



novovarejo

a mídia do aftermarket **automotivo**

EDIÇÃO 444 ANO 31 1 DE OUTUBRO DE 2024 NOVOVAREJOAUTOMOTIVO.COM.BR NVD - NOVO VAREJO DIGITAL

Telemetria automotiva

Tecnologia introduzida no universo do automóvel pela Fórmula 1 hoje é fundamental na gestão das frotas. Sua popularização nos veículos leves ainda enfrenta barreiras, mas fique atento porque é só uma questão de tempo

aftermarket
automotivo


SAMPEL
PEÇAS AUTOMOTIVAS



A INOVAÇÃO
ESTÁ EM
**NOSSO
DNA**



CATÁLOGO ONLINE
e ELETRÔNICO + de
3.500 itens

 **USCA na Rede**



NA COBRA VOCÊ ENCONTRA AS MELHORES MARCAS



+ DE 60 MARCAS PARA MOVIMENTAR O SEU NEGÓCIO.

LOJA ONLINE COBRA

O MOVIMENTO DO MERCADO
COMEÇA AQUI



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



Acesse:
loja.cobrarolamentos.com.br



ESCANEE
O QR CODE
E FAÇA SEU
AUTOCADASTRO

Faça revisões em seu veículo regularmente.

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 - #444 1 Outubro de 2024

Distribuição para mailing eletrônico 35.000

Audiência estimada em views no site 45.000

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

Acompanhe nossas redes

www.novovarejoautomotivo.com.br/
www.facebook.com/novovarejoautomotivo
www.instagram.com/novovarejoautomotivo
www.linkedin.com/company/novovarejoautomotivo/
www.youtube.com/@ATVmidia

Direção

Ricardo Carvalho Cruz

Jornalismo

(jornalismo@novomeio.com.br)
Claudio Milan
Lucas Torres
Christiane Benassi

Publicidade

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

Arte

Lucas Cruz
Amanda Sangalli

Marketing

(marketing@novomeio.com.br)
Elisa Juliano

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

Jornalista Responsável:

Claudio Milan (MTb 22.834)

Nhm

www.novomeio.com.br

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.

mmcofap.com.br

A paz no trânsito começa com você.



08 Entrevista

Ação promovida pela ZF leva representantes dos diferentes segmentos do aftermarket para uma visita à Automechanika de Frankfurt. Veja o que alguns dos convidados acharam da feira.

14 Capa

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.

22 Feira

Automechanika Frankfurt confirma status de maior feira automotiva do mundo e, com 4,2 mil expositores de 80 países, mostra os rumos do setor e os caminhos para a inovação.

28 Tendências

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

51 Mercado

Vendas de carros usados no país já superam a marca de 10 milhões de unidades em 2024. O número vem acompanhado por um processo de envelhecimento da frota, que tem favorecido o aftermarket automotivo.



HÁ 100 EDIÇÕES

Presente da ABNT nos 20 anos do Dia do Balconista

Edição 344 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?

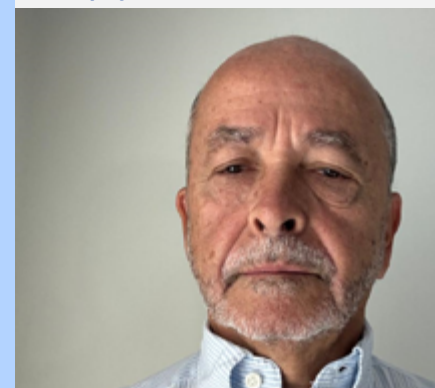
Tá na mão também. Faça seu pedido em: compreonline.pellegrino.com.br

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

Pellegrino
Conte com nossa gente.



Ruan Lopes, da Divicar Autopeças, de Serra (ES)



Francisco Magno Carvalho, da BHM Diesel, de Belo Horizonte (MG)



Emerson James Bernardo, da Oficina MCAR, de Sorocaba (SP)



Fernanda Giacon, Gerente Sênior de Comunicação, Excelência Comercial, Clientes e Estratégia da ZF América do Sul

Reparadores e varejistas na Automechanika de Frankfurt

Levados à maior feira automotiva do mundo pela ZF, empresários do aftermarket contam o que viram no evento

E se você pudesse conferir in loco as principais novidades do universo das autopeças na maior feira do segmento no mundo? Pois é. É isso que a ZF propiciou a 30 empresas associadas à Rede Ancora no último mês de setembro.

Em uma campanha que premiou os melhores resultados de seus parceiros, a empresa global levou 24 varejistas e 6 gestores de oficinas para a Automechanika Frankfurt 2024, na Alemanha.

Durante cinco dias, estes convidados tiveram a oportunidade de cumprir um cronograma repleto de momentos para trocas sobre suas principais dores, soluções, além de, claro, visitar os estandes da feira.

De acordo com a Gerente Sênior de Comunicação, Excelência Comercial, Clientes e Estratégia da ZF América do Sul, Fernanda Giacon, as trocas feitas na ocasião estiveram longe de ser unilaterais. Ou seja, não foram só os 'convidados' que aprenderam durante as experiências. Segundo

ela, conhecer tão de perto a realidade dos clientes acrescenta muito aos próximos movimentos e soluções criadas pela fabricante.

Além disso, Giacon reforça que o momento atual exige das marcas um zelo cada vez maior com o estreitamento da relação com os stakeholders, já que a crescente tendência por 'consolidação' no aftermarket reforça a importância da construção de parcerias que confiram sustentabilidade e solidez às empresas.

A fim de entender detalhes sobre a estratégia da ZF e, sobretudo, as percepções dos participantes da ação sobre a feira alemã, realizamos uma roda de entrevistas que, além de Fernanda Giacon, contou com os varejistas os varejistas Francisco Magno Carvalho, da BHM Diesel, de Belo Horizonte (MG); Ruan Lopes, da Divicar Autopeças, de Serra (ES); e o reparador Emerson James Bernardo, da Oficina MCAR, de Sorocaba (SP).

Confira a seguir as entrevistas separadas por segmento.

Varejo

Novo Varejo - O que mais te chamou a atenção nesta visita à Automechanika 2024?

Ruan Lopes - Para mim, foi o fato de ser algo muito fora da realidade aqui do Brasil. Eu estou acostumado a ir, por exemplo, na Automec e na Autopar, e nada se compara ao que vi por lá em termos de estrutura. Se não me engano, havia 13 pavilhões.

Francisco Magno - O que me chamou a atenção foi a feira em geral. Foi tudo muito bom, o estande da ZF, as novidades e etc. Mas, se eu for destacar algo em específico, foi a oportunidade de trocar com as cerca de 30 pessoas que estavam conosco. Formamos um grupo muito coeso e tivemos trocas muito ricas sobre tecnologias e o cenário atual do mercado de autopeças.

Novo Varejo - E em termos de peças e novas tecnologias, algo saltou aos olhos?

Ruan Lopes - Sem dúvida. Nos deparamos com peças que não temos aqui, é outra realidade. Carros que aqui

são totalmente mecânicos, lá eles possuem muita peça eletrônica. Mas, sabe de uma coisa? O que ficou muito marcado para mim foi que a maioria dos carros que vi andando nas ruas da Alemanha era a combustão e carros híbridos. Não vi muitos carros elétricos. A feira até teve esse foco de um jeito mais voltado aos elétricos do que as nossas feiras costumam ter, mas isso ainda não chegou na realidade do dia a dia.

Francisco Magno - Claro, a gente viu muitas coisas novas, como elas estão sendo aplicadas, quem está fabricando... Eu não consigo destacar uma coisa só, mas dá pra ver que muitas peças e equipamentos que eles têm lá, nós não temos ainda. Se você me permite, porém, queria falar algo que achei muito interessante. A feira estava muito voltada para nós, do comércio, e para os reparadores. Esse foi o grande foco da feira.

Novo Varejo - Na América do Sul, temos visto um avanço muito grande de marketplaces

como o Mercado Livre, empresa que, inclusive, teve um espaço de destaque na Automechanika de Buenos Aires. Essa ofensiva das plataformas de e-commerce também foi destaque em Frankfurt?

Ruan Lopes - Na feira em si eu não vi muito. Mas é interessante falar que os cinco mecânicos que foram conosco estão inseridos em uma espécie de marketplace criado pela ZF, chamado [pro] Parts. Nele, a ZF disponibiliza um portal de compra exclusivo para oficinas, fazendo uma espécie de meio de campo entre elas com varejistas e distribuidores. Isso nos mostra a força que esse mercado online tem ganhado.

Francisco Magno - Olha, eu sei que isso é uma coisa muito importante aqui para a América do Sul, mas lá eu não vi. Pode ser, claro, que tenha tido e eu não tenha prestado muita atenção. Mas, falando por mim, eu não vi isso com destaque algum na feira. Para falar um pouco de Brasil, nós que trabalhamos

com pesado também não estamos convivendo tanto com esse avanço dos marketplaces e do e-commerce. Afinal, as peças exigem muita especificidade e isso complica um pouquinho. Mas é importante dizer isso: existe uma grande diferença do espaço que o online já tem nos leves em relação ao que ele tem nos pesados. Pode ser que isso se iguale no futuro, mas, por enquanto, não aconteceu.

Reparação

Novo Varejo - O que você viu na Automechanika de Frankfurt de alguma maneira acendeu um sinal de alerta sobre o tamanho das adequações que os profissionais e as oficinas vão ter de fazer para se adaptar às novas tecnologias dos carros.

Emerson James - Sim, com certeza. Por mais que a gente se atualize sempre, as novidades aparecem muito rápido e tendem a chegar primeiro em grandes mercados como o europeu para depois virem para o Brasil. Uma das coisas que mais

me chamaram atenção nesse sentido foi um sistema de freio que não trabalha mais com fluido por ser todo eletrônico. Esse é só um exemplo de muita coisa que a gente viu lá e sabemos que teremos de nos adaptar - principalmente quando falamos de eletrônica embarcada. Por isso a importância dessa nossa parceria com a ZF para sempre estarmos por dentro das inovações e nos capacitando.

Novo Varejo - Em meio a essas inovações, um ponto que tem preocupado muito os reparadores é a questão do acesso a dados e informações nos carros conectados. Como esse assunto foi tratado na feira?

Emerson James - É interessante você tocar nesse assunto porque é algo que nos preocupa bastante e que nos surpreendeu na feira. Essa já é uma realidade que enfrentamos no Brasil com carros da linha Fiat e Jeep e nos motivou a comprar investir em um scanner no qual pagamos

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

www.ntn.com.br

Lado a lado com você, em todo o Brasil

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

#POR
TODO
BRASIL



*Rapidez na entrega
em todo o Brasil.*



*Variedade e qualidade
do nosso portfólio.*



*Compromisso com
a sua empresa.*

32
FILIAIS



Sama



Laguna



Matrix

Conheça a
filial mais
perto de você.

Sama
Autopeças

Laguna
Autopeças

MatriX

uma assinatura para ter acesso a essas informações e toda a parte de comunicação do carro com o proprietário em si. Por esse ser um assunto de preocupação global, a Automechanika apresentou uma novidade muito interessante que foi a proposta de um scanner que não necessita dessa assinatura. Ou seja, você compra o equipamento e tem acesso, digamos, vitalício a esses veículos. É claro que isso vai chegar primeiro

na Europa, mas nos disseram que futuramente chegará ao Brasil – o que nos deixou muito otimistas. O tema do direito ao reparo tem nos preocupado muito porque nós, reparadores, estamos dispostos a investir, mas é inevitável pensar: até quando e quanto eu vou ter que investir para me adaptar às mudanças que chegam cada vez mais rápido? Isso nos faz questionar até a nossa viabilidade no longo prazo.

ZF Novo Varejo - Qual foi a importância destas ações e campanhas de aproximação da ZF com players do varejo, distribuição e reparação?

Fernanda Giacon - Hoje em dia, não dá mais para fazer marketing como antigamente – aquilo que a gente chamava de 4 Ps com produto, preço, ponto de venda e promoção. É preciso ter um relacionamento muito mais próximo para poder levar todas as mensagens

e a complexidade de uma empresa como a ZF. Então, oportunidades como essa da viagem, além de diversas ações que realizamos para estarmos presentes e facilitar o dia a dia dos nossos clientes, como o [pro] Parts, são importantes para mostrar para o mecânico e o varejista que a ZF é a melhor escolha. O que nós estamos criando é um ambiente em que nossos parceiros olhem para a ZF e falem assim: 'junto com eles eu vejo mais futuro'.

O MAIOR ACERVO DE INFORMAÇÃO DO SEGMENTO EMPRESARIAL DA REPARAÇÃO



MAIS
AUTOMOTIVE

WWW.MAISAUTOMOTIVE.COM.BR

CONFIRA AS NOSSAS REDES SOCIAIS



MONROE 55 AMORTECEDORES
MONROE AXIOS 65
MONROE CLUB 25 PARCEIRO DE EXCELÊNCIA 25 ANOS
MARCAS **DRIV**

CAMPAÑA 2024
O ANO DAS CELEBRAÇÕES

SUA OFICINA DE CARA NOVA!

Participe da campanha **Monroe** e **Monroe Axios** - O Ano das Celebrações e concorra ao prêmio de **R\$ 100.000,00** para reformar sua oficina mecânica.

Como Participar:

- 1 Cadastre-se no site: www.campanha2024monroe.com.br
- 2 Compre qualquer produto **Monroe** ou **Monroe Axios**.
- 3 Suba o XML da nota fiscal no site da campanha.
- 4 Ganhe 1 número da sorte a cada R\$300,00 em compras*

*Oficinas Monroe Club ganham 2 números da sorte a cada R\$ 300,00 em compras

Sorteio via Caixa Econômica Federal. Acesse o site e confira o regulamento e forma de apuração. Válido até o dia 07 de março de 2025.

CERTIFICADO DE AUTORIZAÇÃO SPA/ME N.º 04.036613/2024 PROMOÇÃO N.º 2024/05931

SCANNING 3D 01

4

F1 Lorem ipsum dolor sit amet, consectetur adipiscing elit, sed do eiusmod tempor incididunt ut labore et dolore magna aliqua. Ut enim ad minim veniam, quis nostrud exercitation ullamco laboris nisi ut aliquip ex ea commodo consequat



+178 Growth

F1 Lorem ipsum dolor sit amet, consectetur adipiscing elit, sed do eiusmod tempor incididunt ut labore et dolore magna aliqua. Ut enim ad minim veniam, quis nostrud exercitation ullamco laboris nisi ut aliquip ex ea commodo consequat

WARNING



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 última reportagem especial do Novo Varejo Automotivo, 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. Naquela ocasião, 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



Lorem ipsum dolor sit amet, consectetur adipiscing elit, sed do eiusmod tempor incididunt ut labore et dolore magna aliqua. Ut enim ad minim veniam, quis nostrud exercitation ullamco laboris nisi

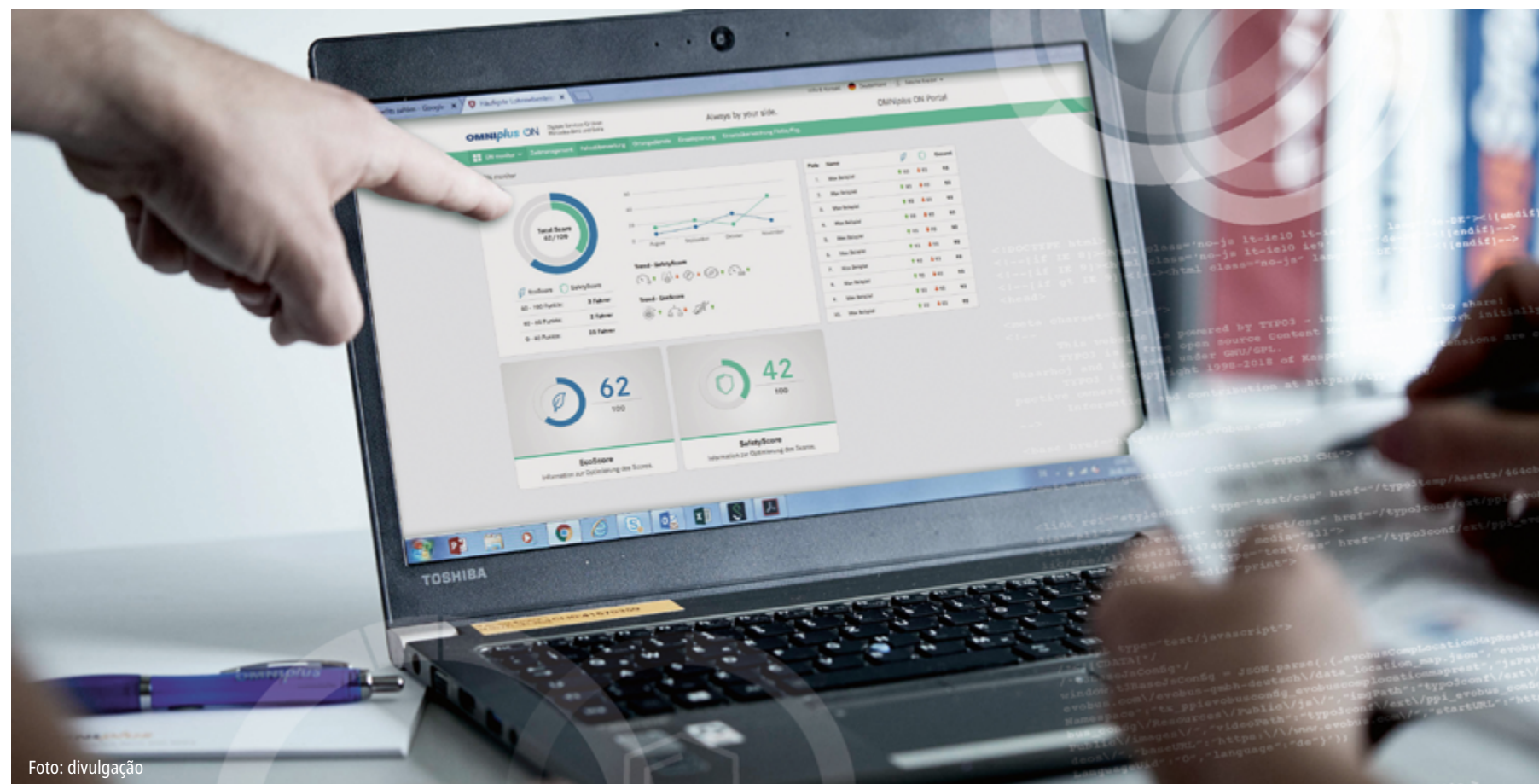


Foto: divulgação

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

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 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

A gigante do mercado de autopeças, sempre pronta para te atender.

São mais de **100 fornecedores, 30 mil itens e 25 filiais**, garantindo o melhor atendimento para mais de **25 mil clientes em todo o país.**

Posicione a câmera e escaneie o QR Code para acessar o nosso site.

Conheça nossas redes sociais:
 @rmpdistribuidora
 rmpdistribuidora

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”.

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 avançar, 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.



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

AUTHOMIX

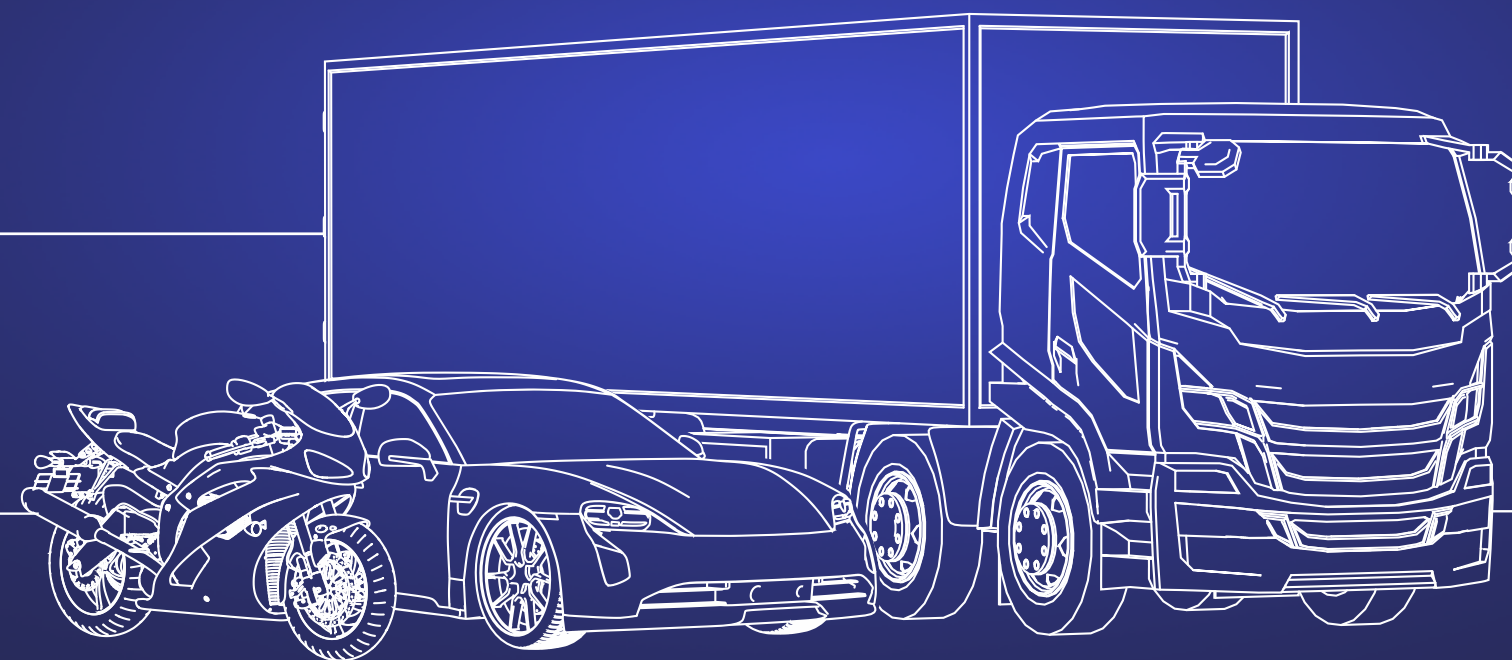
Um mix de soluções para o seu negócio de autopeças e motopeças.

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

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

AUTHOMIX
Qualidade Original

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 diagnose 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 diagnose”, 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”.



Foto: divulgação

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

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.



Foto: Messe Frankfurt Exhibition GmbH/Petra Welzel

Maior feira do mundo justificou seu status

Automechanika aponta rumos para a transição da mobilidade

Feira realizada em Frankfurt teve inovação e eletrificação entre os destaques e contou com forte participação de expositores e visitantes brasileiros

A Automechanika 2024, realizada entre os dias 10 e 14 de setembro em Frankfurt, na Alemanha, confirmou nesta 27ª edição seu status de maior feira do setor automotivo no mundo. De acordo com balanço divulgado pela Messe Frankfurt, a organizadora do evento, foram 4,2 mil expositores vindos de 80 países – entre eles o Brasil – que apresentaram seus produtos e serviços para um público de 108 mil visitantes de nada menos que 172 diferentes nações. A grandeza se expressou, também, no espaço

ocupado este ano: 320 mil metros quadrados e 26 níveis de pavilhões. Uma das características da Automechanika é que não dá pra visitar a feira toda em apenas um dia. A expectativa para esta edição era grande em razão do momento disruptivo enfrentado pela setor automotivo, que vem cada vez mais se consolidando como setor da mobilidade. A palavra de ordem, portanto, é inovação e grande parte dos visitantes viajou a Alemanha em busca disso. Na opinião de Detlef

Braun, membro do Conselho Executivo da Messe Frankfurt, essas pessoas certamente saíram bem atendidas em suas expectativas. “Mesmo em meio à transformação digital, a indústria mais uma vez demonstrou sua riqueza em inovação, proporcionando inúmeros destaques ao longo dos cinco dias do evento. Junto com nossos expositores, conseguimos reunir os principais atores para apresentar os temas mais importantes – incluindo sistemas de propulsão alternativos, sustentabilidade e o

uso de IA e robótica no mercado automotivo – nos palcos e nos pavilhões de exposição. Também estamos satisfeitos com a crescente demanda tanto de visitantes alemães quanto internacionais”. Enno Straten, Chefe do Segmento de Negócios Aftermarket Automotivo da Continental, também destacou a inovação em sua avaliação sobre o evento. “A Automechanika deste ano demonstrou de forma impressionante como a indústria está respondendo de maneira flexível e rápida aos

muitos desafios que enfrenta – seja em termos de sustentabilidade, digitalização ou sistemas de propulsão alternativos. Nas muitas discussões que tive, percebi otimismo acima de tudo – e com isso, a disposição para abrir novos caminhos. Isso me deixa confiante sobre o futuro do mercado de reposição”.

Tendências

Não por acaso, o slogan da mostra este ano foi ‘Driving Transformation’ (Conduzindo a Transformação) e a feira fez justiça ao lema em apresentações voltadas para o futuro sobre temas-chave como transformação digital, mobilidade sustentável e inteligência artificial, em oficinas de treinamento prático, na ‘Oficina do Futuro’ e em painéis de discussão animados – porque nunca tantas tecnologias inovadoras foram apresentadas como em 2024. Tecnologias, produtos e soluções sustentáveis foram um foco particular da Automechanika. O palco no novo Sustainability Court (Tribunal da Sustentabilidade) recebeu inúmeras apresentações sobre remanufatura e estratégias para a economia circular. A edição 2024 também marcou a estreia do ‘Ambition’, um espaço especial para a Geração Z com apresentações breves e cativantes, painéis de discussão e apresentações ao

vivo projetadas para interessar os jovens nos ofícios automotivos. Isso foi feito devido à conhecida escassez de profissionais qualificados na indústria automotiva. Novos conceitos são necessários para atrair a próxima geração. No total, foram cinco os pavilhões que abrigaram discussões sobre tendências e desenvolvimentos em diversos setores da indústria da mobilidade. No Future Mobility Park e no fórum de especialistas Innovation4Mobility, os visitantes tiveram a oportunidade de conhecer de perto veículos com sistemas de propulsão alternativos – incluindo elétricos, a hidrogênio e híbridos – e até mesmo dirigir alguns deles. Também houve novos formatos de eventos, como um rali. As pesquisas divulgadas pela organização mostram que 94% dos visitantes do setor – 70% deles vindos do exterior – ficaram satisfeitos com o evento, tanto com o que a feira tinha a oferecer quanto com a realização de seus objetivos. “Nunca antes a Automechanika em Frankfurt teve um programa de apoio e uma gama de eventos como estes. Nossa programação de apresentações e oficinas práticas abordou uma ampla gama de temas, incluindo funilaria e pintura, veículos elétricos, veículos comerciais, reparo de trailers, impressão 3D, detalhamento e

muito mais. Esses conteúdos foram muito bem recebidos pelos profissionais, e alunos e estudantes aproveitaram as oportunidades disponíveis para descobrir como são algumas das profissões e ofícios automotivos. Uma das novidades deste ano foi um programa e uma área dedicados

especialmente à Geração Z. Queríamos chamar a atenção deles para as oportunidades profissionais disponíveis no fascinante mundo da indústria automotiva – e tivemos muito sucesso”, comemorou Michael Johannes, vice-presidente de Mobilidade e Logística da Messe Frankfurt.

Participação recorde de expositores brasileiro

O Sindipeças informou que 48 expositores marcaram presença no estande coletivo do Brasil Auto Parts (BAP) na Automechanika 2024, programa desenvolvido em parceria com a Agência Brasileira de Promoção de Exportações e Investimentos (ApexBrasil) para fomentar as exportações de autopeças produzidas no Brasil. Foram 15 empresas a mais que na edição passada, em 2022. O espaço ocupado, de 476 metros quadrados, também foi substancialmente maior que os 395 metros quadrados ocupados há dois anos. Em 2022, os expositores brasileiros do BAP fecharam negócios de US\$ 4,6 milhões durante a feira, mais US\$ 26,3 milhões nos doze meses seguintes. Outro destaque importante foi a realização de mais um Workshop Brasil Aftermarket, promovido pela Andap e pelo Sicap. Além de debater o papel do aftermarket automotivo brasileiro no cenário global, o evento também tratou dos mercados de reposição na América do Norte e na Europa, em que o Right to Repair desponta como tema prioritário neste momento.



Foto: Divulgação

Foram 48 empresas brasileiras este ano mostrando suas novidades na feira



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



Elétricos marcam presença com espaço exclusivo

A eletromobilidade é um tema particularmente importante para o público da União Europeia por força de lei: a partir de 2035, será proibida a venda de veículos novos equipados com motores a combustão interna – a exceção ficará por conta dos propulsores abastecidos por combustível sintético, provavelmente restritos a automóveis esportivos de nicho.

Por isso, junto com a Automechanika foi realizada a Exposição de Veículos Elétricos de Frankfurt (EVA). Além de abrigar novidades de montadoras de diferentes países – em especial, a China – o espaço ofereceu uma plataforma internacional para empresas do setor e para a cadeia de suprimentos de veículos elétricos inteligentes, apresentando os produtos e tecnologias mais recentes e avançados do mundo.

O fato é que mais de 650 expositores desta Automechanika ofereciam algum produto ou serviços relacionado à eletromobilidade. Mais empresas do que nunca apresentaram produtos e soluções nesta edição da maior feira automotiva do mundo. Entre elas, fabricantes da China como o GEELY Holding Group, BYD, AVATR, HONGQI, DFSK e muitos outros. Na condição

de plataforma de inovação envolvendo produtos e soluções para mobilidade sustentável e sem emissões, a Automechanika desenvolveu dois novos formatos de palco – Innovation4Mobility e Future Mobility Park – exibindo todos os temas associados à transformação da indústria de mobilidade. Graças a um número notável de fabricantes – incluindo da China – oferecendo produtos e tecnologias de veículos elétricos de ponta, os visitantes B2B da indústria, oficinas e concessionárias puderam vivenciar a gama completa de marcas de veículos elétricos e uma impressionante exposição de designs automotivos.

A eletromobilidade significa mais do que apenas um novo sistema de propulsão. Um mercado para software e componentes eletrônicos se desenvolveu paralelamente ao crescimento dos veículos autônomos, conectados, elétricos e compartilhados (ACES). Este mercado, que registrou crescimento anual de 15% desde 2020 e deve alcançar um volume de 469 bilhões de dólares até 2030, oferece produtos para todas as categorias de veículos. Empresas de software e fabricantes de componentes eletrônicos

também estavam bem representados: esta área inovadora sozinha contou com mais de 150 expositores que exibiram produtos e soluções dos grupos de produtos Eletricidade & Eletrônica e Conectividade & Direção Autônoma.

“Ao lançar a EVA na Automechanika Frankfurt deste ano, esperamos fornecer aos mercados automotivos europeus e profissionais da indústria uma compreensão aprofundada da rápida transição da China de um mercado dominado por automóveis tradicionais para um mercado favorável a veículos elétricos. Em particular, nosso objetivo é também

aumentar a visibilidade e popularidade das marcas de veículos elétricos chineses em mercados estrangeiros. Com esforços coletivos, vamos contribuir para a criação de um ecossistema automotivo sustentável, promover a cooperação mutuamente benéfica entre as empresas e facilitar colaborações vantajosas para todos”, explicou Wang Xia, Presidente do Conselho Chinês para a Promoção do Comércio Internacional, Subconselho Automotivo. O EVA foi o primeiro grande salão automotivo no exterior coorganizado pela indústria automotiva da China.



Foto: Messe Frankfurt Exhibition GmbH / Jochen Günther

Cada vez mais fortes na Europa, montadoras chinesas se destacaram na Alemanha



A Disape entrega o melhor em autopeças para você!

- ✓ **25 mil itens** no portfólio.
- ✓ **80 fornecedores** das melhores marcas
- ✓ **15 mil clientes** satisfeitos.
- ✓ **25 filiais** em todo o Brasil.





Posicione a câmera e escaneie o QR Code para acessar o nosso site.

Conheça nossas redes sociais:

@disapedistribuidora

disapeautopecas

Distribuidora de Autopeças



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. Na edição passada, nossa reportagem de capa tratou do tema sob a ótica do mercado brasileiro.

Ao mesmo tempo em que o Novo Varejo digital 443 chegava aos leitores (veja a edição completa 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

MAIORES & MELHORES
em distribuição de autopeças

SAVE THE DATE

MAIORES E MELHORES '24 FROM THE TOP

O maior encontro da elite empresarial e executiva do Aftermarket Automotivo chega ao topo do mais sofisticado complexo de eventos de São Paulo, o 033 Rooftop JK Iguatemi.

PATROCÍNIO:

📅 27.11.2024 | 19h30
📍 033 Rooftop JK Iguatemi

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

Consulte sobre pacotes de patrocínio, ativações e convites individuais.
comercial@novomeio.com.br

REALIZAÇÃO: DIVULGAÇÃO:

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 Schlehber, 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

informe aftermarket

VEM AÍ INOVAÇÃO

100% BASE!

O principal portal de lançamentos do Aftermarket feito pelos **Jovens Talentos da BASE.**

ToP

fraga

fraga inteligência automotiva
fraga.com.br

Rafael Silva - DEV Jr.

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)

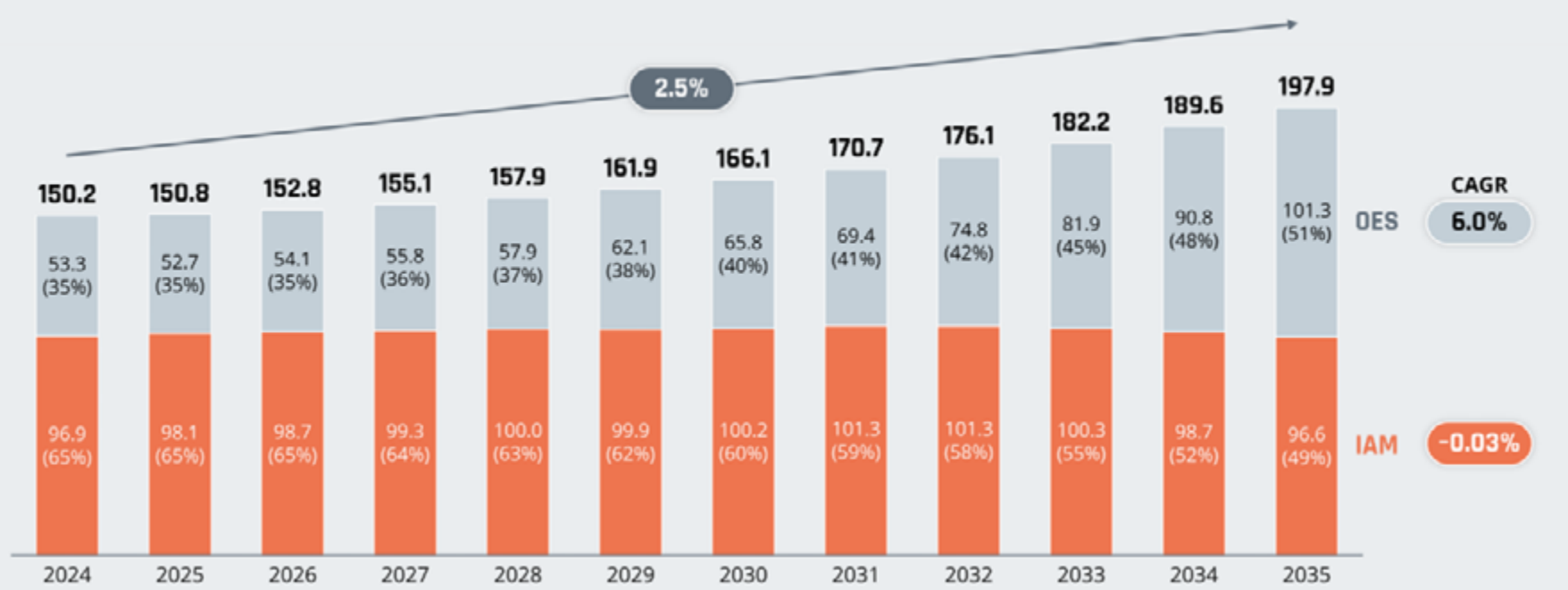


Foto: Berylls by AlixPartners

Acesso aberto – Previsão de mercado

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

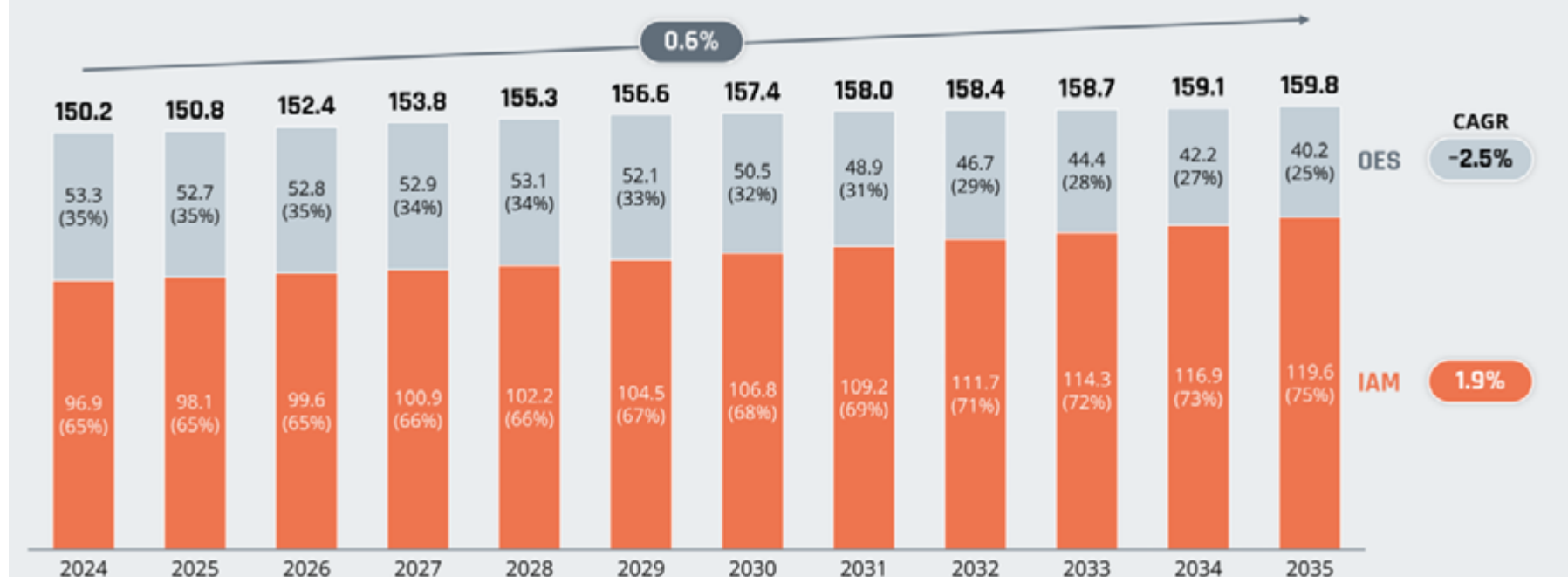


Foto: Berylls by AlixPartners

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 multimarcas 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.

FecomercioSP: consumo das famílias estimula mercado de trabalho paulista

Comércio e Serviços apontam altas de 130% e 33%, respectivamente, nos primeiros sete meses do ano; em julho, Comércio obtém melhor resultado desde 2023

O consumo dos lares está impulsionando o mercado de trabalho nos setores do Comércio e dos Serviços em todo o território paulista. De acordo com a Pesquisa de Emprego (PESP), realizada pela Federação do Comércio de Bens, Serviços e Turismo do Estado de São Paulo (FecomercioSP), a geração de vagas de trabalho nesses setores acumula altas de 130% e 33%, respectivamente, nos primeiros sete meses do ano. Em julho, os segmentos registraram, juntos, mais de 40 mil novos postos.

Na comparação com 2023, os resultados do sétimo mês do ano mostram um crescimento na geração de vagas de 12,4%, no Comércio, e de 123,2%, nos Serviços. Os dados indicam uma resposta positiva ao aquecimento da economia doméstica, refletindo o impacto direto do consumo das famílias no emprego. De acordo com a FecomercioSP, inclusive, esse cenário não deve se alterar no curto prazo.

Crescimento notável

Em julho, o setor comercial paulista obteve o maior saldo

mensal desde novembro de 2023, com a criação de quase 14 mil postos de trabalho [tabela 1], um resultado de 142.643 admissões e 128.806 desligamentos e estoque de quase 2,94 milhões de

vínculos empregatícios ativos. O comércio varejista, que representa quase 70% do total de empregos no setor, foi o principal motor desse crescimento, com destaque para os hipermercados e

supermercados (+2.569 vagas) e os minimercados, mercearias e armazéns (+840 vagas). No acumulado do ano, o setor comercial do Estado de São Paulo já adicionou cerca de 36 mil novos postos

Movimentação do emprego celetista no comércio do Estado de São Paulo Julho de 2024

Atividades	Admitidos	Desligados	Saldo	Estoque
Comércio e Reparação de Veículos	12.291	10.828	1.463	287.250
Comércio por Atacado	26.808	22.472	4.336	633.542
Comércio Varejista	103.544	95.506	8.038	2.019.103
Total	142.643	128.806	13.837	2.939.895

Fonte: Novo Caged
Elaboração e cálculos: FecomercioSP

Movimentação do emprego celetista nos serviços do Estado de São Paulo Julho de 2024

Atividades	Admitidos	Desligados	Saldo	Estoque
Administração Pública, Defesa e Segurança Social	3.010	2.271	739	253.175
Educação	13.369	13.793	-424	601.307
Saúde Humana e Serviços Sociais	35.561	30.796	4.765	1.001.498
Alojamento e Alimentação	40.488	38.547	1.941	673.646
Atividades Administrativas e Serviços Complementares	170.106	159.199	10.907	2.144.372
Atividades Financeiras, de Seguros e Serviços Relacionados	10.080	9.149	931	454.950
Atividades Imobiliárias	2.161	2.041	120	62.137
Atividades Profissionais, Científicas e Técnicas	25.405	23.436	1.969	546.628
Informação e Comunicação	13.702	12.662	1.040	431.500
Artes, Cultura, Esporte e Recreação	4.141	3.718	423	94.450
Organismos Internacionais e Outras Instituições Extraterritoriais	9	6	3	587
Outras Atividades de Serviços	11.509	11.276	233	327.331
Serviços Domésticos	12	15	-3	138
Transporte, Armazenagem e Correio	36.716	33.015	3.701	890.011
Total	366.269	339.924	26.345	7.481.730

Fonte: Novo Caged
Elaboração e cálculos: FecomercioSP

de trabalho, com o comércio atacadista contribuindo com 16.863 vagas, seguido pelo varejo (+9.538 vagas) e pelo comércio e reparação de veículos (+9.412 vagas). Especificamente na capital paulista, foram criados 4.091 novos empregos em julho, com 2.451 vagas oriundas do varejo e um acumulado de 10.214 novas posições no ano.

Recuperação contínua

Em julho, o setor de serviços, por sua vez, apresentou 26.345 novas vagas, após 366.269 admissões e 339.924 desligamentos, com um estoque de aproximadamente 7,48 milhões de empregos ativos [tabela 2]. Em comparação ao saldo

de junho, houve alta de 5,7%, representando o maior resultado para o mês desde 2021. Dentre os grupos de atividades, os serviços administrativos e complementares (10.907 vagas) e os serviços de saúde humana e serviços sociais (4.765 vagas) foram os maiores contribuidores. No acumulado de 2024, o setor gerou 236,6 mil novos empregos, com destaque para os serviços administrativos e complementares (65.864 vagas). Em julho, a capital contribuiu com 9,5 mil novas vagas e um total de 85.338 novos postos de trabalho no ano — cenário, mais uma vez, liderado pelos serviços administrativos e complementares.

de junho, houve alta de 5,7%, representando o maior resultado para o mês desde 2021. Dentre os grupos de atividades, os serviços administrativos e complementares (10.907 vagas) e os serviços de saúde humana e serviços sociais (4.765 vagas) foram os maiores contribuidores. No acumulado de 2024, o setor gerou 236,6 mil novos empregos, com destaque para os serviços administrativos e complementares (65.864 vagas). Em julho, a capital contribuiu com 9,5 mil novas vagas e um total de 85.338 novos postos de trabalho no ano — cenário, mais uma vez, liderado pelos serviços administrativos e complementares.

integrados em uma comunicação 360°. Nesse sentido, o ciclo de vendas mais longo e a menor maturidade do marketing B2B são desafios constantes, e exigem que os profissionais busquem novos formatos para engajar seus públicos, além de adotarem métricas complementares para medir o sucesso das estratégias antes da conclusão da venda, que pode demorar meses.

Outro ponto de inovação no marketing B2B é a mudança no formato dos eventos. Ao invés de apenas fornecer conteúdo, as organizações precisam abrir espaço para a troca de experiências, permitindo que seus clientes se tornem protagonistas, apresentando cases e participando ativamente. Proporcionar experiências disruptivas, como eventos exclusivos e

Inovação

Nesse panorama, inovar no marketing B2B exige uma abordagem que vá além dos métodos tradicionais. As organizações precisam cada vez mais desenvolver uma estratégia multicanal, em que o digital, a imprensa, o outbound e os eventos sejam

Artigo

Por Renata Mello

O valor da inovação para o Marketing B2B

Impulsionado pela rápida evolução tecnológica e a consequente mudança no comportamento dos consumidores, o setor de marketing tem se transformado a passos largos. Mesmo com muitos avanços, a diferença entre as estratégias voltadas para o consumidor final (B2C) e para o marketing empresarial (B2B) permanece nítida. No marketing B2C, a mensuração de resultados já é uma realidade frente a

grande capacidade de coleta de dados do segmento, já no B2B ainda hoje as empresas enfrentam desafios para estruturar informações de participação de mercado e métricas de performance de forma padronizada. Enquanto no B2C a marca é uma força que move a decisão de compra, no B2B o relacionamento prevalece. Contudo, com a evolução digital, o posicionamento online nunca foi tão poderoso. Mesmo assim,



Foto: divulgação

Renata Mello é Diretora de Marketing da SoftwareOne

atividades que envolvam o cliente diretamente, pode aumentar o engajamento e afinar o relacionamento.

Além disso, a humanização da comunicação é uma tendência cada vez mais relevante. No B2B, ao contrário do que se pensa, não são empresas comprando de empresas, mas pessoas comprando de pessoas, já que, no fim do dia, negócios são feitos por pessoas. Isso significa que a abordagem precisa ser mais pessoal, focando na construção de relações de longo prazo e na inovação constante.

As redes sociais também têm um papel importante, mas precisam ser utilizadas de forma estratégica. Diferente do B2C, no qual plataformas como o Instagram e o TikTok têm forte influência, no B2B o LinkedIn ainda é a rede mais eficaz para conversões, permitindo uma segmentação precisa de executivos C-Level e tomadores de decisão. O Instagram e o Facebook podem contribuir

para o reconhecimento de marca e ações de endomarketing, mas o impacto direto nas vendas ainda é limitado.

O marketing B2B está passando por grandes transformações, e a inovação precisa ser uma prioridade. A integração de estratégias online e offline, a construção de uma marca sólida e a humanização das relações são essenciais para obter sucesso no cenário atual. Com ciclos de venda mais longos e uma demanda por estratégias mais personalizadas, as empresas precisam se adaptar a uma nova realidade, onde a inovação é o motor que impulsiona o crescimento.

Portanto, é hora de abraçar a mudança, explorar novas possibilidades e liderar o caminho com criatividade e visão. O futuro do marketing B2B está nas mãos daqueles que ousam inovar e construir conexões genuínas. Vamos juntos transformar desafios em oportunidades e alcançar novos patamares de sucesso!

e aprender com cada interação, a IA personaliza e humaniza a comunicação, revolucionando múltiplos setores.

Na interseção entre tecnologia e experiência do cliente (CX), a IA se destaca como um poderoso catalisador para a transformação empresarial. Eu tenho testemunhado em primeira mão como ela pode redefinir a comunicação das empresas com seus clientes, tornando-a mais eficiente, personalizada e eficaz.

Há alguns meses, demos um passo significativo em nosso compromisso com a inovação: o anúncio do Zendesk Ventures, nosso fundo global de investimentos destinado a apoiar startups focadas em IA com ênfase em CX e na melhoria das interações humanas.

Em um momento em que a digitalização e a automação estão redefinindo o atendimento ao cliente, o investimento em IA se torna mais relevante do que nunca. As empresas, independentemente do seu tamanho ou setor, precisam de ferramentas que resolvam problemas, compreendam e antecipem as necessidades dos clientes de forma proativa. As startups não apenas impulsionam a inovação e a sustentabilidade, mas também contribuem para o crescimento econômico e a geração de empregos; e é aqui que a IA desempenha um papel crucial, e onde vimos uma oportunidade única de fazer a diferença.

Ao apoiar startups que estão explorando novos horizontes em IA, devemos garantir que as inovações tecnológicas continuem sendo acessíveis, eficientes e, acima de tudo, humanas. Desde modelos de aprendizado de máquina que melhoram a precisão nas respostas, até algoritmos que personalizam cada interação, a IA tem o potencial de transformar a maneira como as empresas e os clientes se conectam.

Estamos em um momento crucial em que as empresas precisam se comprometer com a criação de um futuro onde a tecnologia e a empatia trabalhem de mãos dadas. Ao impulsionar a inovação e assegurar que a IA continue sendo uma ferramenta poderosa a serviço dos seres humanos, sem abrir mão da supervisão humana e da ética em seu desenvolvimento e aplicação, as empresas podem liderar essa transformação em direção a um atendimento ao cliente mais eficiente e humanizado.



Foto: divulgação

Arthur Rozenblit é Gerente de Startup Partnerships da Zendesk para LATAM Marketing da SoftwareOne

Artigo

Por Arthur Rozenblit

Experiência do Cliente e Inteligência Artificial: a nova base da inovação

É difícil falar de tecnologia hoje em dia sem mencionar a Inteligência Artificial (IA). Ela tem se tornado uma aliada indispensável para melhorar

a qualidade de vida e transformar a maneira como as marcas interagem com os seus clientes. Com a capacidade de processar grandes volumes de dados

NÚCLEO DE INTELIGÊNCIA DE DADOS DO AFTERMARKET AUTOMOTIVO



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

VAMOS FAZER NEGÓCIOS INTELIGENTES JUNTOS?



Semana de 16 a 20 de setembro

A seguir você conhece os resultados das pesquisas de MAPA - Movimento das Atividades em Peças e Acessórios e ONDA - Oscilações nos Níveis de Abastecimento e Preços do período de 16 a 20 de setembro, realizadas pelo After.Lab

MAPA

A apuração revela que a trajetória das vendas vem mantendo indesejável sequência de quedas. No período em análise, a média nacional ponderada ficou em -3,11%.

A movimentação das vendas em cada região do Brasil apontou os seguintes resultados: -3,33% no Norte; -0,63% no Nordeste;

-4,8% no Centro-Oeste; -3,57% no Sudeste; e -3,3% no Sul.

As estatísticas comparativas nacionais do MAPA mostram que as lojas que não apresentaram variação no volume de vendas em relação à semana anterior passaram de 40% para 49% dos entrevistados. Os varejos ouvidos pelo After.Lab que venderam mais caíram de 31% para

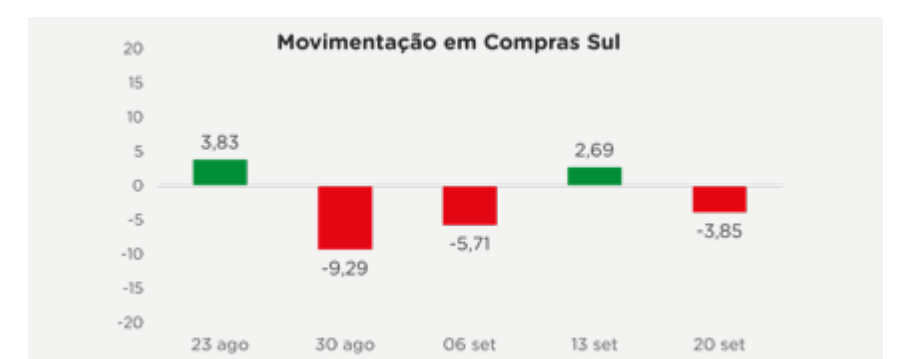
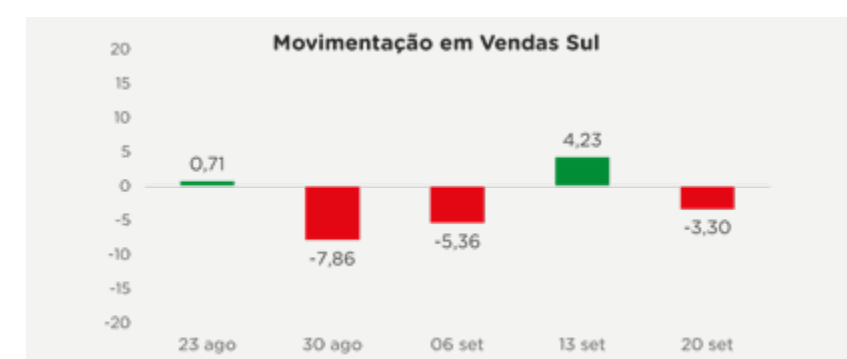
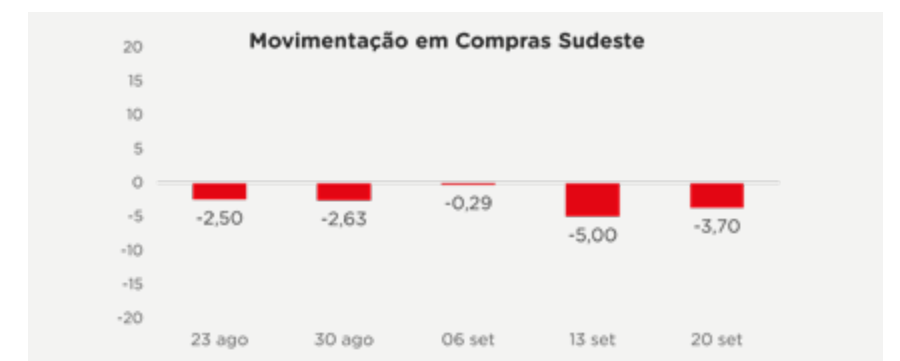
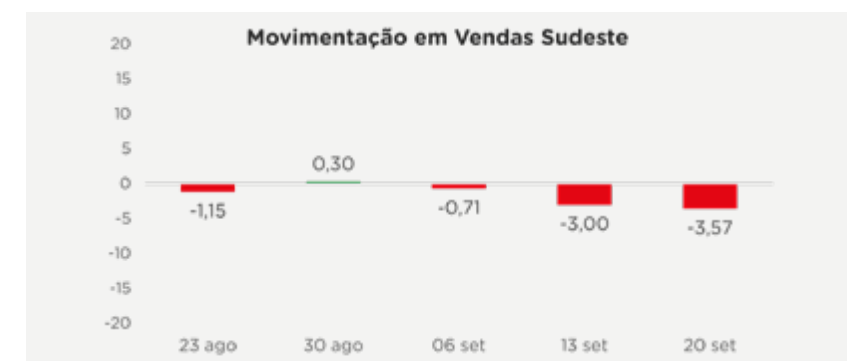
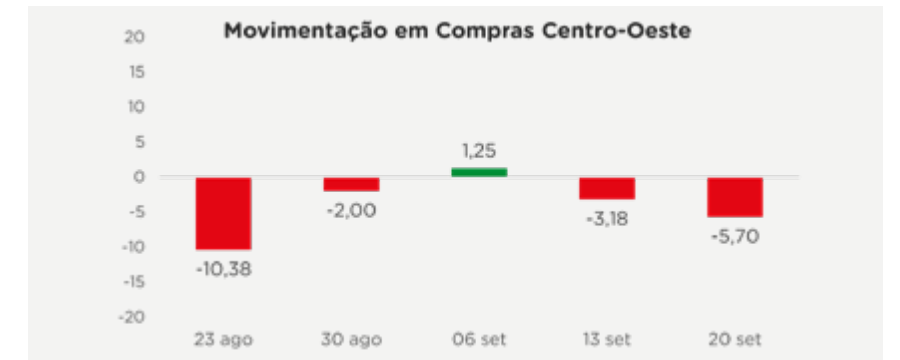
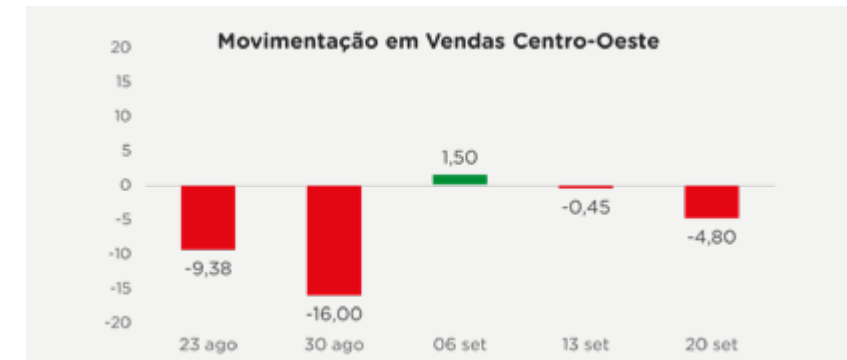
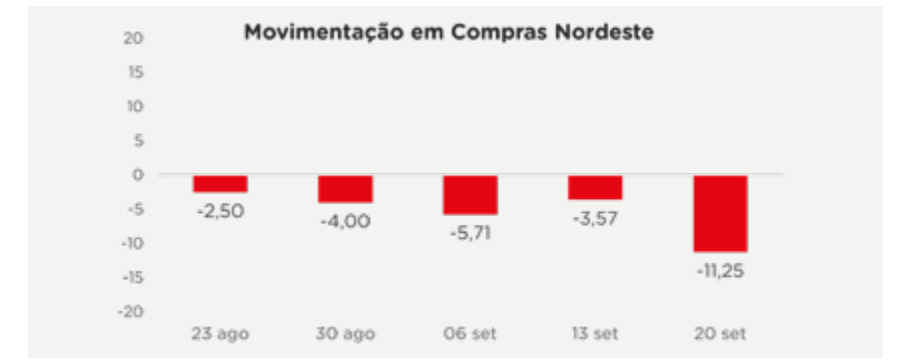
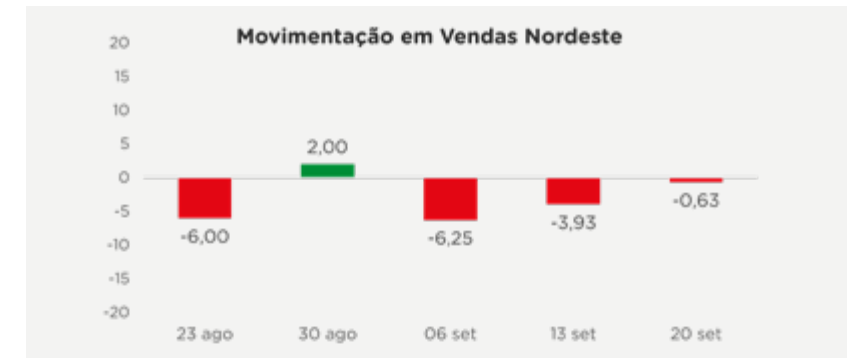
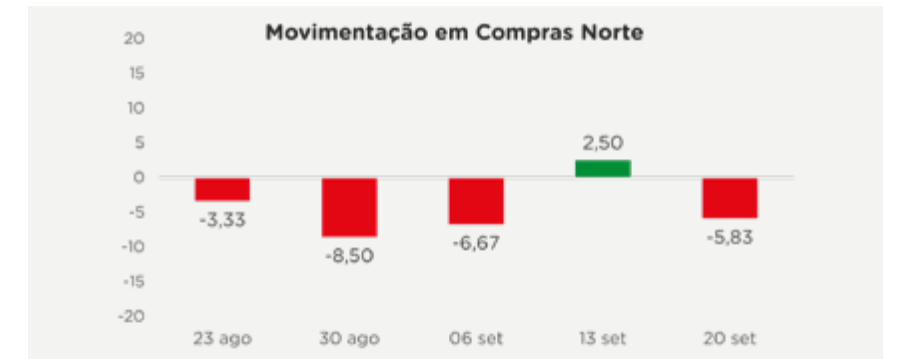
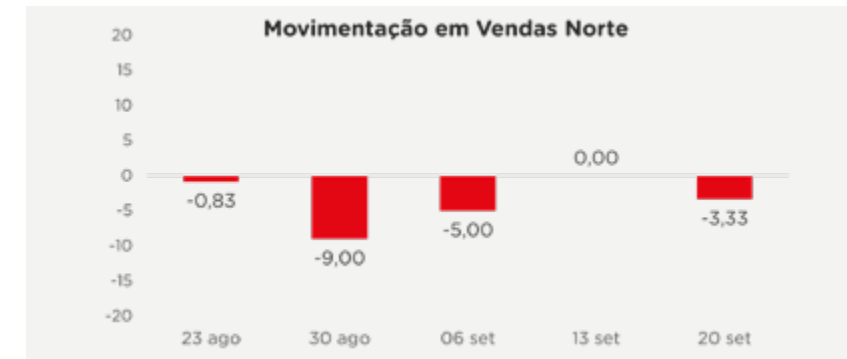
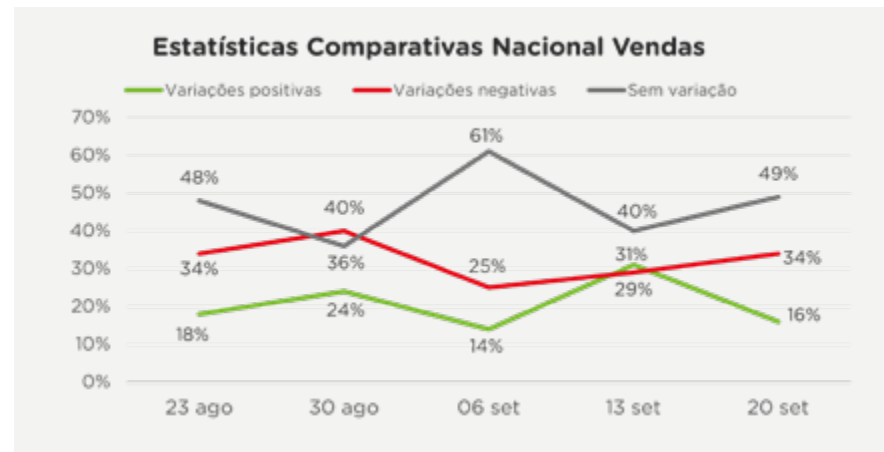
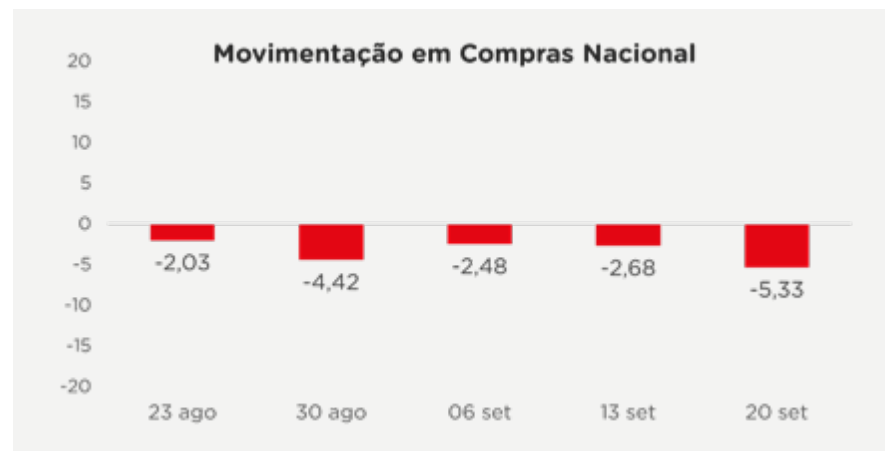
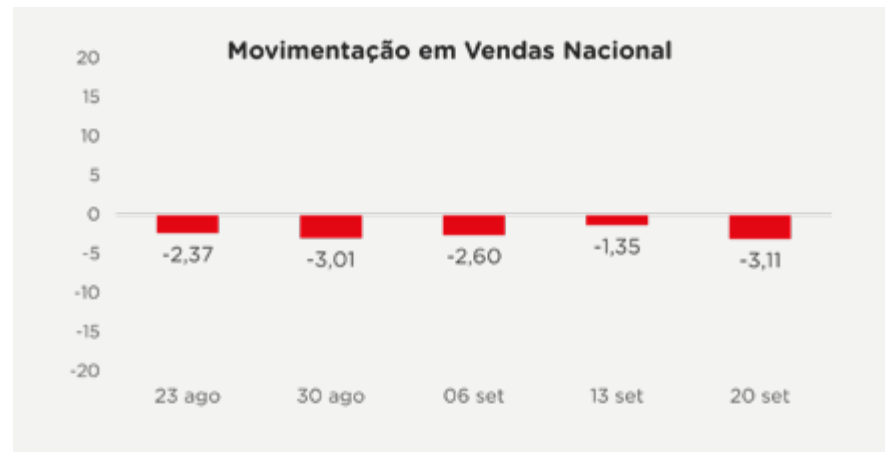
16%. Já os que venderam menos subiram de 31%, ante 34% na semana anterior.

O índice de compras vem repetindo a sequência negativa das vendas e encerrou a semana com média nacional ponderada de -5,33%.

Regionalmente, as compras variaram da seguinte maneira: -5,83% no Norte; -11,25% no Nordeste;

-5,7% no Centro-Oeste; -3,7% no Sudeste; e -3,85% no Sul.

A estabilidade das compras em comparação à semana anterior caiu de 40% para 37% dos varejistas, enquanto que compraram mais 18% dos entrevistados ante 29% do período anterior. Já os varejos que compraram menos subiram de 31% para 45% na semana.



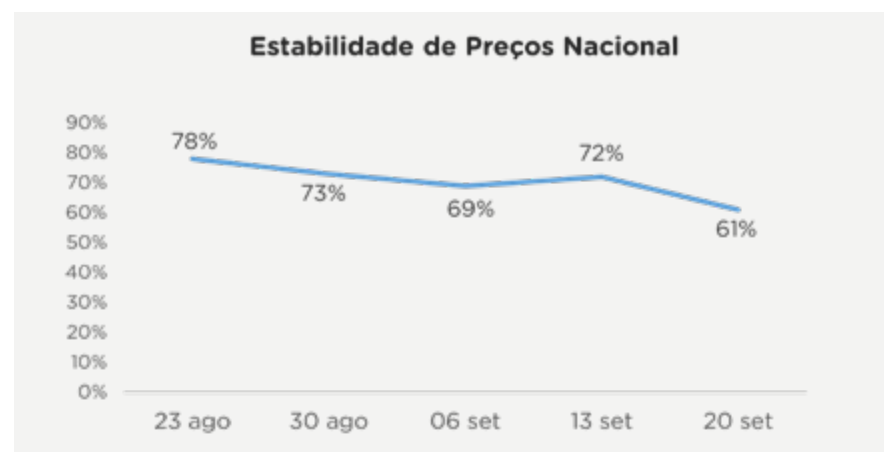
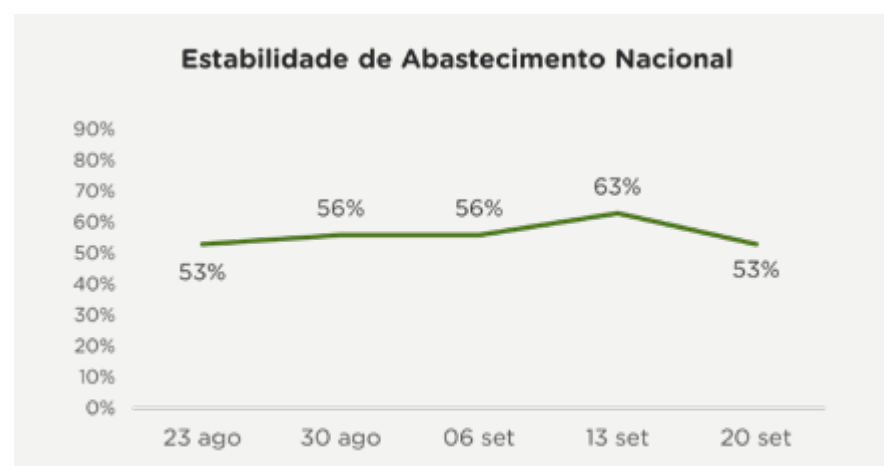
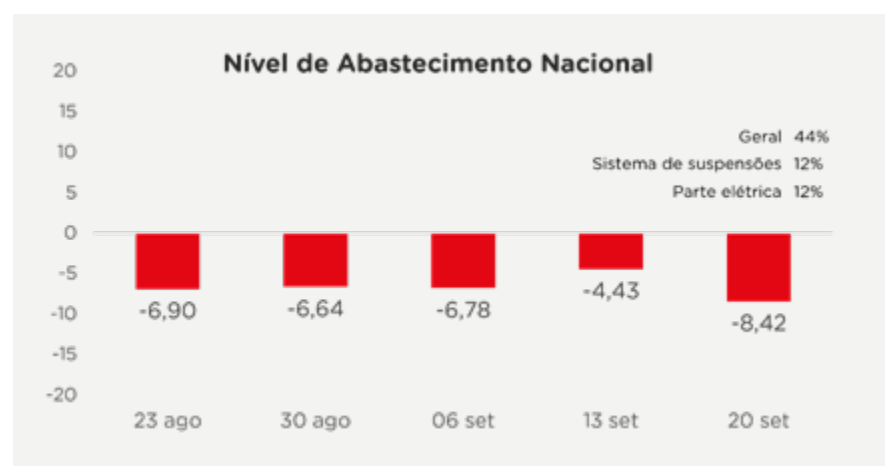
ONDA

Agora, os resultados do ONDA, estudo do After.Lab que mede as variações semanais em abastecimento e preços no varejo de autopeças para veículos leves em todo o Brasil. Na média nacional ponderada, o abastecimento fechou a semana mais uma vez com variação negativa, desta vez em elevados -8,42%. Os índices regionais de abastecimento apresentaram as

seguintes variações: 10,83% no Norte; -15% no Nordeste; -7% no Centro-Oeste; -11,08% no Sudeste; e -1,85% no Sul. Os chamados itens em geral lideraram o ranking do desabastecimento com 44% das citações, seguidos por sistema de suspensão e parte elétrica com 12%. Os varejistas entrevistados pelos profissionais do After.Lab continuam apontando tendência de elevação nos

preços, nesta semana com viés nacional ponderado de 4,05%, índice tratado pelo estudo como indicador de tendência apenas. Em relação ao comportamento dos preços nas cinco regiões do Brasil, 5% no Norte; 5% no Nordeste; 2,5% no Centro-Oeste e 1,35% no Sul. Os itens em geral responderam por 39,1% das citações dos varejos quanto à alta nos

preços, seguidos por óleo lubrificante, com 17,4%; e parte elétrica, com 13%. A estabilidade no abastecimento recuou de 63% para 53% dos varejistas entrevistados, enquanto a estabilidade nos preços caiu de 72% para 61%. Acompanhe semanalmente nas plataformas digitais do Novo Varejo Automotivo os resultados atualizados das pesquisas MAPA e ONDA.

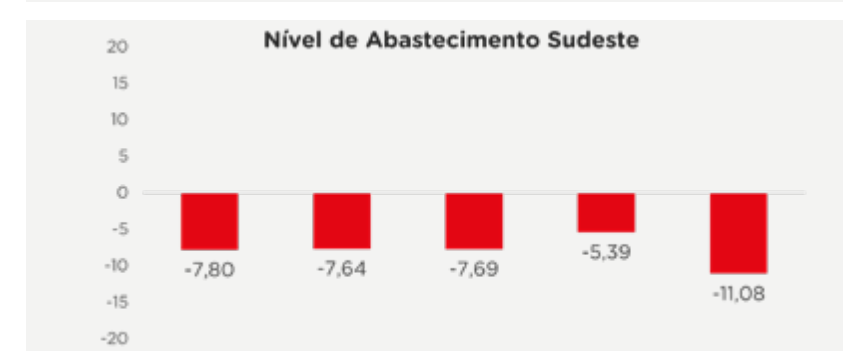
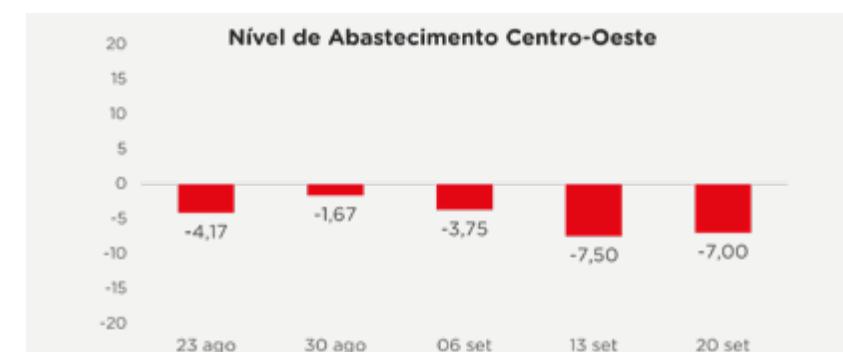
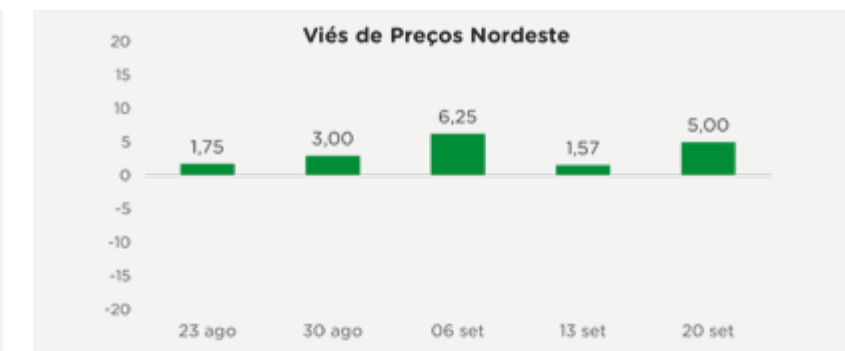


ONDA

Realização:



Apoio:



Portfólio After.Lab de Estudos de Mercado

Maior acervo de pesquisas em tempo real sobre o Aftermarket Automotivo

MAPA

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

ONDA

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

LUPA

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

META

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

VIES

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



Nhm



FREMAX
O MÁXIMO EM MOVIMENTO

Foto: divulgação

Já consolidado na região Sul, programa chega em localidades de São Paulo, Minas Gerais e Rio de Janeiro

Fremax amplia programa de reciclagem de discos e tambores de freio no Sudeste

A Fremax está ampliando o programa voltado à economia circular, o Recycle Max, iniciativa que promove o reuso de discos e tambores de freio. O programa, anteriormente conhecido como Descarte Seguro, já está consolidado especialmente no Paraná, Rio Grande do Sul e Santa Catarina. Agora, ele se expande para novas regiões do país, começando por São Paulo e outros estados do Sudeste, como Minas Gerais e Rio de Janeiro, com projeção de abranger todas as regiões do Brasil.

Com isso será possível ampliar significativamente o volume reciclado. Atualmente, participam 1,4 mil oficinas mecânicas parceiras do programa que, em 2023, reciclou 343,8 mil peças usadas que passaram por vários processos até gerar novos componentes. Ao retornar o que produziu, a Fremax transforma em matéria-prima, dando origem a novos produtos. Para as oficinas interessadas em participar do Recycle Max, a partir do dia 23/09, basta acessar o site <https://www.fremax.com.br/> e realizar o cadastro.

“Cerca de 10% do material utilizado na produção é proveniente do processo de reciclagem, o que equivale a 2,4 mil toneladas de matéria-prima nova que deixaram de ser consumidas na fabricação das peças. O trabalho começa dentro das oficinas com a conscientização dos profissionais reparadores para separação das peças usadas para a nossa equipe recolher. Esse material retorna para a Fremax, onde é derretido e transformado em ferro líquido, mantendo a pureza da liga padrão de alta qualidade, que dará origem a novos discos e tambores de freio. Atualmente, são recolhidos nas oficinas cerca de 250 toneladas por mês de material”

Julio Cesar da Silva
Diretor de Operações da Fremax

OSRAM inicia Campanha de embalagens sustentáveis

De acordo com seu compromisso com o uso responsável de recursos finitos, a ams OSRAM Automotive iniciou a substituição das embalagens de todo o seu portfólio de lâmpadas retrofit no setor de iluminação automotiva por alternativas ecológicas. São embalagens 100% livres de plástico e totalmente recicláveis, feitas de materiais reciclados, para todas as suas lâmpadas automotivas.

As novas embalagens são tão duráveis e robustas quanto suas antecessoras. Embora os produtos não estejam mais visíveis, eles são exibidos em tamanho real na embalagem, o que significa que são facilmente identificáveis pelos clientes. A nova embalagem será introduzida gradualmente, de acordo com a disponibilidade de estoque e a demanda dos distribuidores.



Foto: divulgação

Lançamento apresenta 10 novas opções para mais de 20 fabricantes de motores diesel

Delphi expande linha Reman com novos cabeçotes hidráulicos para motores diesel

A Delphi, marca do grupo automotivo PHINIA, amplia seu portfólio de componentes para motorização diesel e traz para o mercado sua nova linha de cabeçotes hidráulicos remanufaturados. Ao todo, são 10 novos SKUs, atendendo a mais de 20 diferentes marcas do mercado de veículos pesados,

fora-de-estrada e grupos geradores. Entre elas estão, Cummins, Perkins, Case, MWM, CNH, Random, New Holland, entre outras. Assim como, no caso de sua linha de injetores diesel remanufaturados, os novos cabeçotes hidráulicos são produzidos na planta da PHINIA em Piracicaba/SP, seguindo os

mesmos processos de fabricação para componentes novos, oferecendo padrão de qualidade OE e seis meses de garantia, similares ao produto original. O cabeçote hidráulico é uma peça fundamental para o funcionamento da bomba injetora, em motores diesel. Ele desempenha um papel crucial no processo de injeção de combustível, pois garante a combustão eficiente no interior do motor. Dentro da bomba injetora, o cabeçote hidráulico é responsável por abrigar e guiar o êmbolo que comprime o combustível. Quando esse êmbolo se move, ele pressuriza o diesel dentro do cabeçote e permite que ele seja injetado nos cilindros do motor em altas pressões. Essa alta pressão é essencial para que o combustível seja vaporizado corretamente. A manutenção desse componente é essencial para o funcionamento eficiente e seguro do conjunto motriz. Se o cabeçote estiver desgastado, trincado ou com problemas de vedação, a pressão do combustível pode ser comprometida, resultando numa injeção inadequada, que pode acarretar diversos problemas, como comprometimento da eficiência do

motor, aumento das emissões, danos mecânicos e falhas operacionais. Nesse sentido, os cabeçotes hidráulicos remanufaturados se mostram uma solução inteligente, vantajosa e responsável, pois unem a eficiência técnica, a otimização de recursos e a responsabilidade ambiental, seguindo as melhores práticas sustentáveis. Para assegurar que cada componente remanufaturado esteja em perfeitas condições de funcionamento, os cabeçotes Reman Delphi são submetidos a métodos de testes abrangentes e rigorosos. Eles incluem a desmontagem, análise substituição dos itens necessários, de acordo com os critérios de qualidade e segurança exigidos pela indústria. Esses critérios incluem testes de durabilidade, resistência, desempenho e compatibilidade, comprovando que cada peça remanufaturada mantém a confiabilidade e a eficiência dos produtos novos. O custo de aquisição, dependendo da peça, pode ser até 60% menos do que o valor de um componente original. Além disso, o índice de retorno em garantia, aferido pela PHINIA em seus produtos do gênero, gira em torno de 0,5%.

Litens avança no mercado de reposição com produtos patenteados

A Litens, fabricante global especializada em componentes para sistema powertrain atendendo as montadoras desde 1998 no Brasil e com mais de 45 anos de história, entra para o mercado de reposição com produtos patenteados pela companhia. Fornecedora de polias e tensionadores para o mercado OEM, lançou na Automec 2023 para o aftermarket duas linhas de produtos: polia do Alternador OAD e polia do Virabrequim TORQFILTR.

Com a proposta de tornar a marca cada vez mais conhecida no aftermarket, a Litens vai intensificar ações voltadas aos varejistas e reparadores. Com vasto portfólio, a empresa iniciou a sua atuação na reposição com a polia OAD, patenteada pela marca. O componente conta com um sofisticado sistema interno de mola e embreagem que absorve a força associada às acelerações da correia e às inversões de tensão e permite ao alternador “rodar livremente” ou “avançar” quando a correia desacelera repentinamente. Instalada no alternador, funciona como um substituto direto para polias “roda-livre” e sólidas. A polia do Virabrequim



Foto: divulgação

Fabricante de componentes para sistemas powertrain oferece duas linhas de produtos patenteadas para o aftermarket

TORQFILTR, patenteada pela Litens também oferecida ao aftermarket, é um dispositivo de ajuste altamente avançado projetado para absorver as vibrações de torção do motor que ficam isoladas do sistema de acionamento da correia e, assim, é eliminada a necessidade de outros recursos adicionais de acessórios para esta função. Com design exclusivo, melhora, significativamente, a eficiência do motor, além de reduzir ruído, vibração e aspereza.

“Estamos avançando de forma consistente e apresentando os nossos produtos de alta qualidade ao mercado. A nossa equipe técnica realiza treinamentos para profissionais da distribuição, varejos e oficinas. Temos muito conteúdo técnico para compartilhar com os profissionais. Somos especializados em componentes de sistemas de powertrain com centros de pesquisa e desenvolvimento em vários países e trazemos as novidades para o mercado brasileiro”

Bruno Fragoso
Vice-presidente global de Vendas e Marketing da Litens Automotive

Programa de Estágio Pirelli 2025
DESAFIE SEUS LIMITES
MOVA O FUTURO
Inscreva-se

comparhia de estágios

Vagas serão para sete unidades, totalizando 44 novos postos

Pirelli abre inscrições para programa de estágio 2025

A Pirelli lança mais uma edição do seu programa de estágio. Com o mote #EntreNoMovimento, o Programa de Estágio Pirelli 2025 oferece 44 novas vagas, para mais de 15 áreas da empresa. As inscrições devem ser feitas pelo site oficial do programa e ficam abertas de 18 de setembro a 21 de outubro deste ano. As pessoas aprovadas no processo iniciam em seus novos postos de trabalho a partir de

20 de janeiro de 2025. As vagas de trabalho serão para as seguintes áreas: Jurídico; Marketing; Comercial; Financeiro; Contabilidade; Fiscal; Controladoria; Qualidade; RH; Comunicação; HSE - Saúde, Segurança e Meio Ambiente; Supply Chain; Logística; Engenharia Industrial; Engenharia de Experimental; Engenharia de Produto; T.I; Projetos entre outras.

No estado de São Paulo, as vagas serão para cinco cidades: São Paulo (Morumbi e Santa Cecília), Campinas, Elias Fausto, Barueri e São Bernardo do Campo. Na Bahia, as vagas serão para a planta da Pirelli em Feira de Santana. O Programa de Estágio da Pirelli existe há mais de 40 anos e destaca-se por sua vasta tradição na formação

de profissionais com alta qualificação. Ao longo de sua história, o programa não apenas desenvolveu talentos valiosos para a própria empresa, mas contribuiu significativamente para o mercado de trabalho, preparando estagiárias e estagiários para enfrentarem desafios diversos e prosperarem em suas carreiras.

CTR cresce com mais soluções em segurança ativa, passiva e durabilidade

Com investimentos de cerca de R\$ 16 milhões anunciados em 2023, o Centro Tecnológico Randon integrou ao portfólio novos serviços voltados à segurança automotiva, ativa e passiva, além de melhorias e inovação em durabilidade acelerada para veículos completos em laboratório. O novo ciclo contempla soluções para testes de Sistemas Avançados de Assistência ao Condutor, conhecidos pela sigla em inglês ADAS (Advanced Driver Assistance Systems). O Centro também ganhou mais um laboratório para testes de segurança passiva, com testes de ancoragem, fixação dos cintos de segurança, isofix, impacto e

resistência de encostos e bancos, além de ensaios de avaliação e proteção aos pedestres, previstos para o próximo ano. Os recursos deste laboratório estão alinhados com as futuras exigências da legislação brasileira que logo entrarão em vigor. Ambientes para testes de durabilidade acelerada também receberam investimentos. A base sísmica do laboratório estrutural foi ampliada em 60% com a aquisição de novos atuadores, que possibilitam a realização de ensaios de durabilidade acelerada multiaxial, contemplando até 12 atuadores em diferentes eixos de aplicação. Com isso, é possível simular, de forma

ainda mais fiel, as condições reais de utilização dos veículos e seus componentes e contribuir para o ciclo de descarbonização nos testes de durabilidade e validação de produtos. Para mostrar as novidades, o CTR promoveu um Tech Day com clientes e fornecedores de todo o país em 19 de setembro. Os visitantes puderam conhecer todos os recursos que o CTR oferece para a validação de produtos, desde

simulação virtual até homologação, além dos novos laboratórios (estrutural e segurança passiva). Puderam, também, conferir na pista a demonstração de testes de segurança ativa com uso de dummies (bonecos) e targets (alvos) para testes para frenagem autônoma de emergência (AEBS), alerta de saída de pista (LDWS), pilotagem automática com radar (ACC) e detecção de ponto cego.



Foto: divulgação

Serviços incluem testes e homologações para Sistemas Avançados de Assistência ao Condutor

Monroe atinge marca de 17 milhões de amortecedores inteligentes

A Monroe, marca da DRiV, divisão do mercado de reposição do grupo global Tenneco Automotive, superou a marca de 17 milhões

de amortecedores inteligentes produzidos. Esse marco é justificado pela presença da linha Intelligent Suspension em alguns dos mais icônicos

supercarros da atualidade, como o elétrico, Rivian R1T Quad-Motor e o superesportivo, McLaren 750S.

Lançada na primeira metade dos anos 2000, a linha de amortecedores inteligentes Monroe utiliza uma avançada tecnologia, que associa sistemas hidráulicos e eletrônicos, capazes de se adaptar às mudanças da superfície do solo em intervalos de milissegundos. Com isso, o sistema é capaz de oferecer uma experiência de condução única, aliando conforto, segurança e um alto controle de direção.

Os amortecedores convencionais trabalham com uma única curva de amortecimento, ou seja, o sistema mantém o mesmo comportamento,

independentemente do terreno que o carro está rodando. Os sistemas inteligentes, no entanto, se utilizam de sensores, que podem ajustar automaticamente o amortecimento do veículo, de acordo com a superfície que o pneu está aderindo.

É a combinação de sofisticados sistemas hidráulicos, com poderosas Unidades de Controle Eletrônico (ECU), capazes de processar informações como o ângulo do volante, a velocidade do veículo, a pressão do freio e outros dados de controle do chassi, para ajustar independentemente o nível de amortecimento de cada amortecedor. Essas interações podem ocorrer em até 100 vezes por segundo, garantindo alta precisão e eficiência.



Foto: divulgação

Amortecedores eletrônicos da marca equipam alguns dos mais icônicos supercarros já lançados



Foto: divulgação

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

“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

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 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.

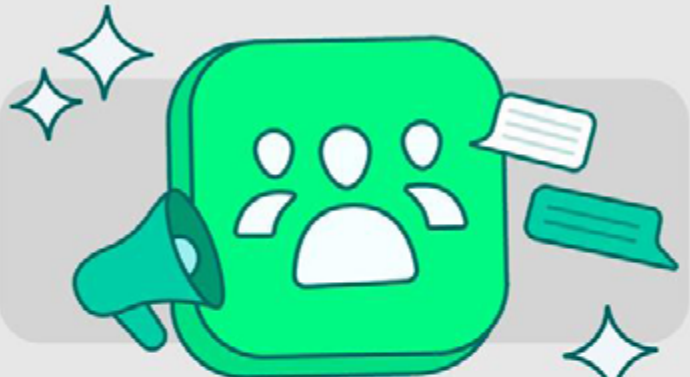
Novo ciclo de alta de juros pode contribuir ainda mais para a preferência pelos usados

Que existe uma disparidade no volume de comercialização de carros novos em relação aos usados é inegável. Ainda assim, no entanto, a indústria automotiva teve seus motivos para comemorar no início deste ano. Afinal, foram cerca de 1 milhão automóveis zero quilômetro vendidos no 1º semestre – melhor marca do país desde 2014, segundo

dados da Fenabrave. Vale pontuar, porém, que ao analisar o momento de moderado otimismo, a mesma Fenabrave apontou o início do ciclo de queda de juros como um dos principais motores para o movimento. Acontece, no entanto, que o ciclo de redução da Selic e, por conseguinte, das taxas relacionadas ao financiamento de automóveis, não

se consolidou como se esperava. E, pior do que isso, teve a sua curva invertida. Durante a última reunião do Comitê de Política Monetária (Copom), a taxa básica de juros não apenas sofreu um aumento de 0,25%, como também recebeu indicativos de que poderá crescer ainda mais até o fim de 2024 – há quem espere um índice de 12% em dezembro.

Para o mercado de automóveis, a conjuntura econômica liga um sinal de alerta importante. Sobretudo pelo fato de a diminuição dos juros para financiamento de carros novos ter perdido força já durante a queda da Selic –entre agosto de 2023 e abril deste ano, a redução dos juros no financiamento foi de apenas 0,7%, enquanto a taxa básica da economia recuou 2,75%.



aftermarket automotivo comunidade

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

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

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

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

Entre nessa você também.


Faça parte do Aftermarket Automotivo Comunidade no WhatsApp!

CLIQUE E PARTICIPE

N // a.TV

Resultados de Audiência que Impulsionam esse Aftermarket

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



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

15 mil novos usuários:
Engajamento e interesse contínuo

45 mil visualizações
Nosso alcance cresce a cada dia

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

a.TV

Seguidores em Ascensão:

33 mil seguidores
Uma comunidade ativa e fiel

350 mil contas alcançadas
Nosso impacto é inegável

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

aftermarket automotivo | **N // a.TV**

Pesquisa mostra que 89% dos entrevistados querem comprar ou trocar de carro até 2025

Pesquisa da Webmotors revela que 89% dos entrevistados têm a intenção de comprar ou trocar de carro até 2025. Desse total, 63% pretendem fazê-lo ainda no segundo semestre deste ano, segundo dados do Webmotors Autoinsights. O levantamento foi realizado com cerca de 3 mil respondentes de todo o Brasil. Ao todo, 84% dos respondentes têm automóvel. Entre eles, 26% adquiriram o veículo há um ano, enquanto 17% efetuaram a compra faz dois anos. Em relação ao perfil do carro atual, 29% dos que possuem um veículo têm um SUV, 24% são donos de um automóvel fabricado entre 2016 e 2019, 24% proprietários de modelos entre 2020 e 2023, e 22% de automóveis produzidos de 2012 a 2015. O estudo da Webmotors mostra também que as principais motivações para promover a substituição são o costume de trocar o veículo (42%), o envelhecimento do carro atual (29%), a necessidade de um automóvel mais econômico (15%) e ter um modelo mais potente (15%). De todos os entrevistados, 18% têm propensão de compra por um veículo zero quilômetro, enquanto 64% por usados e 18% ainda estão em dúvida.

Sobre a forma de pagamento, 49% dos respondentes pretendem realizar o financiamento parcial. Entre aqueles que possuem carro, 72% utilizariam o veículo atual como entrada. Com relação à próxima aquisição, os usuários que possuem carro e intencionam trocá-lo escolheriam, em primeiro lugar, um SUV (42%), seguido por sedã (25%), hatch (18%), picape (10%) e perua (2%). Quando questionados sobre qual tipo de motor desejado, a maioria (66%) optaria pelo flex. Por outro lado, cresce a preferência por eletrificados na comparação com 2023: o desejo por híbridos salta de 6%, no segundo semestre do ano passado, para 11% no mesmo período de 2024; já os elétricos avançam de 1,6%, em 2023, para 8% neste ano. Entre os que desejam um automóvel híbrido ou elétrico, a economia de combustível é o principal fator de decisão na hora da compra (75%), seguida pelo gosto por novas tecnologias (34%) e a preocupação com o meio ambiente (29%). O estudo da Webmotors destaca que 62% dos respondentes estariam dispostos a pagar um valor mais elevado por ambos os modelos.

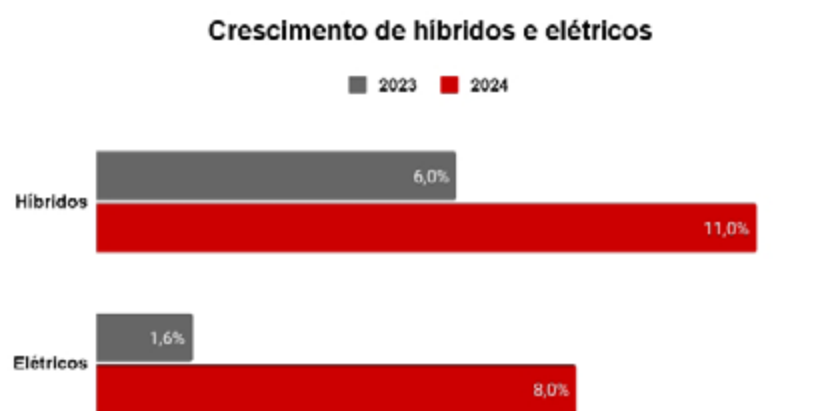


Foto: Webmotors

E-commerce brasileiro fatura R\$ 160,3 bilhões no primeiro semestre de 2024

O comércio eletrônico brasileiro continua a se expandir com força, conforme revelado pelo recente estudo Webshoppers 50, realizado pela Nielsen Consumer LLC. O relatório, que oferece uma análise abrangente do setor, mostra um crescimento robusto tanto no faturamento quanto no número de consumidores ativos. No primeiro semestre de 2024, o e-commerce brasileiro

alcançou um faturamento de R\$160,3 bilhões, marcando um crescimento de 24% em relação ao mesmo período do ano anterior. Este crescimento reflete uma tendência positiva contínua, com uma variação de 18,7% no volume de vendas comparado ao primeiro semestre de 2023. Segundo Tiago Baeta, Fundador do E-Commerce Brasil, “o crescimento observado no primeiro semestre

de 2024 é um indicativo claro de que o comércio eletrônico no Brasil está se consolidando como um dos pilares fundamentais da economia digital. A diversificação dos produtos oferecidos e a melhoria contínua na experiência do consumidor têm sido fatores fundamentais para a expansão do setor. Entretanto, é essencial que as empresas mantenham o foco na inovação e na eficiência operacional para continuarem competitivas em um mercado que se torna cada vez mais exigente.” O número de consumidores ativos no e-commerce também apresentou um crescimento significativo, com um aumento de 32% em comparação ao primeiro semestre de 2023. Este crescimento é impulsionado por uma diversificação das categorias de produtos e uma melhora na experiência de compra online. Entre as categorias que se destacaram, Eletrodomésticos

lidera com um crescimento de 24,5% no GMV (Gross Merchandise Value) e um aumento de 28,2% em pedidos. As categorias de giro rápido, como Alimentos e Bebidas, e Perfumaria e Cosméticos, também mostraram desempenho robusto, contribuindo significativamente para o crescimento geral do setor. As regiões do Brasil mostraram um crescimento duplo dígito em vendas online. A Região Norte, embora menos representativa com uma participação de 4% do total de vendas, teve um impressionante aumento de 47,9% em comparação ao ano anterior. No Sudeste, que representa 56% do mercado, o crescimento foi de 18,5%. O Nordeste e o Centro-Oeste também apresentaram crescimentos notáveis de 19,6% e 11,4%, respectivamente. “O aumento expressivo das vendas em todas as regiões do Brasil mostra como o

e-commerce está rompendo barreiras geográficas e alcançando uma base de consumidores cada vez mais ampla. O destaque para o crescimento no Norte, que, apesar de ainda representar uma pequena parcela do total de vendas, apresentou um salto significativo, reflete a crescente inclusão digital e a adaptação das operações de e-commerce às particularidades locais. Isso reforça a importância de estratégias regionais personalizadas para capturar as oportunidades de mercado em cada parte do país”, afirma Baeta. O estudo também destaca uma mudança significativa na operação das lojas online. As lojas exclusivamente online (Pure Players) mostraram um crescimento de 13,1% em faturamento, enquanto as lojas físicas com presença online (Brick & Click) enfrentaram uma retração de 8,1%. As lojas categorizadas como

“Outros” também experimentaram uma queda de 14,7% em faturamento. A pesquisa revelou que a facilidade de pagamento e a variedade de sortimento são cruciais para a satisfação dos consumidores. No entanto, plataformas lentas e opções de pagamento inadequadas foram identificadas como principais pontos negativos por detratores. A avaliação da eficiência do serviço de entrega e da comunicação para devoluções também foi destacada como importante para a experiência de compra. Baeta ainda indica que, diante do crescimento do e-commerce no primeiro semestre, podemos esperar um segundo semestre com muitas boas oportunidades de crescimento no faturamento do e-commerce, que incluem o dia dos pais (que em breve teremos os resultados), o dia das crianças em outubro, black friday e Natal.



Foto: Adobe Stock

Comércio eletrônico vem se consolidando como canal de compra para o público brasileiro



Foto: Shutterstock
Veículos com mais de cinco anos são os alvos principais. Peças abastecem mercado ilegal

Roubo e furto de automóveis e pick-ups têm escalada no Brasil

Os roubos e furtos de automóveis/SUVs e pick-ups cresceram 34,4% e 29%, respectivamente, no segundo trimestre de 2024, na comparação com os três primeiros meses do ano. Os dados são do Grupo Tracker, empresa de rastreamento e localização de veículos.

Os números também são preocupantes quando a comparação é feita entre semestres. Nos primeiros seis meses deste ano, a alta nos delitos foi de 26,6% nos eventos envolvendo automóveis e SUVs e de 23,3% nas ocorrências com pick-ups, quando comparado ao primeiro semestre de 2023. O coordenador do Comando de Operações do Grupo

Tracker, Vitor Corrêa, explica que o crime vem sendo impulsionado pelo mercado ilegal de peças usadas. “Os chamados desmanches continuam sendo o principal motivador dos bandidos”. Segundo ele, os veículos com mais de cinco anos são os alvos principais. “Carros com essa idade começam a ter as peças desgastadas e assim se faz necessária a manutenção e substituição de itens”.

Neste cenário, os veículos populares são os alvos principais dos criminosos, “devido a uma maior exposição de exemplares nas ruas e, conseqüentemente, a necessidade de abastecimento de peças na mesma proporção”.

Volume de cargas do setor de autopeças movimentado pelo MIRA Transportes aumenta em 104% em 2024

O setor de autopeças tem demonstrado força no Brasil também no setor da logística. O MIRA Transportes, grupo com 45 anos de atuação registrou um aumento de 104,7% nas cargas de autopeças transportadas neste ano (janeiro a junho). No período de 2024, foram movimentados 1.715.522 volumes, entre os principais produtos estão amortecedores, radiadores e faróis. O setor representa 15,39% das cargas movimentadas pelo MIRA, sendo um dos principais para a empresa.

“Somos especializados no transporte deste segmento, que é tão importante para a economia do Brasil. Percebemos os aumentos exponenciais que o setor alcança ano após ano e isso é sentido entre as cargas que transportamos. Dispomos de uma estrutura com diversas filiais pelo Brasil, que ajudam a escoar todos os insumos necessários para a produção de diversos tipos de veículos”, destaca Jansen de Jesus, Gerente Nacional de Vendas do MIRA Transportes.



Foto: Site MIRA Transportes

Setor de autopeças representa mais de 15% do total movimentado pela empresa

Tráfego de caminhões em rodovias federais impulsiona crescimento dos indicadores de infraestrutura

O tráfego de caminhões em rodovias federais pedagiadas cresceu 10,82% no primeiro semestre de 2024 na comparação com o mesmo período do ano passado. Esse foi o item que registrou a maior alta entre os 14 indicadores de infraestrutura monitorados pela Confederação Nacional da Indústria (CNI). De acordo com o levantamento, 12 dos 14 indicadores cresceram no período, com destaque também para o aumento do consumo de energia elétrica de classes não industriais (8,95%) e industriais (4,11%); para o transporte de cargas aéreas (7,29%), uso da internet fixa (6,23%) e circulação de veículos leves em estradas federais pedagiadas (5,87%).

A alta expressiva do tráfego de veículos pesados tem relação direta com o crescimento

da venda de caminhões novos no período (10,2%), reflexo do aumento do transporte de cargas nas estradas brasileiras. Atualmente, 62% das cargas no país são levadas por caminhões. Para efeito de comparação, 19% das cargas são transportadas de trem; 14% por navios; e apenas 0,1% por aviões. Se excluídos os transportes de minérios e combustíveis, as estradas responderiam por 85% da matriz de transporte no Brasil.

A participação das rodovias no transporte de cargas no Brasil é muito maior que em outros países de grande dimensão territorial e econômica. Na Rússia, as estradas representam 8% do transporte de cargas. Nos Estados Unidos, 32%; No Canadá, 43%; Na China, 50%; e na Austrália, 53%.

INDICADORES DE INFRAESTRUTURA (2023-2024)

INDICADOR	1º SEMESTRE 2023	1º SEMESTRE 2024	VAR %
ENERGIA ELÉTRICA			
Consumo industrial (GWh)*	92.786	96.596	4,11%
Consumo demais classes (GWh)	169.211	184.361	8,95%
PETRÓLEO E GÁS NATURAL			
Consumo aparente de petróleo (milhares de bep)	373.593	326.638	-12,57%
Consumo aparente derivados (milhares de bep)	425.188	424.564	-0,15%
TELECOMUNICAÇÕES			
Acessos internet fixa (milhares)	47.111	50.045	6,23%
Acessos internet móvel (milhares)	251.521	261.167	3,83%

TRANSPORTE

INDICADOR	1º SEMESTRE 2023	1º SEMESTRE 2024	VAR %
MARÍTIMO			
Comércio exterior (milhares de toneladas)	428.534	452.934	5,59%
Cabotagem (milhares de toneladas)	142.087	147.663	3,94%
FERROVIÁRIO			
Minério de ferro (milhares de toneladas úteis)	171.147	180.430	5,42%
Demais cargas (milhares de toneladas úteis)	70.612	73.487	4,07%
AÉREO			
Passageiros pagos (milhares)	53.805	56.158	4,37%
Carga paga e correios (milhares de toneladas)	614	659	7,29%
RODOVIÁRIO			
Tráfego de veículos pesados em rodovias federais pedagiadas (milhares de veículos)	110.342	122.284	10,82%
Tráfego de veículos leves em rodovias federais pedagiadas (milhares de veículos)	219.394	232.271	5,87%

FONTES: CNI, ANEP, ANCEL, ANTAQ, ANTT, ANAC, ANA, ANEP, ANTAQ, ANTT, ANAC, ANA

CNI



Foto: Shutterstock

Levantamento da CNI mostra que maior crescimento ocorreu em rodovias federais



Foto: Shutterstock

Esforço concentrado para aprimorar reparação no país

Segmentos unidos na Argentina em favor do aprimoramento dos reparadores

No final de agosto passado, foi realizada uma reunião virtual da AFAC (Associação dos Fabricantes Argentinos de Componentes) com lideranças da FAATRA (Federação Argentina das Associações de Oficinas de Reparação de Automóveis e Afins) para desenvolver, em conjunto, palestras técnicas a cargo de empresas do setor, além de abordar temas que preocupam, como a comercialização

de peças usadas e iniciativas legislativas para a importação de peças usadas. Para isso, será assinado em breve um convênio que possibilite oferecer, gratuitamente, atividades de capacitação para as equipes de trabalho das oficinas sobre aspectos técnicos de peças automotivas, por meio de cursos desenvolvidos pelas áreas pertinentes de empresas fornecedoras associadas à AFAC.

CLEPA pede revisão para tecnologia das regulamentações de CO2

No contexto do atual debate sobre regulamentações de CO2 para veículos e suas revisões, a CLEPA (European Association of Automotive Suppliers, ou Associação Europeia de Fornecedores Automotivos)

emitiu a seguinte nota: "Apoiamos o crescente debate sobre as regulamentações de CO2 para novos veículos, uma vez que os fornecedores automotivos estão comprometidos com a neutralidade climática

no transporte. Há muito defendemos que o ritmo de redução de emissões exigido pela regulamentação é ambicioso e, crucialmente, que a falta de neutralidade tecnológica nas regulamentações impõe limitações restritivas à escolha de tecnologias viáveis.

Apoiamos uma revisão substancial das regulamentações guiada pelo princípio da neutralidade tecnológica, como recentemente defendido por Mario Draghi em seu relatório. Metas mais rigorosas estabelecidas para o próximo ano criam pressão imediata, enquanto a proibição de motores de combustão em 2035, mesmo em configurações híbridas avançadas, está consolidada pela meta de redução de 100% das emissões. O caminho para atingir essas metas deve ser reavaliado para garantir a abertura tecnológica e as emissões ao longo do ciclo de vida do veículo, permitindo que todas as tecnologias redutoras de emissões complementem a

eletrificação sem comprometer a competitividade da indústria. Isso não implica uma reversão de direção, mas enfatiza a necessidade de um forte apoio político para possibilitar a implantação bem-sucedida de tecnologias climáticas neutras no mercado. Isso inclui reduzir riscos em investimentos, acelerar a implementação de infraestrutura de recarga e reabastecimento, e garantir acesso a baterias e matérias-primas. Igualmente crucial é melhorar a competitividade geral da UE, assegurando suprimentos de energia acessíveis, reduzindo a carga regulatória e garantindo acesso a mercados-chave.

O ponto-chave para a CLEPA é uma abordagem regulatória que combine ambição climática com volumes suficientes e força industrial, tanto no curto quanto no longo prazo. Estamos ansiosos para continuar o diálogo e encontrar as melhores soluções para reduções eficazes e eficientes das emissões de carbono".



Foto: Shutterstock

Entidade entende que falta de neutralidade tecnológica é problema para cumprimento das metas



Foto: Shutterstock

Eventos chineses do setor automotivo a cada ano mais fortes e importantes

Automotive World China foca veículos de nova energia e carros conectados inteligentes

O Automotive World China 2024 (AWC), uma plataforma completa de intercâmbio para toda a cadeia de suprimentos de veículos de nova energia e inteligentes conectados, pretende transformar a indústria de 6 a 8 de novembro de 2024, no Shenzhen International Convention and Exhibition Center (Bao'an). Com área de 50.000 metros quadrados, o evento apresentará inovações de ponta de fabricantes e fornecedores de soluções de mais de 50 países e regiões. Para garantir uma experiência abrangente e focada, o

AWC 2024 será organizado em sete seções principais: Componentes Eletrônicos Automotivos; Novos Materiais Automotivos; Veículos Definidos por Software; Veículos Inteligentes e Internet dos Veículos; Componentes Centrais de Veículos de Nova Energia, Tecnologia Eletrônica e Elétrica; Tecnologia de Veículos de Nova Energia e Baterias; e Tecnologia de Engenharia e Montagem Automotiva. A primeira metade de 2024 viu um aumento notável na produção e nas vendas de veículos de nova energia, com a produção

acumulada da China ultrapassando 30 milhões de unidades até junho. Os carros de passeio de marcas chinesas capturaram mais de 60% do mercado, refletindo o crescimento robusto da indústria. Espera-se que essa trajetória continue, impulsionada por políticas de apoio, como a iniciativa de substituição de veículos "velho por novo" e programas promovendo veículos de nova energia em áreas rurais, conforme observado pela Associação Chinesa de Fabricantes de Automóveis (CAAM). O AWC 2024 destacará temas

críticos, incluindo cockpits inteligentes, inovação em arquitetura eletrônica e elétrica e estratégias de Meio Ambiente, Social e Governança (ESG). Quase 20 atividades de fórum reunirão representantes proeminentes de fabricantes domésticos e internacionais, empresas da cadeia de suprimentos, fornecedores de primeiro nível, departamentos governamentais e associações comerciais para discutir desenvolvimentos e avanços por meio de uma análise aprofundada das tendências de atualização industrial e inovações tecnológicas.



Foto: Shutterstock

Entidade iniciou campanha em favor do acesso livre dos reparadores às informações do veículo

Auto Care comemora mais de 100 mil cartas enviadas ao Congresso cobrando Ato da Reparação

A Auto Care Association (entidade que congrega os elos da cadeia de negócios do aftermarket automotivo nos EUA) comemorou um novo marco significativo na luta contínua pelo Direito de Reparar. Representantes do setor e cidadãos norte-americanos já enviaram mais de 114.000 cartas ao Congresso, exigindo a proteção do direito de escolher onde e como reparar seus veículos. Essa conquista histórica é um testemunho do amplo apoio à concorrência justa e à escolha do consumidor na indústria de reparação automotiva.

Esse marco chega em um momento crítico, à medida que o Congresso continua a considerar legislações-chave, como o "Ato da Reparação" (H.R. 906), que pode moldar o futuro dos direitos de reparo de veículos. Nos últimos anos, a campanha ganhou significativa força, com participação de todos os 50 estados. Notavelmente, alguns dos engajamentos mais fortes vieram de estados como Califórnia, Washington, Texas, Nova York e Flórida, onde os consumidores expressaram suas preocupações sobre os crescentes custos de reparo e as opções

limitadas. O volume de cartas demonstra a força do sentimento público sobre essa questão. Uma pesquisa de 2024 realizada pela Auto Care descobriu que 79% dos proprietários de veículos acreditam que devem ter o direito de escolher onde seu veículo é reparado, e 82% expressaram preocupação sobre os fabricantes restringirem o acesso às informações de reparo. Enfatizando a necessidade de reparo, 84% das oficinas classificam o direito ao reparo como sua principal questão, com 63% enfrentando problemas para acessar dados de reparo.

"À medida que alcançamos este incrível marco, fica claro que a questão do Direito de Reparar ressoa profundamente com os americanos em todo o país. Isso não é apenas sobre consertar carros; é sobre proteger os direitos dos consumidores, preservar a concorrência e garantir que a indústria de cuidados automotivos permaneça um mercado vibrante e competitivo.

A situação atual cria um mercado desigual onde grandes fabricantes detêm todo o poder, e consumidores e oficinas independentes ficam em desvantagem. Garantir o Direito de Reparar não é apenas bom para os consumidores – é vital para a saúde da nossa economia"

Bill Hanvey
Presidente e CEO da Auto Care

MEMÓRIAS
AFTERMARKET AUTOMOTIVO

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

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

CLIQUE E ASSISTA



Busca por híbridos usados abaixo de R\$ 300 mil aumenta 46% em um ano no Brasil

Pesquisa inédita da Webmotors aponta que as buscas por veículos híbridos usados com valores abaixo de R\$ 300 mil na plataforma cresceram 46% em agosto deste ano ante o mesmo mês de 2023 em todo o Brasil. Os dados do Webmotors Autoinsights também revelam um aumento de 7% na procura por carros híbridos zero quilômetro, considerando essa mesma faixa de preço, nos últimos 12 meses. Já entre os automóveis híbridos com valor acima de R\$ 300 mil, o levantamento indica alta nas buscas, mas em proporções menores: as pesquisas por modelos usados subiram 10% em um ano; com relação aos novos, a progressão foi de 0,4% em igual período.

“Esse comportamento do usuário do marketplace é reflexo do mercado automotivo. A partir do momento em que há mais ofertas de eletrificados no país, essa dinâmica impacta igualmente as buscas e o interesse dos consumidores”, afirma Natalia Spigai, CMO da Webmotors. “Observamos que, à medida que as montadoras ampliam o portfólio de híbridos e elétricos, os consumidores demonstram que estão cada vez mais atentos às oportunidades, impulsionados tanto pela maior disponibilidade de opções quanto pela busca por soluções mais sustentáveis e econômicas no longo prazo”, acrescenta Natalia.

Híbridos com preços abaixo e acima de R\$ 300 mil mais buscados na Webmotors no acumulado de 2024

Híbridos -R\$ 300 mil		Híbridos +R\$ 300 mil	
OKm	Usados	OKm	Usados
1. BYD Song Plus	1. Toyota Corolla	1. GWM Haval H6 GT	1. Porsche Cayenne
2. Caoa Chery Tiggo 7 Pro	2. Toyota Corolla Cross	2. Volvo XC60	2. Volvo XC60
3. GWM Haval H6	3. Volvo XC60	3. Land Rover Defender	3. Porsche Panamera
4. Toyota Corolla	4. Toyota Rav4	4. BMW X3	4. BMW X5
5. Honda Civic	5. Volvo XC40	5. BMW X5	5. Volvo XC90
6. Toyota Corolla Cross	6. BYD Song Plus	6. Toyota Rav4	6. BMW X3
7. Caoa Chery Tiggo 8 Pro	7. Toyota Prius	7. Land Rover Range Rover Sport	7. Mercedes-Benz C 300
8. Caoa Chery Arrizo 6 Pro	8. Caoa Chery Tiggo 8 Pro	8. Audi A5	8. BMW 330e
9. Kia Stonic	9. Caoa Chery Tiggo 7 Pro	9. Mercedes-Benz C 300	9. Land Rover Range Rover Sport
10.Caoa Chery Tiggo 5x Pro	10.Caoa Chery Tiggo 5x Pro	10.Volvo XC90	10.Audi Q5



Corolla lidera a busca entre os modelos híbridos usados



Foto: Shutterstock

Carros elétricos novos já têm 23% do mercado no Reino Unido

Vendas de elétricos no Reino Unido andam na contramão da União Europeia

Os dados da ACEA - European Automobile Manufacturers Association (Associação Europeia de Fabricantes de Automóveis) mostram que as vendas de veículos elétricos a bateria (BEVs) na União Europeia caíram pela primeira vez em 2024, com vendas de pouco mais de 815.000 unidades de janeiro a julho, uma queda de 0,4% em relação ao ano anterior. No entanto, o Reino Unido teve um crescimento de 10,5%, resultando

em um aumento geral de 0,6% nas vendas de BEVs no bloco EU+Efta+Reino Unido. O mercado britânico contabilizou uma participação de 23% para BEVs nas vendas de carros novos em agosto, o maior índice desde um pico em dezembro de 2022. Apesar das dificuldades, a Stellantis, segunda maior montadora do Reino Unido, está se aproximando dos requisitos necessários, com 18,4% de suas vendas em agosto

sendo BEVs, um aumento em relação a março. A situação na UE, no entanto, é mais preocupante. França e Suécia, por exemplo, enfrentaram quedas significativas nas vendas de BEVs em agosto. A França, por exemplo, teve seu pior mês de vendas de veículos elétricos de bateria (BEVs) desde agosto de 2022, com pouco mais de 13.000 vendas de veículos totalmente elétricos. No final de julho, as vendas de BEVs

na França, acumuladas no ano, estavam mais de 20.500 à frente dos números de 2023. Ao final de agosto, essa vantagem foi reduzida para cerca de 14.000. A experiência do Reino Unido sugere que pode ser prematuro declarar o fim da transição para a mobilidade elétrica. Há indícios de que fabricantes na UE podem estar adiando vendas de BEVs até 2024, quando novos requisitos de redução de emissões entram em vigor.

Faturamento real da indústria na reposição sobe 8,24% no acumulado do ano

Levantamento mensal do Sindipeças mostra que resultados dos fabricantes de autopeças estão melhorando em 2024

Os resultados da indústria de autopeças estão melhorando progressivamente, refletindo a expansão da produção e das vendas automotivas, bastante favoráveis entre junho e agosto. Para uma variação do faturamento nominal acumulada em 12 meses até março, que exibiu retração de 6,8%, as estatísticas superaram a linha divisória entre o campo positivo e negativo e trouxeram incremento de 0,20% na mesma métrica de comparação. Em termos reais, ainda há, porém, recuo do faturamento à ordem de 3,1%. Na margem, houve alta de 8,6%, enquanto no acumulado do ano, houve incremento de 8,3% (4,8% em termos reais) em relação ao período de janeiro a julho de 2023.

Em relação a junho/24, o faturamento nominal oriundo do mercado de reposição cresceu 13,2%, tanto em termos nominais como real. Houve aumento de 20,9% (17,7%, quando deflacionado pelo IPP/IBGE) frente a julho/23 e, no acumulado até julho, incremento nominal de 11,8% e real de 8,2%. Nos últimos doze

meses, o faturamento proveniente da reposição subiu 13,3% e 9,6% (real). A variação real positiva em 12 meses foi única, quando se considera o conjunto dos canais de distribuição dessa indústria. A receita nominal e real capturada no fornecimento para montadoras apresentou altas semelhantes de

8,3% em relação a junho/24. No período até julho, houve aumento nominal de 10,2% e 6,6% em termos reais. Os negócios das montadoras atravessam momento proveitoso em que houve avanço de 5,3% da produção e 13,2% dos licenciamentos nos primeiros sete meses do ano. Em doze meses, a variação da receita

segue negativa, com queda nominal de 1,9% e real de 5,2%. Acompanhando o comportamento das exportações de veículos, que acumulam queda de 21,7% até julho e 17,9% até agosto, as exportações de autopeças, medidas em dólares, seguem em campo negativo, com retração nominal de 2,1% e real de

5,3% no ano. A ociosidade em julho/24 se manteve em 26%, indicando estabilidade que vem desde fevereiro. O quadro de colaboradores aumentou 0,3% em relação ao mês imediatamente anterior e trouxe queda de 0,4% no acumulado do ano e de 1,2% nos últimos 12 meses.

[Tabela 1.1] Resumo do Desempenho - Variações Nominais

Discriminação	Variação			
	Jul 24/ Jun 24	Jul 24/ Jul 23	Acum 24/ Acum 23	Variação acumulada em 12 meses
Faturamento líquido ¹ nominal consolidado (%)	8,64	26,75	8,27	0,20
Faturamento líquido nominal: vendas para as montadoras (%)	8,25	32,02	10,17	-1,92
Faturamento líquido nominal: vendas para a reposição (%)	13,19	20,94	11,79	13,27
Faturamento líquido nominal: exportação em reais (%)	2,82	14,67	0,49	0,88
Faturamento líquido nominal: exportação em dólares (%)	-0,02	-0,66	-2,14	1,61
Faturamento líquido nominal: vendas intrasetoriais (%)	19,21	17,43	-4,76	-12,42
Emprego nacional (%)	0,32	2,27	-0,36	-1,24
Capacidade ociosa ² (p.p.)	-0,31	-3,04	-1,88	0,92

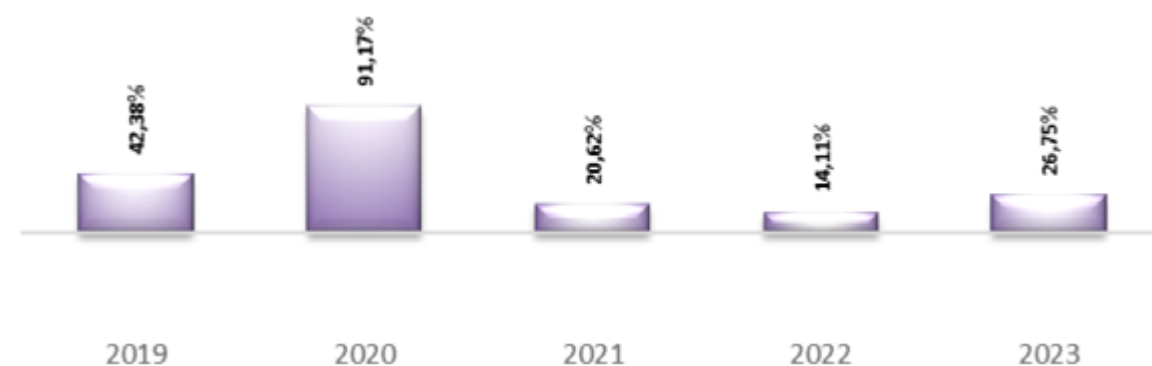
Fonte: Pesquisa Conjuntural Mensal do Sindipeças
 Notas: ¹ Os valores podem sofrer alterações devido a ajustes realizados mensalmente.
² Faturamento líquido nominal: descontando todos os impostos e deflacionado conforme descrição acima.
³ Cálculo da comparação feita através da média do ano corrente x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

[Tabela 1.2] Resumo do Desempenho - Variações Reais

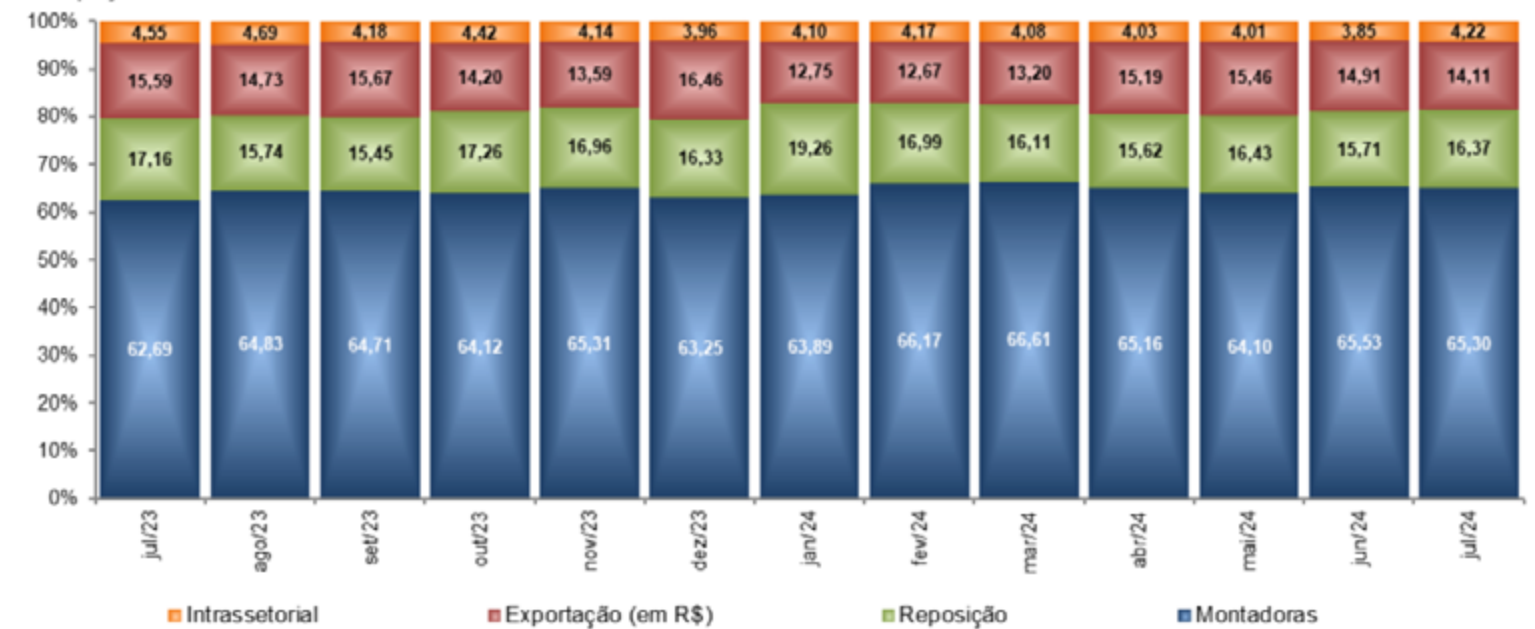
Discriminação	Variação			
	Jul 24/ Jun 24	Jul 24/ Jul 23	Acum 24/ Acum 23	Variação acumulada em 12 meses
Faturamento líquido ¹ real consolidado (%)	8,64	23,37	4,80	-3,10
Faturamento líquido real: vendas para as montadoras (%)	8,25	28,50	6,64	-5,17
Faturamento líquido real: vendas para a reposição (%)	13,19	17,71	8,24	9,64
Faturamento líquido real: exportação em reais (%)	2,82	11,61	-2,77	-2,39
Faturamento líquido real: exportação em dólares (%)	-0,02	-3,31	-5,28	-1,64
Faturamento líquido real: vendas intrasetoriais (%)	19,21	14,29	-7,81	-15,30
Emprego nacional (%)	0,32	2,27	-0,36	-1,24
Capacidade ociosa ² (p.p.)	-0,31	-3,04	-1,88	0,92

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

[Gráfico 3] Faturamento líquido nominal consolidado
 Variação (%) - julho/2024 x julho de anos anteriores



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



[Tabela 3] Índices do Mercado de Reposição¹

Discriminação	Variação percentual		
	Jul 24/ Jun 24	Jul 24/ Jul 23	Acumulado do ano
Faturamento nominal (LL e LP)	13,19%	20,94%	11,79%
. Linha Leve	12,76%	22,08%	15,37%
. Linha Pesada	15,09%	16,21%	-2,08%
Faturamento real (LL e LP)	13,19%	17,71%	8,24%
. Linha Leve	12,76%	18,82%	11,70%
. Linha Pesada	15,09%	13,11%	-5,21%
IGP-M (jul/24)	0,61%	3,82%	-1,52%

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

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



2mc

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

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

Agora todos já sabem,

TROCOU PASTILHA,
TROCOU REPARO

E reparo de freios tem que ser 2MC

SEMPRE 2mc

2mc.com.br