

OLHAR PARA O FUTURO: RESUMO DE 2023 E PROJEÇÕES PARA 2024

Indústrias e distribuidores compartilham retrospectivas, inovações e expectativas no encerramento do ano. Confira na última edição da revista Balcão Automotivo.

Pág. | 10

2024

CURSO SOLIDÁRIO

Iniciativa visa harmonizar o conhecimento, ampliar redes de contatos e comprometer-se com a solidariedade.

Pág. | 48

BALCONISTA AUTOMOTIVO

Cinco transmissões enfatizaram a importância dos profissionais de vendas, a escassez de mão de obra e a urgência de qualificação.

Pág. | 34

JOSECAR 40 ANOS

Josecar, fundada em 1983, comemora 40 anos e possui 10 unidades na capital e no interior do estado.

Pág. | 50

Kit de Corrente Sincronizadora: Qualidade superior para um reparo completo, seguro e duradouro.



Código	Aplicação	Tipo
VKML 41002 A	TOYOTA: HILUX SW4 2.7 16V FLEX 2009...	Kit completo
VKML 42006 A	FIAT/PEUGEOT/CITROEN: Ducato/Boxer/Jumper 2.3	Kit completo eixo de comando
VKML 42301 A	GM / CHEVROLET: Captiva 2.4 16V	Kit Parcial
VKML 42303 A	GM / CHEVROLET: 2017-2020 Chevrolet Tracker 1.4 Turbo / 2016-2020 Chevrolet Cruze 1.4 Turbo	Kit Parcial
VKML 44008 A	FORD: Ranger 3.2 TDCI - Duratorq	Kit completo
VKML 45001 A	HYUNDAI / KIA: HB20 1.0 16V; PICANTO	Kit completo
VKML 45002 A	HYUNDAI / KIA: Azera 3.3 /Vera Cruz 3.8 /Santa Fé 3.5 / Cadenza 3.5	Kit completo
VKML 45003 A	HYUNDAI / KIA: IX35 09-12 / Sportage 11... - 2.0/ Sorento / Santa Fé / Sonata / Optima 2.4 16V - Todos gasolina (Motor G4KD)	Kit completo
VKML 45301 A	HYUNDAI / KIA: HB20 1.6 16V; SOUL; CERATO; I30; VELOSTER	Kit Parcial
VKML 45302 A	HYUNDAI / KIA: H100/HR/K2500/Bongo - Todos 2.5	Kit Parcial
VKML 45303 A	HYUNDAI / KIA: IX35 09-12 / Sportage 11... - 2.0/ Sorento / Santa Fé / Sonata / Optima 2.4 16V - Todos gasolina (Motor G4KD)	Kit Parcial
VKML 45304 A	HYUNDAI / KIA: IX35 11... / Sportage 10... / Elantra 2011... / - 2.0 Todos Flex (Motor F4NA)	Kit Parcial
VKML 45305 A	MITSUBISHI: ASX, Outlander e Lancer 2.0 16V gasolina - Engine 4B11	Kit Parcial
VKML 46005 A	NISSAN: MARCH TODOS VERSA 1.0 12V 3C 2016 / ...	Kit completo
VKML 47003 A	HONDA: Fit 1.5 2009-2013	Kit completo
VKML 48002 A	MERCEDES-BENZ: Sprinter 2.2 OM611	Kit completo

Como referência em produtos do sistema de sincronismo, a SKF ampliou seu portfólio de Kits de Corrente com soluções de elevada qualidade e durabilidade para garantir o melhor desempenho do motor.



ONE STOP
SHOPPING SKF
Procurou, achou!



Leve



Pesada



Duas Rodas



Agrícola

SKF



A SKF é excelência em autopeças

Dispomos de um portfólio completo com mais de 5.000 soluções para reposição automotiva.

Conheça nossas soluções e novidades:

Rolamentos e Cubos de Roda



Rolamento de Esferas



Rolamento Linha Leve
1ª Geração



Cubo de Roda
2ª Geração



Cubo de Roda
3ª Geração



Rolamento Linha Pesada

Produtos para Motores



Kit de Corrente Sincronizadora (VKML)



Kits de Correia Sincronizadora (VKMC e VKMA)



Bombas d'água Linha Leve (VKPC)



Tensionadores e Polias (VKM)



Bombas de Óleo (VKPO)

Produtos de Suspensão e Direção



Coifa Unika de Direção (VKJP)



Bieletas (VKDS)



Pivô de Suspensão (VKDS)



Articulação Axial (VKY)



Terminal de Direção (VKY)

Produtos para Embreagem



Atuadores e Componentes Hidráulicos de Embreagem (VKCH)



Kit de Coifas para Juntas Homocinéticas (VKJP)



Junta Homocinética (VKJA)

Duas Rodas



Rolamento de Roda e Caixa de Direção de Moto (VKWY)

Ferramentas



Expansor Pneumático para Montagem da Coifa (VKN 402 A)



Alicate para Aperto e Corte de Abraçadeiras (VKN 400 A)



Alicate para Aperto e Ajuste da Abraçadeira (VKN 401 A)



(11) 99269-6623



0800 014 1152



www.skf.com.br



Conheça toda a linha de produtos no **Catálogo SKF**



BALCÃO AUTOMOTIVO

.COM

HÁ 17 ANOS LEVANDO INFORMAÇÃO DE QUALIDADE À REPOSIÇÃO AUTOMOTIVA

Balcão Automotivo é uma publicação dirigida aos profissionais automotivos e tem o objetivo de trazer referências ao mercado, para melhor conhecimento de seus profissionais e representantes.

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.

NOSSA PLATAFORMA DIGITAL



NAVEGUE EM NOSSO SITE
www.BalcaoAutomotivo.com
60 MIL VISITAS POR MÊS

f balcaoautomotivo
21,5 MIL SEGUIDORES

@ balcaoautomotivo
12,7 MIL SEGUIDORES

SIGA NOSSA PÁGINA NO LINKEDIN

in Balcao Automotivo
3 MIL SEGUIDORES

INSCREVA-SE EM NOSSO CANAL

BalcaoAutomotivo
2,4 MIL INSCRITOS

Premiatta Editora & MKT Digital
Rua Miguel Haddad, 48 - Cursino - São Paulo - SP
04124-070 - tel (11) 5581-7030
contato@jornalbalcaoautomotivo.com.br

Jornalista Responsável: Silvío Rocha – MTB: 30.375

TIRAGEM: 10 MIL IMPRESSOS E
50 MIL CADASTROS DIGITAIS

Apoios e Parcerias



sincop^{peças}



QUE AS FESTAS SEJAM REPLETAS DE REALIZAÇÕES E MOMENTOS MEMORÁVEIS PARA TODOS

Gostaria de iniciar este editorial saudando todos os profissionais da reparação, cujo dia comemorativo foi em 20/12. Esses protagonistas são fundamentais para a cadeia de reposição automotiva, especialmente no varejo de autopeças, buscando incansavelmente aprimorar seu conhecimento para oferecer atendimento cada vez melhor. A todos, nossos singelos votos.

Nossa última reportagem de capa apresenta um Balanço de 2023 e Perspectivas para 2024, onde indústrias e distribuidores compartilham as experiências do ano, inovações e suas visões para o próximo ano. Em mais uma tradição da revista Balcão Automotivo, esta edição encerra o ano com análises, inovações e projeções para os próximos 12 meses. Não deixem de conferir!

Ao longo de cinco transmissões, destacamos a importância dos profissionais de vendas, a escassez de mão de obra e a urgência de qualificação. Em homenagem ao Dia do Balconista, realizamos a “3ª Semana Balconista Automotivo” em novembro, proporcionando discussões sobre o cotidiano desses profissionais em cinco lives ancoradas pelo editor-chefe, Silvío Rocha.

Parabenizamos a Josecar pelos 40 anos e pela inauguração de uma nova loja. Com a matriz situada no bairro da Lapa, em São Paulo, a Josecar se orgulha das 10 unidades distribuídas entre a capital e o interior do estado. Juntalima também comemora 30 anos de sucesso, mantendo-se sólida e direcionando seu olhar e investimentos para o futuro.

O Curso Solidário, em breve tempo, tornou-se referência com 271 participantes, 23 patrocinadores e quase 1.200 cestas básicas arrecadadas para projetos sociais, em 2023. Idealizado por quatro empreendedores, evidencia a harmonia entre conhecimento, networking e solidariedade.

Agradecemos a todos os parceiros do Balcão Automotivo, assim como aos leitores e seguidores que tornaram 2023 um ano memorável em nossa trajetória. A todos que prestigiam nosso conteúdo, seja na revista impressa ou no formato digital, nosso sincero obrigado. E prometemos ainda mais em 2024.

Boas Festas!!!

O EDITOR

DIRETORIA

DIRETOR COMERCIAL
Edio Ferreira Nelson
edio@jornalbalcaoautomotivo.com.br

CONSELHEIRO CONSULTIVO
Carlos de Oliveira

COMERCIAL

EXECUTIVO DE CONTAS
Richard Faria
richard@jornalbalcaoautomotivo.com.br

REDAÇÃO

EDITOR-CHEFE
Silvío Rocha
redacao@jornalbalcaoautomotivo.com.br

Karin Fuchs
redacao2@jornalbalcaoautomotivo.com.br

COLABORADORES

Valtermário Rodrigues
Robson Breviglieri

FINANCEIRO

Analista Financeira: Luciene Moreira
luciene@jornalbalcaoautomotivo.com.br

DEPTO DE ARTE

Supervisor de Arte/Proj. Gráfico
Fabio Ladeira
fabio@jornalbalcaoautomotivo.com.br

MKT DIGITAL

Guilherme Nelson
guilherme@jornalbalcaoautomotivo.com.br

Gabriela Medeiros
gabriela@jornalbalcaoautomotivo.com.br

ASSINATURAS

contato@jornalbalcaoautomotivo.com.br

É nas mãos do mecânico que a segurança automotiva ganha quilometragem.

Não tem como falar em lançamentos do ano ou do futuro da mobilidade sem falar do **mecânico automotivo**. Afinal, são as oficinas que fazem as pessoas e seus veículos chegarem seguros até o seu destino. **A ZF Aftermarket agradece e apoia o profissional que move o mundo de hoje e o de amanhã.**



20 de Dezembro - Dia do Mecânico



[pro]Amigo

Treinamentos
e Certificados
gratuitos,
conheça o
ZF [pro] Amigo:



DRIV TENNECO ANUNCIA DANIEL FABBRIS NETO COMO NOVO DIRETOR NACIONAL DE VENDAS

A DRiV Tenneco anuncia Daniel Fabbris Neto como diretor Nacional de Vendas da companhia. Com mais de 25 anos de experiência no segmento de aftermarket automotivo, o profissional chega para liderar as estratégias comerciais e de distribuição das marcas Monroe e Monroe Axios. O executivo atuará reforçando o core business da empresa, ampliando de forma contínua e sustentável o market share da companhia em seus segmentos de atuação.

FREMAX ACOMPANHA EVOLUÇÃO DA FROTA DE VEÍCULOS HÍBRIDOS E ELÉTRICOS COM LANÇAMENTOS

A Fremax expande sua linha de discos de freios para veículos híbridos e elétricos, disponibilizando itens para os veículos elétricos Volvo XC40, Tesla Model 3, Audi E-Tron, Nissan Leaf, Citroën e-Jumpy, Renault Zoe, Peugeot e-Expert, BMW iX, BMW i3; e híbridos: Ford Fusion, Volvo XC60, Toyota Prius, Mercedes-Benz C-Class, Kia Stonic, Honda Civic e Toyota Corolla. Estão em progresso itens para o GWM Haval H6, Kia Sportage e Tesla Model Y.



ZF AFTERMARKET LANÇA ARTICULAÇÕES AXIAIS TRW PARA VEÍCULOS LEVES



A ZF Aftermarket fortalece sua presença na reposição ao oferecer uma ampla variedade de articulações axiais TRW para diversas aplicações, ampliando ainda mais sua abrangência na linha leve. Esses produtos foram desenvolvidos para atender a uma gama diversificada de veículos, incluindo modelos das montadoras Renault, Kia, Chery, Mercedes-Benz, Land Rover, Hyundai, Fiat, Honda, General Motors, Renault, Nissan, Jac, Peugeot, Ford, Toyota e Citroën.



DANA amplia sistema regional de catálogos de reposição, mais e melhores informações, com amplo acesso

“Através da unificação das bases de dados da Fraga e Ideia 2001, adotamos um enfoque regional diferenciado que incentiva a adoção das melhores práticas, combinando o uso de informações estratégicas em nossos processos internos de desenvolvimento de produto com o acesso amplo e simplificado às informações sobre o uso de nossos produtos”, destaca Marcelo Rosa, Head para o Aftermarket da Dana na América do Sul.



JOINT VENTURE DE FREIOS HELLA PAGID: HELLA E TMD FRICTION CONCORDAM EM AQUISIÇÃO COMPLETA PELA HELLA

A TMD Friction e a HELLA acordaram a transferência da participação de 50% da TMD Friction na joint venture Hella Pagid para a HELLA. Elas assinaram uma carta de intenções, consolidando a HELLA como única acionista da Hella Pagid. Fixada em 2013 como uma parceria entre a fornecedora automotiva HELLA e o fabricante de fricção de freio TMD Friction, a Hella Pagid comercializa itens e acessórios de freio no mercado global de reposição automotiva.

A pesquisa da Revista O Mecânico/IPEC, feita com mecânicos de todo o Brasil, comprova: a Nakata é a marca preferida em junta homocinética e terminal axial. Mantenha seu estoque sempre tudo azul e ótimas vendas.

flag.

BOAS VENDAS EM JUNTA HOMOCINÉTICA E TERMINAL AXIAL É COM A MARCA Nº 1 DO CORAÇÃO DOS MECÂNICOS. SABE POR QUÊ?

PORQUE É



No trânsito, escolha a vida.

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



PODCAST
Ouça as dicas dos maiores feras em vendas de autopeças.



YOUTUBE
Dicas técnicas que fazem diferença no seu dia a dia.



FERAS DA VENDA
Imperdível para quem trabalha com vendas de autopeças.



EAD
Cursos online, gratuitos e com certificado.

nakata.com.br
0800 707 80 22



NAKATA APRESENTA 50 NOVOS ITENS PARA O MERCADO DE REPOSIÇÃO

A Nakata lança mais de 50 itens para linha leve e motocicletas. Para motocicletas, oito novas aplicações de kit, coroa e pinhão; e correia para modelos Honda e Yamaha. Na linha leve, lançamentos para Audi, BMW, Citroën, Fiat, Ford, GM, Hyundai, Nissan, Peugeot, Renault, Toyota e Volkswagen. Em metal borracha, oito novos códigos de coxim do amortecedor para Boxer, Ducato, Jumper, Peugeot 208, AirCross, C3, Toro, Versa, i30, Fluence, Jetta e Saveiro.

MAHLE ESTABELECE PADRÃO GLOBAL PARA CARREGAMENTO SEM FIO DE VEÍCULOS ELÉTRICOS

A SAE International escolheu o sistema da MAHLE como a solução global para o carregamento sem fio. O carregamento indutivo, ou seja, sem fio, de veículos elétricos é muito mais conveniente, pois não é necessário lidar com cabos ou procurar por uma estação de carregamento com um plugue adequado. A MAHLE desenvolveu uma tecnologia que permite que um veículo elétrico seja precisamente alinhado acima da bobina de carregamento no chão.



VOLDA DIVULGA A CHEGADA DA NOVA FAMÍLIA DE BANDEJAS DE SUSPENSÃO PARA JANEIRO DE 2024

A nova família de bandejas de suspensão da Volda, que oferece cobertura para 90% da frota circulante brasileira em componentes de suspensão e de transmissão, está prevista para chegar ao mercado brasileiro em janeiro de 2024. "Temos a ambição de oferecer ao mercado nacional soluções completas para a linha de suspensão automotiva, atendendo à crescente demanda", declara Ivan Furuya, diretor Comercial e de Marketing da Volda.



BORGWARNER ANUNCIA DESEMPENHO RECORDE NAS OPERAÇÕES LOCAIS E A AMPLIAÇÃO DA PRODUÇÃO DE SISTEMA DE GERENCIAMENTO DA BATERIA NO BRASIL

A BorgWarner registrou recorde na sua produção de turbocompressores em 2023, com um aumento de 18% em relação a 2022. Atualmente, 50% dos carros com motor turbo flex vendidos no Brasil são equipados com a tecnologia da unidade brasileira da companhia. "Isso comprova a expertise tecnológica e destaca a importância estratégica da companhia", afirma Wilson Lentini, diretor Geral da BorgWarner Emissions, Thermal and Turbo Systems no Brasil.



COFAP ENTRA EM CAMPO NO CAMPEONATO BRASILEIRO DE FUTEBOL



Foto: Folha/UOL

A marca Cofap esteve presente no jogo entre Palmeiras e Fluminense, no domingo, dia 03/12, à tarde, pela 37ª rodada do Campeonato Brasileiro de Futebol. O investimento nas ações de comunicação e de promoção da marca é reconhecido como benchmarking no setor de autopeças, pelo seu pioneirismo e pelos resultados obtidos, principalmente por conta de um os personagens mais icônicos da propaganda brasileira, o Cofapinho.

Muito Prazer Somos a

ekströn
technologies

Somos especialistas em **Turbinas Completas** e seus componentes para as linhas de:

- Pick-Ups
- Máquinas
- Vans
- Utilitários
- Caterpillar
- Carros Passeio
- Caminhões
- Agrícola
- SUV

Nossos produtos são produzidos com o que há de melhor no mundo, em questão de tecnologia. Com isso podemos lhe assegurar que nossa **Qualidade** é igual ou superior aos principais produtos existentes no mercado

Em nossa qualidade você pode confiar.



mais de
150
POSTOS
DISTRIBUIDOS
PELO PAÍS

Linha de produtos Ekstron

- Turbinas Completas⁽¹⁾
- Conjuntos Rotativos (Reparo)⁽²⁾
- Geometria Variável⁽³⁾
- Atuadores Eletrônicos⁽⁴⁾

No mercado de Turbinas importadas temos:

- O MAIOR portfólio
- O MAIOR índice de eficácia.
- A MAIOR Rede de Postos Autorizados



telefone:
(11) 5579-6644

whatsapp:
(11) 98887-3444

 mkt@ekstron.com.br

 ekstron.com.br

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

Um mundo mais Sustentável



Baixe o nosso catálogo





DELPHI É RECONHECIDA ENTRE MELHORES EMPRESAS PARA SE TRABALHAR PELA SÉTIMA VEZ CONSECUTIVA

A PHINIA, companhia global líder no desenvolvimento de soluções para a mobilidade e para o aftermarket automotivo, por meio de sua marca Delphi, conquistou pela sétima vez consecutiva o certificado GPTW (Great Place to Work), que reconhece mundialmente as melhores organizações para se trabalhar, de acordo com a avaliação dos colaboradores. A certificação ocorreu em outubro de 2023, para a operação localizada em Piracicaba (SP).

SKF É A MARCA LÍDER, PELO SÉTIMO ANO CONSECUTIVO, EM ROLAMENTOS, TENSIONADORES E POLIAS

A 7ª edição da Pesquisa O Mecânico 2023, que entrevistou 1.071 mecânicos de todos os estados mais o DF, apontou a SKF, pelo 7.º ano consecutivo, como a marca líder absoluta em Rolamentos, Tensionadores e Polias, além de ser destaque em outras nove linhas de produtos. “Queremos dividir esse feito com toda a nossa cadeia de negócios, em especial nossa Rede de Distribuidores Autorizados”, declara o presidente da SKF do Brasil, Gustavo Molero.



FRASLE DESTACA EXCLUSIVA TECNOLOGIA ANTIRRÚIDO EM SUA LINHA DE PASTILHAS CERAMAXX

A Fras-le atua incansavelmente na busca por soluções que garantam mais segurança e conforto aos motoristas, como a tecnologia antirruído presente na linha premium Ceramaxx. A linha de pastilhas de freio Ceramaxx da Fras-le tem como diferencial em seu projeto placa antirruído multicamadas com camada extra emborrachada, que dissipa as ondas sonoras provenientes da frenagem, oferecendo mais conforto aos ocupantes do veículo.



SAMPEL VINTAGE 2ª EDIÇÃO É SUCESSO DE PÚBLICO E COMPROMISSO SOCIAL

A segunda edição do Sampil Vintage, ocorrida em 10/12, atraiu uma participação significativa, com mais de 300 inscritos, composta por entusiastas de carros antigos, admiradores de veículos de arrancada tunados e aficionados por carros premium. O evento proporcionou uma visão detalhada das instalações fabris da empresa para mecânicos, balconistas, distribuidores e influenciadores, reforçando o compromisso da fabricante com a comunidade e destacando iniciativas sociais que causam impacto positivo.

SINDIPEÇAS CELEBRA 70 ANOS COM FESTA E LANÇAMENTO DE LIVRO HISTÓRICO

Na quarta-feira (29/11), o Sindipeças realizou uma grande celebração pelos seus 70 anos, no Clube Monte Líbano, na capital paulista. O evento marcou o lançamento do livro “A revolução da indústria de veículos e de autopeças no Brasil – A partir dos anos 1980”, escrito pelo jornalista Marcos Rozen. A comemoração contou com centenas de convidados e as presenças de Cláudio Sahad, atual presidente da entidade, e dos ex-presidentes Dan Ioschpe e Paulo Butori.



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



ACESSE E CONHEÇA
NOSSAS LINHAS
DE PRODUTOS



Rolamentos automotivos,
industriais e agrícolas

Atuadores, mancais e
rolamentos de embreagem

Cubos de roda,
trizetas e cruzetas



Virabrequim, Tuchos,
balancim, atuador de roda livre

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

Polias, juntas de motor,
correias e cabeçote do filtro



Suspensão

Ferragens

Mangueiras



Central de Vendas
11 2105.5000



Importando inovação, fabricando qualidade, distribuindo excelência.

luporini.com.br @luporinioficial



BALANÇO 2023 E PERSPECTIVAS PARA 2024

Por: Karin Fuchs | Foto(s): Divulgação

“ *Indústrias e distribuidores retratam como foi o ano, as suas inovações e o que esperam para o próximo ano* ”

O ano de 2023 está terminando. Como em toda a última edição do ano da revista Balcão Automotivo, indústrias e distribuidores fazem um balanço do ano, contam o que inovaram e as perspectivas para os próximos 12 meses. Confira!

TECFIL

Plínio Fazol, gerente de Marketing e Novos Produtos

2023 - "Foi um ano bastante significativo para a Tecfil, a empresa completou 70 anos de atividades, consolidando sua posição de liderança no mercado nacional e como referência mundial no setor de filtros, exportando seus produtos para mais de 60 países e com um crescimento sustentável".

Inovações - "A principal novidade foi o lançamento do filtro EcoLigna, o primeiro filtro automotivo de lignina do mundo, e ampliamos o nosso portfólio da linha Tecfil Max Vision, com o lançamento de quatro novos modelos de palhetas para limpadores traseiros, oferecendo um conjunto completo de palhetas dianteiras e traseiras atendendo melhor o mercado de reposição automotiva".

Perspectivas - "Para 2024, vamos continuar ampliando o portfólio de produtos, e trazendo mais ações para facilitar os nossos clientes".



SKF

Michel Vences, diretor Comercial de Aftermarket Automotivo para a América Latina

2023 - "Foi um ano de reconhecimento em que recebemos vários prêmios. Fomos reconhecidos como a marca líder absoluta em rolamentos (pesquisa Marcas na Oficina 2023), ganhamos o prêmio do Sindirepa na categoria rolamentos e fomos o 1º colocado na pesquisa O Mecânico como marca preferida dos mecânicos".

Inovações - "Foi um ano de foco na manutenção e expansão do nosso portfólio. Desenvolvemos produtos principalmente orientados para a linha de rolamentos: cubo de rodas, rolamentos de roda de linha pesada, e ampliamos o portfólio de produtos de motor, como tensores e kits de corrente".

Perspectivas - "Em 2024, continuaremos ampliando o nosso portfólio dos produtos tradicionais, onde temos o maior impacto no mercado, e estamos trabalhando no desenvolvimento de novos programas de incentivos, geração de demanda e promoção dos produtos aos nossos clientes".



ZEN

André Zen, presidente

2023 - "Nos últimos três anos estamos investindo em aumentar nossas linhas de produtos para oferecer soluções completas ao mercado de reposição, abrangendo sistemas e seus componentes de manutenção. Dobramos nosso portfólio, saindo de sete para atuais 15 linhas de produtos. Em 2023, podemos destacar que esta estratégia de crescimento está consolidada, pois batemos um recorde interno de lançamentos, com quatro novas linhas, entre relés de partida e induzidos, para aplicação no motor de partida, e rotores e estatores, para aplicação no alternador, e mais de 400 novos códigos".

Inovações - "Inauguramos dois centros de distribuição em Itajaí (SC) e São Paulo (SP), investimos significativamente na modernização do nosso parque fabril, e com foco no cliente, abrimos uma loja oficial no Mercado Livre".

Perspectivas - "Em 2024 será inaugurado um novo galpão para abrigar novos equipamentos, aumentando ainda mais a nossa competitividade. Temos a perspectiva de continuar oferecendo soluções completas de produtos, com a qualidade e a excelência que o mercado já conhece, através de lançamentos de novos códigos e novas famílias de produtos. Vamos estreitar o contato com nossos clientes através da presença de promotores de venda".



PHINIA

Amaury Oliveira, vice-presidente de Aftermarket da PHINIA para a América do Sul

2023 - "Tivemos um ano extremamente positivo e desafiador, com destaque para a oficialização da PHINIA em julho e a incorporação das renomadas marcas Delphi, Delco Remy® e Hartridge sob o controle dessa nova organização. No Brasil, expandimos significativamente nossa capacidade produtiva e inauguramos uma linha de produção de GDI de última geração. Com isso, conseguimos fortalecer nossa presença no mercado interno ao oferecer novos produtos para nossos clientes OEM e OES".

Inovações - "Lançamos novos códigos e expandimos nossa linha de componentes de suspensão e direção para veículos premium, assegurando a qualidade e garantia Delphi para essa nova linha de produtos. Outro marco importante foi a inauguração do nosso Centro de Treinamento, em Piracicaba (SP), o primeiro na região das Américas".

Perspectivas - "Em 2024, continuaremos a investir em soluções e serviços para nossos clientes, ampliando a variedade de aplicações em segmentos importantes de nosso negócio e agilizando o mercado de reposição. Entre as inovações, destacamos o aumento na disponibilidade de produtos remanufaturados diesel, como parte de nossas ações voltadas para a sustentabilidade. Iniciaremos a exportação de uma linha de componentes para o mercado norte-americano, expandindo nossa atuação no exterior, e ampliaremos a oferta de cursos no Centro de Treinamento".

**DRiV**

Daniel Fabbris Neto, diretor Nacional de Vendas da DRiV

2023 - "O ano está sendo bastante positivo para a DRiV Tenneco e para nossas marcas Monroe e Monroe Axios. Lançamos mais de 90 diferentes tipos de componentes, entre amortecedores e dispositivos para suspensão, para o mercado reparador. Mais uma vez ficamos entre as marcas mais respeitadas pelos reparadores no Prêmio Sindirepa, na categoria "Amortecedor". Mantivemos a liderança entre as marcas de suspensão com a Monroe Axios".

Inovações - "Decidimos padronizar toda linha de amortecedores para componentes pressurizados, que oferecem melhor performance e maior vida útil durante o uso com o mesmo padrão de qualidade e tecnologia dos produtos que oferecemos no mercado exterior. Investimos na otimização da produtividade das fábricas, oferecendo mais flexibilidade e capacidade para atender às crescentes demandas do setor".

Perspectivas - "Embora ainda não possamos revelar detalhes específicos, estamos entusiasmados em compartilhar que 2024 reservará grandes novidades, tanto para os produtos, como para as marcas. Em 2024, a Monroe celebra 50 anos, enquanto a Monroe Axios atinge a marca de 65 anos de Brasil. Somos os pioneiros na invenção do amortecedor e temos a marca de componentes de suspensão preferida dos mecânicos".

SCHAEFFLER

Marcos Zavarella, presidente & CEO Schaeffler América do Sul

2023 - "O balanço preliminar indica o ano como desafiador devido ao baixo crescimento na produção de carros e comerciais leves em comparação com os resultados de 2022. Lamentamos a significativa queda de cerca de 40% na produção de veículos comerciais. No entanto, tivemos um ótimo desempenho no mercado de reposição automotiva, incluindo novos distribuidores, o que nos permitiu aproveitar a capacidade instalada e uma melhor absorção dos custos fixos".

Inovações - "As soluções que visam melhorar o consumo energético e reduzir as emissões de CO2 para motores de combustão interna e motores híbridos foram bem recebidas pelo mercado. Temos projetos importantes em andamento com prazo de maturação nos próximos anos. Em termos de eletrificação, o grupo tem prontas soluções para diferentes arquiteturas, com a possibilidade de fornecimento à medida em que houver demanda local. Internamente, destacamos esforços significativos em direção à sustentabilidade".

Perspectivas - "Para 2024, demonstramos otimismo, baseando nossas perspectivas na expectativa de queda contínua da taxa Selic, o que facilitará o crédito para a aquisição de carros zero km. Prevemos boas perspectivas para a retomada da produção de caminhões no próximo ano. Já alinhamos com a matriz o planejamento para o próximo ciclo de investimentos, levando em consideração o crescimento potencial do mercado, a substituição de equipamentos e projetos de racionalização. Permanecemos focados na economia de recursos, não apenas para melhorar a rentabilidade, mas também para atender às metas de redução de emissão de carbono, evidenciando nosso comprometimento com a sustentabilidade".



MÊS DO
MECÂNICO



É GRAÇAS
A VOCÊ,
QUE NUNCA
DESISTE,
**QUE OS
VEÍCULOS
NÃO PARAM.**

A Tecfil tem orgulho de
oferecer soluções para
profissionais tão
dedicados. **O seu
trabalho nos inspira a
fazer cada vez mais.**

O FUTURO É TECFIL

Tecfil®



JUNTALIMA

Sérgio Lima, diretor

2023 - "O ano foi de múltiplas conquistas, além de comemorarmos 30 anos, investimos muito em nossa estrutura. Lançamos mais de 800 produtos ao longo dos meses, o que nos dá mais de um lançamento por dia até agora. Fizemos as atualizações da nossa tecnologia ULTRANOX e a expansão da nossa linha para atender mais veículos, sobretudo os importados. Tudo isso se dá à nossa ferramentaria própria, o que contribui com a rapidez de nossos lançamentos, além de todos os processos para a produção das juntas e retentores".

Inovações - "Somos certificados pela ISO 9001, o que atesta nossa qualidade e, por isso, continuamos investindo em tecnologia, melhorando nossa estrutura, principalmente no desenvolvimento de projetos e aumentando nossa gama de produtos. A rapidez em nossos lançamentos é dada ao recente investimento de mais maquinários e aperfeiçoamento no processo de produção".

Perspectivas - "Nossa perspectiva para 2024 inclui investir ainda mais em novas tecnologias e estrutura para aprimorar os nossos processos e atender uma gama maior de linhas. Pretendemos ultrapassar a meta de lançamentos de 2023 para um maior crescimento e aprimoramento nos processos da Juntalima".

ZF

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

2023 - "O balanço é positivo, apesar dos desafios enfrentados. Como uma empresa com negócios importantes no equipamento original e na reposição, vimos o volume de produção de veículos cair significativamente na linha pesada e praticamente empatar na linha leve. Por outro lado, no mercado de reposição o desempenho foi muito positivo. O aumento da idade média da frota e a crescente demanda por peças de alta qualidade impulsionaram o crescimento deste segmento. Com isso, devemos fechar 2023 com crescimento na casa dos 2 dígitos".

Inovações - "Lançamos em média, mil novos produtos por ano para ampliar a cobertura para a frota de veículos leves e pesados do País, além dos setores agrícola, construção, de embarcações e até mesmo de trens, por meio das marcas ZF, LEMFÖRDER, SACHS, TRW e WABCO. Com a integração com a WABCO, aumentamos o portfólio de produtos e serviços. São cerca de 20 linhas de produtos voltados à área de reposição do setor de veículos comerciais no Brasil e uma ampla rede de serviços. Todas elas estão presentes no e-commerce, em lojas oficiais no Mercado Livre e outros marketplaces".

Perspectivas - "O mercado está otimista para 2024, apesar das projeções de PIB abaixo de 2,5%. Alguns setores que causam impacto direto em nosso negócio, como o agro e o logístico, por exemplo, a perspectiva é de expansão, acima de 15%. Por isso, entendemos que há margem para seguirmos crescendo não apenas em 2024, mas ao longo dos próximos anos. Teremos importantes novidades para 2024".



CORTECO

Ricardo Piffer, diretor de Vendas Corteco e Operações América do Sul

2023 - "Este ano foi marcado por muitas novidades, com ampliação do nosso portfólio para o mercado de reposição, incluindo novos produtos para as linhas leve e pesada. Paralelamente, em função do nosso comprometimento com os profissionais da reparação, anunciamos uma parceria com a Rede Smart. Outro destaque foi a nossa parceria com o Canal Auto Super, para estreitarmos a nossa conexão também com o consumidor final. E, recentemente, participamos de uma ação da Rede Oficina Amiga da Mulher, contribuindo para a formação e reciclagem das profissionais mulheres do setor".

Inovações - "Ampliamos a nossa linha de coxins com diversas novas aplicações para a linha leve. Para a linha pesada, lançamos 16 kits da TransTec na linha de Transmissão Automática para 18 diferentes marcas de veículos e as Juntas da Linha PRO. Estamos ampliando a linha de retentores do virabrequim para veículos leves e o cubo da roda dianteira para a linha pesada".

Perspectivas - "Para 2024, a estratégia é continuar atento às mudanças e novos comportamentos do mercado de reposição, desenvolvendo soluções alinhadas às necessidades do setor, atendendo aos reparadores, bem como o consumidor final. Vamos continuar trabalhando de forma focada para oferecer produtos com a alta tecnologia alemã e preços competitivos".





PARABÉNS 20.DEZ Dia do mecânico

Pela **força**, **coragem** e **dedicação** em fazer um trabalho digno e de extrema importância!



CONSULTE NOSSA LINHA COMPLETA DE PRODUTOS ATRAVÉS DO NOVO APP:

- Engrenagens • Polias • Balancins • Tuchos
- Comandos de Válvulas • Tensionadores

Disponível para Android e iOS Apple



www.aplicresolit.com.br



SAC: **0800 00 APLIC**
0800 00 27542



NAKATA

Marcelo Tonon, diretor Geral

2023 - "Fecharemos conforme nossas projeções, crescendo acima do mercado em diversas linhas de produtos. Desde que nos tornamos uma empresa da Frasle Mobility, colocamos um robusto plano de crescimento em execução no mercado doméstico e agora começamos também a expandir para outras geografias, reforçando presença na América do Sul, juntamente com as outras marcas da companhia, além da entrada em outros mercados que a Frasle Mobility já atua, como América do Norte, Ásia e Europa".

Inovações - "Nosso portfólio já conta com mais de 7.000 itens e, em constante evolução, reunindo linhas de suspensão, direção e transmissão, tanto para carros, motos, quanto para caminhões e ônibus, com cobertura acima de 95% da frota circulante. Incorporamos novas linhas ao nosso portfólio como bombas de direção hidráulica para veículos leves e pesados e amortecedores para cabines. Nosso portfólio para motos não para de crescer. Da mesma forma que somos uma solução completa para veículos leves e pesados, seremos para motos".

Perspectivas - "O aumento do tamanho e utilização da frota circulante puxa a demanda de peças e serviços que precisa se adequar às necessidades, gerando movimento contínuo. O mercado de veículos usados está aquecido nos últimos anos, gerando impacto na reposição. Podemos adiantar a manutenção de cobertura nas linhas tradicionais e que seguiremos incorporando novos produtos ao nosso portfólio de peças para motos".

GRUPO RHEINMENTALL

Luis Lipay, diretor Comercial do Brasil e América Latina da divisão de reposição do Grupo Rheinmentall

2023 - "A nossa empresa tem atingido os seus objetivos ano a ano. O mercado de reposição no Brasil tem ainda muito potencial para crescer com a frota circulante estimada em 46 milhões de veículos, que está envelhecendo e necessitando manutenção. Além dos componentes de motor sob a marca KS, a nossa divisão tem avançado com a marca Pierburg e ampliado a linha de componentes mecatrônicos".

Inovações - "Entre as novidades apresentadas este ano estão os lançamentos de componentes de motor da KS para motores 3 cilindros, ampliação no portfólio dos produtos mecatrônicos, como os lançamentos na linha de radiadores de óleo, bombas de óleo, bombas de combustível de alta pressão e válvulas de recirculação de ar. Gostaria de ressaltar o lançamento neste ano do Instagram Brasil, o nosso canal @motorservice_brasil".

Perspectivas - "As perspectivas seguem positivas com previsão de crescimento nos mesmos patamares para os próximos anos. Os lançamentos de produtos e complementos de linhas avançarão constantemente. Estamos investindo na melhoria contínua das nossas bases de dados para uma venda cada vez mais consultiva e assertiva aos nossos clientes diretos. Nosso propósito é sempre estar mais próximo a todos os elos da cadeia do mercado de reposição, entregando produtos premium de alta qualidade".



NITERRA

Eduardo Hiroshi, gerente Comercial

2023 - "Iniciamos 2023 com um marco significativo ao oficializar a mudança do nosso nome para Niterra. Essa transição demonstra nosso comprometimento com as questões de sustentabilidade ambiental e reflete nossa expansão contínua do portfólio de negócios na direção de cinco novos segmentos: mobilidade, medicina, meio ambiente e energia, comunicações e agronegócio.

A recém-criada divisão de Inovação & Novos Negócios e a Niterra conquistaram um reconhecimento notável e foram premiadas pelo ranking 100 Open Startups como uma das cinco empresas do setor automotivo que mais se conectam com startups. O ano se revelou como um período marcado por transformações positivas rumo à inovação e ao crescimento da Niterra".

Inovações - "Ampliamos o nosso portfólio de sensores por meio do lançamento de novas linhas comercializadas pela marca NTK. Ao todo, chegaram ao mercado brasileiro sete linhas distintas que abrangem sensores de nível de combustível, temperatura, ABS, rotação, velocidade, TPS (posição de borboleta) e MAP (pressão absoluta). Hoje, a marca NGK disponibiliza ao mercado de reposição uma variada gama de velas fabricadas com metais nobres, incluindo as séries G-Power (Platina) e IX (Iridio), Tuning e Racing".

Perspectivas - "A ênfase na redução da pegada de carbono e na busca por fontes de energia renovável tende a ser um ponto bastante abordado em 2024. A Niterra está comprometida com a implementação de medidas sustentáveis em sua operação no Brasil. Seguimos trabalhando para ampliar o catálogo de produtos com opções de qualidade voltadas ao mercado de reposição".



Nossa homenagem aos
profissionais que todos
os dias, com muito esforço
e dedicação, garantem um
serviço de qualidade.

20 de Dezembro

DIA DO MECÂNICO



25
ANOS
Desde 1998

www.ampri.com.br

COMPARTILHE AMPRI



ACESSE AQUI NOSSO
CATÁLOGO ONLINE



DAYCO

Marcelo Sanches, Aftermarket Director - LATAM

2023 - "Nosso planejamento inicial previa um crescimento pouco expressivo diante de tantas incertezas advindas dos anos anteriores. No entanto, as ações que tomamos anteriormente nos asseguram agora crescimento bem acima do que havíamos previsto, nos dando já a certeza de que 2023 foi um ótimo ano. Tivemos a oportunidade de inserir produtos Dayco em novos países da América Central e consolidamos o modelo híbrido de nosso suporte técnico/comercial aos nossos clientes, ganhando maior agilidade sem perda de eficiência".

Inovações - "Lançamos novas linhas de produtos como a de suspensão no Brasil, rolamentos de rodas na Argentina e termostatos no México. Complementamos de forma expressiva nosso portfólio de produtos nas linhas de correntes, para leves e pesados. Em 2023, iniciamos e já quase concluímos a implantação de uma nova fábrica de correias no México que deverá, a partir do primeiro semestre de 2024, aliviar nossa capacidade de outras plantas da América Latina, além de oferecer produtos de alta qualidade que possam contribuir para o crescimento, ainda maior, que já planejamos para 2024".

Perspectivas - "Manteremos o ritmo acelerado de lançamentos que já temos apresentado nos últimos anos. O objetivo das marcas Dayco e Nytron é oferecer soluções cada vez mais completas aos nossos clientes e identificar oportunidades no mercado. Os nossos clientes podem aguardar expansão de portfólio para aplicações leves e pesadas, sejam em nossos produtos correntes, bem como novas linhas".



APLIC RESOLIT

Tchabelly Jimenez Peres Minari, diretora

2023 - "De acordo com o planejamento estratégico, prevíamos o crescimento de 1 dígito e estamos otimistas para fecharmos com 2 dígitos".

Inovações - "As pesquisas em desenvolvimento para aumento de mix de nosso portfólio foram as principais inovações que fizemos neste ano".

Perspectivas - "Para 2024, as perspectivas são de possíveis lançamentos de comandos de válvulas para motorização diesel e linha leve".

BORGWARNER

Wilson Lentini, diretor Geral da BorgWarner Emissions, Thermal and Turbos System no Brasil, e **Marcelo Rezende**, diretor para Sistemas de Baterias da BorgWarner no Brasil

2023 - "A BorgWarner registrou recorde com mais de 500 mil turbos produzidos em 2023, em Atibaia (SP), um aumento de 18% em relação a 2022. E obteve também bons resultados no aftermarket. A linha Thermal, focada em ventiladores e embreagens viscosas, cresceu 48% na comparação entre 2022 e 2023, e a linha de turbos apresentou alta de 12%. A elevação se deve à forte escolha pela marca por parte de nossa rede de distribuição e consumidores e ampliação dos negócios nos segmentos agrícola e de mineração. Na exportação, as vendas para o aftermarket cresceram 11% na linha Thermal", **Wilson**.

"A companhia finalizou com sucesso a instalação e o início da operação da fábrica de sistemas de baterias, em Piracicaba (SP). Apenas em 2023, entregamos pacotes de baterias suficientes para atender 50 ônibus elétricos do nosso cliente Mercedes-Benz Brasil, equipando o veículo com a mesma tecnologia utilizada na Europa, porém montada no País", **Marcelo**.

Inovações - "Neste ano, a planta de Itatiba completou 10 anos de operação na moderna instalação em Itatiba (SP). Isso comprova a expertise tecnológica da BorgWarner e destaca a importância estratégica da companhia na indústria automotiva nacional. Lançamos também 21 novos Part Numbers (PN) e 12 novas aplicações da linha Thermal", **Wilson**.

"2023 marcou o início da operação na fábrica de Piracicaba. O processo de produção dos sistemas de bateria na região é viável, seguro, produtivo e sustentável. Ao localizar no Brasil a montagem dos sistemas de bateria há o compartilhamento de tecnologia e conhecimento técnico com profissionais brasileiros, fomentando a indústria local e qualificando a mão de obra nacional", **Marcelo**.

Perspectivas - "Para 2024, a corporação projeta mais crescimento no mercado de reposição, com uma elevação de dois dígitos no setor. Teremos maior abrangência em novos mercados localizados na América Central e no México, por conta da nossa parceria com as plantas americanas. Outra novidade será a ampliação do portfólio atual, com o mapeamento de aplicações em modelos chineses que rodam no Brasil e na América Latina. O grupo é fornecedor original de montadoras como: BYD, GWM e Foton", **Wilson**.

"Em 2024, o grupo começará o ano como uma grande novidade: a produção do BMS (Battery Management Systems – Sistema de Gerenciamento da Bateria), em Piracicaba, para atender ao mercado norte-americano. Pretendemos desenvolver no Brasil um centro de competência para a produção do BMS nas Américas, devido ao alto padrão de qualidade das linhas instaladas no País e à capacitação técnica da equipe local", **Marcelo**.





20 DE DEZEMBRO

DIA DO MECÂNICO

Parabéns, amigo reparador!

Agradecemos a todos os parceiros que se dedicam diariamente para garantir que os veículos sejam reparados da melhor forma possível e que continuem rodando como se fossem novos.

A Delphi se empenha para que você tenha sempre acesso aos melhores produtos e tecnologia e, por isso, o seu sucesso nos enche de orgulho.

Delphi

delphitechnologies.com.br



➔ PHINIA





DRIVEWAY

Paulo Mosna, diretor Comercial

2023 - "Através de um planejamento bem elaborado e uma atuação marcante junto aos nossos clientes, repetimos em 2023 os mesmos resultados positivos alcançados nos dois últimos anos. Um crescimento sustentável, superando nossas expectativas através de um trabalho resiliente, devido à agressiva atuação da concorrência e à instabilidade do mercado".

Inovações - "Investimentos foram feitos em 2023 com a modernização de seu parque industrial, mas foi a nova linha de bandejas de suspensão que lançamos na Automec e o nosso foco na linha pesada em garagens de ônibus que fizeram de 2023 um ano inovador e motivador para Driveway".

Perspectivas - "Nossas expectativas para 2024 são otimistas tendo em vista o sucesso de nosso projeto comercial que iniciamos em 2020 através de novas políticas comerciais e grandes lançamentos de produtos. Continuaremos com as novas linhas de produtos voltadas para parte de suspensão e já no primeiro semestre as bieletas serão a novidade para o mercado".

VOLDA

Ivan Furuya, diretor Comercial e de Marketing

2023 - "Foi um ano muito positivo, com crescimento significativo e ganho de share no mercado de reposição automotiva brasileiro. O mercado permaneceu aquecido durante a maior parte do ano, o que também contribuiu para o crescimento da Volda. Conseguimos aprimorar processos internos, preparando a empresa para o crescimento, com recertificações, como a ISO 9000, e a renovação do certificado Great Place to Work. Investimos intensamente na capacitação dos funcionários e na liderança da empresa".

Inovações - "Trabalhamos no incremento do nosso portfólio, algo que é uma constante em nossa empresa. Estabelecemos como meta alcançar 90% de cobertura da frota brasileira nas linhas de produtos que comercializamos. Lançamos a linha de bandejas para suspensão, identificando uma oportunidade de mercado nesse segmento."

Perspectivas - "As perspectivas de crescimento para 2024 são, no mínimo, equivalentes ao crescimento alcançado em 2023. Estamos empenhados em trabalhar para atingir percentuais ainda mais elevados, os quais dependerão da prontidão de resposta do mercado. Planejamos lançar mais duas linhas de produtos, visando em breve oferecer uma solução completa para suspensões de veículos leves no Brasil".



JUNTAS ILLINOIS

Gilson Kozlowski, gerente Comercial

2023 - "O balanço do ano é muito positivo. Desde a vinda da Illinois ao Brasil, nós temos crescido, porém, nesse ano nós crescemos além de nossos objetivos. Com o fechamento de novembro, nós já temos o objetivo do ano atingido. Por sermos uma empresa que tem forte atuação em todas as linhas (leve, pesada, agrícola), todas as oscilações, típicas de nosso mercado, não influenciaram em nossos resultados porque sempre algum dos mercados estava forte".

Inovações - "Tivemos um esforço muito grande de engenharia para atender as solicitações de lançamentos de nossos clientes e fizemos um reforço substancial na linha pesada, especialmente nas linhas Cummins e Scania. A grande novidade foi a parceria que fizemos com a Hastings, para revendermos anéis de segmento com a marca deles no mercado brasileiro".

Perspectivas - "As perspectivas são boas, com previsão de crescimento forte em 2024. Além da parceria com a Hastings, existem outros estudos sendo feitos para melhorar nossa oferta de produtos, sempre colocando a qualidade de 80 anos da empresa nesses lançamentos. Prevemos um crescimento muito grande na nossa linha de mais de 15.000 itens, buscando um crescimento e maior participação de mercado".

Apresentamos a linha de **Rolamentos** Vetor Automotivos, contando com **mais de 1.700 itens** os rolamentos são componentes essenciais para a funcionalidade e segurança de veículos e equipamentos industriais. Também presente na linha de Rolamentos temos o **Cubo de Roda**, sua qualidade está relacionada à resistência estrutural, capacidade de suportar cargas radiais e axiais e minimizar as vibrações. No total são mais de **8.500 aplicações** atendendo a diversas marcas e veículos.

FAÇA REVISÕES NO SEU VEÍCULO REGULARMENTE | IMAGENS MERAMENTE ILUSTRATIVAS



Linha de **ROLAMENTOS**



VETOR
AUTOMOTIVOS

TESLLA
ILUMINAÇÃO

E-KLASS
ELECTRIC COMPONENTS

LYTHIUM

GRUPO VETOR

LINHA COMPLETA EM:
WWW.VETORAUTO.COM.BR

FRAS-LE

Guilherme Adami, diretor de Negócio Fras-le Linha Leve e LATAM



2023 – “A Fras-le é destaque no desempenho dos negócios da Frasle Mobility, marca corporativa que também reúne Fremax, Nakata, Control e Lonaflex, que já registra uma receita líquida consolidada de R\$ 2,6 bilhões, crescimento de 14,5% no terceiro trimestre de 2023 ante o mesmo período do ano de 2022. As soluções em pastilhas e sapatas de freio de linha leve da Fras-le ajudaram a alavancar o crescimento entre os materiais de fricção. Para oferecer uma cobertura completa, a Fras-le investe constantemente na ampliação e aprimoramento de seu portfólio, principalmente em sua linha Fras-le Advanced. Além disso, também renovou em 2023 o portfólio de produtos de sua linha Ceramaxx, aumentando a disponibilidade e cobertura de pastilhas cerâmicas para o mercado brasileiro e latino americano”.

Inovações – “Na Automec, lançamos para veículos híbridos e elétricos a linha Ehnergy de pastilhas de freio Fras-le para a frota eletrificada do País. Também criamos conteúdos exclusivos para os mecânicos em nossos canais digitais, reforçando o protagonismo da marca que foi eleita pela 10ª vez consecutiva a melhor pastilha de freios na pesquisa Marcas da Oficina. Outra conquista importante foi garantir o primeiro lugar em pastilha de freio no Prêmio Inova 2023. Recentemente, lançamos nossa plataforma digital chamada Auto Experts, um marco significativo no setor de reposição de autopeças. Esta plataforma integra o Catálogo Digital abrangente de todas nossas marcas, oferecendo aos consumidores a conveniência de encontrar peças específicas através da Busca por Placa do veículo, entre outros filtros. Além disso, este ano, lançamos a funcionalidade Onde Encontrar, em que podemos localizar o varejo mais próximo que possui o produto buscado”.

2024 – “As expectativas para o próximo ano são positivas ao analisarmos a progressão de envelhecimento da frota nos últimos anos por conta da queda nas vendas de veículos novos durante os anos de pandemia. A Fras-le continuará a focar na velocidade dos lançamentos de novos produtos para o mercado de reposição brasileiro, na expansão de seu portfólio para os principais mercados latino americanos e na consolidação de projetos importantes direcionados ao mercado de originais, reforçando a vanguarda em tecnologia e a força da marca”.

DISTRIBUIDORES**PACAEMBU AUTO PEÇAS**

Ana Paula Cassorla, diretora de Compras e Marketing

2023 – “Posso afirmar que o ano de 2023 foi um grande sucesso para nós. Além de termos superado nossos objetivos, comemoramos nossos 60 anos de existência de forma memorável. Participamos de diversos eventos importantes do setor, como a Automec e a Autonor, onde pudemos apresentar nossos produtos e serviços para um público qualificado e interessado. Além disso, desenvolvemos um programa de fidelização inovador, que utilizou a gamificação para beneficiar nossos clientes com cashbacks e outras vantagens exclusivas. Todas essas iniciativas contribuíram para que nossa empresa se destacasse ainda mais no mercado, consolidando nossa posição de liderança e fortalecendo nossa marca junto aos consumidores. Estamos muito satisfeitos com os resultados alcançados em 2023”.

Inovações – “Uma das grandes novidades é o lançamento do nosso programa de benefícios, que permite aos clientes a utilização de vouchers de desconto em nossa plataforma digital. Também reforçamos nosso reposicionamento no mercado de agronegócio, criando uma divisão específica na empresa para um atendimento mais próximo e baseado na experiência do cliente. Outra grande novidade é a expansão da Pacaembu Autopeças, com a presença de mais 2 novas filiais. Além disso, já iniciamos um projeto envolvendo energia renovável e estamos nos aprofundando cada vez mais nesse tema. Em resumo, a Pacaembu Autopeças tem se destacado por sua inovação, proximidade com o cliente e compromisso com a sustentabilidade”.

Perspectivas – “Em relação a lançamentos e novidades para o ano que vem, ainda não podemos antecipar informações específicas. No entanto, estamos sempre atentos às tendências do mercado e às necessidades de nossos clientes, buscando oferecer soluções inovadoras e personalizadas para atender às demandas do setor automotivo e de agronegócio. Em resumo, as perspectivas para 2024 são desafiadoras, mas também trazem oportunidades para as empresas que estiverem preparadas para enfrentar os desafios e inovar em suas estratégias de negócios. A Pacaembu Autopeças está comprometida em continuar oferecendo soluções de excelência para nossos clientes e parceiros, contribuindo para um futuro mais sustentável e consciente”.



FELIZ DIA DO MECÂNICO

**Parabéns para aqueles que transformam
desafios em soluções e mantêm os motores
do mundo em movimento.**

**Vem conferir as
novidades no
nosso catálogo.**



@voldapecas



volda.com.br

VOLDA
sempre em movimento

DPK

Osmael Breda, diretor de Operações

2023 - "Podemos considerar um ano de conquistas. A entrada de novos produtos e o complemento de linhas com itens que ainda não tínhamos dentro desses mesmos fornecedores, foram algumas das oportunidades. Embora não tenhamos experimentado um crescimento tão grande quanto tivemos durante a pandemia, foi um ano notável, marcado por avanços consistentes. Mantivemos uma trajetória ascendente, fortalecendo laços valiosos com nossos clientes e fornecedores".

Inovações - "Nosso olhar sempre é muito voltado a soluções digitais. Este ano lançamos o novo portal DPK, um e-commerce B2B construído por colaboradores, fornecedores e, principalmente, clientes. O objetivo foi criar uma ferramenta digital intuitiva para que os profissionais do setor encontrem a peça certa de maneira fácil e rápida! Inauguramos um novo centro de distribuição localizado em Londrina para ampliar nossa atuação no Norte do Paraná".

Perspectivas - "Vamos abrir novos centros de distribuição pelo País, inclusive, o primeiro de 2024 será em Cascavel (PR). Continuaremos fortalecendo as nossas alianças com fornecedores e clientes, a fim de ampliar nossas linhas de produto".



SK AUTOMOTIVE

Gerson Prado, CEO

2023 - "O ano iniciou muito bem, porém a partir do segundo trimestre começou a arrefecer, chegando a números bem difíceis a partir de agosto. O desafio do ano foi manter a rentabilidade do negócio. Com o arrefecimento da venda a partir do 2º trimestre, os preços começaram a sofrer pressão, derrubando as margens".

Inovações - "Neste ano, nós tivemos uma forte aceleração nos canais digitais".

Perspectivas - "Penso que 2024 não terá uma dinâmica muito diferente de 2023, onde teremos o mercado ainda com pressão no crédito, levando o consumidor a ser conservador em seus gastos".

GRUPO BEZERRA OLIVEIRA

Marcos Bezerra, diretor Comercial

2023 - "Apesar de todas as dificuldades do novo Governo, sempre que o País entra em situação de crise, nós estamos preparados para atender os nossos clientes, pois a nossa estratégia é vender pouco, porém, muitas vezes. Desta forma, eu proporciono estabilidade para eles e planejamento financeiro. Nós fechamos esse ano muito bem, com aberturas de filiais e outras filiais estão engatilhadas. Hoje estamos com 14 filiais nas capitais do Nordeste, faltam apenas Recife e Maceió".

Inovações - "A maior inovação que fizemos neste ano foi no programa Padrinho Mais Varejo com ações que encantam o cliente. O programa existe oficialmente há dez anos. Com ele, nós damos toda a consultoria e montamos lojas de varejo para quem quer ter uma autopeças. Realizamos o sonho deste empreendedor".

Perspectivas - "A meta para 2024 é continuar o projeto de expansão de filiais, visando a cobertura de toda a região Nordeste. E temos também projetos bem bacanas para o próximo ano".



ISAPA AUTOPEÇAS

Roland Setton, diretor

2023 - "Continuamos nossa trajetória de crescimento comercial e impulsionamos o fortalecimento da marca. Um aumento significativo na equipe de vendas refletiu bastante na nossa carteira de clientes, tivemos a chegada de muitos novos parceiros. O start que demos na última Automec, com o lançamento da nova identidade visual da Isapa, se mostrou neste fim de ano como uma consolidação de branding, devido a boa recepção do mercado e dos nossos clientes. E a nossa plataforma B2B se consolida como uma das mais acessadas do mercado".

Inovações - "Os mais de 1.000 itens lançados em 2023 são o nosso grande destaque. Trouxemos inovações em ações promocionais nos pontos de venda, patrocínio e parceria com o renomado piloto Tony Kanaan. Lançamos o primeiro encontro de negócios do setor de aftermarket automotivo e a maior promoção da história dos 25 Anos da Isapa Autopeças, o Cliente Fiel A Bordo de 2023, que levará 25 clientes com acompanhante, para uma incrível viagem no verão de 2024".

2024 - "Acreditamos que o mercado continuará ativo, que a economia brasileira se manterá estável, sem grandes perspectivas de crescimento. A Isapa continuará investindo e inovando para levar o melhor do mundo de autopeças a todos os nossos clientes!".

RADNAQ[®]
AUTOMOTIVE

Agradecemos sua preferência,
parceria e confiança que
motivam melhorar ainda mais
nossos serviços.

Desejamos a todos nossos
clientes e amigos um

feliz
NATAL
e um próspero Ano Novo!

  radnaqautomotive
www.radnaq.com.br



SAIBA MAIS:





LUPORINI

Guido M. Luporini, CEO

2023 - "Após as dificuldades enfrentadas em 2021 e 2022 devido à pandemia, os resultados do ano de 2023 foram melhores, uma vez que os estoques de produtos estavam mais dimensionados, o que reduziu o índice de ruptura. A variação cambial esteve sob controle, o que também favorece o desenvolvimento dos negócios, principalmente dos produtos importados".

Inovações - "Celebramos 100 anos da fundação da empresa, fizemos o lançamento da PLUVEM, plataforma exclusiva de negócios pela web, finalizamos a ferramenta B2B com a finalidade de conectar os clientes, agilizando o desenvolvimento dos negócios, e reposicionamos as marcas ASK, KOTRA e WORX, com maior presença na mídia impressa, divulgando os produtos de cada marca aos clientes e aplicadores".

Perspectivas - "Estamos sempre conectados com o mercado, acompanhando as tendências e buscando trazer novidades aos nossos clientes. O negócio de distribuição é dinâmico e não tem fórmula pronta para ser aplicada".

AUTO NORTE E PEÇA BRASIL

Carlos Eduardo Monteiro de Almeida (Cacai), fundador

2023 - "Foi um ano muito difícil, mesmo assim, nós conseguimos crescer e consolidar nossas filiais no Sudeste e no Maranhão. As oportunidades foram a conquista de novos mercados para Peças Brasil em um ano em que a incerteza do novo Governo ainda prevalece".

Inovação - "Aprimoramos nosso sistema B2B e conseguimos crescer em clientes que estávamos praticamente fora".

Perspectivas - "2024 será um ano desafiador. Como é isso o que nos move, continuaremos o processo de expansão e aprimoramento".



JAHU BORRACHAS E AUTOPEÇAS

Alcides Arcebi Neto, diretor Comercial

2023 - "O balanço até agora é positivo. Começou crescendo acima do previsto no 1º trimestre, mas foi diminuindo ao longo do ano. Mesmo assim, continuamos com nossa previsão de crescimento dentro do esperado para 2023".

Inovações - "Focamos neste ano no lançamento da nossa loja virtual (b2b.jahu.com.br). Essa nova ferramenta permite alcançarmos os clientes mais distantes e oferecer a todos informações técnicas e comerciais atualizadas".

2024 - "Nossas perspectivas são de crescimento. Pretendemos abrir novas filiais e ampliar nosso portfólio de produtos".



SAMPTEL
PEÇAS AUTOMOTIVAS

www.sampel.com.br



Qualidade Original



20 • DEZEMBRO

dia do
MECÂNICO
Parabéns



Uma homenagem da **Corteco** aos nossos amigos e parceiros **mecânicos**, que cuidam para que nossas idas e vindas sejam sempre seguras! **Parabéns** a todos os profissionais de manutenção automotiva.

Visite:

    Corteco Brasil

www.corteco.com.br

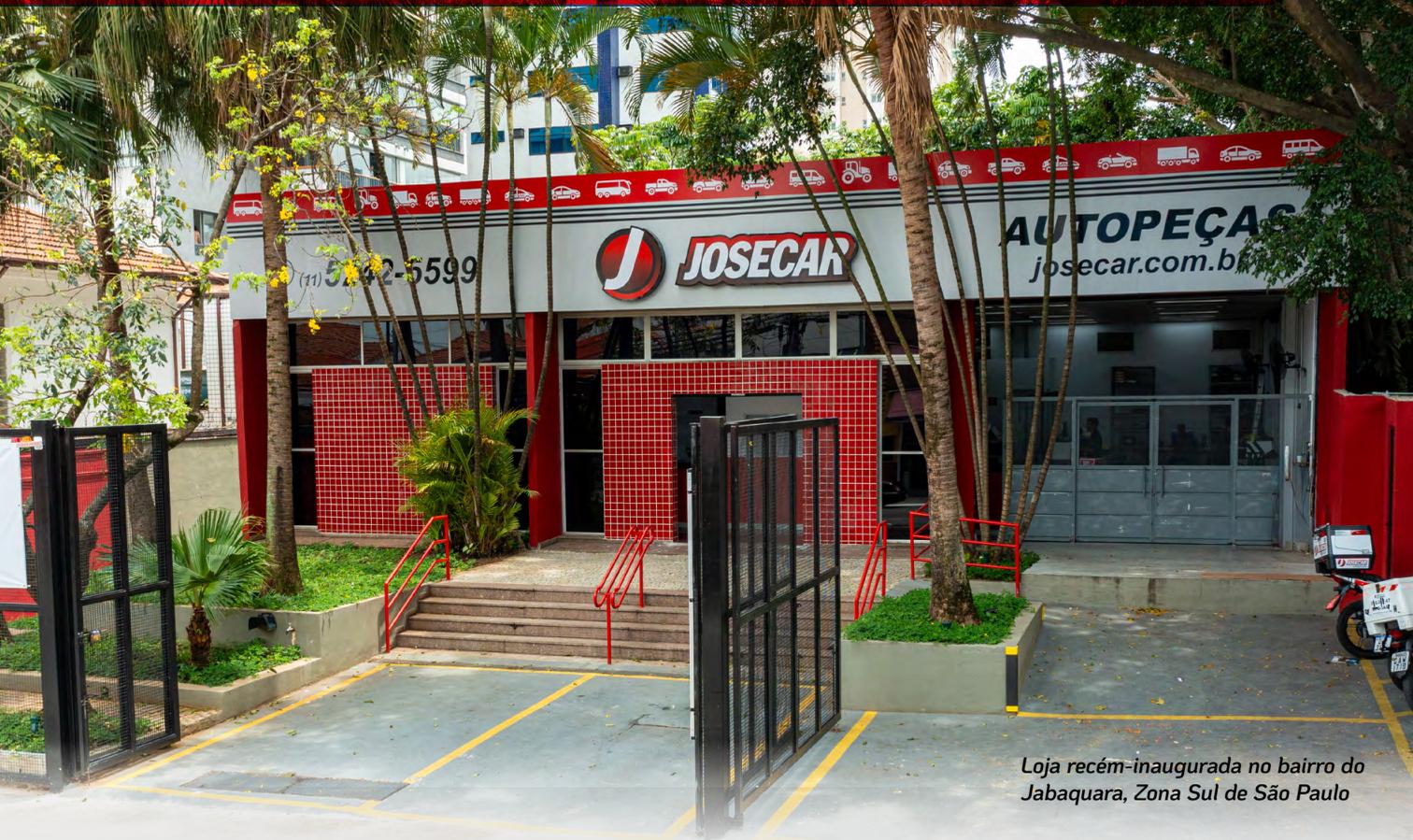
Assistência Técnica, Garantia:

 11 95033.8809

 cortecocomvoce@corteco.com.br

a brand of
FREUDENBERG-NOK

CORTECO[®]



Loja recém-inaugurada no bairro do Jabaquara, Zona Sul de São Paulo

JOSECAR CELEBRA 40 ANOS COM A INAUGURAÇÃO DE UMA NOVA LOJA

Na vanguarda do setor de reposição, tradicional varejo destaca-se, entre outros fatores, pelo seu estoque diversificado, com mais de 40 mil itens, e pela presença de marcas renomadas

A tradicional e reconhecida loja de autopeças Josecar, fundada em 1983 pelo Sr. José Carnevale e sua esposa Elza Carnevale, celebra seu 40º aniversário. Localizada originalmente no bairro da Freguesia do Ó, zona norte de São Paulo, a empresa experimentou um crescimento importante ao longo dos anos. Atualmente, a matriz está situada no bairro da Lapa, em São Paulo, e a Josecar orgulha-se de ter alcançado a marca de 10 unidades, distribuídas entre a capital e o interior do estado. Os filhos do casal fundador, Rogério e Ricardo, garantem que o legado da empresa continue a se aprimorar e evoluir.

A história de sucesso começou com a realização do sonho do Sr. José ao fundar a primeira loja na Freguesia do Ó. Em 1988, a primeira loja precisou ser ampliada, e em 2001, a primeira filial foi inaugurada no bairro da Lapa. A expansão prosseguiu com a abertura de unidades em Pinheiros (2005), Jundiaí (2010), Tatuapé (2012), Osasco (2015), Água Fria (2017), Atibaia (2019), Itupeva (2020) e, mais recentemente,

no bairro do Jabaquara, marcando a entrada da Josecar na zona sul de São Paulo.

Além das 10 filiais, a Josecar investe em treinamento e capacitação constante para seus colaboradores e clientes, contando com dois auditórios equipados, localizados na unidade da Lapa e na Freguesia do Ó. A empresa também se destaca pela eficiência na entrega, utilizando uma frota própria de mais de 120 veículos entre carros e motos. Todos os clientes cadastrados podem contar com entregas rápidas, mantendo a qualidade e o atendimento reconhecidos como alguns dos melhores do mercado.

Ricardo Carnevale, diretor Comercial da Josecar, expressa sua satisfação e orgulho pelo sucesso alcançado: “Estamos extremamente felizes por ter chegado até aqui. O sucesso da Josecar é indubitavelmente resultado de uma base sólida estabelecida desde o início com meu pai, José Carnevale. Continuamos a desenvolver essa base com o apoio de uma equipe formada por mais de 400

20.DEZ

dia do **MECÂNICO**

Ofereça o melhor
para o seu cliente!

Ofereça Cabovel

PRODUTOS ORIGINAIS
DE MONTADORA

QUALIDADE
NOTA 10

EMPRESA 100%
NACIONAL



A MARCA DO CABO ORIGINAL

CABOS FLEXÍVEIS DE COMANDO



Acesse
nosso
catálogo
eletrônico

www.cabovel.com.br

Instagram Facebook LinkedIn cabovel



LINHAS LEVE | PESADA | UTILITÁRIOS | AGRÍCOLA



*Elza e José,
fundadores da Josecar*



colaboradores altamente competentes, focados e dedicados a promover o nome Josecar no mercado. Queremos ser reconhecidos como uma empresa séria, confiável, competitiva e estimada por todos. Agradecemos imensamente a esses colaboradores, a todos os nossos clientes, parceiros e fornecedores por estarem ao nosso lado nessa jornada, que planejamos estender por muitas outras gerações”.

Com um estoque diversificado e marcas reconhecidas no setor de reposição, a Josecar apresenta um portfólio que abrange mais de 40 mil itens. Esses itens incluem sistemas de freio, suspensão, motor, injeção e arrefecimento, atendendo a veículos

nacionais e importados nas categorias de linhas leve e comercial.

11º Encontro de Clientes e Amigos

No domingo, 3 de dezembro, o Sítio São Francisco, em Jundiá (SP), foi o cenário perfeito para a realização da 11ª edição do tradicional encontro de clientes e amigos promovido pela Josecar Autopeças. Como

de costume, o evento proporcionou um ambiente acolhedor, com um generoso buffet de churrasco e bebidas à disposição para as centenas de convidados presentes. A programação incluiu uma variedade de atividades, como muita música para animar a festa, jogos para entretenimento e até partidas de futebol para os entusiastas do esporte. A entrada, que consistia na doação de 1kg de alimento não perecível, não apenas permitia o acesso ao evento, mas também oferecia a oportunidade de participar de sorteios extras de prêmios, incentivando a solidariedade entre os participantes. Foi mais uma edição de sucesso, repleta de momentos agradáveis e marcantes para todos que estiveram presentes.



Equipe Josecar e convidados presentes ao evento



NOVAS CERTIFICAÇÕES

Orgulhosamente, conquistamos as prestigiosas certificações **ISO 14001**, que atesta nosso compromisso com o meio ambiente, e **ISO 45001**, que reflete nosso comprometimento com a segurança e saúde ocupacional. Além disso, mantemos a certificação **ISO 9001**, reforçando nossa dedicação à qualidade.

NOSSO COMPROMISSO É CONSTANTE E SUSTENTÁVEL!



Kits Amortecedor • Kits Estabilizador • Kits Coifa Homocinética •
Kits Coifa Caixa de Direção • Kits Câmbio • Bieleta • Coxins Hidráulicos

(11) 2423-5500
pysko@pysko.com.br

/pysko.kits
www.PYSKO.com.br



SOLUÇÕES INTELIGENTES

FACILITANDO O DIA-A-DIA



@Car80oficial



fb.com/Car80oficial

Por: Karin Fuchs e Silvio Rocha | Foto(s): Divulgação

3ª SEMANA BALCONISTA AUTOMOTIVO HOMENAGEIA PROFISSIONAIS DO BALCÃO

Cinco transmissões retrataram a importância desses profissionais de vendas, a falta recorrente de mão de obra, a necessidade iminente de qualificação e atualização, e muito mais. Confira!



16/11/2023

Em homenagem ao Dia do Balconista, o Balcão Automotivo realizou em novembro a “3ª Semana Balconista Automotivo”, levando à audiência temas do dia a dia dos profissionais de vendas. Ao todo, foram cinco lives ancoradas pelo editor-chefe da publicação, Silvio Rocha, e a primeira delas, no dia 16/11, intitulada “O Papel Fundamental do Balconista de Autopeças”, teve as participações de Ranieri Leitão, presidente do Sincopeças Brasil e do Sistema Sincopeças/Assopeças/Assomotos Ceará (SSA/CE), Alexandre Xavier, superintendente do Instituto da Qualidade Automotiva (IQA), e Francisco Gomes, consultor e instrutor do Curso de Balconista de Alta Performance.

Entre os temas abordados, qualificação e a recorrente falta de mão de obra foram alguns dos destaques. Ranieri falou que “mais do que nunca, esta carência está acontecendo e os empresários estão se digladiando um com os outros (por mão de obra), o que é o pior dos mundos”. Ele citou o exemplo do Ceará com o curso técnico de manutenção automotiva, onde o aluno faz o ensino médio e o profissionalizante, preparando-se também para ser vendedor, e do Instituto Autop, que tem a vertente de qualificar pessoas para o setor. “Eu quero muito que em até dois anos não tenhamos mais esse problema dos empresários se digladiarem por causa de trabalhadores para vendas”, afirmou.

Alexandre ressaltou que a falta de mão de obra é um assunto abordado em todos os eventos e reuniões no País, e que a qualificação está longe de ser um diferencial. “Ela é uma obrigatoriedade, porque as coisas mudam muito rápido”. Como exemplo, ele compartilhou uma informação pública. “20% do que a gente conhece hoje em dia acaba ficando obsoleto em um ano. Na prática, um profissional que fica cinco anos sem se atualizar, está fora, totalmente desatualizado. É esse desafio que organizações e entidades, como o Sincopeças e o IQA, e diversas outras as quais nós temos condições de colaborar, como o Senai, Senac, todos discutindo para disponibilizar o máximo de ferramentas para qualificação de mão de obra, que envolve também a motivação e atração para o setor automotivo”, afirmou.

Na sequência, disse Francisco, “o Alexandre trouxe números que a gente sente no dia a dia do balcão, ou você se atualiza, ou você é consumido e não tem mais espaço no atendimento ao cliente. Estamos em um ritmo intenso que precisamos nos atualizar e se qualificar muito para atender o setor. No Ceará, o Instituto Autop, do presidente Ranieri, através de políticas públicas, está buscando uma saída para isso. É ouvir as lamentações e, ao mesmo tempo, pensar em fazer algo, pois não dá para ficar só reclamando”.

20/11/2023



Segundo ele, a falta de balconistas está limitando o crescimento do mercado de autopeças como um todo no Brasil. “A maioria dos empresários já possui dentro de casa estoque suficiente para abrir filial, ele já tem a expertise do negócio e o que lhe falta é mão de obra. O que eu ouço do empresário é que se ele tivesse mão de obra, ele seria muito maior”, argumentou.

CERTIFICAÇÃO DO IQA

A certificação do IQA para vendedores de peças e acessórios veiculares foi posta por eles como um diferencial e até para melhorar a remuneração destes profissionais. “O IQA é uma composição de 14 entidades que representam o setor produtivo, o Governo e a academia. Conversamos com cada um deles sobre o que elas precisam do ponto de vista de qualificação, como o IQA pode apoiar o seu segmento dentro de nossas atribuições, e a resposta do setor de varejo e de reparação foi: precisamos de uma certificação profissional, que possa separar quem está buscando atualização, a sua diferenciação para o benefício do consumidor. Uma certificação baseada em norma técnica, nós temos hoje em dia para o reparador e, para o vendedor, que foi uma conquista do Sincopeças muito significativa”, afirmou Alexandre.

“A maior satisfação da gente é saber que esse certificado estaria nas mãos do instituto mais acreditado do nosso País, o IQA. Quero parabenizar o Alexandre que está à frente deste trabalho e que consiga nesse caminho fazer com que o nosso setor seja grande, para colocarmos na convenção coletiva dos sindicatos de autopeças patronais junto aos laborais, uma cláusula que fortaleça o vendedor de autopeças certificado. Com isso, valorizaremos o vendedor de autopeças, dando-lhe uma condição melhor, valorizando-o a ganhar um pouco mais até para estimulá-lo a ser certificado”, defendeu Ranieri.

Na sequência, comentou Francisco, “a partir da norma, a gente cria a qualificação e inúmeros benefícios, ações e atitudes vão surgindo por existir a norma e a qualificação. Por exemplo, internamente, o impacto dentro de uma autopeças ou de uma empresa que lida com vendas é a corrida pela qualificação. O meu colega tem e vai fazer com que outros busquem

essa qualificação. E o que já pode acontecer em 2024, a valorização desse profissional através de convenção coletiva e um pequeno incremento no seu salário que vai estimular a vontade de se qualificar e, se qualificando, ele traz valor para ele e para a empresa”.

CONHECIMENTO TÉCNICO E ATUALIZAÇÕES

Tema da live do dia 20/11, Leandro Silva, especialista da Fusão das Peças, em Nilópolis (RJ), e apresentador do canal Conexão Automotiva, Leandro Lúcio Martins, da Martins e Cruz Inteligência Automotiva, e Victor Wesley Altino Freitas da Cruz, da PMZ, de São Luís (MA), comentaram o quanto o acesso à informação está mais fácil e a importância da certificação do IQA.

“É sempre importante essa busca contínua de aprendizado. Pode-se tirar tudo nesta vida, menos o conhecimento. Tem que estar sempre se atualizando. Hoje, principalmente com as mídias sociais, a informação está muito mais fácil, na palma da mão. Tem vários canais no Youtube, como o do Balcão Automotivo, que traz muito conhecimento, muito conteúdo relevante para quem está no mercado. Quase todas as indústrias têm um canal de informação técnica, um suporte, um 0800, um WhatsApp, o que ajuda muito”, colocou Leandro Silva.

Leandro Lúcio ilustrou que, diferentemente de quando ele atuava no balcão, onde a informação estava no catálogo impresso, hoje os tempos são outros. “O balcão é uma escola. Na minha época, não tinha todas as ferramentas para buscar o conhecimento, a atualização, o que restava para a gente era a leitura. A internet estava nascendo e eu consumi muitos catálogos impressos. Até hoje eu guardo cerca de 50 catálogos”, revelou.

Ainda, de acordo com ele, “a indústria se organizou muito bem na parte de mídias sociais e, com isso, a oportunidade de passar as características de produtos, o que o meu produto se diferencia do concorrente, e de certa forma, oferta de opção de aplicação. Tem todo um pacote de ensinamento que hoje a indústria passa. Nós investimos sempre nesse tipo de informação, pois temos a certeza de que essa nova geração está vindo com tudo e precisamos auxiliá-la de alguma forma”.

21/11/2023



Como vendedor de autopeças, Victor contou que ele busca se diferenciar aprendendo na prática. “Hoje em dia, temos o Google, o Youtube e até o Facebook. Mas, o diferencial que eu uso para me aprimorar é, além de vendedor, eu sou amigo dos meus clientes. Após o meu expediente no sábado, eu vou no meu cliente e ele vai me ensinando. Eu agrego o conhecimento que eu vou adquirindo na oficina. Acho que isso é um diferencial, o cliente chega e eu consigo passar confiança, pois eu sei onde é aplicada a peça, pois eu já a vi sendo montada”.

Sobre a certificação do IQA, Leandro Lúcio mais do que aprovou a iniciativa. “Eu fico muito feliz pelos órgãos competentes terem criado a certificação específica para o vendedor. Não podemos tachar de um mero vendedor de peças o profissional que atua nesta área e que é tão competente fazendo uma venda técnica, uma venda segura de si. Esse especialista tem que ser reconhecido e a certificação do IQA vem ao encontro desta situação”.

“A certificação do IQA é muito bacana porque acaba por dar uma validade a mais para o currículo do cara. Se eu puder contratar um balconista na minha autopeças que tenha a certificação, eu darei prioridade para ele, pois acredito que ele passou por um processo de aprendizagem, de aprimoramento. Isso eu faço meio que internamente para os meus alunos e indicaria a certificação do IQA para todos os meus alunos de autopeças e tentaria uma parceria com o IQA”, destacou Leandro Silva.

ATENDIMENTO AO CLIENTE E RELAÇÕES INTERPESSOAIS

Tema da live do dia 21/11, nela, participaram Luciane Barros, da M. Autopeças, Fazenda Rio Grande (PR), Antônio José Cavalcante Paulino (Dedé), da Auto Peças Guaxinim, Mombaça (CE), e Francisco Gomes, consultor de Excelência em Atendimento. Começando por Luciane, ela falou que o atendimento é quase mais importante do que resolver o problema do cliente.

“Eu sempre penso que o atendimento não pode ser só padrão, a qualidade do atendimento sim, mas não pode ser um robô, se vai atender um senhor que fala mais baixo, você também vai falar mais baixo, para

meninos com carros rebaixados, o atendimento é de outra forma. Nós tentamos fazer isso aqui, um atendimento mais personalizado”.

Sobre o atendimento feminino, ela disse que ainda há um certo preconceito, mas menos do que antes. “As mulheres já estão ganhando mais espaço neste segmento, temos pessoas encabeçando bastante coisas, mas ainda existe (preconceito). Acredito que o diferencial tem que ser o atendimento”.

Dedé enfatizou que no atendimento o problema do cliente não pode deixar de ser resolvido, mesmo que não se tenha o que ele procura. “Quando o cliente chega no seu comércio, não pode deixá-lo nem pesquisar e nem cotar em outro canto. Quando eu comecei, eu era muito pequeno, às vezes o cliente trazia um orçamento de 20 itens e eu só tinha 3 ou 4, mas eu dizia que tinha. Eu ligava para os concorrentes e comprava deles, não deixava o cliente sair, pois se sair, dificilmente ele volta. Não tem que só resolver o problema do cliente, tem que encantá-lo e ser cordial”.

Francisco alertou que apesar de o cliente ser recorrente na autopeças, isso não significa a fidelização eterna. “Sempre faço um desafio. Faça uma listinha e comece a anotar os nomes dos clientes que entram na sua loja e você vai perceber que com o tempo eles se repetem”. Mas, como dito antes, ele fez um alerta. “Toda vida que eu me acomodar e achar que o cliente é meu, 100% fiel, toda vida que eu baixar a guarda nesse sentido e deixar de encantá-lo, eu estou abrindo a guarda para perder esse cliente. Então, se eu conseguir fidelizá-lo, eu tenho que trabalhar muito mais intensamente para mantê-lo comigo”.

Dedé falou sobre o quanto o ramo de autopeças requer conhecimento. “Não buscar o catálogo, não buscar informação, não conhecer o produto, não passar confiança ao cliente, não adianta você entrar no ramo de autopeças. Ele requer muito conhecimento, muita prática e memorizar”. E também, “tem que aproveitar e não pode deixar o cliente chegar no seu comércio e deixar de ser atendido. Nós, do setor de autopeças, temos que fidelizar o cliente. Se você resolver o problema dele, você o fideliza”.

No caso de Luciane, que além da autopeças tem a oficina, ela disse que o cuidado é em dobro. “Quando você vende e aplica, você assume



Vocês são a peça que
faz o nosso motor *acelerar*.

30 anos de Juntalima!



Escaneie
e conheça
nossa linha
de produtos.

PELA VIDA, RESPEITE A SINALIZAÇÃO DE TRÂNSITO.

+10 mil itens

+800 motores atendidos



20 de dezembro

DIA DO MECÂNICO.

Parabéns amigos aplicadores!

/Juntalima oficialjuntalima

juntalima.com.br



22/11/2023

duas responsabilidades. Tem que tomar muito cuidado e, hoje em dia, nós temos muitas ferramentas e tem programas que a gente coloca a placa do carro e ele te dá todos os códigos das peças. Não dá para errar mais em coisas básicas. O arroz e feijão do dia a dia, o vendedor tem que saber, ele tem que fazer uma venda eficiente e um pouco mais rápida, pois é bem corriqueiro”, explicou.

MANUTENÇÃO PREVENTIVA E PEÇAS DE QUALIDADE

Tema da live do dia 22/11, os participantes foram o André Keppe, da Kepeças, Curitiba (PR), Yago Leite da Silva, da peça.com, Maceió (AL), e Júlio César, o Balconista dos Pampas, de Porto Alegre (RS). Começando por André, ele mostrou a importância da venda consultiva e a proximidade que ele tem com as fábricas. “Poucos entendem de marcas e é onde entra a minha consultoria. No balcão, o vendedor comum apresenta as marcas para o cliente e ele compra a que quiser. Tem marcas boas, de qualidade, marcas paralelas. Quando eu assumi a gestão, (decidi) que marca eu vou colocar na minha autopeças”.

Para ele, é olhar para quem investe na fabricação ou na importação. “Eles não vão investir milhões ou bilhões para ficarem dando garantia. A qualidade das peças se diverge na questão da vida útil. A qualidade é boa, só vai durar menos do que uma original”, justificou. E disse que a decisão é muito do mecânico. “Passa muito na mão do mecânico esse aceite de marcas paralelas, originais e de qualidade. Tem muitas peças que não têm nome no mercado, mas é uma peça boa, que os mecânicos colocam e gostam”.

André falou que como argumento aos mecânicos, ele diz que conhece uma boa quantidade de gente de fábrica, de consultores e representantes, e que eles não terão problemas. “Eu consegui a garantia de mão de obra de mais de R\$ 1 mil para o mecânico, isso é muito legal de falar. As fábricas não estão isentas, mas quando você se aproxima delas e a conexão faz isso, elas confiam no seu trabalho e no que você está fazendo, dificilmente não farão uma cortesia para você e dificilmente a autopeças não fará uma cortesia para o mecânico que confessou que estragou a peça”.

Yago explicou que o consumidor precisa entender que a garantia

é ruim também para o lojista. “Às vezes, o consumidor chega no balcão chateado, achando que a culpa é nossa, como se a gente ganhasse alguma coisa com isso que está acontecendo, mas a gente perde. O lojista que não identifica isso e não coloca na balança na hora de fazer as compras se prejudica, tanto financeiramente como o nome da sua empresa. Hoje, o grupo peça.com se assegura muito. Tem várias marcas e é difícil identificar quem fabrica, quem embala, quem vende. Eu sou tradicional na hora de escolher as marcas, temos poucas novidades de marcas”.

O argumento dele é a durabilidade e o preço das peças. “Tento explicar para o cliente que se uma peça é R\$ 30,00, outra é R\$ 300,00 e outra é R\$ 600,00, se essa de R\$ 600,00 triplica a durabilidade, ela é mais barata, apesar do seu valor ser mais alto. Eu uso muito esse argumento da durabilidade. Tem peças que você não pode arriscar no sistema de segurança do carro, pois o mau funcionamento pode ocasionar outros problemas mais graves”.

Júlio César contou a diferença do seu mercado no Rio Grande do Sul. “Temos um mercado um pouco diferente do resto da nação brasileira, porque nós temos dois países vizinhos, a Argentina e o Uruguai, e isso movimentou todo o Mercosul. Porto Alegre é considerada a capital do Mercosul e, economicamente falando, sabemos que a Argentina com novas eleições, os brasileiros estão indo para lá, isso incentiva o turismo e aumenta as novas vendas, pois o bem revisado tem uma viagem tranquila. Isso traz a oportunidade para o balconista gaúcho oferecer peças de qualidade já focando a viagem que o cliente fará”.

Na live, ele falou que quer ser o primeiro vendedor gaúcho certificado pelo IQA. “Inclusive, já vou avisar aqui ao vivo para todos os nossos colaboradores que eu quero ser o primeiro gaúcho a ser certificado”. E que já lançou um desafio para o Francisco (Gomes), o de treiná-lo na Autop 2024. “Para quando eu tiver que ir para lá fazer as provas da certificação do IQA, com a chancela do Alexandre (Xavier)”. Na Autop haverá um projeto piloto para esta certificação.

André também pretende fazer a certificação. “Hoje, o vendedor precisa ter muitas habilidades interpessoais. Ele tem que cuidar de carteira de cliente, tem que saber de arte de venda, desenvolvimento pessoal, saber

20
DEZEMBRO

dia do
MECÂNICO

*Parabéns
aos profissionais
da manutenção
automotiva!*



Uma homenagem do **Balcão Automotivo** a todos aqueles que garantem nossas idas e vindas com qualidade e segurança!

**BALCÃO
AUTOMOTIVO**
/ / / / / .COM



23/11/2023

essas habilidades cognitivas, e o sentimental também tem que ser trabalhado e isso para qualquer ramo. Tudo o que vem para agregar no ramo automotivo nessa parte dos vendedores, eu vou me aprofundar. Quero também fazer, com certeza”.

“Acredito muito no poder do ensino. Eu tenho um curso online com mais de 800 alunos, que desenvolvi por conta da carência de profissionais nesta área. Tem a parte de um bom atendimento e a técnica só para o balconista, o dia a dia das vendas. Se eu tiver disponível vou fazer sim (a certificação) e vou passar para os vendedores da peça.com para estarmos nos atualizando. A gente só tem a ganhar, não tem nada a perder”, disse Yago.

INOVAÇÃO E TENDÊNCIAS NA INDÚSTRIA AUTOMOTIVA

No dia 23/11, a última live da semana teve as participações de Francisco Gomes, Laura Cristina Rocha Azevedo, da Nova Via Autopeças, em Vila Velha (ES), e de Kennede de Oliveira Vieira, da Kennedy Auto Peças, de Tianguá (CE). Francisco explicou que a partir do momento que se conhece e se faz o básico bem-feito, o passo seguinte é entender o que é mais complexo.

“O ponto de partida, e eu vejo isso falhar demais, é o básico bem-feito. Eu preciso que o balconista entenda como funciona o sistema de freios, por exemplo, na sua concepção do jeito mais simples para toda a tecnologia que vem chegando cada vez mais rápida, ele entenda de forma complementar. O sistema de freio foi feito para parar o veículo, desde a concepção do primeiro Ford T até hoje. O que muda é o pedal, o hidrovácuo, o ABS. Tudo isso foi ganhando tecnologia para diminuir o esforço e ganhar eficiência. Precisa saber o básico, o simples, depois disso, eu terei condições de entender o mais complexo, o que está chegando no nosso mercado”.

Kennede falou que tendo uma base bem-feita e vontade, há cursos e treinamentos. “As fábricas, a SKF é uma delas, promove essa interação direto com o mecânico e com os balconistas, com esses cursos de treinamento que rodam o Brasil e não é diferente aqui no Ceará. Tem as feiras que migraram muito para esse rumo, a Autop e Automec já têm essa

vertente, antes aconteciam muito como uma grande confraternização e hoje tem uma pegada mais da instrução, isso é muito importante. Temos cursos online onde eu consigo aprender de casa, tenho a possibilidade de escolher o que eu quero estudar e aprimorar, e a gente não pode abrir mão desta ferramenta”.

E Laura não deixa de participar de treinamentos, cursos e de feiras do setor. “Falou que tem qualquer coisa para aprender mais de autopeças, eu estou indo. Os meninos até brincavam, “ah, Laura, você vai em tudo”, tem que ir em tudo. Mesmo quando a gente acha que sabe alguma coisa, a gente tem que aprender mais. Tenho um marido que é mecânico, qualquer dúvida, eu recorro a ele. Qualquer coisa que aprender a mais é sempre somar, nunca dividir, estou sempre acompanhando tudo”.

Ela também falou que os catálogos ajudam muito e as ferramentas que identificam os sistemas e as peças pela placa do carro. “A gente tenta dar o melhor para o cliente e ajudá-lo bastante com as coisas novas que estão sempre chegando, mas a gente não pode colocar tudo no estoque da loja, porque às vezes tem coisas que não vão sair tanto”.

Nesse quesito, Francisco fez o que ele chamou de uma pincelada. “Quando uma peça é lançada no mercado, primeiro ela chega na concessionária por um preço muito alto e você é obrigado a comprá-la até chegar ao mercado de reposição independente. Naquele momento, ela é caríssima e o acesso é difícil, nem sempre tem. Muitos lojistas veem nesse primeiro momento a oportunidade em comprar aquele produto, só que dentro de alguns instantes, a nossa indústria automotiva nacional está cada vez mais competente e aparecerá alguma marca no seu distribuidor e quando aparecer será com um preço muito menor do que o da concessionária”.

Ele alertou que essa diferença de preço pode inviabilizar o estoque daquela peça da concessionária e a loja ter um item muito mais caro do que o preço do mercado. “Então, muito cuidado com essa armadilha da peça que está chegando. Muitas vezes, a peça da inovação que está chegando é de marca mais desconhecida, de procedência duvidosa, novamente, mais cuidado antes de colocar essa peça dentro de casa porque ela é a única alternativa no mercado”, finalizou.

ARQUITETAMOS O FUTURO COM GRANDES

NOVIDADES

PREPARE-SE PARA 2024!

@tubacabos | 11 4168-3231

NOVA SEDE
FABRIL

COPA
TRUCK

Estaremos na pista
patrocinando a
COPA TRUCK 2024



Expansão da nossa
LINHA AGRÍCOLA E
IMPLEMENTOS

Lançamento da nossa
LINHA DE CABOS PARA
MOTOCICLETAS

Novos lançamentos
LEVES, UTILITÁRIOS
E PESADA

3USCA na
Rede

FILTRO EM PDF
BUSCA POR PLACA
DICAS TÉCNICAS
VÍDEOS TUTORIAIS
COMPARAR PRODUTOS



ACESSE NOSSO SITE E TENHA UM MUNDO DE
INFORMAÇÕES DISPONÍVEIS GRATUITAMENTE.

WWW.TUBACABOS.COM.BR



Comportamento

por: Valtermário Rodrigues*



“A simplicidade é o último degrau da sabedoria”.
KHALIL GIBRAN

Foto: © Divulgação

O LADO POSITIVO DO ÚLTIMO

Esse não é um tema fácil de escrever, pois eu sempre vi o último pelo lado negativo. Errado ou não, ser o primeiro sempre foi e é minha meta em tudo o que me proponho fazer.

Se imaginarmos algumas situações que acontecem no dia a dia, disse-me um amigo, ser o último pode ser algo bem positivo, sinal de força, persistência e resiliência. Isso me causou uma reflexão e motivo desse tema para o artigo da edição de dezembro, da Revista Balcão Automotivo.

Último, por definição, é o que se situa ou vem depois de todos os demais numa sequência.

Imagine a seguinte situação:

A viagem de barco, entre família, marcada para sair, impreterivelmente, às 9h, esteve ameaçada de não acontecer por conta de alguns imprevistos. Com as questões resolvidas, partiram para a marina, ficaram felizes da vida, pois conseguiram viajar: foram os últimos a embarcar.

Outra família, por pura displicência, chegou ao local do embarque em cima da hora e não conseguiu viajar no horário pré-determinado. Por sorte, conseguiram uma vaga para viajar no horário seguinte, porém, chegariam com atraso ao evento que iriam participar. Acabaram sendo os primeiros a adentrar na

embarcação, porém, certamente, preferiam embarcar por último, na embarcação que saía antes.

Tudo é uma questão das circunstâncias: o último da fila pode ser a pessoa que conseguiu uma senha para ser o último a ser atendido em um hospital da capital, após viajar, desconfortavelmente, durante toda a noite, em um carro da prefeitura de uma cidade situada há quilômetros de distância, ou pode ser uma pessoa extremamente feliz por ter conseguido o último lugar na fila para comprar o ingresso e poder assistir ao show do seu artista predileto, após passar 13 horas na fila durante toda a noite.

“Chique no último” é um termo usado para se referir, principalmente, a alguém ou alguma coisa que é considerada elegante, sofisticada, chique e charmosa. O vocábulo tem origem na palavra francesa chic, sendo empregado em algumas expressões populares, como “chique no último”.

É, também, uma expressão muito usada em cidades do Vale do Paraíba, para definir algo muito bacana. Faz parte do caipirês a troca do “i” pelo “r”.

O famoso ditado: “A primeira impressão é a que fica”, no sentido de que sorrir com sinceridade, apertar a mão com firmeza, o cuidado com o tom da voz, pontualidade, saber ouvir e saber se expressar, são dicas importantes para causar uma boa impressão, embora, há controvérsias. Há quem defenda que a “última impressão é a que fica”, ou, o que fica é a construção de uma relação ao longo do tempo, onde uma primeira impressão acontece, seja positiva ou não, e pode ser construída ou desconstruída no dia a dia até que, por último, se chegue a uma conclusão ou convicção.

A esperança é a última que morre - ditado usado por quem tem fé e perseverança de que algo vai ocorrer. É um dos provérbios mais usados na língua portuguesa.

Na história da “Caixa de Pandora”, Zeus decidiu punir os homens, criando Pandora para ser esposa de Epimeteu. Ela possuía alguns dons: inteligência, beleza e bondade; mas um grave defeito: curiosidade. Com Pandora, seguiu-se um presente de casamento – uma caixa contendo todos os males do mundo e a recomendação de que essa caixa nunca fosse aberta.

Curiosa, Pandora abriu e, com isso, acabou espalhando todos os males pela humanidade. Ao perceber o que Epimeteu havia feito, Pandora fechou a caixa, deixando, no fundo, a esperança. Essa passagem resultou no famoso ditado “a esperança é a última que morre”.

“Os últimos serão primeiros, e os primeiros serão últimos”.

(Mateus 20:16)

Cada profissional tem um estilo e utiliza de estratégias para conquistar o objetivo final. Na fórmula 1, por exemplo, um piloto de estilo mais agressivo, parte desde a primeira volta com o objetivo de conquistar a vitória, ataca as zebras, não se preocupa muito em poupar os pneus e o motor, busca fazer uma vantagem e chegar nas voltas finais de forma tranquila.

Por outro lado, o piloto mais estrategista, dita um ritmo mais lento boa parte da corrida, visando poupar os pneus e o motor do carro. Aposto em um bom trabalho da equipe no momento do pit stop. Acredita que brigar para se manter nas primeiras posições no início da prova não é garantia de vitória. À medida que seus concorrentes tendem a cair de rendimento ou cometer erros, galga posições e pode conquistar a vitória, como já aconteceu com grandes pilotos, que largaram da última posição (dos boxes) e cruzaram a linha na primeira posição.

Cavalo paraguaio é uma gíria utilizada no futebol brasileiro para designar equipes ou jogadores que tenham uma boa atuação no começo de um campeonato, ou mesmo em uma partida, e a seguir decaem de modo a serem superados pelos demais.

A expressão “Cavalo Paraguai”, também, relacionada aos tempos da Guerra, quando o Paraguai tomara a iniciativa do combate, mas acabou forçado a recuar, até ser totalmente vencido: “Quer dizer, saiu na frente e chegou atrás”.

Quem ri por último ri melhor é uma expressão usada para dizer que alguém está contando vantagem antes do tempo e que no fim acha que saiu melhor que a outra pessoa em alguma coisa.

Na visão de futuro, é importante vislumbrarmos onde queremos chegar,

quais objetivos e sonhos se deseja realizar. É a visão de futuro que nos impulsiona e nos mantém firmes no processo até a conclusão de um projeto, seja de curto, médio ou longo prazos, seja o último semestre da conclusão de um curso da faculdade; a aquisição de uma casa própria, uma viagem dos sonhos; a independência financeira, enfim, todo ser humano deve ser movido por sonhos, caso contrário a vida passa não ter sentido.

O “Último dos Moicanos” é um filme de aventura estadunidense de 1992 que conta a história da guerra dos sete anos, em que a França e a Inglaterra disputam um mesmo território. Um homem branco adotado e criado pelos moicanos, junto com seu irmão, salvam Cora e sua irmã Alice, além do oficial Duncan de um ataque dos Yourons, aliados dos franceses que eram liderados pelo índio Manguá, que não lutava apenas pelos interesses dos franceses, mas também por motivações próprias, ele culpa os ingleses pela morte de boa parte de sua tribo. No decorrer da história os protagonistas se apaixonam, porém sofrem pelas circunstâncias em que se apresentam.

Dezembro é o último mês do calendário. É o mês da famosa troca de presentes, das festas de confraternização e de fazer um balanço de tudo o quanto foi realizado ao decorrer do ano. Os últimos dias do ano são, também, os dias ideais para reflexões, para pensar e planejar o Ano Novo.

Nesse último parágrafo, quero lhes desejar votos de um Feliz Novo Ano! Que seja um ano repleto de momentos felizes do primeiro até o último mês de 2024!

The end!

**Analista Administrativo Sênior da Distribuidora Automotiva S/A – Filial Salvador; Bacharel em ADM; MBA em Gestão de Empresas; MBA em Liderança Coaching; Co-autor dos livros “Ser Mais Inovador em RH” – “Motivação em Vendas” e “Planejamento Estratégico para a Vida”*



2,29 MILHÕES DE VEÍCULOS DEVEM SER EMPLACADOS ATÉ O FIM DO ANO



A projeção da Anfavea indica que para cada 0km emplacado, 5,1 usados e seminovos foram comercializados ao longo do ano. Para 2024, a entidade projeta um volume de 2,45 milhões de veículos emplacados

C Até o fechamento deste ano, a Anfavea projeta 2,29 milhões de unidades emplacadas, incluindo todas as categorias. Confirmado o resultado, o crescimento será de 8,8% acima de 2022. Nesta conta, a participação dos veículos leves é de 2,16 milhões de unidades, alta de 6,6%. Segundo o presidente da Anfavea, Márcio de Lima Leite, tem aumentado a participação dos importados. Das 213 mil unidades emplacadas somente no mês de novembro (todas as categorias), 16,8% foi a participação dos importados.

“Houve um aumento expressivo de participação dos importados, de 16,8% em novembro. Em novembro de 2022 era de 14,7%. Em dezembro, a previsão é que seja maior, de 18%. Em dezembro do ano passado era de 13,7%”, expôs. Mudou também a participação por país de origem. No acumulado de 2022 até novembro, a Argentina tinha 73% do total, no mesmo período deste ano, ficou com 64%. A China passou de 3% para 10% e o México de 6% para 9%.

MUDANÇA DE COMPORTAMENTO

Ainda de acordo com Leite, houve uma mudança no comportamento dos consumidores, que têm o carro, mas não a posse. “A venda direta sempre se manteve no patamar de 1 milhão de unidades e terminará 2023 com 1,1 milhão. Como a venda a varejo perdeu o fôlego, a venda direta passou a ter um percentual maior (48% em 2023, ante 29% em 2014). Boa parte dessas vendas que era para o varejo, passaram para a venda por aplicativo através da locadora. Então, nós também incrementamos um pouco as vendas diretas nesta alteração de preferência do consumidor”.

VENDAS DE 0KM X USADOS

Pelas contas da Anfavea, para cada 0km vendido neste ano, as vendas de seminovos e usados será cinco vezes maior (5,1), uma proporção similar ao ano de 2022. A título de comparação, em



José Maurício Andreta Jr.,
presidente da Fenabrave

2013 para cada 0km vendido foram vendidos 2,6 usados. Tanto que pelo balanço da Fenauto, até novembro, foram comercializados mais de 9,6 milhões de automóveis e comerciais leves seminovos e usados: 8,2 milhões de automóveis, 9,8% a mais que em 2022, e

1,4 milhão de comerciais leves, 5,3% acima na mesma base de comparação.

No mercado de comerciais pesados usados e seminovos mais de 309 mil unidades foram comercializadas até o mês de novembro, 2,4% acima do mesmo período de 2022, enquanto as vendas de caminhões novos tiveram queda ao longo do ano, devendo terminar 2023 com 107,4 mil unidades emplacadas, -15,2% quando comparado a 2022. Já ônibus devem apresentar um crescimento de 18,8% neste ano, com 20,6 mil unidades emplacadas.

POR IDADE

Os dados da Fenauto mostram que neste ano até novembro, as vendas de veículos com 13 anos ou mais foram as que mais cresceram, quando comparado ao mesmo período de 2022, 14%, somando mais de 4,55 milhões de unidades, seguidos pelos que estão na faixa de 9 a 12 anos, que totalizaram 3,12 milhões de unidades, 8,2% acima do mesmo período analisado. Na sequência, aumentaram em 6,8% as vendas de veículos entre 4 a 8 anos de uso (3,38 unidades comercializadas), e entre 0 a 3 anos de uso, alta de 3,8%, com pouco mais de 2 milhões de veículos comercializados.

NAS CONCESSIONÁRIAS

Pelo último balanço da Fenabrave, nos onze primeiros meses do ano foram emplacadas mais de 3,7 milhões de unidades, resultado 12,35% acima de 2022. Automóveis tiveram uma participação de mais de 1,5 milhão de unidades, com um crescimento de 8,52% quando comparado ao mesmo período de 2022, e comerciais leves, com mais de 409,5 mil unidades emplacadas, tiveram um crescimento de 19,54%. No segmento de pesados, impulsionado pelo baixo desempenho de caminhões, a retração foi de 11,28%, com 116,8 mil unidades emplacadas.

O balanço inclui os dados do segmento de motocicletas,

que no acumulado do ano cresceu 17,78% somando quase 1,450 milhão de unidades emplacadas, contra 1,230 milhão em 2022. Entre as motocicletas novas e seminovas, o volume comercializado até novembro, segundo a Fenauto, foi de quase 2,9 milhões de unidades, resultado 7,6% superior ao mesmo intervalo de 2022.

Considerando somente o mês de novembro, os emplacamentos de veículos leves tiveram queda de 2,44% em relação a outubro, com 201,65 mil unidades. Pesados apresentaram uma retração de 0,95%, ou pouco menos de 11 mil unidades emplacadas, o que se justifica pelo mês ter tido menos dias úteis.

“Em estados importantes como São Paulo, tivemos apenas 19 dias úteis (2 a menos que outubro), o que afeta o número de emplacamentos. Mas tivemos sinais positivos, como o aumento das vendas diárias, que nos apontam que o resultado teria sido outro se não houvessem esses feriados no mês”, avaliou o presidente da entidade, Andreta Jr.

Ele avaliou também um cenário favorável. “Notamos queda nas taxas de juros e melhora no ambiente de crédito para o setor automotivo, devido à menor inadimplência e à queda, para 7,6%, na taxa de desocupação da população no trimestre (IBGE), que podem ter ajudado a destravar o mercado, especialmente, no varejo, para pessoas físicas”.

PROJEÇÕES

Para 2024, a Anfavea projeta um volume de 2,45 milhões de veículos emplacados, 7% acima deste ano, sendo 2,30 milhões a participação dos leves. E maior participação nas vendas de veículos eletrificados, de 88 mil unidades neste ano para 143 mil unidades emplacadas no próximo ano. Quanto à produção, que deve fechar este ano com uma queda de 0,5% ou 2,359 milhões de unidades, justificada pela retração das exportações e incremento das importações, em 2024, a previsão é de um aumento de 4,7% ou 2,470 milhões de unidades.



Márcio de Lima Leite,
presidente da Anfavea





FIQUE POR DENTRO
PESADOS

Texto: Redação | Foto(s): Divulgação



ZF AFTERMARKET LANÇA SECADOR DE AR WABCO PARA APLICAÇÕES MERCEDES-BENZ

A ZF Aftermarket, ampliando seu já vasto portfólio de produtos, lança no mercado de reposição o Secador de Ar para a M-APU 432 417 106 2 para aplicações Mercedes-Benz, o que aumenta sobremaneira a sua atual cobertura de veículos pesados. O novo produto atende aos modelos Atego 10/2015 a 12/2022 e 01/2023; Axor 10/2015 a 12/2023 e 01/2024; e por fim o Atron 10/2015.

BRIDGESTONE ENTREGA NOVA GARANTIA ADICIONAL PARA PNEUS DE CARGA



Para auxiliar os consumidores durante todo ciclo de vida do pneu, a Bridgestone disponibiliza agora a Garantia R2, assegurando os pneus de carga das marcas Bridgestone e Firestone contra defeitos de fabricação até a segunda recapagem Bandag, marca referência na pesquisa, desenvolvimento e manufatura de bandas de rodagem. A nova garantia é válida para defeitos de fabricação em pneus novos com data máxima de até cinco anos da compra.



FRASLE MOBILITY INVESTE NO FORNECIMENTO DE COMPONENTES PARA COMPETIÇÃO BRITÂNICA DE CAMINHÕES

A Frasle Mobility, por meio da marca Fras-le, se tornou a fornecedora oficial de pastilhas de freio para a temporada 2023, do piloto Steven Powell, da Powell's Motorsport, na British Truck Racing Championship, uma das mais tradicionais competições automobilísticas do Reino Unido. A Frasle Mobility conta com a experiência no fornecimento de soluções de alto desempenho para competições, como a Copa Truck no Brasil, cuja parceria está no terceiro ano seguido.

VOLVO FH ELECTRIC RECEBE O PRÊMIO "CAMINHÃO DO ANO 2024"

O Volvo FH Electric foi escolhido o "Caminhão Internacional de 2024". A Volvo Trucks conquistou novamente a mais prestigiada premiação global do setor de caminhões, desta vez com um modelo elétrico. É a primeira vez que um caminhão elétrico recebe esse prêmio, concedido pela International Truck of the Year, que reúne um renomado grupo de jornalistas que cobrem o setor na Europa.



CUMMINS MERITOR LANÇA CATÁLOGO DE PEÇAS ONLINE

Na Cummins Meritor, o catálogo de peças online recebeu atualizações e, além de ganhar mais conteúdo, pode ser acessado online de qualquer dispositivo eletrônico, facilitando a busca e a identificação das peças pelos distribuidores, aplicadores e consumidores finais. Ao todo, são mais de 3,5 mil produtos cadastrados na ferramenta que possibilita ao usuário fazer a pesquisa por descrição da peça, tipo de veículo, código do produto, modelo de eixo ou montadora.





ÔNIBUS ELÉTRICO MERCEDES-BENZ É DESTAQUE NO FÓRUM TRANSPORTE SUSTENTÁVEL

Desenvolvido e produzido no Brasil, o ônibus elétrico urbano a baterias da Mercedes-Benz, modelo e0500U, foi exposto no Fórum Transporte Sustentável, em 29/11, no Transamerica Expo Center, em São Paulo (SP). Dessa forma, a solução da marca ganhou destaque neste evento, que reconhece e valoriza as boas práticas em ESG como pilares do desenvolvimento de negócios nas indústrias, empresas de transportes de passageiros, cargas e logística.

RANDON APRESENTA NOVIDADES EM PRODUTOS E SERVIÇOS NA FETRANSLOG, EM SANTA CATARINA



A Randon apresenta as novidades recentes da linha New R para o público participante da Fetranslog 2023. Entre os dias 22 e 24 de novembro, na cidade de Chapecó (SC), a empresa esteve presente com destaques de produtos das linhas Frigorífica e Graneleiro. A participação da marca na feira contou com a presença da rede de distribuidores, por meio da Randon Compsi, distribuidor exclusivo da companhia no oeste, extremo oeste e planalto catarinense.

NOVO TACÓGRAFO DIGITAL COM ALTA CONECTIVIDADE E EFICIÊNCIA JÁ ESTÁ DISPONÍVEL NO MERCADO BRASILEIRO

A Stoneridge Brasil, detentora da marca Pósitron e fornecedora de equipamentos automotivos originais e soluções para montadoras de veículos comerciais, apresenta o Tacógrafo Digital TC100, que une a experiência da marca no Brasil com a solidez em fornecimento de tacógrafos para montadoras de caminhões e ônibus na Europa. O Tacógrafo Digital TC100 traz diversas vantagens na comparação aos oferecidos atualmente, a principal é a conectividade.



FIQUE POR DENTRO
PESADOS



HEXXLUB LUBRIFICANTES CELEBRA A VITÓRIA DA EQUIPE TIGER TEAM NA ETAPA FINAL DA COPA TRUCK

"É com grande satisfação que anunciamos o sucesso da Indústria HEXXLUB Lubrificantes na última etapa da Copa TRUCK 2023, onde tivemos a honra de patrocinar a equipe TIGER TEAM, que conquistou o título de campeã. Expressamos nossa sincera gratidão à TIGER TEAM pela parceria e pela oportunidade de compartilharmos este momento histórico. Parabéns à Equipe TIGER TEAM, e que essa seja a primeira de muitas conquistas que celebramos juntas".



VOLKSBUS 30 ANOS: LINHA DE CHASSIS EVOLUI COM TURSAN EM NOVA VENDA DE 175 ÔNIBUS VW

Visando renovar a frota e oferecer o melhor transporte para seus passageiros, a Tursan acaba de adquirir 175 novos ônibus Volkswagen, que serão destinados às linhas de fretados de sua companhia e oferecerão mais economia, conforto, ergonomia e segurança para os passageiros, incluindo a tecnologia Euro VI. Com mais de 60 anos de atuação, a empresa tem modernizado sua frota e toda sua operação, e a relação com a Volkswagen Caminhões e Ônibus evolui junto.

EM UM CURTO ESPAÇO DE TEMPO, O CURSO SOLIDÁRIO JÁ SE CONSOLIDOU COMO UMA REFERÊNCIA NO SETOR



Palestrantes e organizadores do evento

Foram contabilizados a participação de 271 indivíduos, o apoio de 23 patrocinadores e a incrível arrecadação de quase 1.200 cestas básicas destinadas a projetos sociais, em 2023. A iniciativa, idealizada por quatro empreendedores do setor de reparação automotiva, evidencia de maneira notável como é viável harmonizar a disseminação de conhecimento, a ampliação de redes de contatos e o comprometimento com a solidariedade

O Curso Solidário chegou na sua 3ª edição, reunindo cerca de 450 pessoas em novembro, em Barueri (SP), entre elas, 271 participantes, 23 patrocinadores, além dos organizadores e time envolvido no evento. Um recorde de público e o resultado foi a arrecadação de quase 1.200 cestas básicas destinadas a quatro projetos sociais: Madrugada sem Fome (MG), Casa Vida Divina (SP), Vila Vicentina Júlia Freire (PB) e Oficina do Bem (PI).

“O evento foi maravilhoso, nós conseguimos atingir o que queríamos, com a doação de quase 1.200 cestas básicas. Foram 300 inscritos e 271 participantes, o que é uma boa média de público. Além dos 23 parceiros patrocinadores que estiveram presentes, eu quero agradecer também o Thiago Dotta (Dotta Treinamentos), que doou o espaço dele para a realização do evento e nos ajudou a reduzir custo e transformá-lo em mais cestas

básicas”, comemorou Silvio Candido, um dos organizadores do evento e sócio da Peghasus Powered Motors.

Nesta edição, foram 15 palestrantes que abordaram temas como gestão de oficinas, diagnósticos automotivos, direção elétrica, ABS e muito mais. “As palestras foram muitas boas, mas ressalto a da Vanessa Torigoe (psicanalista e fundadora da Oficina Torigoe), que falou sobre Vida. Em meia hora, ela deu um exemplo maravilhoso a respeito de como mudar a vida. A palestra dela foi um divisor de águas no evento”.

Ponto alto também foi o leilão que acontece em todas as edições. “As fábricas já participam com a compra do estande e pedimos para elas doarem uma peça ou algo que queiram doar para o leilão, que é o momento do auge da festa. Nesta edição, cerca de 10% das cestas básicas arrecadas vieram deste leilão”.

Silvio Candido, da Pegasus Powered Motors, Alex Tadeu, da ARB Treinamentos, e Sandro dos Santos, da Doctor American Car

PONTO DE PARTIDA

A ideia do Curso Solidário nasceu em uma live em 2019, ano da pandemia, a partir de uma iniciativa de Alex Tadeu, da ARB Treinamentos, e de Sandro dos Santos, da Doctor American Car, em parceria com o Thiago Reiz, do programa Direção Sobre Rodas, transmitido pela Rede TV. “Na live, o Alex disse que iria doar o treinamento dele para fazer doações e eu me envolvi no projeto. Começamos a 1ª edição em 2021, com 5 patrocinadores e cerca de 130 inscritos, no ano seguinte, foram 200 inscritos”, recordou-se Silvio.

A lógica do Curso Solidário é doar a arrecadação com os ingressos e com o leilão. “Com a arrecadação dos patrocinadores, nós conseguimos doar ingressos para ter solidariedade de ponta



a ponta, pensando também em mecânicos, que estão passando por um momento financeiro difícil. Nenhum de nós organizadores ganha nada. Assim, nós vamos fazendo esse tipo de ação e precisamos de mais mão de obra e voluntários para a próxima edição”, finalizou Silvio. Para a edição 2024, a expectativa é chegar a 500 inscrições.



Profissionais presentes no Curso Solidário



ATENDENDO O MERCADO DE REPOSIÇÃO COM QUALIDADE, TECNOLOGIA E RESPONSABILIDADE DESDE 1996

 TRANSMISSÃO	 DIREÇÃO	 SUSPENSÃO	 BOMBA D'ÁGUA
 AMORTECEDOR E MOLA A GÁS	 ELETROVENTILADOR E MOTOR	 SENSORES E CINTA DE AIRBAG	 CABEÇOTE DO FILTRO DE COMBUSTÍVEL



20.12
DIA DO MECÂNICO

De todas as ferramentas que utilizam,
o talento é a mais importante!
PARABÉNS PELO SEU DIA!

Yiming.parts

Yiming.com.br

11 2019-7779



PARABÉNS, JUNTALIMA, PELOS 30 ANOS DE SUCESSO E DEDICAÇÃO!



A empresa celebra três décadas de existência, mantendo uma postura sólida e enraizada, ao mesmo tempo em que direciona olhares e investimentos para o futuro

A trajetória da Juntalima teve seu início em 4 de agosto de 1993, mas em 25 de julho do mesmo ano, “buscamos um modesto galpão de 250 metros quadrados localizado na Rua Rio Verde, 810, para dar início à empresa. Enfrentando a burocracia da Jucesp, na Av. Angélica, buscávamos acelerar o processo, impulsionados pelo meu entusiasmo em concretizar a Juntalima, fundamentado em minha experiência no ramo de juntas. Meu histórico incluía dedicação intensa em uma empresa fornecedora de latas de cortiça para grandes fabricantes, proporcionando-me uma sólida compreensão do setor”, diz o diretor, Sérgio Lima.

Ele continua: “Desde o início, estávamos aqui, morando perto. Eu caminhava até a empresa, e permanecemos dois anos naquele local. Posteriormente, viemos para cá, inicialmente para alugar. As circunstâncias, no momento certo, revelaram que a aquisição seria uma opção viável. Inicialmente hesitei por questões financeiras, mas, em uma semana, o prédio era nosso, financiado, claro. Acabei optando por financiar este edifício que se tornou a base da Juntalima”.

Nos últimos 30 anos, “testemunhamos uma transformação significativa nas juntas, impulsionada pela tecnologia, infelizmente resultando na exclusão de muitos profissionais. Fabricar juntas hoje é consideravelmente mais desafiador do que no início de nossa jornada. Iniciar essa empreitada nos dias atuais seria praticamente impossível, dada à complexidade imposta pelas mudanças tecnológicas. Materiais como aço inox, metal borracha, especialmente alumínio com borracha, além de polímeros como

PA66 (plástico) e nylon, ampliaram significativamente nossa gama de produtos”, conta Sérgio.

Nesse contexto, “nosso foco não se limitou apenas a oferecer suporte e lidar com o pessoal da fábrica. Reconhecendo a escassez de mão de obra especializada em juntas, investimos em capacitação, oferecendo cursos e treinamentos. Diante da falta de profissionais especializados no mercado, recrutá-los de grandes empresas seria oneroso. Essa abordagem tem sido fundamental para nossa empresa familiar, onde todos contribuíram de maneira significativa”, enfatiza o diretor.

Negócio Familiar

Sérgio compartilha a história do envolvimento de Felipe na empresa: “Felipe foi o primeiro filho a se envolver, pois já estudava nas proximidades. Eu costumava dizer: ‘Você não vai para casa, vai vir aqui.’ Ele foi ‘inserido’ desde o início, com apenas dez anos na época. Comecei ‘utilizando’ os serviços dele, e ele gostava, adorava. Iniciou sua interação com a fábrica e outras atividades. Surpreendentemente, ele desenvolveu um gosto maior do que eu imaginava. Ele é habilidoso, esteve recentemente na China, participando da feira de Xangai, cuidando de várias questões”.

Felipe também desempenha funções na área Comercial e nas operações do dia a dia. O diretor destaca a abordagem inclusiva da empresa: “Aqui não existe essa ideia de ‘você só faz isso’. É necessário abraçar todas as responsabilidades. A exceção fica por conta da

ENVELOPAMENTO SPRAY **DIP WHEEL**

RADCOLOR



CORES DISPONÍVEIS:



Preto



Grafite



Branco



Azul
Bulgatti



Incolor



Amarelo



Cobre



radnaqautomotive

www.radnaq.com.br

RADNAQ
AUTOMOTIVE

Linha de embalagens

Andreia e da Dona Leonor (esposa), que gerenciam efetivamente a parte de recebimento e financeiro. Confiamos plenamente nelas para cuidar desses aspectos”, compartilha o diretor.

Posteriormente, Andreia e Bárbara (filhas) integraram a equipe. Sérgio ressaltava o papel crescente de Bárbara, especialmente em Marketing: “A Bárbara está desempenhando um papel cada vez mais significativo. Ela assumiu a responsabilidade pelo Marketing e tem se saído muito bem. E não se limita apenas ao Marketing; ela também lida com catálogo, lançamentos e outras atribuições importantes”.

Tendências de Mercado

Sérgio compartilha insights sobre como a empresa se mantém sintonizada com as tendências do mercado: “Desde a primeira participação na Automec, estamos sempre presentes. Começamos com um estande modesto de 20 metros quadrados, e desde então, nunca deixamos de marcar presença na Automec. Embora tenhamos participado de outras feiras, como AutoNor, Autopar, Autop, entre outras, em uma escala menor, Automec e Autopar são nossos pontos fixos”.

“Adicionalmente, adquirimos ativos no leilão da Cortiris, agora uma marca registrada por nós. Embalamos e produzimos Cortiris, mantendo a qualidade da junta. Não houve alteração, apenas uma expansão de nosso portfólio. Além disso, no leilão da Cortiris, obtivemos ferramentais e parte da equipe, que trouxe consigo conhecimento técnico valioso e uma abordagem tecnológica diferenciada. Contamos ainda com membros originais da equipe da Cortiris, que continuam a contribuir de maneira significativa”, relata.

A participação consistente em feiras e eventos, tanto nacionais quanto internacionais, representou uma fonte valiosa de aprendizado. “Ao longo do tempo, meus filhos, especialmente Felipe, têm se envolvido cada vez mais, participando de cursos e dedicando-se ao negócio. Atualmente, Felipe é apaixonado, desenvolvendo software para o chão de fábrica. Às vezes, brinco com ele sobre equilibrar trabalho e família, especialmente com meus netinhos”, divide o diretor.

A perspectiva é que a próxima geração assumirá gradualmente o controle. “Quando esse momento chegar, eu já terei me retirado. Aos 64 anos, estou considerando diminuir o ritmo, pois já estou um pouco cansado. Participamos ativamente de feiras nacionais e internacionais, como Automec, China e Frankfurt, buscando incessantemente aprender e aprimorar nossos conhecimentos. Tudo isso envolve muito trabalho, dedicação e esforço, incluindo jornadas aos sábados, domingos, noites e feriados”, destaca Sérgio.

Ele sublinha a importância de se manter atualizado sobre as tendências do mercado e inovações, destacando a sorte de contar com filhos que compartilham sua paixão pelo trabalho. Para Sérgio, a sucessão eficaz exige que os membros da família estejam



verdadeiramente envolvidos e apaixonados pelo negócio. Bárbara elogia a experiência de aprendizado proporcionada por Sérgio, descrevendo-a como uma “faculdade” devido ao vasto conhecimento que ele traz do mercado.

Expectativas para 2024

Sérgio compartilha suas expectativas para 2024, expressando um otimismo renovado em comparação a 2023. Apesar de reconhecer os desafios presentes no atual cenário de negócios, ele destaca que a Juntalima está longe de ficar à margem, avançando com planos ambiciosos que incluem alterações no layout e investimentos substanciais, com foco especial em veículos mais recentes.

Ao abordar as mudanças no panorama empresarial, Sérgio ressaltava a importância crucial da equipe, enfatizando o comprometimento de todos na empresa com o sucesso coletivo. Ele enfatiza a equipe de ferramentaria da Juntalima, composta por profissionais treinados e dedicados que se identificam totalmente com a missão da empresa.

Sérgio projeta um futuro impulsionado por tecnologias e processos mais avançados, destacando especialmente a evolução na fabricação de juntas. Contrapondo métodos mais simples do passado, ele destaca a essencialidade de trabalhar com materiais específicos, como o inox, demandando técnicas mais complexas, como o ribble para vedação.

O diretor revela um spoiler de grande magnitude, compartilhando que a empresa adquiriu uma área significativa de 17.700 metros quadrados, marcando o maior investimento na história da empresa. Embora mantenha a localização exata em sigilo, ele realça que apenas alguns membros da família, incluindo esposa, filhos e os diretores têm conhecimento desse empreendimento. Essa aquisição representa a realização de um sonho antigo.

Ao ponderar sobre o futuro, Sérgio, que segue a fé católica, expressa confiança de que o destino está nas mãos de Deus. Ele destaca a importância de São Judas Tadeu e Nossa Senhora Aparecida em sua jornada, ressaltando que, embora mereçam há muito tempo essas conquistas, a empresa deseja realizar as mudanças planejadas com calma e sensatez, evitando decisões precipitadas.

Por fim, Sérgio demonstra profunda gratidão pela participação ativa de sua esposa, filhos e toda a equipe no processo de condução dessas transformações. Ele realça a importância de estar preparado para enfrentar os desafios contemporâneos da indústria automotiva, reforçando o compromisso de manter os pés no chão, como sempre fizeram.

BOAS *Festas*



A equipe do Balcão Automotivo agradece sinceramente por sua parceria em 2023. Estamos comprometidos em ser uma fonte ainda mais relevante para o seu crescimento no próximo ano. Conte conosco, tanto na versão impressa quanto no digital. Desejamos a você um Feliz Natal e um 2024 repleto de realizações.

**BALCÃO
AUTOMOTIVO**
■■■■.COM

UM 2024 DE NOVOS CAMINHOS



Acesse aqui nosso site

O final do ano é sempre um momento de reflexão. Pensar no que passou, nos desafios que estão por vir e, é claro, traçar uma rota rumo aos novos objetivos.

Porque cada um tem seu ponto de partida. Mas o importante é que que estaremos juntos do início ao fim do seu destino.

Desejamos que esse percurso seja cheio de conforto, segurança e tranquilidade.

Feliz ano novo, amigos.

Ass,

Cofapinho.



www.mmcofap.com.br
No trânsito, escolha a vida!



Siga a Cofap nas redes sociais:

