segmento da manutenção e reparo.

De acordo com especialistas como a cofundadora da Mobs2, empresa especializada no uso de dados para dar mais eficiência à gestão de frotas, Rebeca Bezerra Leite, este novo momento da conectividade veicular e da manutenção preditiva tem sido impulsionado por uma tecnologia específica: a telemetria.

“Ela permite monitorar em tempo real diversos aspectos e seu funcionamento se dá por meio de dispositivos de hardware instalados nos veículos para capturar e transmitir dados para uma central de monitoramento”, conceituou a empresária.

Diretores da Associação Brasileira

de Engenharia Automotiva (AEA) nas áreas respectivas de Tendências Tecnológicas e Eletroeletrônica, Murilo Ortolan e Flávio Sakai contam que, de maneira geral, os dados coletados pela telemetria veicular são utilizados majoritariamente para cinco finalidades específicas:

- Monitoramento de frotas, por meio de sinal de GPS
- Manutenção preditiva
- Eficiência e redução de emissões
- Segurança veicular
- Atualizações de Software para melhorias de desempenho, consumo, reparação de falhas

Apesar de vista como ameaça ao amplo acesso às informações veiculares, telemetria está longe da difusão nos carros brasileiros

Tanto a capacidade de prever e avisar de maneira antecipada o motorista sobre eventuais necessidades de reparo, podendo oferecer estes serviços em ‘primeira mão’, quanto o nível de detalhamento do diagnóstico propiciado pelo acesso amplo aos dados são vistos pelo aftermarket independente como elementos capazes de fortalecer um futuro ‘monopólio’

das concessionárias nos segmentos de peças e serviços. Embora essa seja uma preocupação real e legítima para o mercado de manutenção independente nos próximos anos, porém, este cenário não pode ser considerado uma ameaça imediata para quem atua na manutenção dos automóveis leves de passeio hoje no Brasil. Afinal, segundo os especialistas ouvidos pela nossa



Foto: Shutterstock

Exemplo de serviços digitais da Daimler-Benz na Alemanha: sistema Omniplus para gestão de frotas por meio da telemetria



ACESSE E CONHEÇA
NOSSAS LINHAS
DE PRODUTOS

Mais de 100 anos de tradição em itens de reposição.

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

luporini.com.br @luporini



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



reportagem, a telemetria veicular ainda não está difundida o suficiente nesses carros, sobretudo quando falamos dos adquiridos pelas pessoas físicas.

“Ainda tem uma participação limitada nos veículos de passeio no Brasil, bastante concentrada em veículos ‘premium’. Porém, serviços de monitoramento vêm sendo progressivamente introduzidos fora do segmento premium, por meio da implementação da conectividade”, contam Ortolan e Sakai.

Em complemento aos diretores da AEA, Rebeca Bezerra Leite, da Mobs2, afirma que isso

acontece pelo fato de haver limitações importantes quando falamos de telemetria para proprietários individuais, limitações estas que incluem fatores como o custo de instalação e manutenção dos sistemas de telemetria, a percepção de privacidade e a falta de conscientização sobre seus benefícios diretos no tocante à manutenção preditiva. O fato de ainda não fazer parte do cotidiano dos carros de passeio do país, no entanto, não significa que a telemetria já não esteja presente em nichos específicos. Neste sentido, a cofundadora da Mobs2, afirma

que a tecnologia já é amplamente aplicada em frotas de veículos diversos, com destaque para os caminhões, contribuindo para uma gestão mais eficaz destes transportadores. “Hoje, a telemetria veicular é amplamente aplicada em frotas por suas vantagens na gestão e otimização de custos. Na Mobs2, por exemplo, a utilizamos combinada com tecnologias de inteligência artificial e análise de dados para oferecer uma visão específica e abrangente do comportamento dos motoristas e do desempenho dos veículos”, analisa a gestora,

antes de complementar: “Nosso sistema registra tanto dados como localização, velocidade e padrões de condução (emprego da banguela, tempo de inatividade do veículo etc.), quanto também analisa essas informações para fornecer recomendações personalizadas e instruções educativas por meio da Mobs2 School (...) Já para as empresas de seguros, o sistema de telemetria geralmente é usado para determinar a localização do veículo, em virtude do grande número de furtos que acontecem”.



LANÇAMENTO:
NOVAS HOMOCINETICAS



AJH0027	DESEJANTE VIRTUS 1.6 16V - 2016L - NOVO DOLO 1.6 - 2016L - 33 ESTRIAS INTERNA	AJH0428	CA CACTUS 1.6 16V FMP - 2016L - 28 ESTRIAS EXTERNA, 22 ESTRIAS INTERNA IL
AJH0028	GOLF 1.6 16V TSI - 2016/2018 - 33 ESTRIAS INTERNA / 26 ESTRIAS EXTERNA - ML	AJH0429	CA CACTUS 1.6 16V ASP/ADO - 2016/2020 - 22 ESTRIAS EXTERNA, 20 ESTRIAS INTERNA - ME
AJH0029	GOLF 1.6 16V TSI FUSION HIGHLINE - 2016/2017 - 33 ESTRIAS INTERNA / 26 ESTRIAS EXTERNA - ME	AJH0430	FIAT CROSSTOUR - MEGARIDE 1.6 16V - 2016/2019 - 23 ESTRIAS EXTERNA, 20 ESTRIAS INTERNA - FL
AJH0030	VISTURA 1.6 - 16/20 - 26 ESTRIAS EXTERNA x 24 ESTRIAS INTERNA - ME	AJH0431	LOGAN 1.6 16V - 2014L - SANDERO 1.6 16V - 2014L - 23 ESTRIAS EXTERNA, 20 ESTRIAS INTERNA - IL
AJH0031	DOLO 1.0 - 2016 - 30C - 22 ESTRIAS INTERNA / 16 ESTRIAS EXTERNA - ME	AJH0432	SANDERO/LOGAN 1.6 16V MANUAL/AUTOMATICO - 2014/2015 - 23 ESTRIAS EXTERNA, 22 ESTRIAS INTERNA - ME
AJH0032	POLO 1.0 AUTOMATICO / 1.6 24 ESTRIAS INTERNA / 26 ESTRIAS EXTERNA - DIAMETRO EXTERNO DO SEM EIXO 2540 16V 16V - ME	AJH0433	FOCUS 1.6 - 2014/2017 - 27 ESTRIAS EXTERNA / 24 ESTRIAS INTERNA - ME
AJH0033	ONIX 1.0 FUSION AUTOMATICO - 2020L - TRAXER 1.0 FUSION AUTOMATICO 2020L - 33 ESTRIAS EXTERNA x 22 ESTRIAS INTERNA - ME	AJH0434	FUSION 2.0 16V - 2016/2019 - 27 ESTRIAS EXTERNA, 24 ESTRIAS INTERNA - ME
AJH0034	EQUINOX 2.0 16V CAMBIO AUTOMATICO - 2016L - 26 ESTRIAS INTERNA / 20 ESTRIAS EXTERNA - ME	AJH0435	FIESTA 1.6 - 2016L - 23 ESTRIAS EXTERNA / 22 ESTRIAS INTERNA - ME
AJH0035	ONIX 1.0 ASP/ADO CAMBIO MECANICO - 2020/2017 - 33 ESTRIAS EXTERNA / 27 ESTRIAS INTERNA - ME	AJH0436	HONDA - COM ABS - 2016L - 28 ESTRIAS EXTERNA, 22 ESTRIAS INTERNA - CORPO DO ABS COM 48 DENTES - ME
AJH0036	TORO 2.0 16V 424 DIESEL CAMBIO MANUAL 2016L - 26 ESTRIAS INTERNA / 27 ESTRIAS EXTERNA IL	AJH0437	NOVA 1.6 16V - 2016L - COM CAMBIO AUTOMATICO - 27 ESTRIAS EXTERNA, 20 ESTRIAS INTERNA - ME, CORPO DO ABS COM 48 DENTES - ME
AJH0037	TORO 2.0 16V 424 DIESEL CAMBIO AUTOMATICO - 2016L - 26 ESTRIAS INTERNA / 27 ESTRIAS EXTERNA x 25 ESTRIAS INTERNA IL	AJH0438	OUTLANDER 2.0 16V - 2016L - 28 ESTRIAS EXTERNA / 27 ESTRIAS INTERNA IL
AJH0038	TORO/BRINCADELO/COMIXIS/ ERINEL 2.0 16V - 414 - C 2016/2023 TDE CAMBIO AUTOMATICO 27 ESTRIAS INTERNA / 27 ESTRIAS EXTERNA IL	AJH0439	ASX 2.0 2016/2019 OUTLANDER 2.4 - 2016/2017 - 38 ESTRIAS INTERNA / 28 ESTRIAS EXTERNA IL
AJH0405	CS 1.0 16V AUTOMATICO - 2005/2008 - AIRCROSS AUTOMATICO - 2016L - 26 ESTRIAS INTERNA / 25 ESTRIAS EXTERNA - ME	AJH0440	XRD 2016L - 24 ESTRIAS EXTERNA x 22 ESTRIAS INTERNA COM CORPO DO ABS 48 DENTES - IL



NOVAS EMBREAGENS SHOCKBRAS PREMIUM, QUALIDADE É TUDO!



NÃO ATENDEMOS VAREJOS E SERVIÇOS, FAVOR CONTATAR UM DISTRIBUIDOR NA SUA REGIÃO. [Baixe nosso catálogo www.autafstar.com.br](http://www.autafstar.com.br)



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

Juntos, estamos conectando qualidade e confiança em cada peça entregue






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

produtos certificados e testados, seguindo os padrões originais.



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



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



minas
PARTS
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

Cultura de manutenção preventiva e falta de renovação da frota são barreiras para a popularização da telemetria nos carros de passeio

No Brasil, dizer que a telemetria no segmento dos veículos de passeio praticamente se restringe à categoria premium significa, na prática, dizer que existe uma distância muito maior para a popularização da tecnologia do que o que se imagina à primeira vista. Afinal, antes de pensarmos em variáveis que pudessem impulsionar uma espécie de 'improvável massificação dos premiums' entre a população, é preciso pensar em formas de impulsionar um movimento de renovar a frota, de modo que carros com tecnologias como a telemetria e a conectividade em geral possam ocupar uma porção maior do total de automóveis que rodam no país.

De acordo com o Sindipeças, a idade média atual dos automóveis de passeio do Brasil é de 11 anos e 1 mês

Além deste fator limitante, ilustrado pelo crescimento contínuo da idade média da frota brasileira, especialistas como Rebeca Bezerra Leite

destacam que a falta de uma cultura que reconheça os benefícios da manutenção preventiva também é barreira importante para os incentivos ao avanço da telemetria entre as pessoas físicas. "Quando os motoristas se tornarem mais conscientes dos benefícios relacionados à manutenção preventiva, maior será a economia de combustível e segurança pessoal. À medida que essa cultura avança, as tendências tecnológicas e o aumento da conectividade dos veículos podem facilitar a expansão", analisa a especialista, acrescentando que a maior acessibilidade de tecnologias como a telemetria também desempenha papel importante em suas disseminações. Vale pontuar que, quando fala de 'acessibilidade', Rebeca Bezerra Leite não se refere apenas à disponibilização da tecnologia, mas também – e sobretudo – ao investimento que ela exige atualmente. Ilustrando este cenário que indica que carros conectados com tais recursos ainda são para poucos, os diretores da AEA afirmam que, no atual momento, tecnologias como a telemetria demandam a

contratação de assinaturas específicas por parte dos proprietários de automóveis. "Podemos dizer que boa parte das montadoras oferece a conectividade no veículo sem custo adicional durante um período inicial de 6 a 12 meses, em veículos premium, até 36 meses", afirmam Ortolan e Sakai.



Foto: divulgação

Rebeca diz que tecnologia vai se popularizar na medida em que os motoristas aderirem à manutenção preventiva

Diretores da Associação Brasileira de Engenharia Automotiva destacam incertezas globais do Right to Repair

Questionados sobre o impacto do avanço da telemetria sobre o 'direito de reparar', isto é, a paridade de condições da manutenção independente em relação a braços vinculados ao fabricante do veículo, Murilo Ortolan e Flavio Sakai chamam a atenção para as incertezas e indefinições que cercam a questão – inclusive em locais como Estados Unidos e Europa, onde a discussão já ganhou mais concretude do que tem no Brasil. "Porém, com

o aumento deste tipo de controle e dados do fabricante, a discussão tende a evoluir", projetam os diretores da AEA. A visão dos engenheiros é muito relevante e acrescenta elementos para o debate no ambiente do aftermarket independente, posto que são profissionais costumeiramente relacionados às montadoras. Segundo os dois profissionais ouvidos por nossa reportagem, esse amadurecimento do debate trará definições importantes não

só sobre a 'posse da informação' gerada pela tecnologia, mas sobre o nível de detalhamento com o qual essas informações deverão ser disponibilizadas a fim de equilibrar as balanças da segurança e da garantia do direito à ampla concorrência e liberdade de escolha do consumidor. "Acreditamos que o "Right to Repair" obriga a disponibilização do mínimo de informações de diagnóstico do veículo, mas não de tudo que é disponível em termos de informação do veículo.

Também não entendemos que obrigue as montadoras a fornecer dados de veículos conectados. Apenas informar como extrair e ler o básico de diagnóstico", afirmam, antes de finalizar com uma mensagem de cautela: "Este tema é um pouco polêmico, pois muitas informações que rodam nos barramentos dos veículos são utilizadas também para design, performance improvement e etc. Então, caso se abra esta discussão, ela deve ser tratada com muito cuidado".



Fotos: divulgação

Murilo Ortolan e Flávio Sakai, Diretores da Associação Brasileira de Engenharia Automotiva (AEA) nas áreas respectivas de Tendências Tecnológicas e Eletroeletrônica

Mobilidade acessível requer robusto marco regulatório para o aftermarket automotivo

Estudo divulgado na Automechanika de Frankfurt apontou riscos para os consumidores com a restrição do acesso do mercado independente a dados dos veículos e peças de reposição

O movimento Right to Repair / Right to Connect é pilar fundamental na sustentação da pauta do aftermarket automotivo em todo o mundo hoje. Nesta edição, nossa reportagem de capa tratou do tema sob a ótica do mercado brasileiro.

Ao mesmo tempo em que o Novo Varejo vem tratando do assunto com frequência (veja edições anteriores no site novovarejoautomotivo.com.br), estudo realizado em conjunto com a Berylls pela Alix Partners, em colaboração com a CLEPA e a FIGIEFA, era lançado na feira Automechanika

de Frankfurt trazendo a análise de dois cenários potenciais capazes de impactar significativamente o custo dos serviços e da manutenção de veículos para os consumidores. O foco, naturalmente, é o mercado europeu, mas as conclusões valem para o setor independente da maioria dos países. O ponto de partida do estudo diz respeito exatamente à bandeira do Right to Repair: a liberdade de escolher o estabelecimento para realizar os serviços de manutenção no veículo e os impactos das restrições a essa liberdade.

Nesse sentido, o estudo destaca o potencial aumento dos custos de reparo à medida que as concessionárias autorizadas ganham maior domínio. Essa mudança é impulsionada pelas crescentes restrições ao acesso de reparadores independentes a dados essenciais, informações e peças de reposição. O trabalho conclui que, para evitar um aumento significativo nos custos de reparo e manter a mobilidade acessível, uma regulamentação adequada é crucial – movimento que vem ganhando

corpo na União Europeia e nos Estados Unidos, mas que ainda está distante da realidade brasileira. O estudo, que analisou a competitividade do mercado de pós-venda automotivo europeu até 2035, considerou o impacto das novas tecnologias de veículos, dos requisitos de cibersegurança e da mudança para veículos definidos por software. A partir de entrevistas com especialistas e da análise própria da Berylls, o estudo identifica cinco fatores principais que moldarão o futuro do mercado de pós-venda:

1. Disponibilidade limitada de certas peças de carro apenas para fabricantes de veículos
2. Necessidade de codificação ou ativação específica para peças de reposição
3. Desafios no acesso a informações técnicas para reparos
4. Interfaces desatualizadas para atualizações de software em oficinas independentes
5. Acesso limitado a dados do veículo



Foto: Shutterstock

Mercado independente enfrenta restrições à oferta de peças

Substituir peças defeituosas é um serviço padrão no aftermarket automotivo. No entanto, a CLEPA e a FIGIEFA observaram um número crescente de peças que só podem ser adquiridas diretamente dos fabricantes de veículos. Essas peças frequentemente requerem codificação ou ativação específica, o que pode aumentar significativamente os custos dos reparos. Com as novas regulamentações de cibersegurança da União Europeia em vigor desde julho de 2024, o número dessas peças deve aumentar, elevando ainda mais os custos de reparo para os consumidores. Além disso, o acesso às informações técnicas, que é legalmente exigido, muitas vezes é limitado ou fornecido em

formatos difíceis de usar. Isso aumenta os custos e os atrasos nos reparos, tornando a legislação atual ineficaz. Para as atualizações de software, os reparadores independentes ainda são forçados a usar interfaces desatualizadas dos veículos, em vez de interfaces modernas baseadas em protocolos Ethernet.

Frank Schlehner, Consultor Sênior para Assuntos de Mercado da CLEPA, afirma: “Para garantir que os consumidores mantenham a liberdade de escolher seus prestadores de serviços de veículos, uma legislação robusta que aborde cibersegurança, acesso à informação e disponibilidade de peças é essencial. Isso ajudará a garantir a mobilidade acessível para os cidadãos da UE”.



Foto: Shutterstock



Foto: Shutterstock

Manutenção veicular cada vez mais refém das concessionárias

Cenários potenciais de mercado e seus impactos

O estudo analisou dados de sete países, com um volume total de mercado de €150,2 bilhões para peças e mão de obra no segmento das oficinas. No cenário base de crescimento anual de 0,7%, espera-se que esse mercado cresça em €161,9 bilhões até 2035. No entanto, se os fabricantes de veículos aumentarem seu domínio, os especialistas preveem que os custos de reparo e manutenção possam disparar para €197,9 bilhões – um adicional de €35 bilhões por ano para os consumidores nesses países. Isso tornaria a mobilidade acessível cada vez mais inacessível. Em um cenário mais equilibrado, em que a competição justa é mantida, os gastos

dos consumidores com reparos e manutenção poderiam ser ligeiramente reduzidos para €159,8 bilhões. Essa redução seria particularmente benéfica para a adoção de veículos elétricos a bateria, garantindo que a transição para uma mobilidade mais sustentável permaneça acessível. Veja as duas projeções em detalhes:

Cenário 1

Nesta hipótese, as montadoras consolidam sua influência crescente sobre o mercado, obtida com a mudança na tecnologia dos veículos, e não têm mais obrigações sob o marco legislativo, mantendo controle rígido sobre peças cativas, a implementação irrestrita de medidas de

cibersegurança, o controle de atualizações de software, sem obrigações adicionais de fornecer dados RMI/OBD, e um papel de gatekeeper (guardião da porta de entrada) no acesso remoto a funções e recursos do veículo. Esse controle assertivo concede vantagens significativas ao canal original, limitando substancialmente as oportunidades para o aftermarket independente competir de forma eficaz. Além disso, os OEMs estão em posição de controlar os preços para serviços e informações técnicas (por exemplo, aquisição de informações RMI/OBD, certificados de acesso para diagnósticos,

ferramentas OEM ou atualizações de software), o que aumentará os custos devido à falta de alternativas, principalmente para a rede independente, deixando opções de reparo limitadas para atender os consumidores. Apesar do número de operações de serviço permanecer em mesmo nível, o tamanho do mercado aumentará significativamente em comparação ao cenário base, como indica o gráfico a seguir. Como resultado, os consumidores nos mercados-alvo precisarão gastar 36 bilhões de euros a mais até 2035 para o mesmo número de serviços de reparo e manutenção em comparação

ao cenário base. O valor acumulado da diferença entre o cenário 1 e o cenário base totaliza EUR 136 bilhões para o período entre 2025 e 2035. No entanto, os responsáveis pelo estudo explicam que é importante prestar atenção aos números principais, pois eles não contam toda a história. Especialmente nesse cenário de domínio da OES (Original Equipment Supplier - Fornecedor do equipamento original), uma fração significativa das receitas do IAM (Independent Aftermarket) beneficia diretamente os fabricantes de veículos ou outras empresas ao longo da cadeia de valor devido à

maior dependência de peças cativas, medidas de cibersegurança, dados de RMI/OBD e atualizações de software. Em 2035, 14% do mercado total (EUR 27,8 bilhões) será atribuível a essas partes de receita impostas. Os dados demonstram que, especialmente no segmento 1 (veículos com menos de 3 anos) e no segmento 2 (veículos com menos de 6 anos), até 2035 o canal OES ganhará uma participação de mercado significativa em comparação com o cenário de referência. Na prática, os proprietários de veículos mais novos dependerão da obtenção de serviços de reparadores autorizados.

O aftermarket independente está, segundo as conclusões do estudo, perdendo competitividade por três motivos: 1) O escopo de serviços que podem ser oferecidos pelo IAM é limitado devido à disponibilidade insuficiente de peças ou à falta de capacidades de reparo. Assim, o IAM é forçado a recusar serviços e reparos, encaminhando os consumidores para o canal OES. 2) Os serviços e reparos no canal IAM podem se tornar economicamente inviáveis, por exemplo, devido à necessidade de contratar prestadores de serviços especializados (cibersegurança). Além disso, as peças devem ser adquiridas

por canais alternativos, o que leva a tempos de espera prolongados ou múltiplos agendamentos. Consequentemente, os clientes mudam de forma decisiva para o canal OES ou permanecem nele. 3) Os preços no IAM aumentarão devido aos custos adicionais, tornando o IAM menos atraente para o consumidor. O total de EUR 36 bilhões em custos adicionais desnecessários pode ser dividido em manutenção + EUR 13,9 bilhões, reparos + EUR 7,3 bilhões e reparos de colisão + EUR 14,8 bilhões. O impacto dos custos adicionais varia entre os serviços. Atualizações de software têm o maior

impacto na manutenção, com cerca de + EUR 3,4 bilhões, enquanto o impacto das medidas de cibersegurança é o principal fator para o aumento nos reparos, com + EUR 2,7 bilhões. As peças cativas têm o maior impacto nos reparos de colisão. Em toda a frota de veículos, o custo médio da manutenção aumentará em + EUR 58, o custo dos reparos em + EUR 68, e os reparos de colisão aumentarão em + EUR 545 por caso de reparo médio em 2035. Os principais fatores influenciadores (KIFs) impulsionarão a mudança do IAM para o OES em todos os segmentos. Até 2035, esse cenário apresentará o risco de que o IAM

perca relevância para os proprietários de veículos dentro dos primeiros seis anos. O IAM se concentrará no segmento 3 como o segmento principal, mas será forçado a sair do mercado em longo prazo devido ao ambiente de mercado volátil e à falta de investimentos.

Cenário 2

Este cenário assume que o mercado passará por mudanças regulatórias substanciais com o objetivo de garantir uma concorrência justa. Essas regulamentações rigorosas proporcionarão maior acesso a peças cativas, permitirão atualizações de software competitivas, a substituição de peças

Controle rígido pelas montadoras – Previsão de mercado

Volume anual do aftermarket considerando manutenção, reparos, reparo de colisão (em bilhões de euros)

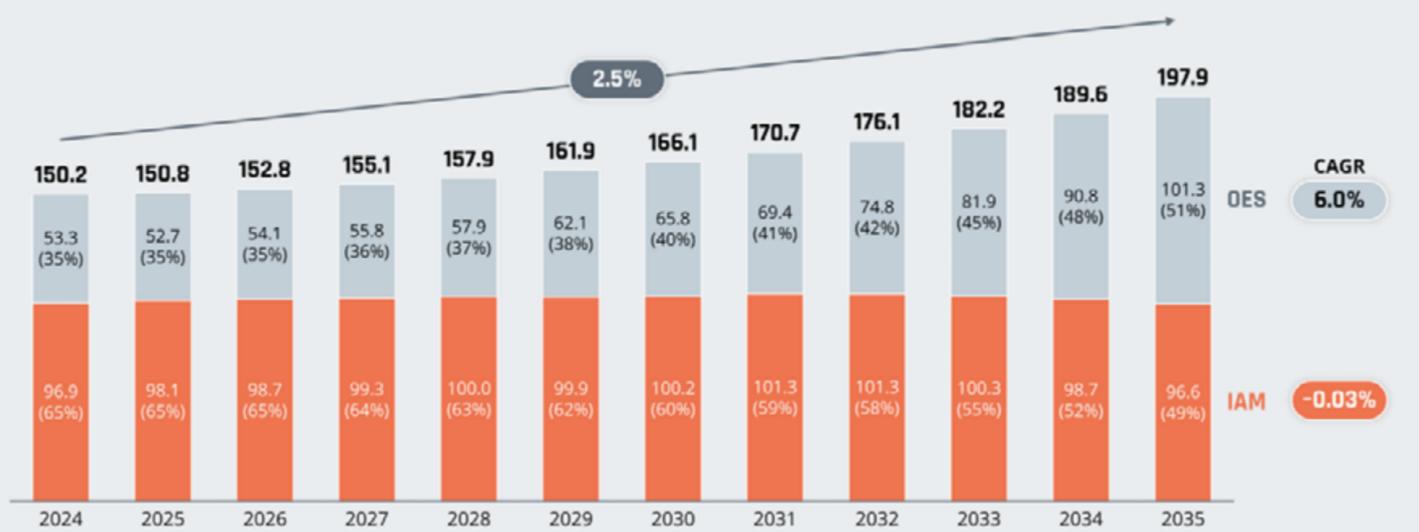


Foto: Berylls by AlixPartners

Acesso aberto – Previsão de mercado

Volume anual do aftermarket considerando manutenção, reparos, reparo de colisão (em bilhões de euros)

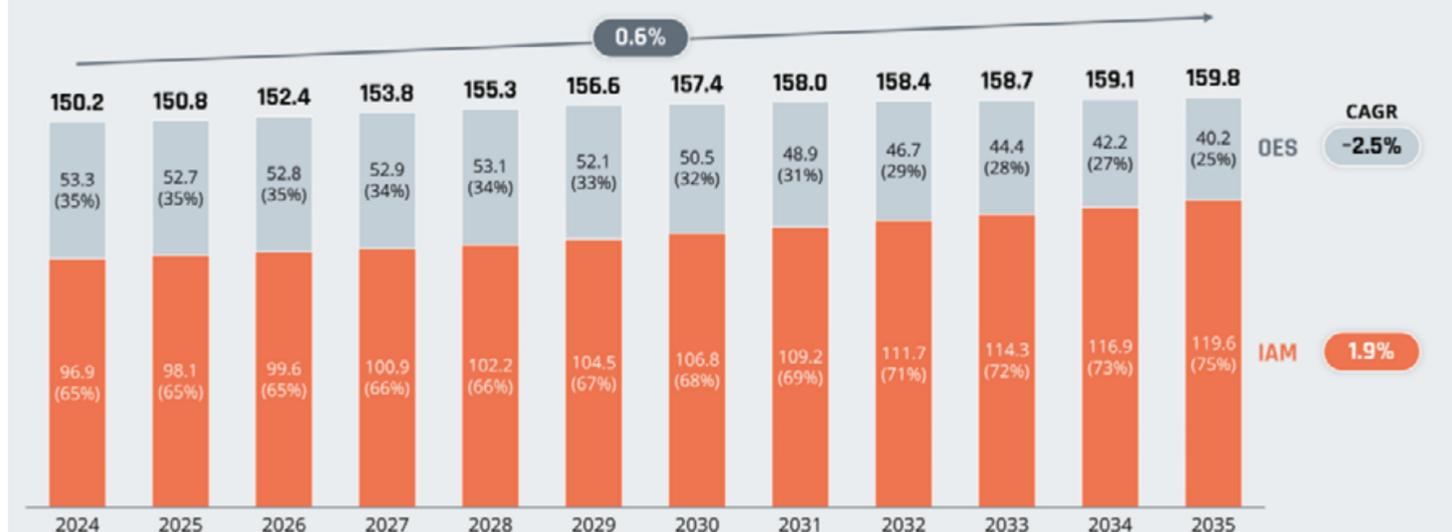


Foto: Berylls by AlixPartners

protegidas por medidas de cibersegurança e melhorarão o acesso a dados RMI/OBD, bem como a dados e recursos remotos dentro do veículo. Esse ambiente regulatório assertivo capacita o aftermarket independente a competir em nível semelhante ao OES. Para o mesmo número de serviços de reparo e manutenção em comparação com o cenário de referência, o tamanho total do mercado terá uma taxa de crescimento ligeiramente menor devido à eliminação dos prêmios de preço impostos pelos OEMs. O IAM poderá manter sua participação no mercado total e os consumidores se beneficiarão de custos de reparo mais baixos. O acesso a informações e peças críticas aumentará ligeiramente a atratividade do IAM nos segmentos 1 e 2. Os principais fatores impulsionadores são os preços competitivos e as opções de serviço oferecidas pelo IAM. No entanto, mesmo nesse cenário de liberalização do mercado, uma fração significativa das receitas do IAM beneficiará diretamente os fabricantes de veículos ou outras empresas ao longo da cadeia de valor, uma vez que a maior dependência de peças cativas e das medidas de cibersegurança, com as taxas associadas, gerará novas fontes de receita para os fabricantes de veículos

e outras empresas. Em 2035, 4% do mercado total (EUR 7,1 bilhões) será atribuível a essas partes de receita impostas. Neste cenário, os consumidores têm acesso a uma gama mais ampla de opções de reparo e manutenção. A concorrência intensificada resultou em uma melhor cobertura de serviços e na redução de preços, levando, em última análise, a um aumento na satisfação do consumidor e a uma mobilidade mais acessível. A análise desses cenários destaca o impacto substancial que um robusto quadro regulatório pode ter no mercado de reposição automotiva. O cenário de domínio da OES apresenta riscos de aumento nos custos para os consumidores e opções de serviços limitadas, enquanto o cenário de liberalização do mercado promete uma concorrência aprimorada e melhores resultados para os consumidores. Espera-se que os consumidores nos mercados-alvo gastem EUR 2 bilhões a menos em 2035 em comparação com o cenário de referência. Durante todo o período entre 2025 e 2035, os clientes devem gastar EUR 5 bilhões a menos. Ao comparar os dois cenários, o estudo mostra que fica evidente que a OES tende a ganhar significativamente em comparação com o IAM.

Mesmo que haja mudanças substanciais no mercado em direção ao aftermarket independente, isso resulta em um TAM (Total Addressable Market - Mercado total endereçável) apenas marginalmente menor em comparação com o cenário de referência. Isso é impulsionado pelas taxas e custos adicionais incorridos pelos players do IAM devido aos preços mais

altos das peças cativas e às taxas relacionadas às medidas de cibersegurança e à ativação ou codificação de peças. Embora a receita relacionada seja atribuída inicialmente ao IAM, na prática, os fabricantes de veículos obtêm uma grande parte do benefício ao vender peças cativas para o aftermarket independente e pelas taxas que cobram por sua ativação.

Recomendações estratégicas

Com base nas transformações impostas ao mercado pela evolução tecnológica e os riscos evidentes à garantia da liberdade de escolha dos consumidores, o estudo propõe ações aos gestores das empresas independentes para assegurar competitividade em meio aos crescentes desafios do setor.

Melhorar a disponibilidade e a eficiência dos serviços

Para competir efetivamente com os OEMs e superar as vantagens inerentes destes, dado seu acesso privilegiado a informações técnicas, atualizações de software etc., o IAM precisa investir na melhoria de suas principais vantagens: a disponibilidade de serviços e a reparação eficiente e acessível.

Investir em ferramentas de diagnóstico avançadas e treinamento

Ferramentas de diagnóstico de última geração e treinamento contínuo para os técnicos são essenciais para lidar com a crescente complexidade, incluindo veículos autônomos e elétricos. Os principais fabricantes de ferramentas de diagnóstico já oferecem soluções avançadas para fechar a lacuna entre oficinas independentes e oficinas OES.

Adaptar-se às medidas de proteção cibernética

Como as implementações de cibersegurança impactam diretamente o acesso ao OBD dos veículos, ao desenvolvimento, instalação e ativação de peças de reposição, o IAM precisa investir em soluções que respeitem as necessidades de cibersegurança dos fabricantes de veículos, garantindo ao mesmo tempo a capacidade



Foto: Shutterstock

Investir em treinamentos é cada vez mais importante para as oficinas independentes

de fornecer serviços multi-marcas de forma econômica.

Utilizar modelos de negócios baseados em dados do veículo

Todos os veículos se tornarão conectados e, teoricamente, oferecerão oportunidades para utilizar dados gerados dentro do veículo. A partir de setembro de 2025, legislações europeias, como a Lei de Dados, obrigarão o compartilhamento de dados com o objetivo de fomentar investimentos em serviços baseados em dados. Isso pode ser complementado por uma

regulação setorial que forneça mais clareza e direitos adicionais para operadores independentes no setor automotivo. Os players independentes do mercado devem se preparar para aproveitar o acesso aprimorado aos dados gerados pelos veículos e considerar casos de uso onde esse acesso traria benefícios, incluindo novos modelos de negócios digitais em gestão de frotas, soluções de diagnóstico remoto ou sistemas de agendamento de oficinas para impulsionar os negócios de oficinas e gerar fluxos de receita adicionais.

Fortalecer parcerias com a indústria

Formar alianças entre oficinas independentes, fornecedores de peças e fabricantes de ferramentas de diagnóstico para compartilhar melhores práticas e recursos, diminuindo custos. Associações da indústria podem desempenhar um papel fundamental na facilitação dessas colaborações, promovendo um ambiente onde conhecimento e recursos possam ser compartilhados para aumentar a competitividade das oficinas independentes e otimizar as

operações dentro da indústria de reposição.

A colaboração com os OEMs é crucial, especialmente em relação a aspectos de codificação e cibersegurança. O envolvimento de representantes setoriais com outras partes interessadas, incluindo os OEMs e reguladores, focando na troca de informações vitais, ferramentas e processos entre os operadores do mercado de reposição e os OEMs para garantir a segurança dos veículos e o uso correto e a operação de peças e serviços de reposição será essencial.

VIÉS - Variações no Índices e Estatísticas Setembro de 2020 a 2024

Mensalmente, a pesquisa VIES compara o desempenho das variáveis (abastecimento, preço, venda e compra) no varejo com o mês imediatamente anterior. Nessa edição, trazemos o termômetro para os meses de setembro de 2020 a 2024 no Brasil e suas cinco regiões.

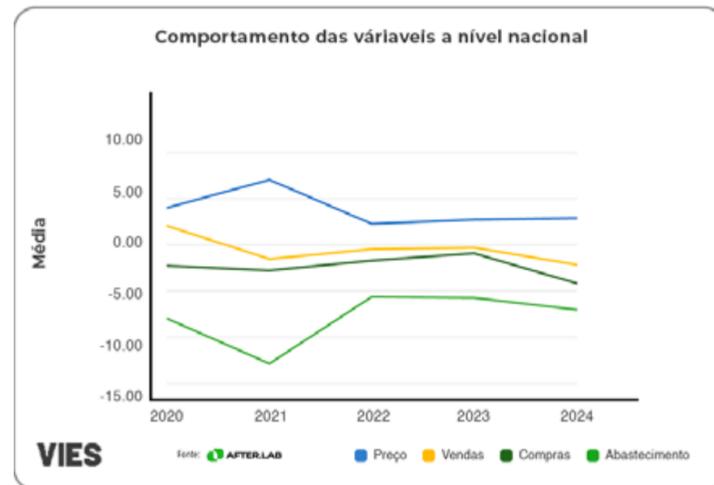
Brasil

Os níveis de abastecimento e compras mantiveram-se deficitários em todos os meses de setembro, de 2020 a 2024. Em 2021, o abastecimento alcançou seu nível mais baixo: -12,85% e nos anos seguintes seguiu valores próximos a -5%. Se pararmos para refletir, as informações por nós trazidas, mês a mês, mostra que o pico de desabastecimento ocorreu sempre nesse mesmo ano (2021) e este fato possui justificativas, como: escassez global de semicondutores, paralisações nas fábricas chinesas e elevação nos custos de fretes. Ora, se o abastecimento estava baixo e a procura (nível de compras), estava maior que a oferta de autopeças no mercado, então faz sentido que o nível de preços tenha atingido seu pico positivo também em 2021: 7%. Quanto ao desempenho das vendas, observamos uma

queda entre 2020 e 2021 (de 2% em 2020 para -1,5% em 2021), seguido de uma leve elevação e valores constantes em 2022 e 2023, com nova queda em 2024. A análise de variância (ANOVA), disposta na tabela 1, serve para nos informar se os valores médios que são mostrados aqui realmente possuem diferença significativa. Assim, a significância disposta na tabela 1 revela que somente o nível de compras não foi estatisticamente significativo, isto é, o desempenho médio das compras de autopeças ao longo dos meses de setembro de 2020 a 2024 é constante.

Centro-Oeste

Os níveis de abastecimento desempenharam grande variação ao longo dos anos, sempre exibindo valores negativos. Destaque para o pico negativo em 2021: -16%, ao passo que o melhor desempenho ocorreu em 2023: -5,1%. Os níveis de vendas e compras desenharam comportamentos parecidos: positivos em 2020 com queda para valores negativos e constância nos anos seguintes. Já os preços exibiram pico positivo em 2021 (6,8%) e menor pico em 2022 (1,3%).



Variáveis	GL	Z	Significância
Abastecimento	4,17	5,890	0,004
Preço	4,17	9,276	0,000
Vendas	4,17	4,902	0,008
Compras	4,17	0,883	0,495

Em 2024, observamos quedas no desempenho do abastecimento, preço e vendas e compras. Na análise da anova, apenas o preço mostrou diferenças estatisticamente significantes.

Norte

Houve queda acentuada nos níveis de abastecimento em 2021, com recuperações em 2022 e nova queda em 2023, seguidos de outra recuperação em 2024. Em 2021, a

média mensal de abastecimento chegou a -16,1%. Os níveis de preços aumentaram de 2,66% em 2020 para 7% em 2021, caindo para 1,33% em 2022 e se recuperando nos anos seguintes. As compras tiveram uma queda constante e significativa entre 2021 e 2023, passando de 1,86% em 2021 para -6,83% em 2023 recuperando-se em 2024. Os níveis de vendas saíram de valores positivos em 2020 para resultados

negativos nos anos seguintes, chegando a -3,75% em 2024. Na análise ANOVA, verificamos que somente as vendas foram constantes (sem diferença estatisticamente significativa ao longo dos anos).

Nordeste

O abastecimento exibiu comportamentos similares aos da região Norte, chegando a -13,77% em 2021. Apesar das seguidas recuperações nos anos seguintes, os níveis de abastecimento continuaram negativos, fechando 2024 em

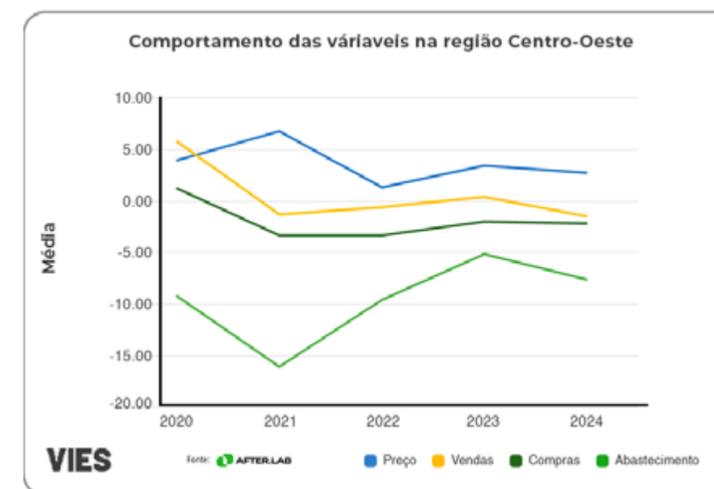
-9,14%. Os preços atingiram um pico positivo de 7,94% em 2021 e caíram nos anos seguintes, com leve recuperação em 2024, quando atingiu 3,55%. As vendas passaram por oscilações positivas e negativas entre 2020 a 2023, quando engatou uma sequência negativa no ano seguinte, desempenhando -2,7% em 2024. As compras mostraram percentual de desempenho negativo em todos os anos aqui analisados, fechando 2024 com mais uma queda e atingindo -7,63%. Na análise

ANOVA, exceto as compras não apresentaram variações significativas ($p < 0,05$).

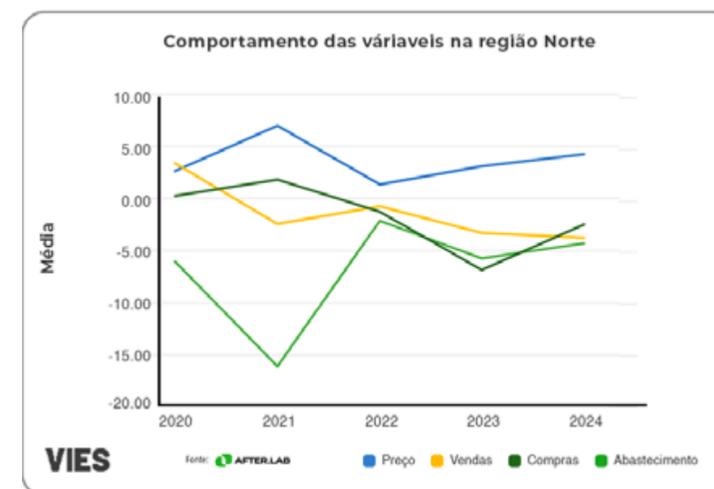
Sul

Os níveis de abastecimento e preço seguem o mesmo comportamento oposto observado nas outras regiões. Os preços alcançaram o pico mais elevado (8,37%) no mesmo período em que o nível de abastecimento atingiu seu patamar mais baixo (-10,23%). Isso acontece porque o preço funciona como um regulador que equilibra a oferta e

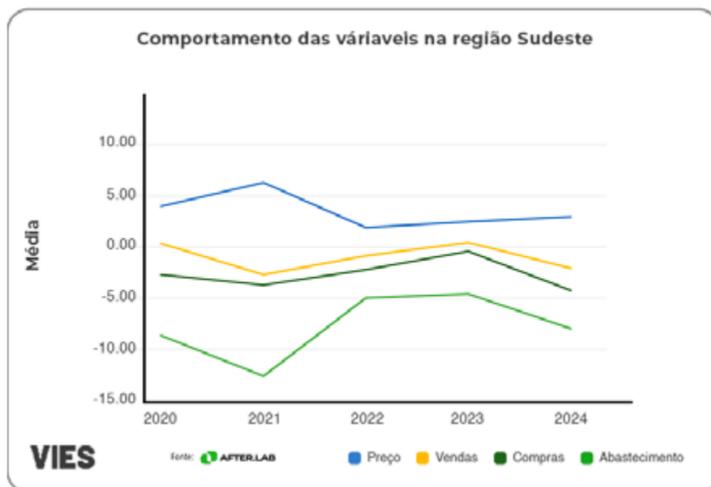
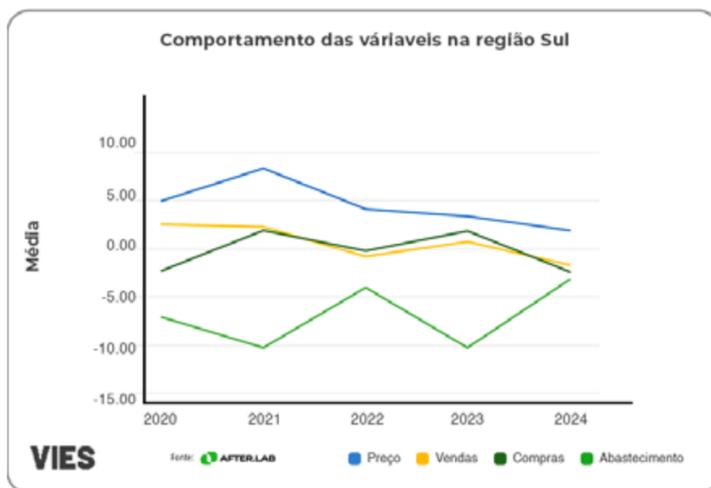
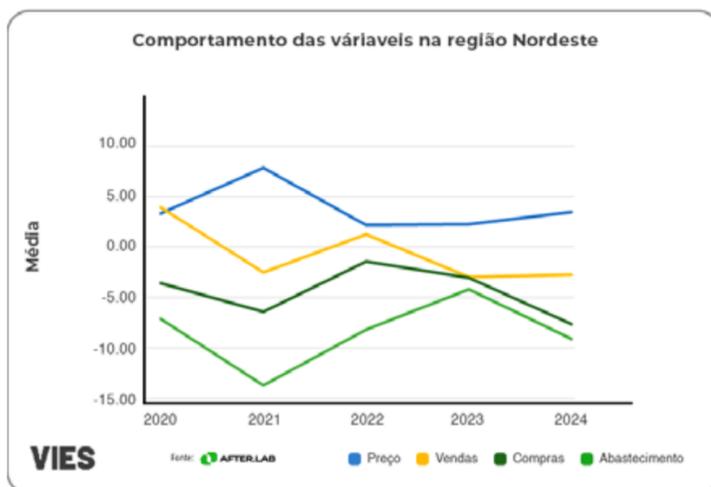
a demanda. As vendas foram positivas em 2020 e 2021, decaíram para valores negativos em 2022 (-0,78%), recuperando-se em 2023 e fechando 2024 com desempenho negativo de -1,66%. Os níveis de compras que exibiram resultados negativos em 2020, foram recuperados para níveis positivos nos três anos seguintes, mas fecharam setembro de 2024 com desempenho negativo de -2,37%. Na análise ANOVA, todas as variáveis não apresentaram variações significativas ($p < 0,05$).



Variáveis	GL	Z	Significância
Abastecimento	4,17	2,492	0,082
Preço	4,17	5,087	0,007
Vendas	4,17	2,782	0,060
Compras	4,17	0,884	0,494



Variáveis	GL	Z	Significância
Abastecimento	4,17	4,362	0,013
Preço	4,17	4,859	0,008
Vendas	4,17	1,229	0,335
Compras	4,17	4,515	0,011



Análise de variância para a região Nordeste

Variáveis	GL	Z	Significância
Abastecimento	4,17	3,493	0,030
Preço	4,17	5,575	0,005
Vendas	4,17	3,353	0,034
Compras	4,17	1,513	0,243

Análise de variância para a região Sul

Variáveis	GL	Z	Significância
Abastecimento	4,17	2,151	0,119
Preço	4,17	1,891	0,158
Vendas	4,17	0,571	0,688
Compras	4,17	0,698	0,604

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

Novamente é visto comportamento oposto nos níveis de abastecimento (-12,62%) e preço (6,32%) em 2021. Após pico positivo em 2021, os níveis de preço caíram em 2022, com leves aumentos em 2023 e 2024, estacionando em 2,98%, enquanto os níveis de abastecimento sofreram recuperação nos dois anos seguintes a 2021 e voltaram a cair em 2024, estacionando em -7,98%.

As vendas apresentaram valor

percentual positivo somente em 2020 e 2023, mas fecharam setembro de 2024 em -2,05%. As compras, por outro lado, foram negativas em setembro de todos os anos estudados, com pico negativo em 2024, quando fechou o mês com desempenho de -4,25%. Na análise de variância, apenas as compras não mostraram variações significativas, com um nível de confiança de pelo menos 5%.

META traz as marcas mais compradas por varejos e oficinas

Estudo do After.Lab que apura o consumo de peças genuínas das montadoras no aftermarket revela as preferências do mercado no primeiro semestre

O Novo Varejo continua apresentando os resultados da pesquisa META – Montadoras em Estatísticas e Tendências no Aftermarket apurados pelo After.Lab no primeiro semestre de 2024. Os dados levantados pelo núcleo de inteligência de negócios do mercado de reposição automotiva são consolidados a cada seis meses e apresentados nas plataformas de conteúdo da Novomeio Hub de Mídia ao longo do semestre seguinte. O histórico fica disponível nas edições anteriores que você encontra no site novovarejoautomotivo.com.br. As tabelas ao lado indicam quais marcas de peças genuínas das montadoras foram mais compradas pelos respondentes – reparadores e varejistas – e por quais motivos optaram por essas marcas.

A partir da tabela que lista as 5 principais marcas compradas, é possível observar que os produtos oferecidos pela FIAT e CHEVROLET dominam o volume de compras, somando 53,3% e 54,9% do total de respostas nas oficinas e no varejo, respectivamente.

Marca mais comprada

Oficina			Varejo		
Marca	Frequência	%	Marca	Frequência	%
Fiat	88	31,9	Fiat	86	33,5
Chevrolet	59	21,4	Chevrolet	55	21,4
Volkswagen	29	10,5	Sem resposta	29	11,3
Sem resposta	23	8,3	Volkswagen	29	11,3
Renault	18	6,5	Ford	22	8,6
Ford	16	5,8	Renault	10	3,9

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

Motivo da compra

Oficina			Varejo		
Motivo	Frequência	%	Motivo	Frequência	%
Demanda	146	52,9	Demanda	135	52,5
Qualidade	60	21,7	Qualidade	33	12,8
Sem resposta	25	9,1	Sem resposta	29	11,3
Peças originais	18	6,5	Preço	23	8,9
Preço	16	5,8	Peças originais	20	7,8
Disponibilidade de estoque	2	0,7	Preço e qualidade	4	1,6
Exclusividade	2	0,7	Descontos	3	1,2
Demanda e preço	1	0,4	Demanda e preço	2	0,8
Demanda e qualidade	1	0,4	Disponibilidade de estoque	2	0,8
Descontos	1	0,4	Custo-benefício	1	0,4
Garantia	1	0,4	Demanda e qualidade	1	0,4
Preço e qualidade	1	0,4	Exclusividade	1	0,4
Qualidade e garantia	1	0,4	Garantia	1	0,4
Trabalha com multimarcas	1	0,4	Geral	1	0,4
			Preço e prazos	1	0,4

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

LUPA revela acumulado na venda e aplicação de lubrificantes

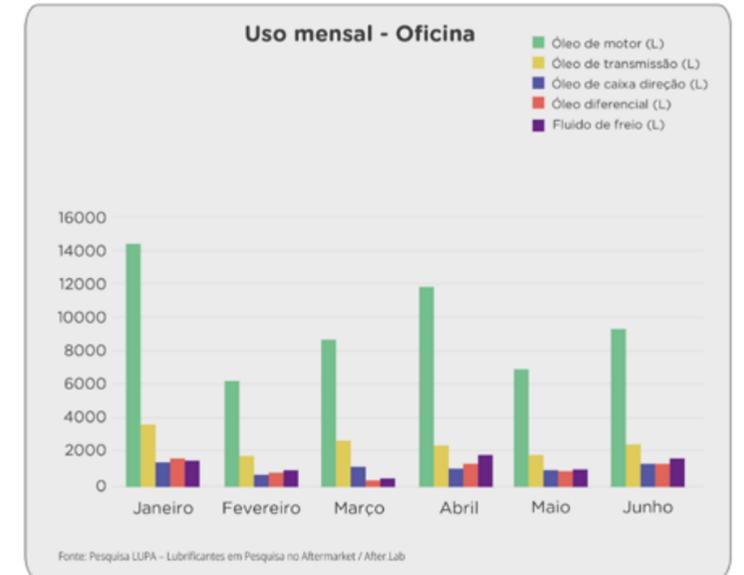
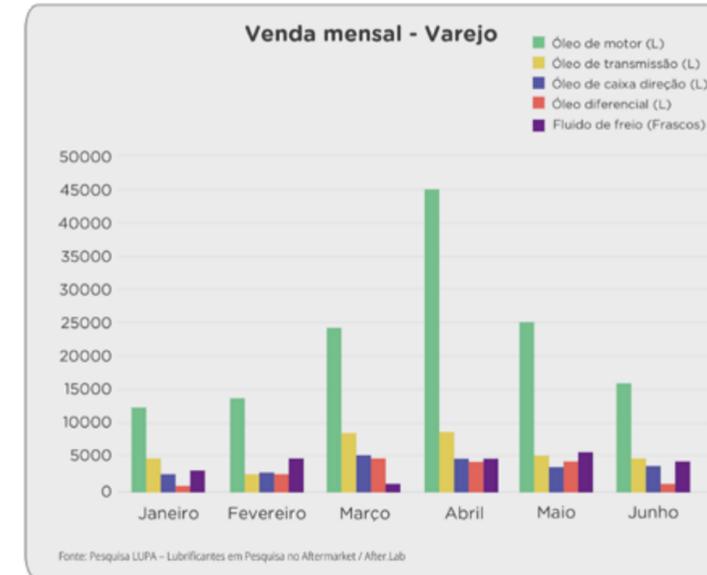
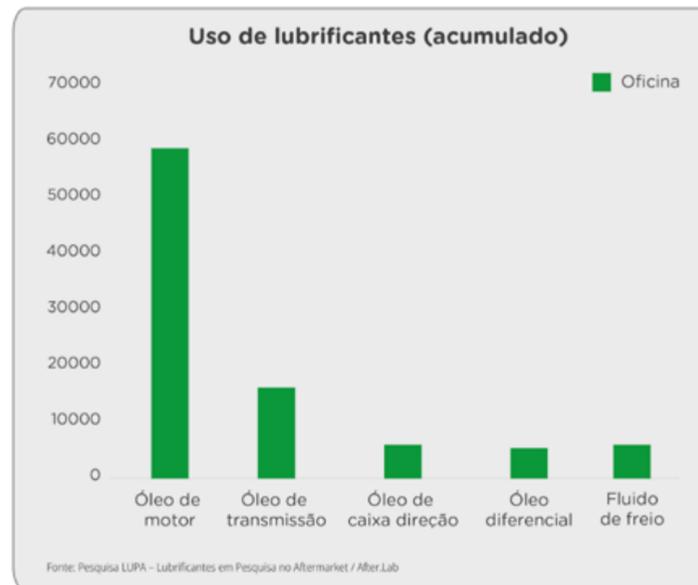
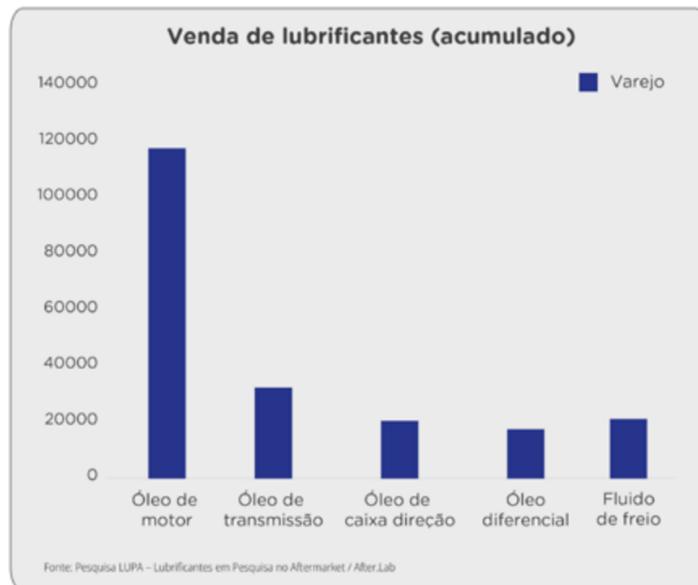
Dados consolidados do primeiro semestre do ano quantificam o fluxo dos produtos nas lojas de autopeças e oficinas mecânicas

Damos sequência nesta edição também aos resultados da pesquisa LUPA – Lubrificantes em Pesquisa no Aftermarket Automotivo, mais um estudo do After.Lab realizado no primeiro semestre de 2024. Os dados levantados pelo núcleo de inteligência de negócios do mercado de reposição automotiva são consolidados a cada seis meses e apresentados nas plataformas de conteúdo da Novomeio Hub de Mídia ao longo do semestre seguinte.

O histórico fica disponível nas edições anteriores que você encontra no site novovarejoautomotivo.com.br. Os gráficos abaixo indicam o acumulado de uso (oficinas) e de venda (varejo) dos lubrificantes analisados. Vemos que há grande predominância do uso e venda do óleo de motor e que à medida em que há aumento na especialização do produto, ocorre redução no volume comercializado. Já os gráficos ao lado indicam

um panorama mensal da venda e uso de lubrificantes. Cabe ressaltar que aqui, não poderemos fazer um comparativo entre um mês e outro, uma vez que os respondentes mudaram ao longo dos meses (por exemplo, em abril pode haver maior contingente de respostas de oficinas muito grandes, enquanto em maio pode haver um maior contingente de repostas de oficinas pequenas, afetando o volume comercializado mês

a mês). Para uma comparação exata entre os meses, as perguntas deveriam ser repetidas sempre aos mesmos respondentes, mês após mês. Contudo, podemos comparar o volume de venda e uso entre os lubrificantes, dentro do mês analisado. É perceptível que independente do mês, o maior volume comercializado ainda é do óleo de motor, seja no varejo, seja na oficina, corroborando com os gráficos abaixo.



NÚCLEO DE INTELIGÊNCIA DE DADOS DO AFTERMARKET AUTOMOTIVO

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

VAMOS FAZER NEGÓCIOS INTELIGENTES JUNTOS?

LÍDER EM SUSPENSÃO PORQUE É NAKATA

fleg.



Amortecedor, mola, bandeja, bucha, pivô, coxim, bieleta tem que ser Nakata. Sabe por quê? Porque Nakata é a marca que mais entende de suspensão e é a marca número um no coração dos mecânicos. Ou seja: é certeza de bons negócios. Com Nakata é tudo azul nas vendas.

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®