

REPOSIÇÃO AUTOMOTIVA DISCUTE DESAFIOS, OPORTUNIDADES E ESTRATÉGIAS EMPRESARIAIS

Pág. | 12

Apesar dos desafios, como o envelhecimento da frota e a escassez de mão de obra, líderes do mercado visualizam oportunidades promissoras para 2024.

DOMÍNIO CHINÊS

GWM liderou vendas de carros híbridos e premium em outubro; BYD dominou vendas de veículos elétricos. Ambas investem no Brasil.

Pág. | 40

APRIMORE-SE AGORA!

Além da expertise técnica, habilidades comportamentais são essenciais no atendimento ao cliente, presencialmente e digitalmente. O desenvolvimento contínuo é crucial.

Pág. | 28

PROJEÇÕES POSITIVAS

Anfavea projeta crescimento de 6,1% em emplacamentos. Fenabrave ainda prevê aumento de 13,5%, incluindo motocicletas; vendas de usados batem recorde.

Pág. | 44



Nº 1 EM ROLAMENTOS

LOJA ONLINE
COBRA
CONEXÃO QUE
MOVIMENTA
SEU NEGÓCIO

**Abasteça seu estoque
de onde estiver.**



RÁPIDO



FÁCIL



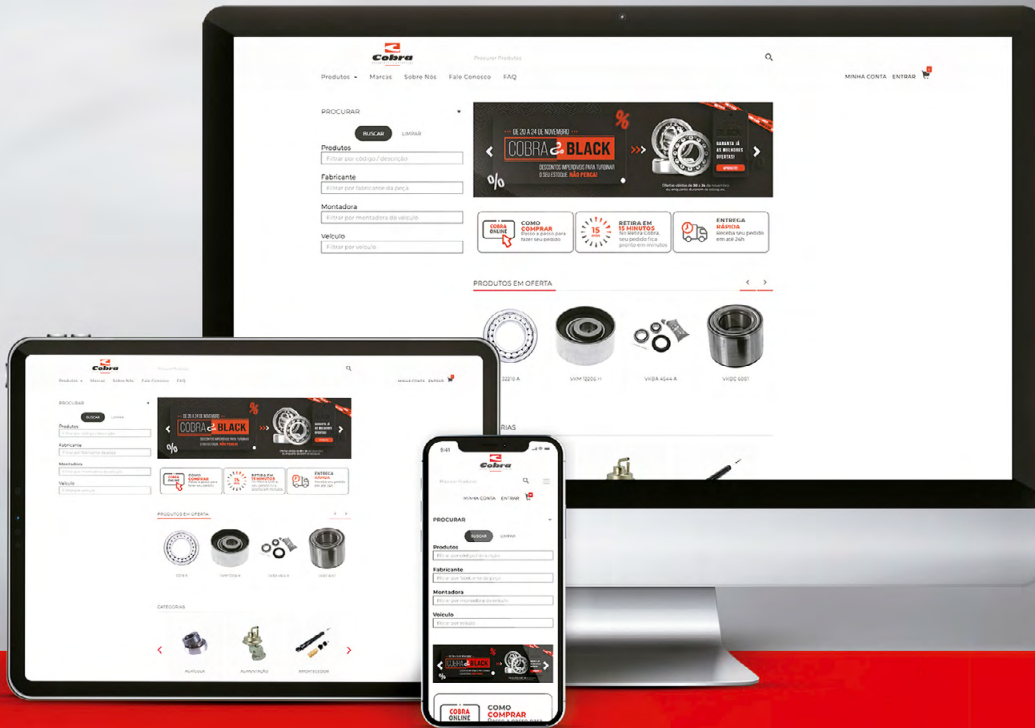
SEGURO



@cobrarolamentos cobrarolamentos.com.br



loja.cobrarolamentos.com.br



Cadastre-se e conheça as vantagens



Escaneie o QR Code e faça seu autocadastro.



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



sincopEÇAS



DESAFIOS E OPORTUNIDADES NO CENÁRIO AUTOMOTIVO DE 2024

No atual panorama, a reposição automotiva se depara com uma diversidade de oportunidades e desafios. A crescente idade da frota e a escassez de mão de obra representam preocupações para aqueles que buscam expansão. Na primeira edição do ano, varejistas, reparadores e executivos de entidades do setor dividem suas visões para 2024 delineando estratégias para aprimorar seus empreendimentos.

Algumas vozes expressam cautela diante da Reforma Tributária, destacando a falta de clareza nas novas regras. A carência de mão de obra é apontada como um significativo obstáculo ao crescimento, seja no atendimento ao cliente ou na expansão dos serviços. Apesar das incertezas, há otimismo generalizado de que este ano superará o anterior em termos de oportunidades e sucesso empresarial.

No “Vendedor Automotivo”, especialistas compartilham orientações para impulsionar os vendedores de autopeças em 2024. Concentrando-se não apenas no desenvolvimento técnico, mas também no aprimoramento das habilidades comportamentais. A atenção dedicada a esses elementos essenciais promete não apenas fortalecer a eficácia profissional, mas também contribuir para o crescimento sustentável e o sucesso duradouro no setor automotivo.

Ainda: a trajetória profissional de sucesso de Ricardo Ribeiro, atualmente na Ampri Peças Automotivas, onde recentemente assumiu o cargo de diretor de Vendas e Marketing, compartilhando não apenas sua experiência, mas também sua visão para o futuro da empresa.

Também: o domínio das marcas chinesas, GWM e BYD, no mercado de veículos eletrificados é evidente, com seu sucesso nas vendas de carros híbridos e elétricos. Além disso, seus investimentos substanciais no Brasil indicam o potencial de inovações futuras.

As projeções otimistas para o mercado automotivo em 2024, de Anfavea e Fenabrave, apontam para um cenário de crescimento nas vendas. Líderes do setor compartilham suas perspectivas, discutindo desafios e expressando suas expectativas para o desenvolvimento ao longo do ano.

Por fim, explorando uma perspectiva mais ampla, nosso colunista Valtermário Rodrigues examina como os cinco sentidos desempenham um papel crucial no ambiente profissional, moldando nossa percepção, promovendo sobrevivência e compreensão.

Até a próxima!

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

Felipe Orban
Robson Breviglieri
Valtermário Rodrigues

ASSINATURAS

contato@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

FINANCEIRO

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

O AMORTECEDOR
PERFEITO
PARA O SEU CARRO

AMORTECEDOR POWER GÁS.
CONFORTO, QUALIDADE E
SEGURANÇA PARA VOCÊ
E SEU VEÍCULO!



Mais de 5 mil
itens em toda
linha PERFECT
para veículos
NACIONAIS e
IMPORTADOS.



PERFECT[®]
AUTOMOTIVE

Perfect automotive @perfect_automotive Perfect automotive





NAKATA TRAZ 97 NOVOS ITENS DE SUAS LINHAS DE PRODUTOS PARA A REPOSIÇÃO

A Nakata completa seu portfólio para o mercado de reposição com o lançamento de 97 itens nas linhas de transmissão, suspensão, direção e metal borracha. Os produtos já estão disponíveis com aplicações para veículos nacionais e importados. Com as novidades, a marca amplia ainda mais a sua cobertura da frota circulante e a sua participação no mercado de reposição, onde é líder em diversos segmentos.

COBRA ROLAMENTOS E AUTOPEÇAS COMPLETA 36 ANOS E PROMOVE ENCONTRO NACIONAL DE VENDAS



No dia 28 de outubro, a Cobra Rolamentos e Autopeças comemorou 36 anos de existência. A data foi celebrada em todas as suas filiais pelo Brasil, incluindo a matriz em Santo Amaro, São Paulo. Aproveitando a ocasião festiva, a empresa organizou seu Encontro Nacional de Vendas, reunindo todos os gerentes das filiais para discutir resultados, planejamento e estratégias para o ano de 2024.

GASTOS COM O AUTOMÓVEL REPRESENTAM A SEGUNDA MAIOR DESPESA DO ORÇAMENTO FAMILIAR BRASILEIRO, REVELA PESQUISA DA SERASA

A Serasa realizou a segunda edição da pesquisa 'A Relação do Brasileiro com o Automóvel'. Produzido em parceria com o Instituto Opinião Box, o estudo constatou que somente os gastos com a alimentação (69%) superam o impacto dos veículos no bolso do motorista e das famílias. De acordo com a pesquisa, que ouviu 2.023 entrevistados em dezembro, 67% dos lares brasileiros têm os custos com o automóvel entre os três maiores gastos anuais.



PROFISSIONAIS DA PHINIA UNEM ESFORÇOS PARA PROMOVER CAMPANHA EM PROL DE INSTITUIÇÕES SOCIAIS



Em dezembro, os colaboradores da PHINIA, que trabalham na unidade de Piracicaba, onde são produzidos os componentes da marca Delphi, apoiaram quatro instituições sociais da cidade: Cantinho da Vovó Sônia, APASPI (Associação dos Pais e Amigos de Surdos de Piracicaba), Lar Betel e Casa do Bom Menino, com a doação de fraldas geriátricas, presentes para cerca de 55 crianças e adolescentes surdos ou com deficiência auditiva, e cestas básicas e ceias de Natal.

CATÁLOGO ELETRÔNICO DA NTN FACILITA BUSCA DE PEÇAS



A NTN, que fornece rolamentos de roda para as principais montadoras do mundo, disponibiliza catálogo eletrônico de suas linhas de rolamentos de roda, kits, sensores ABS e rolamentos de caixa de câmbio. A ferramenta no catálogo eletrônico, instalada e atualizada via internet, permite a busca de peças pelo número NTN e SNR, montadora, modelo de veículos, motor ou ainda tipo de produto e também pode ser feita no modo offline. Para mais informações, www.ntn.com.br



ZM ENCERRA 2023 COM MAIS DE 250 LANÇAMENTOS

A ZM, indústria com sede na cidade de Brusque (SC), 100% brasileira, chega ao final de 2023 com muitos motivos para comemorar. Entre eles, a grande marca de mais de 250 itens lançados durante este ano, divididos entre suas linhas elétrica, suspensão e direção, uma participação histórica na Automec, onde pode comemorar junto aos seus clientes, parceiros e amigos os seus 40 anos de existência, além de lançar no Brasil a sua linha de impulsores.

DUNLOP SUPERA MARCA DE 51 MILHÕES DE PNEUS PRODUZIDOS NO BRASIL



A Dunlop celebrou um marco histórico no Brasil ao atingir a produção de 51 milhões de pneus desde a inauguração de sua fábrica em 2013. Ao longo dos anos, os contínuos investimentos da Dunlop em suas operações impulsionaram significativamente a fabricação de pneus para veículos de passeio e carga, contribuindo para o crescimento da indústria automotiva brasileira.

RETROSPECTIVA 2023: OSRAM É A MARCA DE LÂMPADA MAIS UTILIZADA PELOS CARROS MAIS VENDIDOS DO BRASIL

Segundo o levantamento de janeiro a outubro deste ano, sete dos dez carros mais vendidos apresentam componentes da OSRAM. A Fiat Strada, líder do ranking, utiliza lâmpadas OSRAM nos faróis (modelo H4) e nas luzes de freio. O VW Polo, em segundo lugar, e os terceiro e quinto colocados, GM Onix e GM Onix Plus, respectivamente, contam com os modelos H4 e H7 nos faróis, além das luzes de freio.



VALEO E STELLANTIS LANÇAM A PRIMEIRA CÂMERA DE VÍDEO AUTOMOTIVA MONTADA NO PARA-BRISA REMANUFATURADA

A Stellantis N.V. e a Valeo anunciaram uma parceria para o lançamento da primeira câmera de vídeo automotiva remanufaturada, no modelo de Economia Circular. Desenvolvida no Laboratório de Eletrônica Circular da Valeo em Nevers, França, a câmera, criada em um ano, preserva até 99% dos recursos naturais em comparação a modelos novos. Essa câmera pioneira da Valeo mantém a mesma garantia e desempenho de dois anos oferecidos pelas peças novas.



CORTECO AMPLIA PORTFÓLIO DE PRODUTOS PARA LINHAS LEVE E PESADA

A Corteco, marca do Grupo Freudenberg, aumenta seu portfólio para veículos leves e pesados. Novos retentores de virabrequim para modelos da Audi, General Motors e Volkswagen foram adicionados, enquanto os veículos pesados da Mercedes-Benz agora contam com o cubo da roda dianteira. Essas peças foram desenvolvidas com a qualidade e confiabilidade da tecnologia alemã para atender à crescente demanda no mercado brasileiro.

LANÇAMENTO CORTECO

RETENTOR

Nº CORTECO: 5911V

DESCRIÇÃO	RETENTOR TRASEIRO DO VIRABREQUIM
MONTADORA	GENERAL MOTORS
VEÍCULO	ONIX / ONIX PLUS / TRACKER / 1.0 12V / 1.2 12V
CÓD. ORIGINAL	55487381
REF. CRUZADA	0591151ST

Member of **FREUDENBERG-NOIC**

CORTECO



COM MAIS DE 150 CÓDIGOS, COFAP AMPLIA CATÁLOGO DE KITS DE REPARO DE JUNTAS HOMOCINÉTICAS

A Marelli Cofap Aftermarket lança 21 novos códigos na linha de kits de reparo de juntas homocinéticas. Esses lançamentos contemplam modelos de diversas marcas, como Chevrolet, Citroën, Fiat, Ford, Honda, Hyundai, Kia, Mercedes-Benz, Nissan, Renault, Subaru e Toyota. Com essas adições, a Cofap alcança mais de 150 códigos ativos, abrangendo 85% da frota nacional.

YIMING PARTS APRESENTA NOVAS BOMBAS D'ÁGUA



A fabricante de peças automotivas Yiming Parts expande sua gama de produtos para atender a uma variedade crescente de veículos. Em Bomba D'água, a empresa lança dois produtos: BBD13010, aplicável em Mercedes-Benz A-CLASS-W242 (2011), W176 (2012) e GLA CLASS (2013); e BBD29006, com aplicação em BMW X3 G01 (2017 em diante) e X4 G02 (2018 em diante). Ambas as bombas são entregues montadas e com teste de pressão de fábrica.



Matheus Comalhti,
profissional da Delphi

DELPHI CELEBRA A CONQUISTA DE NOVOS NEGÓCIOS, PRODUTOS E INICIATIVAS DE INCLUSÃO AO LONGO DO ANO E SE PREPARA PARA 2024

A Delphi, marca do grupo PHINIA, encerra 2023 com resultados significativos em sua operação no Brasil, reforçando seu compromisso com a inovação, inclusão social e excelência em produtos e serviços, com o lançamento de novas linhas de produtos, realização de ações inclusivas inovadoras e inauguração da sua unidade de treinamento presencial, a primeira nas Américas.

FRAS-LE MARCA PRESENÇA NA RECÉM-INAUGURADA UNIDADE DO MERCADOCAR EM GUARULHOS

A Fras-le promoveu ação direta com os clientes da nova loja do MercadoCar, de Guarulhos (SP), que abriu as portas no início de dezembro. Durante o dia 15 de dezembro, a fabricante distribuiu dezenas de carrinhos em miniatura da Stock Car com a logomarca Fras-le. A empresa participa da competição desde 2016, desta que é a principal categoria do automobilismo brasileiro, colocando as suas pastilhas em uso extremo.



AUTOTRAVI APRESENTA NOVO CATÁLOGO PARA ÔNIBUS



A Autotravi lança no mercado um novo catálogo para a reposição automotiva, proporcionando uma atualização abrangente das últimas gerações de veículos de todas as marcas. Essa novidade complementa o portfólio da empresa, adicionando quase 400 novos códigos e centenas de aplicações específicas, organizadas por marca e acompanhadas de codificações originais para referência. Para mais informações, www.autotravi.com



AMPRI®

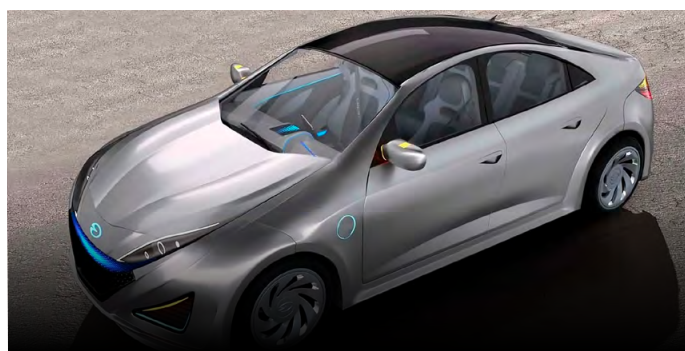
Uma nova etapa para o crescimento e força no aftermarket automotivo. A Ampri está mudando sua logomarca, como também de endereço, para um novo Centro Industrial e Logístico, fortalecendo ainda mais nosso compromisso com a excelência, inovação e atendimento aos clientes.

www.ampri.com.br

VOLKSWAGEN INTEGRA CHATGPT AOS SEUS VEÍCULOS NESTE ANO



A Volkswagen revelou durante a CES, feira global de eletrônicos, ocorrida de 9 a 12 de janeiro, os primeiros automóveis nos quais o chatbot ChatGPT, impulsionado por inteligência artificial, será integrado ao seu assistente de voz. Num horizonte futuro, os clientes desfrutarão de acesso ao banco de dados de inteligência artificial em todos os modelos da VW equipados com o assistente de voz "IDA", permitindo que os conteúdos pesquisados sejam reproduzidos enquanto estão ao volante.



CAPIXABA CRIA PRIMEIRO CARRO ELÉTRICO COM PRODUÇÃO EM LINHA NO BRASIL

Flávio Figueiredo Assis, um jovem de origens humildes, proveniente da pequena cidade de Guaçuí, no interior do Espírito Santo, está determinado a fazer história ao introduzir o primeiro carro elétrico concebido originalmente no Brasil. Criado em uma realidade de estudo em escola pública, sua visão vai além de contribuir para a transformação da matriz energética, visando impactar positivamente o meio ambiente; ele também almeja alterar a percepção global sobre o Brasil.

COROLLA É O FLEX ECONÔMICO MAIS VENDIDO POR MEIO DA OLX NO SEGUNDO SEMESTRE

No segundo semestre deste ano, o Toyota Corolla consolidou-se como o carro flex mais econômico e popular da plataforma, enquanto o Citroën C3 registrou o maior aumento nas vendas, comparando este semestre com o anterior. Essas conclusões são resultado de um levantamento realizado pela OLX, uma plataforma de compra e venda online de veículos no País, que analisou os modelos recentemente destacados pelo Inmetro por sua eficiência no consumo de combustível.



COM FOLGA, FIAT CONFIRMA TERCEIRO ANO CONSECUTIVO NA LIDERANÇA

Com 475,5 mil automóveis e comerciais leves comercializados, a Fiat reafirmou sua posição como a marca de veículos preferida pelos brasileiros em 2023, uma repetição do cenário observado em 2022 e 2021, quando a empresa italiana quebrou a sequência de cinco anos de domínio da General Motors. No ano de 2023, de acordo com dados da Fenabrave, a Fiat novamente demonstrou uma vantagem tanto em termos de unidades negociadas quanto em percentual de participação.



GWM SUPERA 1 MILHÃO DE CARROS ANUAIS POR 8 ANOS CONSECUTIVOS

O ano de 2023 assinala um notável marco global para a GWM, com a venda de 1.230.704 veículos, indicando um crescimento expressivo de 15,29% em comparação com o ano anterior. Este resultado reforça o impressionante histórico da empresa, alcançando oito anos consecutivos a marca de 1 milhão de carros vendidos. Destes, 262.003 Veículos de Nova Energia (NEVs), abrangendo elétricos e híbridos, foram vendidos ao longo do ano, um crescimento de quase 100%.

OS LUBRIFICANTES MOBIL™ APRESENTAM A MAIS RECENTE LINHA DE LUBRIFICANTES 100% SINTÉTICA PARA MOTOS DE ALTA CILINDRADA



Os lubrificantes Mobil™ apresentam a mais recente inovação: uma nova linha 100% sintética, especialmente desenvolvida para atender às demandas das motos de alta cilindrada. A linha de lubrificantes Mobil™ 100% sintéticos se destaca por sua alta tecnologia, inovação, máxima proteção e desempenho. O portfólio inclui três produtos distintos: Mobil Super Moto™ 15W50, Mobil Super Moto™ 10W30 e Mobil Super Moto™ 10W40.



DICAS DE REVISÃO EM MOTOS QUE FAZEM A DIFERENÇA

Manter esses veículos em bom estado não apenas garante a segurança dos motociclistas como contribui para economizar combustível e reduzir emissões de poluentes e os custos de operação. Cuidados desde a simples calibragem dos pneus até a inspeção das velas e de outros componentes importantes recomendados pelo fabricante são necessários, de acordo com Hiromori Mori, consultor de Assistência Técnica da Niterra do Brasil.

COMO AVALIAR AS CONDIÇÕES DO KIT DE RELAÇÃO DA MOTO

O kit de relação da motocicleta ou kit de transmissão, composto por coroa, correia e pinhão, é responsável por levar a potência do motor à roda traseira e, por isso, fundamental não só para o desempenho, mas para a pilotagem com segurança. "Deve ser feita manutenção periodicamente no kit de transmissão, que deve estar, além de checado, limpo e lubrificado", comenta Leandro Leite, coordenador de Assistência Técnica e Garantia da Nakata.

COFAP ATINGE A MARCA DE 155 CÓDIGOS DE CABOS DE COMANDO PARA MOTOCICLETAS



O segmento de motocicletas segue em alta no Brasil, tanto no mercado de novas como no de usadas, segundo dados da Fenabrave (Federação Nacional da Distribuição de Veículos Automotores). Atenta a esse crescimento, a marca Cofap lança mais sete códigos de cabos de comando para modelos das marcas Honda, Yamaha e Suzuki, totalizando 155 códigos ativos para seis famílias: acelerador, afogador, embreagem, freio, tacômetro e velocímetro.



SETOR DE MOTOCICLETAS CRESCE 10,6% EM 2023

O setor de motocicletas deve fechar 2023 com 1,56 milhão de unidades produzidas, o que representa um aumento de 10,6% em relação a 2022. Esse desempenho, explica o diretor do SIMEFRE (Sindicato Interestadual da Indústria de Materiais e Equipamentos Ferroviários e Rodoviários), Hilario Kobayashi, deve-se ao fato de cada vez mais a motocicleta ser sinônimo de acessibilidade, economia e agilidade nos centros urbanos.



O QUE VEM PELA FRENTE NESTE ANO

Por: Karin Fuchs | Foto(s): Divulgação

“ Assim como nos demais, as oportunidades e os desafios são muitos. A frota continua envelhecendo, ao mesmo tempo, escassez de mão de obra é um entrave para quem quer expandir. Confira, nas vozes de varejistas, empresários da reparação e dos presidentes das entidades do setor ”

“Nossas previsões, meticulosamente realizadas pela área de Economia do Sindipeças, indicam que o faturamento nominal da indústria de autopeças pode chegar a R\$ 248 bilhões, 4% mais que o registrado em 2023. Os investimentos, que sofreram redução no ano passado, podem crescer 2,1%, totalizando cerca de R\$ 6 bilhões”.

Nesta matéria de capa da primeira edição do ano, varejistas, reparadores e executivos de entidades do setor comentam o que esperam para 2024, as oportunidades e os desafios e o que será incrementado em seus negócios. Alguns deles veem a Reforma Tributária ainda com o pé atrás pela falta de clareza nas novas regras e muitos ainda citam a falta de mão de obra como um grande empecilho para expandirem, seja no balcão ou na oferta de serviços. Mas tudo leva a crer que este ano será melhor do que o anterior.

“O varejo vive um momento de “otimismo cauteloso”. Apesar de o cenário ainda ser



Felipe Chahad,
da AutoZone Brasil

de juros de dois dígitos, os indicadores macroeconômicos sinalizam uma retomada mais consistente. Essa melhora incentivaria os consumidores a investirem mais na manutenção e cuidado com seus veículos. Além disso, continuaremos com nosso processo de expansão nas regiões onde já temos operações”, diz Felipe Chahad, diretor de Operações da AutoZone Brasil.

Ele conta que ao longo deste ano, a AutoZone Brasil continuará o processo de expansão, com abertura de novas lojas nos estados em que já atuam, como SP, RJ, PR, GO, MG e RS. “Também estamos investindo na melhoria da jornada do nosso cliente, com melhorias no nosso catálogo eletrônico e um novo website com melhor experiência para o cliente”.

Chahad menciona também a contratação e qualificação dos colaboradores. “No varejo, pessoas são o maior ativo que possuímos. Contratar pessoas com fit cultural para suportar nossa expansão é o principal desafio para 2024. E estamos investindo em treinamentos técnicos e

Cláudio Sahad, do Sindipeças

comportamental através de uma plataforma online, disponibilizando diversos conteúdos com foco em melhorar a experiência dos nossos clientes”.

E as ações junto aos clientes. “Estamos sempre desenvolvendo ações para nossos clientes, sejam promoções interessantes ou aperfeiçoamento dos nossos serviços oferecidos em loja como teste, troca e recarga de bateria, troca de palhetas, troca de lâmpadas e check-up de motor”, pontua.

Fortbras

Na Fortbras, o CEO, Rogerio Messias, conta que em 2023, eles inauguraram um Centro de Distribuição no Mato Grosso, na bandeira Rondobras, e que encerram o ano com quase 250 lojas. “Temos um mar de oportunidades para aproveitar, ganhando participação em um mercado extremamente pulverizado. Sem dúvida, a maior dificuldade está em construir equipes de excelência, principalmente em função do nosso ritmo acelerado de abertura de lojas. Encontrar

talentos, retê-los e desenvolvê-los é o nosso foco e temos investido cada dia em treinamento e desenvolvimento dos nossos times”.

Além das ampliações de presença, especialmente nos estados do Mato Grosso, com a bandeira Rondobras, eles expandiram também no Tocantins, com a bandeira Jaicar, e em São Paulo, com a bandeira Menil, que até 2022 focava o interior do Estado e no ano passado, eles chegaram mais próximos da capital, com as lojas de Osasco, Cajamar e Guarulhos. Para este ano, diz ele, “seguimos na mesma batida, executando nossa missão que é ser peça-chave na mobilidade brasileira, facilitando a vida de nossos colaboradores e clientes. Continuaremos com nossa expansão agressiva, desenvolvendo nossos talentos para assumir cada vez mais desafios”.



Rogerio Messias, da Fortbras

Rocha

Roberto Rocha, da Rocha Autopeças, prevê um crescimento melhor para este ano. “Creio que conseguiremos crescer um pouco mais devido à população estar conseguindo quitar suas dívidas e reabilitando o crédito, logo, pode sobrar mais dinheiro para investir na reparação do carro. Temos eleição no segundo semestre, o que deve fazer com que haja investimento público em obras para mostrar realizações, circulando mais dinheiro”.

Assim como para outros empresários, para ele o maior desafio continua sendo a mão de obra escassa. “Não temos vendedores, que são mão de obra especializada, estoquistas, porque os jovens não têm interesse em trabalhar. Todos querem trabalhar no



Roberto Rocha, da Rocha Autopeças

sistema de entregas das plataformas de comida para ficar andando de moto e não ter compromisso com horário”.

A oportunidade, segundo Rocha, “será ter a peça no estoque para atender o cliente. Os fabricantes não têm muito interesse em manter estoques”. Para este ano, ele conta que está no radar abrir mais uma loja em outra cidade próxima (região de Campinas-SP), mas que depende de equipe, e que estão começando a venda pela internet através de uma plataforma.

Para qualificar a equipe, a Rocha disponibiliza um curso interno para a formação de vendedores. “Nós sempre procuramos melhorar o conhecimento de nossos colaboradores com treinamentos, e temos um curso interno para formação de vendedores, a partir de funcionários de estoque que têm perfil para venda, que está sendo feito aos sábados na parte da manhã, durante o horário de trabalho”, especifica.

E a estratégia junto aos clientes neste ano, pontua Rocha, “será manter os produtos de qualidade com o melhor preço que conseguirmos para o consumidor final e treinar os reparadores para procurar reduzir os retornos de peças a título de garantia, com, na realidade, problemas de aplicação”.

Grupo Pelegrini

João Pelegrini, do Grupo Pelegrini, relata que neste ano o foco continuará sendo no cliente. Para isso, o principal é ter planejamento e conhecer o seu negócio. “Não muda muito a dedicação para qualificar o pessoal, buscar o conhecimento do seu negócio. O principal é ter planejamento, afinidade com as pessoas com que você convive, colaboradores e os seus clientes. O

que está muito claro para mim, mais do que nunca, é ter a percepção do seu cliente”.

Para isso, ele continuará a usar indicadores. “Nós temos muito detalhado por indicadores o que cada segmento representa para os nossos negócios, o consumidor final, frotista, auto center e a loja de peças. Com essas informações, a gente consegue identificar o cliente que não tem o perfil do nosso negócio e gastamos energia com ele, deixando de dar atenção para quem realmente é o nosso cliente. O dono da empresa tem que ter esse conhecimento para focar no caminho correto. Eu tenho pautado o nosso time para valorizar realmente quem é o nosso cliente”.

Neste ano também, Pelegrini segue investindo em tecnologia. “Estou buscando tecnologia para implementar processos eficientes, entre a nossa equipe e o cliente, para que tenhamos velocidade com qualidade, prepararmos o nosso pessoal para que utilizem tecnologia de ponta para podermos dar a esse cliente mais velocidade no atendimento e, principalmente, na entrega. Ao longo do ano, isso cria uma expansão no seu negócio”.

O desafio, expôs ele, é a falta de clareza das regras da Reforma Tributária. “A minha primeira leitura desta reforma é que saberemos realmente quanto vamos pagar, o que até hoje o nosso País não conseguiu chegar nesse ponto. Mas, se não tiver regras claras, uma condução desta reforma coerente, isso pode ser muito prejudicial para a empresa. Quando tem esse cenário, você fica perdido e todo o planejamento feito não serviu para nada. É preciso ter segurança jurídica para dar tranquilidade aos empresários e aí você tem muitas oportunidades de negócios. Um grande problema de mercado é ficar inseguro”.



João Pelegrini, do Grupo Pelegrini

Você sabia que o HG é o primeiro amortecedor pressurizado do Brasil? É isso mesmo: foi a Nakata que lançou essa tecnologia no Brasil, garantindo mais segurança e confiança em qualquer caminho. Por essas e outras, que a Nakata é líder em suspensão e certeza do melhor negócio.

flag.

**AMORTECEDOR É HG!
SÓ ELE TEM A ALTA PERFORMANCE DO
PRIMEIRO AMORTECEDOR PRESSURIZADO
DO BRASIL. 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

Jocar

Assim como Pelegrini, Moisés Sirvente, diretor da Jocar Peças e Acessórios para Veículos, fala também sobre a Reforma Tributária. “Neste ano não tem que fazer muita coisa, mas tem que se preparar no próximo ano”. Bem como se preparar para as mudanças de mercado. “As coisas estão mudando muito rapidamente e de forma mais acelerada recentemente. Tem que estar preparado para atender as mudanças, os carros elétricos estão aí, a cadeia também está mudando por causa da internet, das montadoras que estão vindo, muitas coisas vindas da China. Para mim, as dificuldades e oportunidades estão aí, vendo o que está acontecendo e o que irá fazer”.

E ter foco no cliente. “O importante é irmos ao cliente, estarmos próximo dele, ver o que eles estão precisando e como podemos ajudá-lo”. Sirvente lamenta também a falta de mão de obra. “Estou com dificuldade de conseguir gente que conhece de peças. A nossa estratégia é aumentar a parte de serviços, mas não achamos instaladores, não consigo achar gente qualificada”.



Moisés Sirvente, diretor da Jocar Peças e Acessórios

SR Motors

No ano passado, depois de 18 anos no mesmo endereço, a SR Motors foi para um novo local, um espaço de 1.400 metros quadrados, sendo 580 metros só de galpão. De um elevador, eles passaram a ter quatro e a própria rampa de alinhamento e balanceamento. Antes, serviços como troca de fluido de transmissão, ar-condicionado, alinhamento e balanceamento eram terceirizados. “Agora, além de contar com profissionais altamente qualificados, todos



Sergio Santos, da SR Motors

os serviços são realizados dentro da SR Motors”, afirma o proprietário da oficina, Sergio Santos, que também é o idealizador do Curso de Gestão, Método SR.

Com essa mudança, eles estão prontos para enfrentar novos desafios e expandir seus horizontes. “O futuro nos aguarda com oportunidades emocionantes e estamos prontos para aproveitá-las ao máximo. 2023 foi apenas o começo de uma jornada incrível para a SR Motors. Teremos muito mais novidades e conquistas ainda por vir!”.

A meta agora é ampliar a equipe. “Enfrentamos o desafio de dobrar nossa capacidade produtiva e, conseqüentemente, ampliar nosso quadro de funcionários. Estamos falando em multiplicar a equipe, transformando sete funcionários em 15. É um desafio e tanto, principalmente considerando a escassez de mão de obra no mercado, especialmente no segmento automotivo. Mas aqui, para o nosso time, desafios são combustível para a nossa criatividade e determinação. Vamos superar todas as adversidades e mostrar ao mundo do que somos capazes!”.

Para este ano, Santos vislumbra uma perspectiva brilhante. “Nossa meta é recuperar todo o investimento feito, que já foi cuidadosamente planejado. Estamos determinados a aumentar os lucros da empresa porque acreditamos que a baixa na produção de veículos zero vai fazer com que a nossa frota circulante envelheça mais rapidamente. E qual é a consequência disso? Uma avalanche de oportunidades de negócio para 2024!”.

Ele acrescenta que continuará compartilhando conhecimento. “Sabemos que o consumidor final pode ser um tanto cauteloso e preocupado com a manutenção

de seus veículos, por isso, é essencial informá-lo e transmitir segurança em relação aos nossos serviços. Não queremos apenas orientar e informar sobre a SR Motors, nosso objetivo é guiar e informar todos os consumidores da nossa querida cidade, Jundiaí (SP)”.

De acordo com ele, “ao compartilhar conhecimento, podemos elevar o segmento automotivo, tornando-o ainda melhor e mais aquecido, e um consumidor bem-informado estará preparado para exigir o melhor dos profissionais das oficinas e mecânicos qualificados. Estamos prontos para colocar a cidade de Jundiaí no mapa como referência em serviços de qualidade, cuidando dos veículos com expertise e paixão”.

Scopino

Na Auto Mecânica Scopino, Izabel Scopino, diretora Administrativa, prevê também um ótimo ano. “Com certeza, será mais um ano maravilhoso para o setor independente de reparação automotiva, onde nós reparadores teremos muitos carros a serem reparados, preventivamente e corretivamente, e acredito que o preventivo está crescendo cada vez mais”.

Em sua opinião, a grande oportunidade para este ano são os veículos saindo do período de garantia. “A oportunidade para este ano é o mercado crescente e muitos clientes deixando de fazer as manutenções nas concessionárias e conhecendo a qualidade e eficiência das oficinas independentes. Essa é uma grande oportunidade de fidelizar novos e bons clientes. Isso é um desafio também para o setor automotivo”, analisa.

Neste ano, a oficina terá novos serviços, principalmente, serviços tangíveis para o



Izabel Scopino, da Auto Mecânica Scopino

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

cliente, e qualificação é contínua. "Nós já temos um plano de treinamento constante com a equipe, inclusive, com várias aulas presenciais no nosso espaço na escola dentro da Scopino Auto Club", comenta.

Para os clientes, as ações incluem marketing de relacionamento nas datas comemorativas, por exemplo, como o Dia das Mães, Dia dos Pais, Novembro Azul, Outubro Rosa e fim de ano. "Já temos tudo planejado para as ações pontuais nas datas comemorativas e ações que trazem o cliente de volta para a oficina", diz Izabel.

Peghasus



Silvio Ricardo Candido, da Peghasus Powered Motors

Na Peghasus Powered Motors, Silvio Ricardo Candido vê 2024 com muito otimismo. "As perspectivas são muito boas e o crescimento dentro das oficinas será maior do que no ano passado. A principal oportunidade são os carros elétricos", destaca, acrescentando a meta de crescimento e expansão. "Os nossos planos têm um objetivo claro, vamos crescer em torno de 25%, e vamos inaugurar uma nova loja em Belo Horizonte (MG)".

Para qualificar a equipe, Candido conta que esse processo é feito internamente. "Estamos treinando na própria empresa. Além disso, vamos fazer mais parcerias com as fábricas", antecipa. E para os clientes são várias ações ao longo do ano, principalmente, em datas comemorativas, como o Dia da Mulher, Dia dos Pais, entre outras. "Além disso, vamos apostar muito nas redes sociais", ressalta.

ENTIDADES

Sindipeças

Para este ano, o Sindipeças estima um crescimento de 4% para o faturamento nominal da indústria de autopeças, conforme especificado pelo presidente da entidade, Cláudio Sahad. "Nossas previsões, meticulosamente realizadas pela área de Economia do Sindipeças, indicam que o faturamento nominal da indústria de autopeças pode chegar a R\$ 247,7 bilhões, 4% mais que o registrado em 2023. Os investimentos, que sofreram redução no ano passado, podem crescer 2,1%, totalizando cerca de R\$ 6 bilhões".

Em sua opinião, uma grande oportunidade para o setor e para o País é a neoindustrialização. "O Brasil pode ocupar lugar de muito destaque nas decisões mundiais acerca da descarbonização no setor dos transportes. Defendemos a coexistência de várias rotas tecnológicas, que levem em conta as especificidades de cada mercado. O mundo é muito diverso, assim como são as fontes de energia. Os biocombustíveis, dentre eles o etanol, são uma de nossas grandes vantagens e já nos colocaram em posição destacada no campo da tecnologia para a redução das emissões de carbono".

Sahad acrescenta que eletrificação é um dos meios que pode coexistir com outros, considerando nossas especificidades e até mesmo as condições socioeconômicas dos brasileiros. Segundo ele, "o Brasil pode ser um grande fabricante de veículos híbridos flex, abastecidos com etanol, e podemos também nos tornar importante



Cláudio Sahad, do Sindipeças

hub produtor e exportador de motores e veículos a combustão, que ainda terão uma vida longa, principalmente, nos países subdesenvolvidos e em desenvolvimento, e não serão mais fabricados nos Estados Unidos e na União Europeia. Essa oportunidade é também um grande desafio para toda a cadeia de produção".

Entre as várias ações para este ano, o Sindipeças dará continuidade ao processo com o Programa Mobilidade Verde e Inovação, o Mover, lançado no final de 2023. "Elaborado pelo Governo Federal com apoio do Sindipeças e de outros elos da cadeia de produção automotiva, o programa não deve de jeito nenhum ser visto como renúncia fiscal, mas sim como investimento em inovação, com o objetivo de inserir o País nas cadeias globais de valor. Destaco algumas características importantíssimas do Mover: valorização da matriz energética brasileira, previsibilidade, ênfase na descarbonização com qualquer rota tecnológica, PD&I com investimentos viáveis, entre outras".

Sincopeças Brasil

Ranieri Leitão, presidente do Sincopeças Brasil e do Sistema Sincopeças/Assopeças/Assomotos Ceará (SSA/CE), indica que 2024 também será um ano de crescimento. "Embora o mercado esteja muito dividido em relação às perspectivas, eu acho que tem perspectivas fantásticas. Estamos com uma inflação controlada e isso faz com que a gente perceba um horizonte de oportunidades para os negócios. Não tenho dúvida de uma perspectiva de crescimento acima de dois dígitos para o nosso setor neste ano".

Questionado sobre as oportunidades e desafios para este ano, Ranieri foi enfático ao dizer que a principal oportunidade é melhorar a gestão das empresas. "Investir na gestão para colher os frutos depois", e que o desafio principal e recorrente é a qualificação. "Melhorar a qualificação dos colaboradores do setor e dos empresários também. Esse é um grande desafio que temos pela frente. O nosso mercado nacional de autopeças enfrenta escassez de mão de obra, de encontrar pessoas competentes e qualificadas. Sem dúvida, um grande desafio é a qualificação das pessoas".

Para este ano, ele destaca duas frentes que a entidade continuará trabalhando com outras entidades do setor. "Continuaremos perseguindo a Inspeção Técnica Veicular

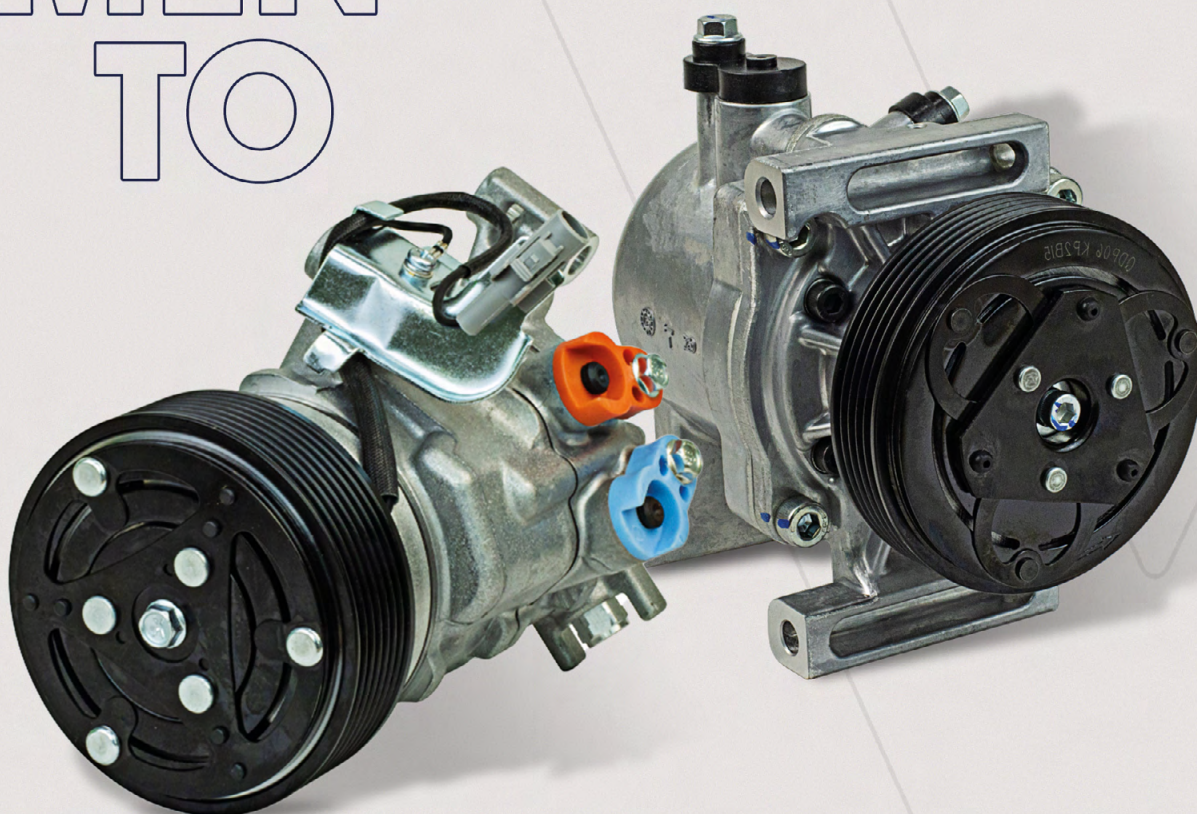
VETOR
AUTOMOTIVOS

LAN
ÇA
MEN
TO

A **Vetor Automotivos** inicia trazendo ao mercado a linha de Compressores para Ar-condicionado. Com **5 modelos** exclusivos e mais 5 novos itens previstos para este semestre (2º2023)

Os compressores desempenham um papel vital nos sistemas de climatização, proporcionando o resfriamento necessário para criar **ambientes confortáveis** e controlados.

Mantenha seu veículo sempre fresco e confortável



FAÇA REVISÕES NO SEU VEÍCULO REGULARMENTE | IMAGENS MERAMENTE ILUSTRATIVAS

LINHA DE
COMPRESSORES
AR-CONDICIONADO



VETOR
AUTOMOTIVOS

TESLLA
LUMINACÃO

E-KLASS

LYTHIUM

GRUPO VETOR

LINHA COMPLETA EM:
WWW.VETORAUTO.COM.BR



Ranieri Leitão, do Sincopeças Brasil

para o País e o direito à reparação, o Right to Repair. Essas são as principais ações que precisam ser feitas para o setor, não podemos baixar essas bandeiras, de jeito nenhum, diante de tantas dificuldades que estamos percebendo”, defende.

Vale destacar que no ano passado foi apresentada uma proposta de legislação específica voltada para o Right to Repair e Right to Connect, debatida em uma primeira audiência pública na Câmara dos Deputados em Brasília com intuito que o consumidor escolha o local onde deseja fazer a reparação do seu veículo.

Da mesma forma que Leitão, Antonio Fiola, presidente do Sindirepa Nacional e Paulista, defende que é preciso uma lei não só para o Right to Repair. Mas também para o Right to Connect para amparar o setor, conforme explica, “a evolução da tecnologia e o crescimento de semicondutores nos veículos automotores somados agora à introdução de sistemas de segurança “firewall” estão aumentando as dificuldades de acesso por parte das oficinas independentes aos diagnósticos com os equipamentos disponíveis hoje”.

Em números, o Brasil possui mais de 118 mil oficinas que empregam milhares de profissionais, formando um setor forte que atende 80% da frota circulante estimada em mais de 46 milhões de veículos.

Sindirepa Nacional

Agora, as perspectivas para este ano, na visão de Fiola. “O Brasil tem o 4º maior mercado de aftermarket no mundo impulsionado pela demanda gerada pela frota circulante. A evolução do envelhecimento da frota oferece oportunidades para a reposição,

como sempre aconteceu ao longo do tempo. Com idade média da frota acima de 10 anos, as perspectivas são positivas para este ano, assim como foi em 2023. O mercado segue em crescimento sustentável e gera negócio para todos os canais da cadeia produtiva”.

De acordo com ele, o setor de reparação de veículos está preparado para atender a demanda. “Os fabricantes, por exemplo, buscam atualizar o portfólio com novos itens para garantir o suprimento do mercado diante de tanta diversificação de modelos e versões de veículos. O mercado de reposição sempre avançou no sentido de atender a demanda”, explica.

Fiola também coloca que o mercado em evolução traz oportunidades e o acesso às informações técnicas para a realização dos reparos é um desafio que preocupa, assim como a capacitação para manutenção de veículos híbridos e elétricos. “Essas duas questões o Sindirepa-SP tem como pautas de trabalho. Com relação à capacitação técnica para veículos híbridos e elétricos, o Sindirepa-SP apoia o programa de pós-graduação para formar especialistas que possuam uma visão atualizada dos conceitos gerais da eletromobilidade e das tecnologias disponíveis no segmento de veículos elétricos e híbridos na Faculdade SENAI-SP Campus Conde José Vicente de Azevedo”.

Ainda de acordo com ele, “há várias ações e parcerias em andamento com o Sebrae, Senai e o IQA para o desenvolvimento de diversas ações de capacitação profissional do setor. Também vamos iniciar um projeto com a Escola do Mecânico, e vamos continuar com o trabalho para avançar com o Right to Repair e Right to Connect”.



Antonio Fiola, do Sindirepa Nacional

Sincopeças-SP

Numa visão geral do comércio de peças automotivas, as expectativas de crescimento do setor sempre são promissoras, nas palavras de Heber Carvalho, presidente do Sincopeças-SP. “Com números que orbitam a casa das 45 milhões de unidades, tamanha frota circulante e a tendência que a produção de veículos zero quilometro se mantenha estável no patamar do último ano, a tendência natural é que os proprietários priorizem a manutenção dos seus veículos em uso e gerem bons negócios este ano para o mercado independente de reparação automotiva e, conseqüentemente, para o comércio de autopeças”.



Heber Carvalho, do Sincopeças-SP

Para Carvalho, as oportunidades para este ano vêm acompanhadas do crescimento do mercado automotivo. “O setor de varejo precisa ter a capacidade de entender seu negócio, entender suas demandas, sua região e onde pretende que seja seu espaço no mercado de autopeças. Já o grande desafio é reconhecer a frota de veículos ao seu entorno e saber o que oferecer na hora de comprar e disponibilizar seus produtos ao consumidor”.

Para este ano, Carvalho antecipa que haverá novidades no programa Loja do Futuro. “Neste ano, já reiniciamos nossos trabalhos, a partir de uma sólida e produtiva parceria com o Sebrae, reforçada com apoio da G&B distribuidora de autopeças, cujo objetivo é levar conhecimento, informação, treinamentos e capacitação às empresas, a partir do até agora inédito programa Loja do Futuro, um aperfeiçoamento do programa Loja Legal, que o Sincopeças-SP disponibilizou em 2023 e que atendeu dezenas de lojas de autopeças no Estado,

Os melhores produtos para

Arrefecimento

você encontra na **Radnaq**

Maior proteção
para o seu motor.



- ✓ Anticorrosão
- ✓ Antiespumante
- ✓ Antiverruga
- ✓ Anticongelante

Cores dos aditivos: ● ● ● ●
Embalagens disponíveis: 1L, 5L, 20L e 200L

Conheça nossa linha completa de produtos

Arrefecimento, Aditivo de Combustível, Tratamento de Motor, Limpeza e Acabamento, Aerossóis e Tintas

SAIBA MAIS:



  radnaqautomotive

www.radnaq.com.br



RADNAQ[®]
AUTOMOTIVE

expandido inclusive para outras regiões do País. Esse novo programa ainda será detalhado pelos técnicos do Sebrae e brevemente iniciaremos a divulgação ao mercado”.

ANDAP

Na opinião de Rodrigo Carneiro, presidente da ANDAP, este será um ano de observação, aprendizado e provavelmente de algumas reacomodações. “Deveremos entender durante este período algumas transformações que estão acontecendo em todo mundo e suas consequências sobre as pessoas e os ambientes de negócio. O momento é de crise em todo o planeta. Conflitos étnicos, sociais, políticos, ambientais, que trarão algumas consequências no ambiente de negócios. Vamos esperar para saber quais serão elas”.

Sobre as oportunidades e desafios, Carneiro diz já ter respondido parcialmente acima, ele coloca alguns pontos de reflexão: “Quais as consequências e impactos do

ambiente social e econômico que estão em plena efervescência? Quais os impactos e consequências dos novos conceitos e padrões da mobilidade? Quais as consequências e rupturas estarão mais presentes em nosso segmento a partir da evolução tecnológica?”

Ainda de acordo com o executivo, as entidades e associações de classe têm o dever de buscar e distribuir informação e conteúdo, contribuindo para que os processos de mudança e transformação sejam mais bem compreendidos para facilitar as tomadas de decisão. “Vamos continuar insistindo em desenvolver e levar conteúdo para nossos associados; esta é nossa reponsabilidade principal. Temas do dia a dia, que dizem respeito aos ambientes legais, fiscais, trabalhistas, por exemplo, igualmente continuarão a exigir aprofundamento e posicionamento da ANDAP”, conclui.

SICAP

Alcides Acerbi Neto, presidente do SICAP, assim como Ranieri Leitão, também prevê que a redução da taxa Selic e da inflação são bem positivas para o setor. “Nossas perspectivas para este ano são boas, de pequeno crescimento para o setor que ainda sofre com as incertezas fiscais tributárias. A previsão de redução da taxa Selic e da inflação contribuirão positivamente para o nosso mercado”, afirma.

Neto também vê a manutenção dos veículos como uma oportunidade. “Podemos encontrar oportunidades no crescimento do mercado de carros usados e sua respectiva manutenção. A redução da taxa Selic também ajudará, impactando menos no nosso custo do estoque”.



Alcides Acerbi Neto,
presidente do SICAP

Por outro lado, conforme dito por ele, os desafios continuarão sendo na área fiscal e tributária. “Muito se falou na Reforma Tributária, mas no final, virou uma “Deforma Tributária”. Ficou mais confusa, depende ainda de leis complementares, e vai exigir trabalho em dobro, pois teremos os dois modelos tributários sendo praticados em fases e o pior, com forte indício para um aumento de impostos”.

Entre as ações da entidade para este ano, Neto pontua: “estamos aprimorando nossas negociações sindicais com a finalidade de oferecermos aos nossos representados uma gestão de Recursos Humanos simples e objetiva, com ganhos para empregadores e colaboradores. Continuaremos lutando por uma justiça tributária a fim de promover o crescimento do setor de distribuição de autopeças. Hoje, nosso foco está na retirada do regime de Substituição Tributária para autopeças dos distribuidores do Estado de São Paulo, apoiando também este pleito para outros Estados”, finaliza.



Rodrigo Carneiro, presidente da ANDAP


SAMPEL
PEÇAS AUTOMOTIVAS
www.sampel.com.br



Qualidade Original



NOSSA LINHA COMPLETA DE PRODUTOS ESTÁ AINDA MAIS FÁCIL DE ENCONTRAR

Agora com o nosso novo APP a Aplic Resolit está cada vez mais ao lado de mecânicos e balconistas de autopeças. A empresa que fabrica componentes para a linha motor com qualidade, excelência, precisão, durabilidade, tecnologia e rastreabilidade está comemorando seis décadas.

NOSSOS DIFERENCIAIS:

Marca e Qualidade: Desde 1963, uma das marcas mais respeitadas e reconhecidas de componentes para a linha motor (leve e pesada)

Durabilidade: utilizamos o processo ideal de têmpera, fosfatização da superfície dos metais e dureza homogênea do aço

Rastreabilidade seus produtos: através da logomarca e o número de série estampadas



Comando de Válvulas
Ford (admissão)
Cód: 153
Nº original: E3BG/6A266 BB

Comando de Válvulas
Ford (escape)
Cód: 152
Nº orig.: E3BG/6A268 BB



CONSULTE NOSSA LINHA COMPLETA DE PRODUTOS ATRAVÉS DO NOVO APP:

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



Você encontra nossa linha de produtos em um distribuidor próximo de você

www.aplicresolit.com.br



AplicResolit

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



PRECISÃO, EXCELÊNCIA E DURABILIDADE DESDE 1963

AUTOMOTIVE DAY EXPERIENCE-2023

Agradecemos as mais de 100 empresas que estiveram conosco na 1ª Edição do AUTOMOTIVE DAY, todos vocês tornaram possível o sucesso do nosso evento de imersão empresarial e experiência de vendas. Foi uma jornada incrível e enriquecedora, repleta de aprendizado, networking e momentos inspiradores.

NORTE

RONALD CAR ACESS
GOIANINHO AUTO PEÇAS
ELETROGERAL DISTRIB
ROTA AUTO PEÇAS
J.P. PEÇAS E ACESS
GRID AUTO PEÇAS
CASA DA BORRACHA
PEREIRA LATARIAS
JACARÉ AUTO PEÇAS

CENTRO-OESTE

MALP DISTRIBUIDORA
MARTINS IMPORTS AUTO PARTS
SOCIAL DISTRIBUIDORA
SELVANO DISTRIBUIDORA
STOP CAR
WINNER CIRCLE AUTO PARTS
CLÍNICA DOS PARA-CHOQUES
FAROLZÃO LATAS
TOP LINE DISTR

SUL

J MARTINS
AUTO PEÇAS ACESS NAZIREU
DOBLER DISTR
MGA DISTR
PS DISTR
TOGNI DISTR
MUNDO CAR
CASTELO DISTR

NORDESTE

O VAREJÃO
PAI MENDONÇA
ACESSOCAR PCS ACESS
AKY PEÇAS E ACESSÓRIOS
DMEC DISTRIBUIDORA DE PEÇAS
COLUMBIA AUTO PARTS
DS ACESSÓRIOS
JUNIOR CAR ACESS
MIX BARATÃO DAS PEÇAS
LOJÃO DO CORSA E CELTA
PANDA AUTO PEÇAS
SUCATÃO CM
SOLUTION
BARBOSA COMÉRCIO
SERGIO LIRA PEÇAS E ACESS
CASA DO RETROVISOR
SODIPE DISTRIBUIDORA
NEON PARTS
DAU AUTOPEÇAS
AUPARTS
SILVEIRA AUTO PEÇAS
CARDOSO ACESS

SUDESTE

RPF AUTO PEÇAS
PEGAB AUTO PEÇAS
MUNDO DAS LATAS
POWER AUTO PEÇAS
PONTUAL PEÇAS E ACESS
CARRÃO PEÇAS E ACESS
MEC EXPRESS
SS LATARIAS E ACESSÓRIOS
AUTO PEÇAS LUCIANA
N B PEÇAS
SUPER LATAS
AUTO PEÇAS TIGRÃO
GIOMAR ACESS
ULTRA-CAR
PONTOAUTO PEÇAS E ACESS
GARRA LATAS FUSCÃO PRETO
GOOL AUTO PEÇAS
MULTICAR ACESS
FURACÃO DISTRIB
PRUDENPARTS DISTR
AUTO LATAS
AUTOMOBILE
SAMURAI DIST
PARANÁ AUTO PEÇAS
DR FAROL
RTK/GRINGOS
NOVA JOIA
GOLF CAR
VRUM
FORTS PEÇAS
FRANCLAU
TIPO J
ON ACTION
AUTO PEÇAS FARIA
EAGLE PARTS
ACRE DISTR
SUPLAUTO
DEEP CAR



UMA REALIZAÇÃO:





Há mais de 30 anos,

nós da Automotive Imports somos destaque no segmento pela qualidade, atendimento, garantia e procedência de nossos produtos.

DISTRIBUIDOR AUTORIZADO[®]

AUTOMOTIVE
IMPORTS

São mais de 25 mil m² de uma moderna e eficiente estrutura logística preparada para atender com excelência todo o mercado de reposição de peças e acessórios automotivos.

UMA REALIZAÇÃO:



digigrow



1º ENCONTRO AUTOMOTIVE IMPORTS COM CLIENTES DE TODO O BRASIL





UMA IMERSÃO EMPRESARIAL REPLETA DE EXPERIÊNCIAS DE VENDAS, OPORTUNIDADES DE NETWORKING E UMA COMBINAÇÃO ÚNICA DE APRENDIZADO E DIVERSÃO





APRIMORE-SE E SE DIFERENCIE NESTE ANO!

Além do conhecimento técnico na sua profissão, a parte comportamental pesa no atendimento ao cliente, tanto no presencial como nos meios digitais. E há muitos meios para se desenvolver cada vez mais

Para este ano, os especialistas, Francisco Gomes, representante Comercial da Bezerra Oliveira, em Fortaleza (CE), consultor e instrutor do Curso de Balconista de Alta Performance, e Mário Rodrigues, CEO do IBNVendas, Instituto Brasileiro de Negociação e Vendas, dão dicas preciosas para vendedores de autopeças se aprimorarem e se destacarem nas suas profissões, além, claro, de sempre estarem acompanhando e se atualizando com as novas tecnologias e novidades do mercado.

Começando por Gomes, ele destaca três pontos: habilidades interpessoais, atualização tecnológica e educação continuada. "No balcão



Francisco Gomes, consultor e instrutor do Curso de Balconista de Alta Performance

automotivo, vendedores desempenham um papel fundamental não só como especialistas técnicos, mas também como profissionais que constroem conexões significativas com os clientes. Para aprimorar habilidades interpessoais, é crucial focar na comunicação e empatia, proporcionando uma experiência de compra personalizada e fortalecendo a confiança".

Paralelamente, diz ele, "a atualização tecnológica é essencial; manter-se informado sobre ferramentas digitais, como os melhores catálogos, otimiza operações de vendas e possibilita atendimento mais eficiente. E investir em educação continuada, participando de



Mário Rodrigues, CEO do
IBNVendas, Instituto Brasileiro de
Negociação e Vendas

cursos e treinamentos, garante que os vendedores estejam atualizados com as últimas tendências e capacitados para se adaptarem às mudanças do mercado. Essas estratégias combinadas elevam a eficácia dos vendedores na dinâmica do balcão de uma autopeças”.

Além da capacitação técnica, Rodrigues pontua o autoconhecimento. “A área de vendas está em constante transformação. Em função das tecnologias são exponenciais o volume e a velocidade, e da mesma forma é exponencial se autoconhecer para conhecer o outro, conhecer o cliente. A dica é buscar se conhecer dentro do ambiente profissional. O autoconhecimento é a moeda da vez”. Para isso, o IBNVendas tem uma ferramenta que identifica os diferentes perfis, se é mais dominante, mais influente, mais analítico ou estável.

“Uma pessoa mais dominante tende a fazer negociações mais competitivas, os mais analíticos tendem a ser mais evasivos para terem mais tempo, mais segurança, já os mais influentes buscam mais o que nós chamamos de negociação mais colaborativa, por vezes, mais demorada, e os mais estáveis são os que têm uma tendência a negociações mais concessivas, concedem primeiro para cobrar depois. Além de se autoconhecer, o importante é saber como isso vai interferir no seu trabalho, se positivamente ou não”, explica.

Além do autoconhecimento por meio de treinamentos comportamentais, a exemplo do IBNVendas ou de outras consultorias, é meditar. “Comece a meditar no dia para praticar a escuta ativa, a atenção plena. Só quem olha para dentro de si entende o que está de fora. A meditação vai ajudar muito em uma das dez competências fundamentais, chamada empatia”, ressalta Rodrigues.

“Os vendedores de autopeças têm à disposição meios variados para aprimorar suas habilidades. Participar de treinamentos online oferece flexibilidade no acesso a conteúdo especializados, enquanto as palestras presenciais, promovidas pelos fabricantes de peças, proporcionam interação direta com especialistas do setor”, afirma Gomes.

Outra orientação dele é o networking ativo. “É um meio extremamente valioso, essencial. Participar de eventos do setor e engajar-se em grupos online facilita a criação de conexões valiosas, troca de experiências e colaboração na busca por soluções em peças e problemas mais complexos. Essa prática não apenas enriquece o conhecimento individual, mas também abre portas para parcerias futuras, fortalecendo o setor como um todo”.

Tendências de atendimento

Nas palavras de Gomes, “a velocidade e praticidade oferecidas por plataformas de mensagens, como o WhatsApp, impulsionam a comunicação direta entre vendedores e clientes, criando um canal eficaz para consultas, esclarecimento de dúvidas e conclusão de transações comerciais. Adaptar-se a esse meio digital exige elevar o padrão de atendimento, equiparando-o ao nível de excelência proporcionado no atendimento presencial. Nesse ambiente, a paciência do cliente muitas vezes parece limitada, exigindo uma abordagem ágil e adaptável a esse perfil”.

O mesmo que foi dito por Rodrigues. “O WhatsApp é o principal meio de comunicação. Por ser instantâneo, cada vez mais estamos a caminho do fast, como o fastfood. As coisas ficaram mais efêmeras, a gente troca de celular, de carro, muitos mais do que trocávamos antes. Os clientes e o mercado também estão assim, cada vez mais querendo trocar para experimentar o diferente. Além da instantaneidade, fique atento nas relações via WhatsApp ou via meios digitais. É importante estar à disposição do cliente quando ele lhe procura”.

Gomes acrescenta. “Recomenda-se cultivar uma interação humanizada, solicitando o tempo necessário para compreender integralmente as necessidades do cliente. Ao retornar, apresente a melhor proposta de maneira simples e direta, garantindo uma experiência eficiente e personalizada no atendimento via WhatsApp”.

E Rodrigues, “busque conhecer e ter informações do cliente, isso lhe dará mais credibilidade e sucesso na venda. Sempre que possível, mostre para o cliente como é importante o não digital, vez ou outra, se encontrar com ele para valorizar o presencial. Os meios digitais funcionam para nos aproximarmos rapidamente do cliente, para consolidarmos a relação que normalmente acontece no presencial”.

Lembre-se que o processo de vendas não tem a ver com o vendedor, tem a ver com o comprador, o foco é sempre no cliente, como bem diz Rodrigues, “ele está se emponderando muito mais rápido, cada vez mais existem ferramentas de compras em grupo para conseguir mais descontos, para consultas. Ele sabe muito mais rapidamente do seu concorrente. Informação é o nome do jogo agora. É preciso buscar saber mais dele e estar atento a essa velocidade, o cliente vai se emponderar mais. Empondere-se junto ao seu cliente, aproveite as várias redes sociais que temos para ter as informações do cliente, como o LinkedIn e se conectar com ele”.

E nas palavras de Gomes, “a venda presencial no balcão está diminuindo, pois os consumidores agora optam por trocar mensagens, incorporando texto, som e imagens para esclarecer dúvidas, solicitar



orçamentos e efetuar compras. Os vendedores devem dedicar atenção especial a essa forma de interação. Além disso, o consumidor atual está mais informado sobre características, qualidade e preços de produtos disponíveis na internet. Os vendedores precisam adaptar-se a esse novo perfil, dialogando e explicando tecnicamente as vantagens de seus produtos e serviços, com destaque aos diferenciais que oferecem”.

Segundo ele, a agilidade tornou-se um fator crucial para o consumidor atual ao buscar soluções para seus problemas. “A capacidade de oferecer respostas rápidas e eficientes torna-se um diferencial significativo na preferência de escolha do consumidor pela sua oficina e/ou autopeças”, afirma.



Carlos Renir Teixeira, vendedor na Auto Peças Pereira, em Acopiara (CE)

-Tranquilidade e concentração em multiplataformas: A habilidade de manter tranquilidade e concentração ao lidar com multiplataformas de atendimento, como telefone, mensagens, redes sociais e atendimento presencial, é vital. Essa capacidade assegura que o vendedor possa oferecer um serviço consistente e eficaz em diferentes contextos, atendendo bem o cliente onde ele estiver.

Além das dicas acima, Gomes complementa com a busca pela certificação do IQA (Instituto da Qualidade Automotiva). “Ela representa um passo fundamental no aprimoramento dos vendedores no setor automotivo. A revisão de conceitos, estudo

aprofundado dos sistemas veiculares e a atenção ao comportamento no atendimento são aspectos essenciais a serem preparados antes de submeter-se ao exame. Esse investimento não apenas fortalece o conhecimento técnico, mas também se reflete em um atendimento mais eficiente, impulsionando vendas e contribuindo para o crescimento sustentável do setor”, finaliza.

Destaque-se como vendedor

Mário Rodrigues sintetiza que se destaca nesta profissão quem conhece de gente e a cadeia produtiva. “Isso é uma questão de sobrevivência. Quanto mais souber de peças, mais você ajudará e seu cliente ficará feliz, e você também, por ter o atendido e resolvido a necessidade dele”.

Francisco Gomes enumera três condições que, segundo ele, são cruciais para se destacar como vendedor no setor. “Ao combinar essas condições, um vendedor não apenas atende às demandas técnicas do setor automotivo, mas também se destaca na era digital, onde a agilidade, a expertise técnica e a habilidade de oferecer um atendimento personalizado são aspectos fundamentais para o sucesso na profissão”. São elas:

- Dominar conceitos técnicos e saber onde buscar a informação: A capacidade de dominar conceitos técnicos e saber onde buscar informações de forma ágil e assertiva é essencial para oferecer orientação precisa aos clientes, fortalecendo a confiança e a credibilidade como especialista em autopeças.

- Familiaridade com tecnologia e catálogos eletrônicos: Estar familiarizado com a tecnologia e os diversos catálogos disponíveis é fundamental. Isso permite uma navegação eficiente, facilitando a identificação precisa de peças e proporcionando uma experiência mais fluida para os clientes.

Por mais conhecimento

Há 30 anos, Carlos Renir Teixeira é vendedor de autopeças, atualmente na Auto Peças Pereira, em Acopiara (CE). Para se aprimorar, ele utiliza diversas ferramentas. “Incluindo acesso a fontes de informação confiáveis online, como o Balconista de Alta Performance, idealizado por Francisco Gomes e as lives do Balcão Automotivo. Busco sempre participar de cursos e webinars especializados no setor automotivo. Também não poderia deixar de mencionar a AUTOP, onde tenho presença assídua em todas as suas edições no Ceará, que é a feira nacional de autopeças de forma presencial”.

Ele também incorpora os feedbacks dos clientes para melhorar constantemente e mantém-se atualizado sobre as últimas tendências e inovações por meio de canais de notícias, catálogos, revistas do setor e redes sociais relevantes, e nas principais plataformas dos grandes distribuidores automotivos. “Tais como a Bezerra Oliveira, Nosso Estoque, Padre Cícero, Auto Norte, Sama, Pelegrino, DPK, entre outras. Essa combinação de recursos me permite oferecer um serviço mais informado e adaptado às necessidades dos clientes, mantendo um bom relacionamento também com os mecânicos”.

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

Linha de produtos Ekstron

- Turbinas Completas
- Conjuntos Rotativos (Reparo)
- Geometria Variável
- Atuadores Eletrônicos

No mercado de Turbinas importadas temos:

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



mais de
150
POSTOS
DISTRIBUÍDOS
PELO PAÍS

Em nossa qualidade você pode confiar

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

é possível e necessário

Baixe o nosso catálogo



No atendimento ao consumidor nos dias atuais, Teixeira conta que o maior desafio é conciliar o atendimento presencial com o virtual. "Uma vez que a demanda ao pé do balcão é alta e cada atendimento inclui fornecer informações precisas sobre cada peça. Durante esses anos, sempre busquei a excelência em atendimento, seja qual for o meio de comunicação com o público, e as principais mudanças no comportamento do consumidor incluem uma preferência por experiências online, por questão de praticidade".



Jardel Benevides da Silva,
vendedor na Auto Peças Guaxinim,
na cidade de Iguatu (CE)

Para se adaptar a esta realidade, ele busca otimizar a interação online, priorizando informações relevantes. "Também foco em oferecer opções personalizadas, como recomendações de produtos com base nas necessidades específicas dos clientes. Quanto à facilidade do cliente em pesquisar e encontrar melhores preços na internet, eu busco oferecer informações transparentes sobre os preços, promoções e opções de qualidade, destacando os benefícios de adquirir produtos ou serviços no meu setor automotivo. Além disso, enfatizo a importância da confiabilidade e suporte pós-venda para agregar valor à experiência do cliente".

Além disso, Teixeira busca se diferenciar enfatizando não apenas a venda das peças, mas também oferecendo um serviço excepcional. "Isso inclui proporcionar informações técnicas precisas, responder prontamente às dúvidas dos clientes e garantir uma experiência personalizada. Além disso, busco destacar diferenciais, como suporte pós-venda eficiente, para agregar valor à experiência do cliente", pontua.

Ele também fala sobre as suas metas para este ano. "As minhas metas incluem aprofundar meu conhecimento no setor automotivo participando de cursos e palestras atualizados. Pretendo acompanhar de perto as tendências tecnológicas, regulamentações e inovações no segmento de autopeças. Além disso, buscarei integrar feedbacks dos clientes, mecânicos e distribuidores para aprimorar constantemente a qualidade do atendimento e as informações fornecidas, mantendo-me sempre atualizado e relevante", conclui.

Desafio é oportunidade

Com 20 anos na profissão de vendedor e há 19 anos na Auto Peças Guaxinim, também no Ceará, na cidade de Iguatu, Jardel Benevides da Silva utiliza vários meios para se aprimorar. "Entre eles, artigos em revistas e jornais do setor, cursos e palestras técnicas presenciais e online, vídeos publicados nas redes sociais e nas visitas que fazemos em oficinas, sempre colhemos novos conhecimentos", especifica.

Questionado sobre os desafios em atender o cliente cada vez mais digital, Silva respondeu que todo desafio é uma oportunidade de crescimento. "O uso do WhatsApp e de outros aplicativos nos obrigou a ser mais ágeis e otimizar o tempo é uma exigência, mas também nos facilitou muito. O uso de imagens e áudios representou um avanço incrível na comunicação entre as partes vendedor, cliente e aplicador, e até mesmo com os distribuidores. Lembrando que o WhatsApp, por exemplo, é uma realidade há 15 anos aqui no Brasil (lançado em 2019)".

Ainda sobre o cliente, Silva comenta que hoje, ao se deparar com um problema no carro, o cliente recebe uma enxurrada de informações. "Desde aquela dica milagrosa daqueles "gurus" do Youtube, a foto e o preço que está sendo comercializado no marketplace. É nossa a responsabilidade de estarmos capacitados a filtrar essas informações e orientar o cliente para a melhor solução possível. Essa realidade veio para premiar aquelas empresas e profissionais que já vinham fazendo um trabalho de maneira idônea e transparente, e punir aqueles(as) que não vinham agindo dessa forma".

Para este ano, Silva antecipa como pretende se aprimorar ainda mais. "Conteúdos na área de gestão e liderança serão o meu foco, e a presença na AUTOP, o evento mais importante do setor automotivo na nossa região". Para finalizar, diz ele, "venda é relacionamento, construído com confiança, transparência e conhecimento. Muita tecnologia nova irá chegar no consumidor, mas o que eu sempre tive em mente é que nunca sairá do mercado aquele profissional que está comprometido com o melhor resultado para o cliente, e assim vamos nos diferenciando em agilidade e formando parcerias duradouras".

autotravi
borrachas e plásticos

Perfis de borracha para caminhões com garantia de resistência e durabilidade excepcional. Testados e aprovados nas mais diversas condições de uso.

www.autotravi.com





BIELETAS PERFECT

DICA TÉCNICA

DICA TÉCNICA

DICA TÉCNICA

DICA TÉCNICA

DICA TÉCNICA

DICA TÉCNICA

DICA TÉCNICA



Qualidade comprovada e aprovada

Sabia que as bieletas desempenham um papel crucial na estabilidade do seu carro? Essas peças interligam a barra estabilizadora ao sistema de suspensão, garantindo um controle sólido, especialmente em curvas e terrenos irregulares.

Composto por um sistema de Poliacetal auto lubrificante, garantimos um desempenho suave e duradouro. A pintura eletrostática oferece proteção contra corrosão, enquanto a solda por indução garante a resistência necessária para enfrentar qualquer desafio na estrada.

Aqui vai o truque: antes de instalar suas bieletas,

faça movimentos angulares nos pinos esféricos para liberar a tensão interna entre a bucha de Poliacetal e o pino. Isso assegura um ajuste perfeito e um desempenho superior.

E não esqueça da manutenção! Embora a periodicidade da troca deva seguir o manual do fabricante, é recomendável revisar todo o sistema de suspensão a cada 10.000 Km ou seis meses.

Nossas bieletas Perfect Automotive são projetadas com precisão para garantir estabilidade e segurança. Explore nosso catálogo e mantenha seu veículo em perfeitas condições!

Mais de 4 mil itens em toda linha PERFECT para veículos NACIONAIS e IMPORTADOS.



Perfect automotive @perfect_automotive Perfect automotive





OS CINCO SENTIDOS NO AMBIENTE DE TRABALHO

Os humanos possuem cinco sentidos tradicionalmente conhecidos: visão, audição, paladar, olfato e tato. São eles que permitem a captação de imagens, sons, sabores, odores e toques, garantindo uma percepção de todo o ambiente, o que nos possibilita meios para sobreviver ao ambiente.

- **Visão:** sentido captado por nossos olhos que nos fornece noções de cores, espaço, distância, quantidade e movimento.
- **Audição:** sentido captado por nossos ouvidos capaz de nos fornecer sensações de presença, volume, alerta e atenção.
- **Tato:** sentido captado principalmente por nossas mãos, mas que pode ser sentido em qualquer parte do corpo coberta por pele, nos fornece sensações de calor, frio, seco, umidade e dor.
- **Paladar:** sentido captado por nossa língua capaz de nos fornecer sensações de quente, gelado, azedo, doce, salgado e amargo.
- **Olfato:** sentido captado por nosso nariz capaz de nos fornecer sensações trazidas por odores diferenciados, que também é capaz de nos despertar a atenção.

A qualidade de vida no trabalho, a cada dia, tem se tornado uma preocupação constante das empresas e, inevitavelmente, os sentidos humanos são favorecidos à medida em que as organizações estão priorizando a melhoria dos ambientes de trabalho:

- Ambientes claros, harmônicos e bem iluminados favorecem a visão;
- Ambientes com baixo ruído, inclusão de músicas agradáveis favorecem a audição;
- Ambientes perfumados, com boa circulação de ar e baixa umidade, favorecem o olfato;
- Ambientes sem poeira, superfícies agradáveis de móveis e utensílios, favorecem o tato;
- Ambientes em que a qualidade da água, do cafezinho e outros favorecem o paladar.

Por outro lado, individualmente, cada colaborador deve se preocupar consigo e com o colega de trabalho à medida em que usa da empatia e evita uso de perfumes muito fortes, ruídos (conversas paralelas, tom de voz elevado, etc.). Importante respeitar o limite do outro, usar da empatia e, conseqüentemente, evitar conflitos.

OS CINCO SENTIDOS EM VENDAS

Alguns dos cinco sentidos estão presentes no processo de compra e venda. O cuidado com a boa aparência, vestimenta adequada ao tipo de cliente, a forma de se expressar; o ambiente agradável, a simpatia e a boa comunicação são fundamentais para o sucesso em vendas.

OS CINCO SENTIDOS EM UMA HISTÓRIA REAL

Prestes a adiar uma viagem de carro por conta de um cheiro de plástico queimado (olfato), presumidamente, vindo do motor, levei o antigo chevette em um centro automotivo na expectativa de gastar um bom dinheiro com a manutenção.

No centro automotivo, ouvi (audição), do outro lado da calçada, um senhor sentado ao meio-fio, aparentemente embriagado, apontando para baixo do carro. Sem que eu desse muita importância, ele insistiu e disse: "estou vendo um saco plástico preso aí embaixo do seu carro" (visão).

Resultado: o problema foi resolvido em poucos minutos. O plástico preso em uma parte quente

embaixo do carro estava provocando um cheiro dentro do veículo, sugerindo algum tipo de problema mais sério. O mecânico sorriu, deu um "tapinha" em meu ombro (tato) e retirou o plástico do local indicado pelo senhor que estava do outro lado da calçada.

Antes de seguir viagem, agradei ao tal senhor, ele me pediu um pastel, providenciei na pastelaria ao lado do centro automotivo e o deixei degustando (paladar) o pastel + um suco.

OS CINCO SENTIDOS NO SENTIDO FIGURADO

• **Tato:** "conheça todas as teorias, domine todas as técnicas, mas ao tocar uma alma humana, seja apenas outra alma humana". – Carl Gustav Jung

• **Visão:** o ano está começando. Qual a sua visão de futuro? O que deseja conquistar até o final do ano que ora se inicia. Outro desafio é que consigamos enxergar as pessoas além das aparências.

• **Audição:** saber ouvir a voz da própria consciência é muito importante ainda que nossas metas e objetivos estejam baseados em planejamento estruturado.

*"Existe no silêncio uma tão profunda sabedoria que às vezes ele se transforma na mais perfeita resposta".
(Fernando Pessoa)*

• **Olfato:** nem tudo são flores no ambiente de trabalho. Ao perceber um cheiro de inveja, ciúmes, fofocas, maldade e trapaças que acontecem em um ambiente de trabalho, precisamos tomar uma ação no sentido de evitar tomar maiores proporções a ponto de prejudicar as relações de trabalho. Precisamos ficar sempre atentos para não nos envolver nessas situações que acarretam em o ambiente tóxico.

• **Paladar:** no ambiente de trabalho é tentarmos manter o ambiente doce, afinal, ambiente amargo causa prejuízos à saúde e aos relacionamentos.

OS CINCO SENTIDOS NO PERÍODO DA PANDEMIA

No período da pandemia, sem dúvida, os cinco sentidos sofreram impactos nos relacionamentos de trabalho, quer sejam entre colegas de trabalho ou na relação com os clientes, afinal:

O uso das máscaras de proteção impactou no visual e na audição pelo fato de não poder ver o rosto do outro por completo, bem como suas expressões faciais.

Em relação ao tato, a restrição ao toque, talvez, tenha sido o sentido que mais causou impacto nas pessoas. A restrição ao toque, um aperto

de mão, um abraço fez muita falta durante o período da pandemia.

Falta de olfato e paladar, durante a pandemia, era sinal de preocupação, pois era um dos sinais de que a pessoa teria contraído o vírus.

OS CINCO SENTIDOS (OU NÃO) EM ALGUMAS PESSOAS:

Nem todas as pessoas possuem os cinco sentidos. Se pensarmos nas pessoas que são privadas de algum dos seus sentidos, os PCD'S, que já nascem com alguma deficiência ou perdem algum dos seus sentidos ao longo da vida, a exemplo, dos cegos, surdos, que a cada dia levam a vida com muita independência, competência e inteligência.

Que o ano de 2024 faça sentido na vida de cada um de nós; que comece e termine com o sabor de mel, é importante estabelecer objetivos palpáveis, para que consigamos enxergar lá na frente nossas conquistas. Tente seguir o planejamento sem esquecer-se de ouvir a voz interior, persistência e resiliência para finalmente sentir o cheiro da vitória.

**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"*



A qualidade que você merece.
A segurança que você precisa.

TIGER AUTO
ACESSÓRIOS AUTOMOTIVOS



Acesse nosso aplicativo **GRUPO TIGER**
Disponível para Android, iOS e Windows



FIQUE POR DENTRO
PESADOS

Texto: Redação | Foto(s): Divulgação



PRODUÇÃO DE CAMINHÕES DESPENCA QUASE 40% COM EURO 6

A produção de caminhões teve queda no ano passado. As novas regras de emissões, o Proconve 8 – equivalente ao Euro 6 –, aumentou os custos em torno de 30%, o que fez com que somente 53% do volume produzido em 2023 fossem emplacados no mesmo ano. Historicamente, este indicador é de 77%, segundo a Anfavea. De acordo com os dados, foram produzidos 100,53 mil caminhões, queda de 37,9% em relação ao volume de 2022.

BORGWARNER ANUNCIA NOVA JOINT VENTURE PARA CRESCIMENTO DE NEGÓCIOS NO MERCADO CHINÊS DE VEÍCULOS COMERCIAIS ELÉTRICOS

BORGWARNER

A BorgWarner constitui joint venture com o Shaanxi Fast Auto Drive Group, um fornecedor líder de mercado de peças para veículos comerciais (CV) com sede na China, especializado em sistemas de transmissão e drivetrain. “Esta joint venture apoiará o crescimento do nosso negócio no domínio da eletrônica de potência no mercado de veículos comerciais eletrificados”, disse Stefan Demmerle, presidente e gerente geral da BorgWarner PowerDrive Systems.



MERCADO DE ÔNIBUS TERMINA 2023 EM CONTINUIDADE DA RETOMADA

O segmento de ônibus ainda busca se recuperar das consequências provocadas pela pandemia em 2020 e encerrou 2023 com jeito de que terá dias melhores pela frente, ao menos no mercado interno. No ano passado, as vendas de chassi somaram 20,4 mil unidades, alta de 17,7% sobre o volume de 2022, quando acumulou 17,3 mil entregas. Segundo Márcio de Lima Leite, presidente da Anfavea, desde o fim do último trimestre de 2022, o segmento já vinha mostrando sinais de recuperação.

MTE-THOMSON LANÇA VÁLVULAS TERMOSTÁTICAS PARA USO NAS ÁREAS DE CONSTRUÇÃO, AGRÍCOLA, INDUSTRIAL E FLORESTAL

A MTE-THOMSON traz para a reposição novas Válvulas Termostáticas para uso nas áreas de construção civil, agrícola, industrial e florestal. São seis novos códigos de Válvulas Termostáticas, mas múltiplas aplicações! As novas VT's MTE-THOMSON conferem à linha pesada toda a qualidade, durabilidade, desempenho e segurança de quem é especialista no assunto! Para saber todos os detalhes de modelos, motorização e aplicação desses lançamentos, acesse o site da empresa no www.mte-thomson.com.br



OS CAMINHÕES QUE FORAM MAIS VENDIDOS EM 2023



Pelo quinto ano consecutivo, o Volvo FH 540 encerra na liderança isolada, não só na categoria de pesados, mas também do mercado em geral. Segundo dados da Fenabrave, ao somar 7,2 mil unidades emplacadas em 2023, o modelo participou com 7% das vendas totais de caminhões (104,1 mil) e com 13,8% no segmento no qual atua. O volume acumulado do caminhão da marca é ainda mais expressivo se confrontarmos com o desempenho do vice-líder do mercado em 2023, o Volkswagen Delivery 11.180.



DAF CAMINHÕES CRESCE 22,8% EM 2023

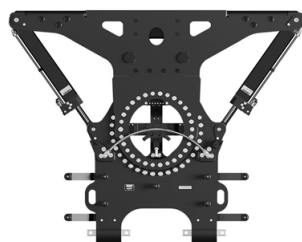
A aposta da DAF Caminhões de avançar como a montadora que mais vendeu veículos Euro 6 no primeiro trimestre se concretizou como uma decisão acertada no fim de 2023. Ao todo, foram 8.344 unidades emplacadas com a nova tecnologia, resultado a situou nas primeiras posições do ranking de vendas do mercado. A marca ampliou seu market share no segmento acima de 15 toneladas para 3% e, acima de 40 toneladas, para 13,9% – o melhor desempenho em 10 anos de operação brasileira.



MERCADO DE IMPLEMENTOS RODOVIÁRIOS FECHA 2023 EM BAIXA DE 2,4%

As entregas de implementos rodoviários no ano passado somaram pouco mais de 151 mil unidades, volume 2,39% inferior ao mesmo período de 2022, quando as vendas alcançaram 154,7 mil produtos. Os dados são da Anfr. Apesar da variação negativa, a associação que representa os fabricantes do segmento avalia que o desempenho não decepcionou. As vendas de pesados, representados por reboques e semirreboques, cresceram 8,63%, com 90,3 mil emplacamentos.

JOST BRASIL ALCANÇA 500 ARTICULAÇÕES DE ÔNIBUS PRODUZIDAS



Cumprindo com as metas de crescimento a partir da diversificação de portfólio, no final do ano passado a JOST Brasil, joint-venture entre a Randoncorp e a alemã JOST-Werke, alcançou a marca de 500 unidades produzidas da articulação para ônibus. Para se ter uma ideia, a primeira solução para o segmento de ônibus desenvolvida pela fabricante – que já ocupa a liderança global em tecnologia de Quinta Roda – começou a ser produzida em meados de 2022 para a Mercedes-Benz no Brasil.



FIQUE POR DENTRO
PESADOS



BRIDGESTONE PARTICIPA DA CES 2024 APRESENTANDO O BRIDGESTONE FLEET CARE, UM CONJUNTO DE SOLUÇÕES PERSONALIZÁVEIS PARA FROTAS COMERCIAIS

Entre os dias 9 e 12 de janeiro, a Bridgestone participou da Consumer Electronics Show apresentando uma experiência completa para o cliente focada em aumentar a sustentabilidade, a eficiência, a segurança e a produtividade de frotas de todos os tamanhos. No espaço da empresa foi apresentado um portfólio de produtos, serviços e soluções para pneus, conhecido como Bridgestone Fleet Care, que, juntos, criam valor para as frotas comerciais.



EATON CONQUISTA RECONHECIMENTO DE "FORNECEDOR NÍVEL PARTNER" DA JOHN DEERE

A Eaton, por meio de sua operação de Caxias do Sul (RS), recebeu o reconhecimento de "Fornecedor Nível Partner", da John Deere, no Programa Achieving Excellence. Esta é a classificação mais alta dada a fornecedores que excedem aos padrões de performance e eficiência em suas operações. A Eaton fornece eixos e engrenagens que são utilizados nas montagens de tratores e colheitadeiras nas fábricas de Montenegro e Horizontina da John Deere, além de peças de reposição.



UMA TRAJETÓRIA DE SUCESSO NO SETOR QUE SOMA MAIS DE 35 ANOS



Movido a desafios, **Ricardo Ribeiro** assumiu o cargo de diretor de **Vendas e Marketing na Ampri Peças Automotivas**, onde colocará em prática toda a sua experiência e, principalmente, foco no cliente

Recentemente, Ricardo Ribeiro Pereira assumiu o cargo de diretor de Vendas e Marketing na Ampri Peças Automotivas. Formado em Administração de Empresas, Marketing e Comunicação, ao longo de mais de 35 anos no setor automotivo, o executivo atuou em empresas renomadas e referenciadas, e na sua nova jornada, ele diz que “a oportunidade é de atuar de forma nacional e internacional”. Nesta entrevista exclusiva ao Balcão Automotivo, ele conta como foi a sua trajetória, as metas no seu novo cargo, as principais mudanças que ele vivenciou no mercado e muito mais. Confira!

BALCÃO AUTOMOTIVO - QUANDO VOCÊ COMEÇOU A SUA CARREIRA NO SETOR AUTOMOTIVO?

Ricardo Ribeiro Pereira - *Iniciei a minha carreira na década de 1990, trabalhando na fábrica da Cofap, em Mauá (SP), por um ano. Logo depois, eu fui admitido no Escritório de Vendas SP, como Promotor de Vendas Cofap, escola especial de Vendas, Promoção de Vendas e Marketing, onde o aprendizado sobre nosso mercado era comandado pelo Sr. Abraham Kasinski e um time de pessoas que até hoje muitos ainda estão atuando em nosso mercado. Ainda na Cofap, depois de Promotor de Vendas, eu fui promovido ao cargo de Contato de Vendas e fiquei na empresa por dez anos.*

BA - E COMO FOI A SUA TRAJETÓRIA ATÉ O CARGO ATUAL NA AMPRI?

RP - *Na sequência, eu fui convidado pelo Sr. Jorge Schertel para fazer uma consultoria de Marketing e Comunicação na Dana, após ela ter feito a aquisição de várias empresas do setor, entre elas a Nakata. Já na Nakata, eu atuei como coordenador de Marketing, supervisor de Vendas e gerente de Vendas Regional, por 24 anos, no total. Também atuei na Perfect Automotiva e, atualmente, eu estou na Ampri.*

BA - QUAIS FORAM OS FATORES QUE PESARAM NA SUA DECISÃO PARA ASSUMIR O CARGO DE DIRETOR DE VENDAS E MARKETING NA AMPRI?

RP - *Um novo desafio na carreira e a oportunidade de atuar de forma nacional e internacional, colocando em prática as horas de voo destes anos, o aprendizado vivido com várias pessoas do setor, seja dentro ou fora da empresa. Temos pessoas fantásticas em nosso mercado e que estão sempre dispostas a dividir experiências e práticas de sucesso.*

E poder praticar com autonomia ferramentas comprovadas de resultados positivos e ter principalmente a confiança da presidência, além de contribuir com uma empresa de sucesso, com 25 anos de mercado, crescendo cada dia mais, com força e equilíbrio, e com novidades para 2024.



BA - QUAIS SÃO AS SUAS METAS E DESAFIOS NA AMPRI?

RP - Atender cada vez melhor nossos clientes, com produtos Ampri, que são sinônimos de qualidade, produzidos no Brasil, com portfólio completo, a cada dia inovando e lançando novos produtos. Ter velocidade de resposta e entender os movimentos do mercado, tomar as melhores decisões no fortalecimento dos negócios, com nossos clientes ativos e prospectar sempre novas oportunidades, fortalecendo ainda mais nossa marca.

BA - COMO LÍDER, COMO VOCÊ SE POSICIONA PARA ENVOLVER E MOTIVAR A SUA NOVA EQUIPE?

RP - Sempre de forma positiva e motivado, entendo em conjunto com o time cada situação, desafio e necessidade junto ao mercado e nossos clientes. Novamente, de forma objetiva e rápida.

BA - FALANDO UM POUCO SOBRE A AMPRI, COMO A EMPRESA ESTÁ POSICIONADA NO MERCADO, QUAIS SÃO OS SEUS DIFERENCIAIS E, PRINCIPALMENTE, NO ATENDIMENTO AOS CLIENTES?

RP - Somos especialistas em direção e seus componentes, temos um portfólio completo, temos novos lançamentos a todo momento, atuamos fortemente nas linhas leve e pesada, estamos presentes em toda rede de distribuidores. A nossa entrega e atendimento são de mais de 97%, nossos índices de garantia são muito pequenos e exportamos para vários países. Nossa fabricação é nacional e estamos ampliando o nosso parque fabril e o nosso complexo logístico para melhor atender nossos clientes.

BA - HÁ MAIS DE 35 ANOS NO MERCADO AUTOMOTIVO, PELA SUA VIVÊNCIA, QUAIS FORAM AS PRINCIPAIS MUDANÇAS E INOVAÇÕES QUE OCORRERAM?

RP - Desde o início do nosso segmento de reposição, existiam algumas autopeças para atender os veículos importados. Ainda na década de 1990, eu me lembro de algumas delas no centro da cidade de São Paulo, na Barão de Limeira, nas suas travessas, na Barão de Campinas, Conselheiro Nébias, na avenida São João, e em tantas outras, que ainda restavam vendendo tais peças para carros importados. E muitas delas, inclusive como distribuidores, que já estavam fortes atendendo aos veículos que chamamos de PACHECO, VW, GM e Fiat, vendendo muitas peças de motor, suspensão, freios, componentes de carburador e injeção eletrônica.

Lembro-me muito do movimento na Rede Zacharias ou na DPaschoal, e no Mappin também com a venda de muitos componentes de suspensão e freios, amortecedor e molas. As indústrias de autopeças cresceram muito para atender ao mercado de reparação e muitas nascidas nas décadas de 1930 e 1950 permaneciam fortes em nosso setor, produzindo peças que necessitavam ser trocadas por desgaste, e o crescimento forte destas marcas em nosso mercado se consolidava cada vez mais.

BA - OUTROS MARCOS FORAM A ABERTURA DO MERCADO PARA IMPORTAÇÃO E A GLOBALIZAÇÃO, CONFORME VOCÊ MENCIONOU NA NOSSA ENTREVISTA?

RP - Sem dúvida. Acompanhamos a abertura do mercado para importação e a globalização, o que fez com que várias empresas nacionais fossem adquiridas por investidores ou gigantes globais, e as mudanças no caminho das peças, do fabricante para o distribuidor, para autopeças, aplicadores, reparadores ou redes de autocenter, do crescimento dos importadores, etc. O aumento de modelos de veículos, a necessidade de lançamentos de produtos a todo instante para acompanhar a velocidade e o crescimento do nosso setor. São vários cenários que pudemos acompanhar e participar do crescimento destas empresas que foram extremamente fortes em seus objetivos e na fixação de suas marcas.

BA - EM SUA OPINIÃO, HOJE QUAIS SÃO OS PRINCIPAIS DESAFIOS PARA OS PROFISSIONAIS QUE ATUAM NO SETOR?

RP - A retomada que para muitos ainda não ocorreu, no que se refere à presença nos seus clientes, pois o nosso mercado ainda preserva este contato direto, com periodicidade positiva conforme cada região e cliente, tomada de decisão e soluções nos negócios, com velocidade de resposta. E ter ferramentas e BI (Business Intelligence) que possam dar todas as informações necessárias para o trabalho.

Além de acompanhar de perto o seu posicionamento no cliente, medindo sell out, efetuar ações para alavancar as vendas, acompanhar perda de vendas por falta de produto, conhecer o mapa da mina em cada cliente, oportunidades de cadastro de novos itens, trabalhar a calda longa, fortalecer a marca, desenvolver ações no trade, entender o mercado e seus concorrentes, e a todo momento focar no crescimento, com resultados positivos para os dois lados.

Acrescento também a importância de criar oportunidades e fazer a ponte dos seus distribuidores com possíveis parceiros, sejam redes de autocenters, especialistas, locadoras, empresas de seguro, etc. Apenas uma parte do nosso dia a dia, que em alguns casos parece feijão com arroz, mas na prática muitos simplesmente não executam. E sempre estar disposto a trabalhar novos projetos em conjunto com produtos e marketing.



Ricardo Ribeiro,
diretor de
Marketing
na AMPRI
Peças
Automotivas

EM POUCO TEMPO, AS MARCAS CHINESAS CONQUISTARAM O MERCADO DE VEÍCULOS ELETRIFICADOS NO BRASIL



BYD Dolphin, Carro do Ano 2024 no Brasil

Em outubro, a GWM liderou o ranking de vendas de carros híbridos e do segmento premium. A BYD liderou as vendas de veículos 100% elétricos. Ambas continuam investindo fortemente no Brasil e mais novidades vêm por aí

A história da BYD no Brasil começou com a comercialização do SUV Premium de 7 lugares BYD Tan em dezembro de 2021. No ano seguinte, foram lançados o BYD Han EV (Sedã 100% elétrico), o BYD Song Plus (SUV híbrido) e BYD Yuan Plus (SUV 100% elétrico), que fizeram a companhia fechar o ano com a venda de cerca de 400 unidades. Em junho de 2023, a BYD lançou o Dolphin (Hatch 100% elétrico), atual líder de vendas da companhia no Brasil.

"O Dolphin mudou a história do mercado de carros elétricos no País com milhares de unidades vendidas em poucas semanas e ocupa o posto de BEV mais comercializado este ano. Outro sucesso de vendas foi o Seal (Coupê esportivo 100% elétrico) que esbanja conforto, elegância e potência. A previsão geral para este ano é chegar próximo a 15 mil unidades", prevê Alexandre Baldy, conselheiro especial da BYD.

Ele conta que o modelo Dolphin "fez com que todas as montadoras revissem suas políticas de preços e é um modelo que já está ganhando diversos prêmios no mercado". Em relação aos lançamentos, diz ele, "a BYD continuará com sua estratégia de trazer ao mercado brasileiro



Alexandre Baldy,
conselheiro especial da BYD

seus modelos que já são sucesso em outros países e terá muitas novidades ao longo de 2024".

Market Share

No mês de outubro, a BYD vendeu 1.632 veículos 100% elétricos (BEV). "O que significa que no décimo mês de 2023 a marca comemora 69% de participação de mercado. Quando o recorte é o acumulado do ano, até o mês de outubro foram vendidos 10.095 veículos 100% elétricos no País, deste total 4.558 foram da BYD, uma fatia de 45% do mercado", especifica Alexandre.

Investimentos

Neste ano, a companhia anunciou o investimento de R\$ 3 bilhões para o complexo fabril em Camaçari (BA). "Esta será a primeira fábrica de carros da companhia fora da Ásia e promete ser o maior polo industrial da BYD fora da China, o que é uma mensagem clara de como a companhia acredita, aposta e investe em longo prazo no potencial do mercado brasileiro, um dos mais importantes do mundo", comenta Alexandre.

RADNAO[®]
AUTOMOTIVE
MOTOR OIL

ÓLEO LUBRIFICANTE
Linha Agrícola



ARTISTIQUE



CONSULTE NOSSA LINHA COMPLETA DE LUBRIFICANTES
MINERAL | SINTÉTICO | SEMISSINTÉTICO | TRANSMISSÃO | LINHA INDUSTRIAL



SAIBA MAIS:



  [radnaqautomotive](https://www.facebook.com/radnaqautomotive)

www.radnaq.com.br

Além disso, a BYD investirá na construção de um Centro de Pesquisa e Desenvolvimento em Salvador (BA). “Dentre os diversos estudos que vai fomentar, ele terá como um dos principais objetivos desenvolver tecnologia de um motor híbrido-flex, para combinar o etanol brasileiro com o motor elétrico”, antecipa.

Garantia

Os carros da BYD no Brasil têm 8 anos de garantia no motor elétrico, ou 200 mil quilômetros. “Já a bateria Blade que equipa os carros da greentech possui 8 anos de garantia sem limite de quilometragem. Outro detalhe importante é que BYD oferece 5 anos de revisões grátis ou 100 mil km nos carros elétricos. Atualmente a marca conta com 34 lojas abertas, distribuídas nas principais cidades brasileiras e já há mais 75 nomeadas em processo de abertura. Para 2024, a previsão vai chegar a 200 unidades em operação”.

A BYD não trabalha com oficinas credenciadas. “Porém, as concessionárias da marca são completas, com pós-venda e assistência técnica. A BYD também montou um grande centro de reposição de peças no Estado do Espírito Santo para atender de forma rápida qualquer necessidade dos consumidores”, afirma.

Descarbonização

Alexandre destaca que a BYD coloca o Brasil em uma posição de vanguarda na descarbonização graças às altas tecnologias aplicadas nos modelos. “Um futuro mais verde e o uso de uma bateria segura e de altíssima performance nos veículos da marca fazem parte desse caminho. No lugar de usar o silício como principal componente, a BYD criou uma tecnologia própria e disruptiva, à base de lítio, metal encontrado em abundância no Brasil. Com química LFP (lítio, ferro e fosfato), as Baterias Blade revolucionaram a indústria de veículos elétricos por terem um carregamento mais rápido, mais autonomia e mais potência, ocupando menos espaço e com a maior durabilidade do mercado”.

Tecnologia

O BYD SEAL é o primeiro veículo da marca a adotar a tecnologia Cell-to-Body (CTB), uma inovação que atua de forma integrada com a bateria Blade e a estrutura da carroceria, aumentando a segurança do veículo. “Ou seja, a tecnologia CTB permite que a bateria Blade atue como piso da carroceria, formando uma estrutura única, em camadas sobrepostas, entre a própria bateria e o piso. Esse sistema pode assegurar uma rigidez de torção de 40.500 N.m/º, equivalente a automóveis de luxo”, explica.

Alexandre acrescenta que “a tecnologia CTB garante ainda uma vida útil mais longa e maior



Ricardo Bastos,
diretor de Assuntos Institucionais

espaço interno ao veículo. Outra grande vantagem é garantir uma vedação perfeita que permite ao veículo ficar mais baixo em relação ao solo e com excelente estabilidade, aumentando o seu desempenho esportivo e performance. Particularmente, no BYD Seal, a tecnologia CTB mostrou um coeficiente de arrasto de apenas 0,219 Cd”.

Já a tecnologia BYD DM-i, diz ele, “mescla inovação e solução exclusiva na linha de modelos híbridos, apresentando uma série de melhorias, incluindo baixo consumo de combustível, rápida aceleração, dirigibilidade suave e silenciosa, além de baixa emissão de CO2. Quando comparados aos veículos tradicionais à combustão, os modelos equipados com a tecnologia híbrida DM-i se destacam como produtos inovadores e de menor dependência aos combustíveis fósseis”.

e-Platform 3.0

O objetivo da e-Platform 3.0 é promover o desempenho dos veículos elétricos nos fatores de segurança, condução em baixa temperatura e experiência na direção inteligente, para construir veículos elétricos mais eficientes. “Portanto, a nova geração da plataforma eletrônica BYD abrange veículos de diferentes tamanhos, desde pequenos a grandes, e ainda estará aberta à indústria para facilitar o desenvolvimento de veículos elétricos inteligentes em todo o mundo. A plataforma ainda possibilita muito mais conforto com um maior entre eixos que garante mais espaço interno para o motorista, passageiros, especialmente no banco traseiro”.

Build Your Dreams

A sigla BYD nasceu da combinação de três palavras em inglês, Build Your Dreams. Segundo Alexandre, “a junção dessas letras será tão lembrada por gerações atuais e futuras como a principal marca da revolução automotiva. Isso ocorrerá porque a BYD está muito além da comercialização de veículos elétricos e da criação placas solares, mas atua, principalmente, na construção de um planeta mais sustentável, melhorando a vida das pessoas com soluções de energia que vão desde a geração de energia solar, fabricação de baterias, veículos, ônibus, caminhões, empilhadeiras e outros modais”.

Iniciada em 1995, na China, pelas mãos do químico Wang Chuanfu, com a missão de combater as mudanças climáticas do planeta e de transformar a energia do sol em movimento, a BYD alcançou sólida experiência na construção de baterias recarregáveis e se tornou uma defensora do desenvolvimento sustentável, expandindo suas soluções dentro e fora do País.

“O sólido negócio e o vasto conhecimento no segmento de baterias fizeram com que a BYD enxergasse um ecossistema de energia com emissões



Oswaldo Ramos,
CCO da GWM Brasil



GWM Haval H6 PHEV e BYD Song Plus PHEV

zero, compreendendo a geração de energia solar, o armazenamento e o transporte eletrificado. Em consonância com os temores e alertas climáticos da última década, a BYD tem a missão de ajudar a reduzir em 1° C a temperatura do planeta”, conclui Alexandre.

GWM lidera no ranking de vendas de carros híbridos

No mês de outubro, a GWM, mais uma vez, liderou o ranking de vendas de carros híbridos no mercado brasileiro, com o SUV Haval H6. Foram emplacadas 1.450 unidades do modelo, sendo este o segundo maior volume de vendas da marca no País desde abril (em agosto foram 1.452 veículos). Em apenas seis meses, a Autotech brasileira já emplacou mais de 7 mil veículos de um único modelo. Considerando todos os veículos eletrificados, híbridos, plug-in e elétricos, o GWM Haval H6 fica à frente até mesmo do BYD Dolphin 100% elétrico (1.365) e do Toyota Corolla Cross híbrido (1.124).

Os resultados foram apresentados em uma live, que teve as participações de Oswaldo Ramos, CCO da GWM Brasil, e de Ricardo Bastos, diretor de Assuntos Institucionais. De acordo com Oswaldo, “a GWM vem se consolidando no Brasil, em um patamar médio de vendas de 1.500 unidades por mês, lembrando que no início das nossas operações, o projeto inicial era de que fossem comercializadas 700 unidades por mês. Isso comprova o sucesso da marca, que chegou para revolucionar o mercado brasileiro”.

A GWM também está em primeiro lugar em vendas no segmento premium (acima de R\$ 300 mil), onde marcas como BMW, Audi e Volvo tradicionalmente dominavam. Entre os cinco modelos mais comercializados em outubro, o 1° lugar foi para o Haval H6 GT (486), seguido por BMW X1 (418), Volvo XC60 (323), BMW 320i (310) e Audi Q5 (246).

Mais lançamentos

Durante a live, os executivos Oswaldo Ramos e Ricardo Bastos

falaram sobre a Autotech Experience, uma viagem realizada à matriz da empresa chinesa, em Baoding, junto com clientes, concessionários, executivos da marca e parceiros, para conhecer os processos de produção, novas tecnologias e, principalmente, os próximos produtos que serão lançados no Brasil. Na ocasião, Ricardo antecipou. “O nosso País é prioridade global da marca. Serão 10 lançamentos em 3 anos, com produtos de altíssima qualidade e tecnologia, e sempre adaptados ao gosto do consumidor brasileiro”.

Modelos

A GWM tem quatro linhas de veículos, Haval, Ora, Tank, Poer e Wey. Por enquanto, somente o Haval H6 é vendido no Brasil, mas até o fim do ano, será a vez do Ora 03 (100% elétrico) e, para 2024, a GWM terá novidades destas e das outras linhas. “Serão modelos inéditos, que ainda nem foram lançados na China. Não vamos lançar aqui o que já existe lá, nós vamos sempre lançar o próximo”, antecipa Ricardo.

Na família de SUVs urbanos Haval, mais dois modelos com variações de carroceria estão previstos para o mercado brasileiro. Na linha off-road, a Tank virá para o Brasil com dois ou três modelos. Um deles, com sete lugares e muito luxo interno. A família Wey também deve entrar no portfólio.

No segmento de picapes, a Poer será comercializada aqui, com um ou dois modelos, também inéditos. “As novidades não param por aí. Nós vamos trazer para o Brasil uma tecnologia inovadora para veículos híbridos off-road 4x4, uma plataforma que vai servir para os modelos Poer e Tank, com motorização flex”, disse Ricardo.

A marca

No Brasil desde 2021, a GWM é a maior empresa automotiva chinesa de capital 100% privado, 4ª maior fabricante mundial de picapes médias, segmento que ela lidera na China há 24 anos, onde tem uma participação acima de 50%. Em 10 anos, a GWM investirá mais de R\$ 10 bilhões na sua operação no Brasil, com veículos eletrificados e conectados.



ANFAVEA PREVÊ VOLTAR À MARCA DE 3 MILHÕES DE VEÍCULOS VENDIDOS AO ANO



Para este ano, a entidade projeta um crescimento de 6,1% no volume de emplacamentos. A Fenabrave está mais otimista, prevendo uma alta de 13,5%, incluindo motocicletas, e as vendas de veículos usados registram marca histórica em 2023

O ano começou com otimismo no mercado de veículos 0km. Pelo balanço da Anfaeva, em 2023 foram 2.309.000 unidades emplacadas, 9,7% acima de 2022. O desempenho só não foi melhor pela queda de 14,7% no volume de emplacamentos de caminhões. Para este ano, a previsão da entidade é de um crescimento de 6,1% em relação ao ano passado.

Confirmada a previsão, o volume pode chegar a mais de 2.400.000 unidades, somando 2.304.000 veículos leves (5,7% acima de 2023) e 146.000 veículos pesados (alta de 13,6%). Para o presidente da Anfaeva, Márcio de Lima Leite, voltar à marca histórica de mais de 3.000.000 de veículos vendidos ao ano não está fora da realidade.

“O Brasil tem tudo para que nos próximos anos, talvez daqui a três ou quatro, volte a ter um mercado na casa de 3.000.000 de unidades. Este é um cenário bastante concreto, nós estamos tendo crescimento e a redução da taxa de juros deve acentuar ainda mais esse crescimento”, afirmou.



Márcio de Lima Leite,
presidente da Anfaeva

Já as projeções da Fenabrave apontam para um crescimento ainda maior neste ano, de 13,5%, totalizando 4.420.000 unidades emplacadas. Deste total, carros de passeio e utilitários leves deverão ter uma participação de 2.440.000 unidades, 12% acima de 2023 e motos, 1.830.000 unidades, com um crescimento de 16% quando comparado ao ano passado. Os demais compõem os segmentos de pesados, implementos rodoviários e outros.

Em 2023, o balanço da Fenabrave finalizou com um total de



José Maurício Andreta Jr.
presidente da Fenabrave

4.108.041 de unidades emplacadas, incluindo automóveis, comerciais leves, caminhões, ônibus, implementos rodoviários e outros; 12% acima de 2022. Pela primeira vez na história desde 2019 foram emplacados mais de dois

milhões de automóveis (1.720.841 unidades e 9,13% acima de 2022) e comerciais leves (458.522 unidades, 20,44% a mais do que no ano anterior).

Com 1.581.527 unidades, motocicletas tiveram um volume de emplacamentos 16,10% superior a 2022, enquanto a retração para caminhões foi de 16,39% e para ônibus, alta de 12,63%. Segundo o presidente da Fenabrave, Andreta Jr., "a disponibilidade e o custo do crédito têm muita influência na decisão de compra dos consumidores. Com a ligeira melhora na inadimplência, no último trimestre de 2023, percebemos que houve uma maior disponibilização de crédito por parte das instituições financeiras e isso foi captado pelo mercado".

E há motivos para comemorar. "2023 foi um ano em que o setor automotivo demonstrou uma recuperação importante e que deve ser celebrada, tanto que foi a 1ª vez, desde 2019, que tivemos mais de 2 milhões de automóveis e comerciais leves emplacados no ano", disse Andreta Jr., lembrando que em 2023 houve a concessão de bônus para veículos leves de até R\$ 120 mil, através da MP 1.175/23. "O impulso das medidas provisórias que estimularam o setor mostra que é necessário buscar soluções permanentes que mantenham o mercado aquecido. Além das medidas provisórias com estímulos fiscais, a melhoria do crédito por conta da queda da taxa de juros foi fundamental para a elevação de 12%".



Enilson Sales,
presidente da Fenauto

“O Brasil tem tudo para que nos próximos anos, talvez daqui a três ou quatro, volte a ter um mercado na casa de 3.000.000 de unidades”.

Márcio de Lima Leite, presidente da Anfavea

Nas palavras de Márcio de Lima Leite, "a Fenabrave apresentou um número maior e são eles quem conhecem de concessionária, de revenda. Faço votos para que a projeção de crescimento que as concessionárias estão trabalhando para este ano possa refletir nos nossos emplacamentos. Com isso, vamos ter um ano ainda melhor", afirmou.

Sobre a produção de veículos prevista para este ano, a Anfavea estima 2.470.000 de unidades, 6,2% acima de 2023. Para veículos leves, a previsão é de 2.310.000 unidades, alta de 4,8%, e para pesado, um crescimento de 32,1% ou 160.000 unidades.

Eletrificados

Ainda que a participação dos eletrificados no volume total de emplacamentos de veículos leves seja pequena, de 4,4% em 2023, a Anfavea prevê que ela tende a aumentar. Para este ano, são estimadas 142 mil unidades emplacadas, 51% acima de 2023. Confirmada a previsão, passará a representar 6,2% do volume total de emplacamentos. O presidente da entidade é mais otimista e crê que esse volume será ainda maior, "eu aposto que será maior do que 142.000 unidades, mesmo com a recomposição parcial da alíquota de importação. Ainda é um mercado que desperta interesse do consumidor e, principalmente, por ser novo, esse mercado pode ser um pouco maior do que o previsto. Existem outros players que também pretendem lançar produtos no mercado brasileiro, o que pode mudar esse cenário, aumentando o número da eletrificação no Brasil", comentou Leite.

Usados batem recorde

Em 2023, pelo balanço da FENAUTO, foram quase 14.500.000 unidades de veículos seminovos e usados comercializados, um recorde que se equipara ao volume comercializado em 2023. O acumulado de vendas de veículos com 13 anos, ou mais, foi o mais expressivo, com um crescimento de 13,5% em relação a 2022, chegando a um total de 5.033.345 unidades no ano.

“2023 foi um ano em que o setor automotivo demonstrou uma recuperação importante e que deve ser celebrada”.

Andreta Jr., presidente da Fenabrave



Uma tendência de crescimento que deve se manter neste ano, conforme disse o presidente da entidade, Enilson Sales. “O nosso relatório mostra um percentual de aumento expressivo na comercialização de veículos, conforme já estávamos prevendo. Desde 2015, o nosso mercado vem apresentando resultados positivos, indicando um crescimento sustentável como esse verificado em 2023. Acreditamos que para 2024 essa tendência positiva deve continuar”, validou.

ABEIFA: EMLACAMENTO CRESCE 47,9% EM DEZEMBRO, ACUMULADO DO ANO AUMENTA 110%

O emplacamento de veículos no Brasil teve um aumento significativo em dezembro, crescendo 47,9%, e o acumulado do ano registrou um aumento de 110%. Esse desempenho foi fortemente influenciado pela antecipação de compras de veículos híbridos e elétricos, após o anúncio do aumento da alíquota do imposto de importação em 10 de novembro de 2023.

No mês de dezembro, as vendas das empresas associadas à Abeifa aumentaram 281,2% em comparação com dezembro de 2022, totalizando 8.349 unidades licenciadas, das quais 5.508 foram importadas e 318 produzidas nacionalmente. O crescimento foi observado tanto nas unidades importadas (45,8% em relação a novembro e 282,4% em relação a dezembro de 2022) quanto na produção nacional (133,8% em relação a novembro e 253,3% em relação a dezembro de 2022).

Com esse desempenho, o acumulado do ano alcançou 43.428 unidades, representando um aumento de 110,2%. As unidades importadas tiveram um crescimento de 127,7%, enquanto a produção nacional teve uma queda de 20,9%.

A antecipação das compras de veículos híbridos e elétricos foi uma resposta imediata dos consumidores ao aumento das alíquotas de importação, que entraram em vigor em janeiro de 2024. Algumas empresas anunciaram que não repassarão integralmente as novas alíquotas aos estoques existentes no Brasil.

Apesar das dificuldades impostas pelas mudanças nas políticas de importação, a Abeifa reafirma seu compromisso com a descarbonização da frota brasileira e contribuição para a neointustrialização do País. A participação das associadas no mercado total de veículos em



João Henrique Garbin de Oliveira,
presidente da Abeifa

dezembro foi de 3,5%, e no acumulado do ano foi de 2%. O presidente da entidade destaca a contribuição dos importadores para a modernização da frota brasileira, introduzindo novas tecnologias e inovações.

O PORTAL

**BALCÃO
AUTOMOTIVO**

**TRIPPLICOU
DE TAMANHO!**

agora somos

60K

DE VISITANTES ÚNICOS!

- média dos últimos 3 meses -

**BALCÃO
AUTOMOTIVO**
■ ■ ■ ■ .COM

1 Mil de 2

EM NOSSA

UM MARCO DE SUCESSO COMPARTILHADO

O Grupo de Mídia Balcão Automotivo alcançou 1 milhão de visualizações em suas Lives do Setor da Reposição Automotiva.



hãõ

News

S L I V E S !

Somos pioneiros nessa iniciativa (em 2020) e queremos comemorar essa marca especial junto aos nossos parceiros, colaboradores, patrocinadores e, principalmente, à nossa audiência fiel. Agradecemos a todos pelo apoio e confiança.

Vamos juntos rumo a mais realizações!

**BALCÃO
AUTOMOTIVO**
COM



TECHNICAL SENSORS

NOVOS SENSORES AUTOMOTIVOS

NTK



NTK, ESPECIALISTA EM SENSORES!

Informações precisas que geram confiabilidade no diagnóstico.

FLN2
Nível de
Combustível



CTN2

Temperatura
do Líquido de
Arrefecimento



AWN2

ABS



CRC3

Rotação



VSN3

Velocidade
do Veículo



APN4

Pressão Absoluta
do Coletor de
Admissão



THN3

Posição de
Borboleta



f | @ngkntkbrasil

0800 019 7112

www.ngkntk.com.br

duvidas@ngkntk.com.br