

NOVO varejo,

Desde 1994 a maior publicação do varejista de autopeças



Wilson Dias/AgênciaBrasil

BAIXA REPRESENTATIVIDADE TRAVA PAUTAS DA REPOSIÇÃO NO CONGRESSO

pág. 34



CIENTISTA POLÍTICA MÔNICA SODRÉ FALA SOBRE ELEIÇÕES

pág. 10



CONHEÇA OS FINALISTAS DO PRÊMIO INOVA

pág. 28



PRESIDENTE DO SINDIPEÇAS, DAN IOSCHPE ANALISA O ROTA 2030

pág. 18

É muito mais atendimento. É muito mais variedade. Veja na página 5 onde fazer o melhor negócio em autopeças.

Pellegrino
Conte com nossa gente.



ESPECIALISTA NO ASSUNTO, A SK AUTOMOTIVE TEM UM PORTFÓLIO COMPLETO DE PRODUTOS NA LINHA DE ROLAMENTOS!

Ofereça aos seus clientes os componentes da linha de ROLAMENTOS distribuídos pela SK Automotive... São rolamentos com a qualidade das melhores marcas do mercado.

Além disso, temos um extenso portfólio de produtos para suspensão, direção, embreagem, arrefecimento, injeção, motor, freios e elétricos para Linhas Leve, Comercial Leve, Pesado e Moto.

Para saber mais, entre em contato em uma de nossas 42 filiais, e consulte os itens disponíveis!



O NOVO BRASIL PODE ESTAR NASCENDO. OU NÃO

Este é nosso último encontro com você, leitor, antes do primeiro turno das eleições, de 7 de outubro. Não por acaso, a política como um todo e, especialmente, a sucessão presidencial tomaram conta do noticiário na grande imprensa. Um debate de enorme relevância visto que estas são as eleições mais importantes desde a redemocratização do país.

O Brasil de hoje vive uma crise ética, moral e política sem precedentes, emoldurada por uma economia que patina e, com absoluta certeza, representará um grande desafio para o próximo presidente. O crescimento dos gastos públicos continua elevado e é preciso que haja responsabilidade para que sejam tomadas as medidas urgentes que o Brasil precisa para não entrar em processo de insolvência nem ressuscitar a crise gravíssima que mal ainda superamos. E, na maioria dos casos, serão necessárias providências impopulares, algo que nenhum político gosta. É por isso que o momento exige muita consciência e – por que não? – pesquisa. Mais do que nunca é preciso conhecer a fundo os candidatos a quem vamos confiar nossos votos, seja no Executivo, seja no Legislativo. Recentemente, nossa reportagem ouviu empresários do varejo para apurar os atributos que eles julgam indispensáveis ao próximo presidente da República.

O momento exige muita consciência e – por que não? – pesquisa. Mais do que nunca é preciso conhecer a fundo os candidatos a quem vamos confiar nossos votos

ca. E duas qualidades se sobressaíram com unanimidade: os varejistas querem um presidente liberal e reformista.

Caso esta seja mesmo uma tendência, então o segmento aponta para um bom caminho. Trata-se de uma visão moderna da gestão pública, consciente da urgência que temos em fazer as reformas que podem reduzir o chamado custo Brasil e o assombroso déficit público que estamos acumulando ano após ano. Além disso, prega a redução da mão pesada – mas cheia de “dedos leves” – do estado sobre a economia.

No fundo, chegou a hora de decidir se queremos apontar o nariz da nação para o século 21 ou voltarmos para o século 19, como pregam aqueles que defendem conceitos absolutamente superados e que, como mostra a História, sempre funcionaram como uma nuvem de gafanhotos onde quer que tenham sido implantados.

Nunca podemos esquecer que chegamos ao caos em que nos encontramos em razão de gestões populistas, irresponsáveis e, acima de tudo, incompetentes – deixemos o tópico corrupção para a Justiça. Durante este nefasto período de mais de uma década, assistimos ao avanço do estado sobre a economia, à criação indiscriminada de estatais – e depois viemos a descobrir o por quê... –, ao brutal endividamento do setor público, contabilidade criativa para enganar os tolos, financiamento às ditaduras amigas com nosso dinheiro, cortes artificiais nos preços da energia elétrica e do petróleo, entre outras aberrações que devastaram o país e resultaram na maior crise econômica que já vivenciamos. Foram 24 trimestres de PIB negativo – re-

cessão – e a tempestade perfeita que só poderia ter saído da cabeça de quem saiu: juro astronômico e, ao mesmo tempo, inflação fora de controle. Este, definitivamente, é o Brasil que não queremos. Mas é também o Brasil que insiste em não morrer, sustentado por projetos mesquinhos e ególatras de eternização de poder com objetivos ocultos que a Operação Lava-Jato escancarou, apesar dos olhares turvos daqueles que ainda insistem em negar o que não mais pode ser negado, em esconder o que não mais pode ser escondido.

Agora, cabe a nós, eleitores, mostrar o que queremos. Em razão da importância do processo em curso, excepcionalmente pautamos alguns dos conteúdos desta edição a partir de um viés político, porém sem perder de vista os interesses de leitura de nosso mercado. Esperamos, mais do que qualquer outra pretensão, chamar a atenção para a reflexão que o momento merece. Vote com consciência.

Antes de encerrar, gostaríamos ainda de externar a alegria que nos traz o fato deste jornal guardar total sintonia com as demandas e tendências do universo automotivo. Tivemos a satisfação de participar do Inova Day, promovido em agosto pelo Sindipeças. O foco do evento era chamar a atenção dos gestores para a pertinência de contar com startups para fornecer soluções às empresas do setor. Um mês antes, a principal reportagem do Novo Varejo já trazia exatamente a mesma abordagem e fazia a mesma recomendação. Para nós, é sempre motivo de orgulho saber que estamos no caminho certo. Caminho que desejamos também para o Brasil.



www.novomeio.com.br

Publisher
Ricardo Carvalho Cruz
(rcruz@novomeio.com.br)
Diretor Geral
Claudio Milan
(claudio@novomeio.com.br)
Diretor Comercial e de
Relações com o Mercado
Paulo Roberto de Oliveira
(paulo@novomeio.com.br)
Diretor de Criação
Gabriel Cruz
(gabriel.cruz@novomeio.com.br)

FALE COM A GENTE

NOSSO ENDEREÇO
Rua São Tomé, 119
8º andar
Vila Olímpia
04551-080 - São Paulo

NOSSOS TELEFONES
Grande São Paulo
11 3089 0155
Outras regiões 0800 55 6247

REDAÇÃO

Dúvidas, críticas e sugestões a respeito das informações editoriais publicadas no jornal. Envie releases com os lançamentos de sua empresa e notícias que merecem ser divulgadas ao mercado. jornalismo@novomeio.com.br

NOTÍCIAS

Cadastre-se para receber notícias do setor no seu e-mail. Acesse: www.novovarejo.com.br

PUBLICIDADE

Anuncie no Novo Varejo e tenha sua mensagem divulgada na única publicação do mercado dirigida a 30 mil lojas de autopeças de todo o Brasil. comercial@novomeio.com.br

MARKETING

Vincule sua marca aos projetos e eventos mais criativos e importantes do mercado de autopeças e reposição. Informe-se sobre reprints das reportagens publicadas no jornal. marketing@novomeio.com.br fone 11 3089 0178

RECURSOS HUMANOS
Venha trabalhar com a gente e encontre espaço para mostrar seu talento. financeiro@novomeio.com.br

Ano 25 - # 286 - Setembro de 2018

Distribuição nacional

Tiragem 24.000 exemplares

Novo Varejo é uma publicação mensal da

Editora Novo Meio Ltda, de circulação

dirigida aos varejistas de autopeças. Tem

como objetivo divulgar notícias, opiniões

e informações que contribuam para o

desenvolvimento do setor.

www.novovarejo.com.br

www.facebook.com/novovarejo

REDAÇÃO (jornalismo@novomeio.com.br)

Editor-chefe: Claudio Milan

Repórter: Lucas Torres

ARTE

Izabela Roveri Cruz

PUBLICIDADE (comercial@novomeio.com.br)

Diretor: Paulo Roberto de Oliveira

MARKETING (marketing@novomeio.com.br)

Monique Domingues

CONTEÚDO DIGITAL

Julia Pessoa

PESQUISA (pesquisa@novomeio.com.br)

Ingrid Vital e Milena Zago

IMPRESSÃO

Gráfica Plural

Os anúncios aqui publicados são de

responsabilidade exclusiva dos anunciantes.

Inclusive com relação a preço e qualidade. As

matérias assinadas são de responsabilidade

dos autores.

Jornalista Responsável:

Claudio Milan (MTb 22.834)

Auditado pelo

Instituto Verificador de Comunicação **IVC**



Pellegrino. É muito mais autopeças.



NORDESTE

Fortaleza - CE (85) 4009-9800
Natal - RN (84) 3647-9300
Recife - PE (81) 2123-3400
Salvador - BA (71) 2102-3200

NORTE

Araguaína - TO (63) 3411-4450
Belém - PA (91) 4005-0955
Porto Velho - RO (69) 2181-6700

CENTRO-OESTE

Campo Grande - MS (67) 3041-2600
Cuiabá - MT (65) 3051-6000
Goiânia - GO (62) 3091-8888

SUDESTE

Belo Horizonte - MG (31) 2121-6111
Campinas - SP (19) 4009-6900
Marília - SP (14) 3402-4300
Rio de Janeiro - RJ (21) 2131-5999
Santo André - SP (11) 3585-7200
São J. do Rio Preto - SP (17) 3016-6800
São Paulo - SP (11) 2171-7900
Uberlândia - MG (34) 2101-2308

SUL

Blumenau - SC (47) 3036-5400
Curitiba - PR (41) 2141-3900
Londrina - PR (43) 3372-2900
Porto Alegre - RS (51) 2121-4800



pellegrino.com.br

Pellegrino

Conte com nossa gente.



Em período pré-eleitoral, reportagem do Novo Varejo investiga representatividade da reposição no Congresso Nacional e mostra as consequências da baixa mobilização para a aprovação das pautas do setor.

34

Professora e cientista política Mônica Sodré fala sobre a importância do debate eleitoral e das próximas eleições para que o Brasil supere a crise política.

10



Sindipeças lança programa de Inovação para as indústrias de autopeças e promove evento para aproximar setor das startups.

16

28 Conheça as marcas finalistas da sétima edição do Prêmio Inova, estudo que apura as Indústrias do Novo Varejo.

42 Redução de recursos para Polícia Federal e Polícia Rodoviária Federal prejudica o combate às falsificações, inclusive no mercado de autopeças.

HÁ 100 EDIÇÕES

TRABALHANDO NAS NUVENS

O armazenamento e a utilização de dados em nuvem já era assunto para o Novo Varejo há 100 meses

Ainda que às vezes complicada, cheia de mistérios e difícil de traduzir, a tecnologia sempre pode ajudar muito nossa vida. Mesmo para aqueles que não se entendem lá muito bem com o universo da eletrônica. Aliás, para estes, as notícias são boas: um conceito já consolidado no

exterior tem se expandido no Brasil para facilitar o acesso de todos à tecnologia. É a cloud computing, ou computação em nuvem, sistema que atende todas as necessidades da empresa em um único lugar. Uma ferramenta cada vez mais importante para a gestão das empresas, a nu-

vem de dados já era assunto de destaque na edição 186 do Novo Varejo. Apesar do nome parecer coisa de ficção científica, o conceito é bem simples. A computação em nuvem é o processo de disponibilizar várias máquinas virtuais em um conjunto de equipamentos interligados. Uma máquina virtual funciona como se fosse um computador independente, a diferença é que, fisicamente, ela não está vinculada a nenhum equipamento específico e sim à nuvem. Ou seja, não existe um computador que armazena os programas e arquivos para você utilizar, como acontece no sistema tradicional. Ao invés disso, tudo o que você precisar es-

tará na "nuvem". Um exemplo prático de como isso funciona é o nosso e-mail. Ele não fica arquivado em nosso computador, tudo o que recebemos e enviamos está armazenado em um ambiente virtual a que só temos acesso com uma máquina conectada à internet. A partir do momento em que você pode usar processador, espaço e softwares a distância, não será mais preciso manter tudo esse conteúdo no seu computador. Dessa forma, otimiza-se a utilização do recurso, seja processamento, armazenamento ou energia elétrica. Assim, o usuário elimina servidor, sistemas de operação, suporte técnico e cabeamento.

INSTALE
INSTALE
QUALIDADE



INSTALE S.Y.L. E SINTA A DIFERENÇA. MAIS QUALIDADE EM PASTILHAS. MAIS TRANQUILIDADE PARA VOCÊ.



1151 3235-4900 | WWW.SYL.COM.BR

MUITOS ANOS DE ESTRADA, NO BRASIL E NO MUNDO.

ASFALTO, TERRA, RETAS, CURVAS, ACLIVES, LOMBADAS.
NÃO EXISTE OBSTÁCULO NO MUNDO PARA
OS AMORTECEDORES COFAP.



AMORTECEDORES



NASCIDOS NO BRASIL, CRIADOS PARA O MUNDO

Faça revisões em seu veículo regularmente.

EXPERIÊNCIA E TRADIÇÃO PARA

ATENDER

O SEU NEGÓCIO.



Compromisso com a sua empresa.



Variedade e qualidade do nosso portfólio.



Rapidez na entrega em todo o Brasil.



Conte com a expertise de quem é especialista. A SAMA e a LAGUNA oferecem o maior portfólio de autopeças para os segmentos de leves e pesados, além das melhores soluções para motores diesel do país. São 22 centros de distribuição, com equipe técnica treinada e especializada, entregando qualidade com agilidade e eficiência, onde quer que você esteja.

Você é a nossa peça-chave.

Acessórios
Alimentação
Arrefecimento
Borracha
Câmbio

Direção
Diversos
Elétrica
Embreagem
Filtro

Freio
Motor
Rolamentos
Suspensão
Transmissão

Sama



Laguna



Conheça a filial mais perto de você.

DASA / Distribuidora Automotiva

Sama
Autopeças

Laguna
Autopeças

www.distribuidora.com.br

CIENTISTA POLÍTICA DISCUTE O QUE ESTÁ EM JOGO NAS ELEIÇÕES DE OUTUBRO

Para **Mônica Sodré**, limitação do debate à figura presidencial reduz as chances de melhora do cenário político no país

Embora as eleições no Brasil ocorram a cada dois anos, os quadriênios que marcam a eleição presidencial são carregados de uma expectativa especial para os cidadãos do país.

Isso ocorre, em grande parte, pela cultura da personificação que o brasileiro carrega quando o assunto é política. Espera-se sempre um líder. Um quase-mito que vestirá a faixa presidencial e mudará o curso de tudo o que há de errado na nação.

Diante desse cenário de distorção da percepção do processo político-eleitoral, o Novo Varejo dedica a entrevista desta edição à promoção de um debate mais complexo sobre as inúmeras variáveis em jogo no pleito do próximo mês de outubro.

Convidamos a cientista política, professora e diretora executiva da Rede de Ação Política pela Sustentabilidade (RAPS), Mônica Sodré, para debater questões como o papel da Câmara dos Deputados nas relações de poder e representação do país, bem



Participação da sociedade tem de ir além do voto, diz Mônica

como as perspectivas de renovação na casa nas eleições que se aproximam.

Durante a entrevista foi discutido ainda o papel da sociedade civil na melhoria do funcionamento das instituições e do ambiente político como um todo e a importância de uma 'participação além do voto' para a consolidação desse processo.

Nesta edição que antecede o primeiro turno, a ser realizado em 7 de outubro, o Novo Varejo dedica especial atenção às eleições, convidando os leitores a uma reflexão sobre o tema e oferecendo elementos para contribuir com essa análise. Afinal, é fundamental estar preparado para escolher o melhor caminho

na votação mais importante das últimas décadas.

Novo Varejo - Como você avalia o atual momento brasileiro para as eleições 2018?

Mônica Sodré - É um momento delicado. Crises – quaisquer que sejam elas – costumam deixar mais evidentes descontentamentos e insatisfações que nem sempre são recentes. Entre outros, a revelação das relações promíscuas entre capital e estado, assim como dados sobre seu volume, além da diminuição nos índices de emprego, renda e investimento vivenciados sobretudo nos últimos dois anos deixaram um legado de descontentamento com a política e os políticos. Isso tudo se soma a um ambiente

de desinformação – que vai para além do fenômeno das fakenews – que traz novos elementos e instabilidade para o cenário eleitoral.

NV - O que muda especialmente na Câmara dos Deputados? Haverá renovação política?

MS - A Câmara dos Deputados é a Casa Legislativa cuja prerrogativa é a representação da população brasileira e é a casa iniciadora de boa parte dos projetos de lei que tramitam no Legislativo Federal. Atualmente, muito tem se discutido sobre sua necessidade de "renovação" sob o argumento de que nossos parlamentares se perpetuam no poder, seja pessoalmente ou por relações de parentesco. Enten

São eleitos mais de 70 mil agentes políticos, mas, em geral, acredita-se que uma única figura será a responsável pela melhoria do estado das coisas

TESLLA
ILUMINAÇÃO



Lâmpadas Halógenas

Nossas lâmpadas com filamento destacam-se por sua luminosidade e longevidade. As mesmas são testadas e aprovadas pelos testes solicitados pela portaria 301 do INMETRO.

GRUPO VETOR
VETOR AUTOMOTIVOS TESLLA E-KLASS



0800 724 5011
vetorauto.com.br





Para Mônica, desinformação prejudica cenário

do que o primeiro passo para a discussão do problema seja o próprio conceito de renovação, medido pela literatura da ciência política de maneiras distintas e utilizado à exaustão nos últimos tempos. É preciso atentar também para o fato de que num país republicano como o nosso a alternância de poder se dá a cada quatro anos, o que significa que alguma renovação já acontece. Há autores que apontam taxas de renovação, na Câmara dos Deputados, próximas a 40% para as últimas legislaturas. Assim, entendo que a principal pergunta que deveríamos nos fazer é: por qual razão, a despeito de alguma taxa de renovação evidenciada por diferentes estudos no período histórico recente, não há melhora no ambiente

político e na produção de políticas públicas no país? O problema passa sim pelo parlamento, mas não diz respeito somente à ascensão de novos quadros.

NV - É possível ter uma perspectiva do grau de renovação da Câmara dos Deputados nessas eleições 2018?

MS - Uma análise realizada pelo Departamento Intersindical de Assessoria Parlamentar (Diap) revela que a taxa de substituição parlamentar nas últimas sete legislaturas ficou entre 40 e 50% e encontra-se entre as maiores do mundo. Esse ano, em razão das regras eleitorais aprovadas (redução do tempo de campanha eleitoral, proibição da doação de pessoas jurídicas, aprovação da cláusula de desempenho) e também do número de can-

didatos à reeleição, é esperado que esse índice seja menor.

NV - Se essa renovação acontece em alguma medida, por que a situação não parece melhorar?

MS - Tenho as seguintes hipóteses: a discussão no País ainda está muito calcada na figura do Executivo em Brasília. Além disso, entendo que o exercício da política está resumido quase que exclusivamente ao momento da urna, implicando baixo acompanhamento posterior, pela população, dos eleitos; o pouco entendimento sobre o sistema eleitoral proporcional e o uso estratégico disso pelas legendas e, por último, a dificuldade dos governos em garantir à população os elementos materiais da democracia, capazes de significar melhora na qualidade de vida das pessoas.

NV - Quantos agentes políticos são eleitos a cada quatro anos?

MS - São eleitos mais de 70 mil agentes políticos, mas, em geral, acredita-se que uma única figura será a responsável pela melhora do estado das coisas. Praticamente se ignora a existência de mais de 56 mil vereadores, assim como a de 1.059 deputados estaduais nas assembleias legislativas.

NV - Como obter melhorias na política e nos complexos problemas multifatoriais?

MS - A melhora passa pelo uso consciente dos recursos públicos que os eleitos têm à sua disposição; pela qualificação dos mandatos executivos e parlamentares; pela redução das barreiras e dos custos de entrada a novos agentes políticos; pela possibilidade de que grupos sub-representados estejam presentes nos parlamentos; pela transparência no interior dos partidos políticos; pela redução das desigualdades econômi-

cas e sociais que tornam a política e o seu exercício de privilégio de poucos; e, ainda, pela educação do eleitor.

NV - A melhoria na política se dará pela questão quantitativa ou pela renovação dos quadros?

MS - Construir boas e sólidas democracias leva tempo e não depende somente dos fatores institucionais. Além disso, não podemos cair na armadilha de acreditar que a melhoria se trata somente de uma questão quantitativa ou de renovação dos quadros, sob pena de assistirmos, 60 anos depois, a uma simples "circulação de elites", descrita por Raymundo Faoro em 1958. É preciso olhar também para outros fatores como, por exemplo, a importância dos partidos políticos, a necessidade de estimular a transparência interna e a *accountability* dessas organizações, e a formação desses quadros. Há ainda outros aspectos igualmente importantes, como o fortalecimento das instituições de controle e a cultura/engajamento cívico da sociedade. A melhora na política se dá não somente pelos agentes eleitos, mas também por meio de uma sociedade que dela participe com maior regularidade e maior qualidade.

A melhora na política se dá não somente pelos agentes eleitos, mas também por meio de uma sociedade que dela participe com maior regularidade e maior qualidade

DÊ UM PASSO RUMO AO FUTURO COM A HIPPER FREIOS.

Nosso padrão de qualidade ficou ainda mais alto. Por isso, dessa vez, levamos nossa tecnologia e inovação a um patamar completamente diferente. E, claro, chegamos lá.

Conte hoje com a tecnologia do amanhã.

Hipper GRINDING



**Líder em vendas.
Líder em tecnologia.
Líder em confiança.**

Hipper Freios

A inovação nunca foi tão longe

Acesse nosso site: www.hipperfreios.com.br/inovacao2018



TEMOT
INTERNATIONAL
SHAREHOLDER

PP7.com.br

INVESTIMOS NA MELHOR TECNOLOGIA PARA TE ENTREGAR O MELHOR RESULTADO

FAÇA REVISÕES EM SEU VEÍCULO REGULARMENTE.

Bom atendimento desde 1987

SAC - Serviço de Atendimento ao Cliente - 0800 16 3333



PENSOU EM PEÇAS, PENSOU COBRA!

www.cobrarolamentos.com.br



SINDIPEÇAS LANÇA PROGRAMA PARA FOMENTAR INOVAÇÃO NA INDÚSTRIA

Iniciativa começou com evento que detalhou demandas e aproximou o setor de startups capazes de oferecer soluções para as diferentes necessidades das empresas

A evolução tecnológica e de usos e costumes tem cobrado das empresas inovações cada vez mais rápidas e urgentes em produtos, serviços e processos de gestão. Ocorre que nem sempre os gestores conhecem os caminhos que levam à inovação. O impasse é ainda maior quando as empresas são familiares. Mas não se limita a elas. No caso das indústrias de autopeças, um dos desafios é acompanhar o ritmo das transformações na medida em que acontecem a fim de alcançar patamares elevados de competitividade – esta, aliás, um dos ditos calcanhares de Aquiles do setor.

Ciente desta carência, o Sindipeças está lançando o programa de fomento à inovação Inova Sindipeças. O setor de autopeças vive fase de retomada, após ter enfrentado a pior crise de sua história. Estimativas do Sindipeças indicam investimento da ordem de R\$ 2,4 bilhões este ano, 29% mais que em 2017, parte dele em inovação.

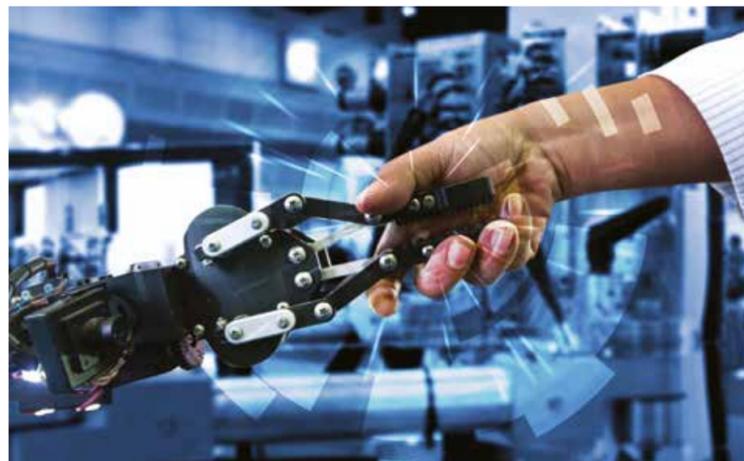
E por que o setor precisa inovar?

Exatamente para aumentar a competitividade e inserção nas cadeias globais e se adequar aos novos perfis de consumo. Segundo argumenta o próprio Sindipeças, trata-se de criar condições para aproveitar a oportunidade de atuar num mercado global de 95 milhões de veículos.

Assim, com o programa Inova Sindipeças a entidade buscará tornar-se ecossistema de inovação agregando startups, soluções para as empresas associadas, despertando a geração de novas ideias e podendo ainda gerar novos produtos e serviços para a cadeia automotiva em geral. Este ecossistema atuará em cinco pilares principais:

- Parcerias com Startups
- Parcerias com a academia
- Gestão da inovação: Atuação forte do Instituto Sindipeças (treinamentos)
- Inovação em produtos
- Indústria 4.0

“As previsões feitas no início da crise em relação ao que ocorreria no nosso setor não se mostraram ade-



quadas. De fato houve uma resiliência muito maior e uma situação muito mais positiva em relação à sobrevivência do nosso setor do que se imaginava. O modal sobrevivência sempre está conosco e demonstramos isso mais uma vez. Mas nós precisamos trazer também a aceleração da inovação sob pena de que estes sobreviventes, não por questões de volume e de mercado, tenham outro tipo de problema

mais pra frente e acabem dando lugar a alguma outra iniciativa ou outra forma de empresa pela não adoção das possibilidades que a gente teve, tem e seguirá tendo à nossa frente”, justifica Dan Ioschpe, presidente do Sindipeças. “É preciso inovar e renovar para sobreviver à nova fase da indústria automotiva, como a indústria 4.0 e a chegada da Rota 2030”, completa Mauricio Muramoto, conselheiro da entidade.

INOVA DAY APROXIMA SETOR DAS STARTUPS

A primeira ação do novo programa lançado pelo Sindipeças foi o Inova Day, encontro realizado em 15 de agosto na sede do Investe SP, em São Paulo. Para fomentar a inovação entre seus associados, a entidade, em parceria com a empresa Liga Ventures, convidou cinco startups que apresentaram soluções compatíveis com necessidades das indústrias de autopeças em áreas como logística, tecnologia, suprimentos, produtividade.

Exatamente como tratado na re-

portagem de capa da edição de julho (284) do Novo Varejo, o Sindipeças também enxerga o imenso potencial das startups como provedoras de soluções para o setor automotivo. “As variantes da inovação são enormes. Nenhuma de nossas empresas – nem as maiores, nem as mais globalizadas – teria condições de tentar agarrar todos esses caminhos tecnológicos, processuais, de backoffices e produtos e fazer tudo ao mesmo tempo. Não iria dar certo. Por outro lado, existe um sem número de empresas e de ini-

ciativas que estão tentando justamente focar nessas novidades, que para a empresa tradicional são mais distantes” expôs Dan Ioschpe, justificando a proposta de aproximação do setor com as startups, abrindo um novo caminho da complementaridade entre as empresas do setor e aquelas de fora do nosso universo tradicional buscando outra forma, eventualmente radical, de ver a mesma coisa. “Como uma empresa tradicional conviverá com essas oportunidades e com iniciativas de terceiros? É um processo de acul-

turamento que estamos trazendo neste evento”, complementou o presidente do Sindipeças em sua exposição. Na avaliação de Ioschpe, é de grande relevância buscar a cooperação com empresas que enxerguem o mundo de maneira diferente. Nesse sentido, as startups podem trazer ao mercado automotivo uma nova atitude que resulte em valiosos benefícios aos setores mais tradicionais em termos de velocidade e agressividade, facilitando necessárias as rupturas com antigos modelos de gestão.



Distribuição exclusiva ISAPA

5 anos de aprovação no mercado brasileiro

Catálogo digital completo e gratuito

Conheça também outras linhas de produtos da marca ROC:

Baixe já o app ISAPA:



www.isapa.com.br



Faça revisões em sua veiculação regularmente.

CALL CENTER: 0800 702 2575
SAC: 0800 702 0801

f /isapaautopecas

o /autopecasisapa

Distribuído por:



QUALIDADE, CONFIANÇA E COMPETITIVIDADE



CAIXA DE DIREÇÃO

CRUZETA

CILINDRO

KIT EMBREAGEM

SAPATA DE FREIO

VELAS AQUECEDORAS

ROTA 2030 DEVE REDUZIR DEFASAGEM DA INDÚSTRIA BRASILEIRA

Dan Ioschpe, presidente do Sindipeças, analisa os benefícios da nova política para o setor automotivo



Segundo Ioschpe, programa estimulará pesquisa e desenvolvimento no Brasil

Durante o evento de lançamento do Programa Inova Sindipeças, em agosto, o presidente do sindicato que congrega os fabricantes de componentes automotivos falou com a imprensa. O tema principal foi o Rota 2030, a nova política setorial brasileira criada pela Medida Provisória com força de lei 843/18 assinada em 5 de julho pelo presidente Michel Temer. Para Dan Ioschpe, o texto é positivo e deve contribuir para que as indústrias brasileiras se aproximem em tecnologia, produtos e gestão daquilo que já existe nos principais mercados globais.

Qual é sua avaliação sobre a nova política para o setor automotivo brasileiro?

Entendemos que o Rota 2030 é bastante equilibrado e positivo para o setor de autopeças, assim como para todo o setor automotivo. Está focado em pesquisa, desenvolvimento e inovação, que no passado não foi a tônica

de outros programas. É extensivo à maior parte da cadeia automotiva, aquelas empresas que tiverem dentro do programa e tenham apuração do imposto de renda pelo lucro real. Essa é única limitação efetiva. Então ele vai ter empresas de autopeças, montadoras e promoverá a integração dessas empresas com institutos de pesquisas, de tecnologia e universidades. Tem uma visão de curto, médio e longo prazo pois é um regime de três fases de cinco anos cada. Com isso, permite que a gente tenha previsibilidade muito melhor do que no passado em outros programas. E, finalmente, tem requerimentos nas áreas de segurança, eficiência energética e de emissões que vão nos aproximar dos níveis dos mercados mais sofisticados e maiores; ao longo desse ciclo de 15 anos, vamos reduzir a distância dos veículos e das autopeças que produzimos aqui para aquilo que se usa lá fora, o que nos aproximará da escala dos grandes mercados. Se em médio prazo estivermos fazendo mais daquilo que se faz nos principais mercados, teremos maior chance de comercializar nossos produtos também naqueles ambientes. Claro que isso depende de várias outras condições do país e da competitividade sistêmica, mas é um bom caminho do ponto de vista setorial.

Muitas indústrias têm migrado as atividades de pesquisa e desenvolvimento para matrizes ou unidades no exterior. Como vai se viabilizar P&D aqui em meio a esse movimento?

O Rota 2030 traz vantagens efetivas para a realização dessas atividades no Brasil. A ideia é justamente se contrapor a isso a partir de um be-

nefício adicional. E, claro, se a gente seguir aproximando os veículos e as autopeças daquilo que se faz lá fora será possível captar ainda mais. Do outro lado, a defasagem de tecnologia ou produto torna o mercado cada vez mais restrito. Nossa ideia é reversa, que a gente se aproxime cada vez mais e amplie esse mercado. Hoje são produzidos cerca de 95 milhões de veículos por ano no mundo. No Brasil nós vamos fazer cerca de 3 milhões. Então se a gente conseguir pensar e se posicionar de uma forma mais próxima nós vamos ter também a possibilidade de trazer para cá desafios de PDI – pesquisa, desenvolvimento e inovação – relacionados à indústria mundial, embora tenhamos também temas centrais aqui, como etanol, motores flex e outras tecnologias que tiveram origem aqui e que podem ter ainda um bom desenvolvimento. A ideia do Rota é fomentar a realização disso no Brasil.

As autopeças têm condições, no médio prazo, de investir em pesquisa e desenvolvimento?

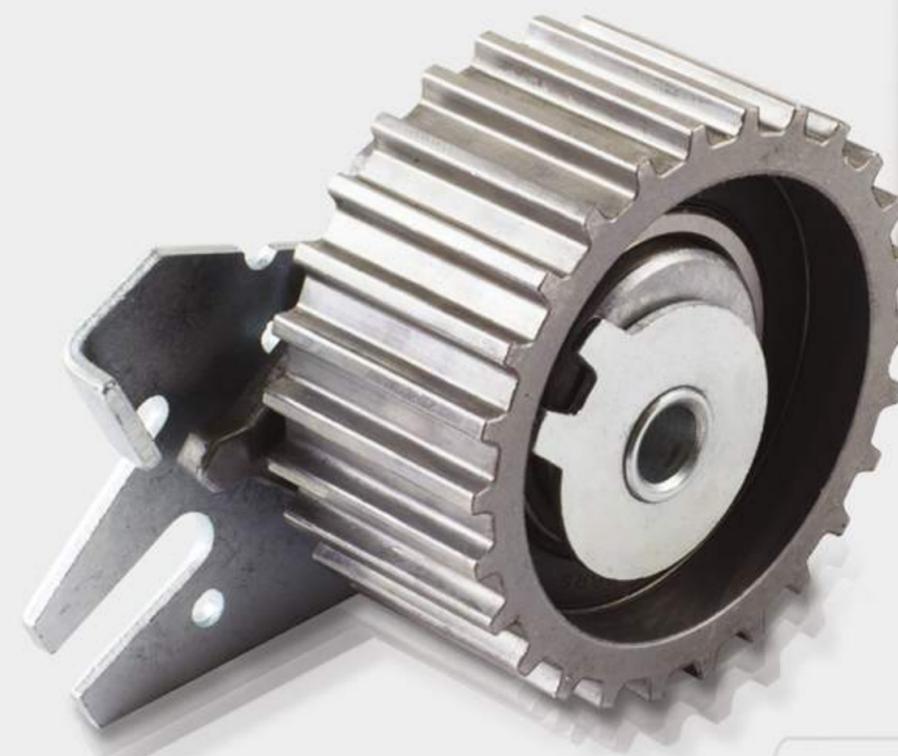
Sem dúvida, esse é um dos setores que mais investe no mundo e no Brasil também apresenta bom grau de investimento. É claro que em razão da crise, da retração do mercado e pelo distanciamento do Brasil das grandes cadeias de valor mundiais, que foi crescente nos últimos 15 anos, perdemos um pouco de território. Precisamos recuperar. O mercado automotivo brasileiro está no seu segundo ano de retomada, 2017 foi bom e 2018, mesmo com todas as dificuldades do país, vamos ter um crescimento muito acima da recuperação do PIB – se considerarmos a expectativa de PIB ao redor de 1,5% ou 1,6%, nosso setor está

prevendo crescer a produção de veículos ao redor de 11% ou 12%. Estamos em trajetória de recuperação, então, sim, haverá recursos e haverá a necessidade. A questão é onde isso será feito – parcela, já que não será a totalidade – no Brasil. E nesse aspecto, além das questões de incentivo do Rota 2030, a vinculação com os institutos de ciência e tecnologia é importante.

De que forma as pequenas e médias indústrias se beneficiarão do Rota 2030?

As PMEs que não estejam no lucro real – e são várias – não poderão participar do regime de incentivo tributário a pesquisa, desenvolvimento e inovação. Mas, por outro lado, o Rota 2030 prevê no caso dos ex-tarifários – que são aquelas peças para as quais não temos capacidade de fabricação local –, que até agora pagavam 2% de imposto de importação, estes dois pontos percentuais serão recolhidos para um fundo de desenvolvimento empresarial focado na PME. Então, sim, haverá um incentivo e aí teremos uma série de formas de desenvolvimento gerencial que o Ministério da Indústria, Comércio e Serviços, junto com outras entidades e institutos especializados, está desenvolvendo para que possamos oferecer uma capacitação empresarial gerencial inclusive em aspectos da inovação para essas empresas. Os recursos desse fundo do Rota 2030 virão de todas as empresas que importam autopeças ex-tarifárias e o governo vai direcionar quais recursos irão para instituições que disponibilizarão de forma facilitada para as PMEs iniciativas de desenvolvimento gerencial.

VETOR
AUTOMOTIVOS



Tensores

Possuímos tensores para as linhas leve, pesada e agrícola, com materiais de alta resistência.

GRUPO VETOR
VETOR AUTOMOTIVOS TESLLA E-KLASS



0800 724 5011
vetorauto.com.br

FAÇA REVISÕES NO SEU VEÍCULO REGULARMENTE | IMAGENS MERAMENTE ILUSTRATIVAS

FRANCISCO DE LA TÔRRE ASSUME VICE-PRESIDÊNCIA DA FECOMERCIO SP

O presidente da FecomercioSP – Federação do Comércio de Bens, Serviços e Turismo do Estado de São Paulo, Abram Szajman, registrou na reunião da Diretoria Plena, ocorrida em 27 de agosto, a integração de Francisco De La Tôrre, presidente do Sincopeças-SP e vice-presidente do Sincopeças Brasil, ao quadro de Vice-Presidentes da Entidade, nos termos dos artigos 38 e 39 do Estatuto Social da Federação, para o mandato de 2018 a 2022. Em sua gestão à frente do Sincopeças-SP, De La Tôrre já obteve importan-

tes conquistas, entre elas: convenções coletivas de trabalho - O Sincopeças-SP é representante legal da categoria para firmar negociações salariais, reforçado pelo fato que o negociado prevalece sobre o legislado; inspeção veicular - o Sincopeças-SP trabalha para obrigatoriedade da inspeção veicular em todo o País; certificação de autopeças Inmetro - o Sincopeças-SP atua na certificação das autopeças, como representante do legal do comércio; Lei do Desmanche - o Sincopeças-SP obteve autorização para varejos comercializarem itens reconicionados

e remanufaturados, além de impedir o comércio de peças de segurança pelos desmanches; logística reversa – Lei Estadual 10.888/01 - o Sincopeças-SP atuou para que oficinas recolham carcaças e resíduos líquidos, isentando a obrigatoriedade pelo retorno dos produtos usados comercializados pelas lojas (filtro de óleo, recipientes de óleo lubrificante, lâmpadas etc.); prazo de pagamento do estoque ICMS-ST - o Sincopeças-SP obteve ampliação do prazo de parcelamento de estoques, por meio de pesquisa de mercado para cálculo do MVA.



Presidente do Sincopeças-SP e vice-presidente do Sincopeças Brasil passa a integrar quadro de vice-presidentes da entidade para o mandato de 2018 a 2022

Continental 
ContiTech

Obrigado por fazer da nossa parceria um sucesso.

Estamos concorrendo ao prêmio Inova 2018. E gostaríamos de agradecer aos lojistas que votaram na Contitech.

Qendlr 11 3804.3837

Unidade de Produção
Av. Continental, 2777 - Distrito Industrial - Pref. Cyro Martins
Ponta grossa - PR - Brasil - CEP 84043-735

Unidade Comercial
Continental ContiTech
Rodovia Presidente Castelo Branco, 2555 KM 32 - Itapevi - SP - CEP: 06696-000
Tel: 0800 0 111 572 - sac.contitech@contitech.com.br - e-mail: contitech-correias@contitech.com.br
www.contitech.de/aftermarket

A união perfeita sempre precisa da junta correta.

www.juntasillinois.com   

ILLINOIS, UM PRODUTO PARA CADA NECESSIDADE DE VEDAÇÃO

ILLINOIS

MASTRA SEGUE COM TREINAMENTO “ESCLAREÇA E VENDA” PELO BRASIL

Para auxiliar nas vendas e manter todos os revendedores atualizados, a Mastra desenvolveu a palestra “Esclareça e Venda”, ministrando o treinamento gratuitamente por todo o Brasil. A ideia foi desenvolvida em 2002 e os assuntos abordados nesses treinamentos vão sendo atualizados de acordo com as mudanças e demandas do mer-

cado. Atualmente o principal foco é mostrar aos clientes que é possível aumentar o ticket médio da loja através da comercialização dos produtos Mastra, além de esclarecer dúvidas técnicas que auxiliam o dia a dia dos aplicadores. Como didática, é apresentado literalmente na ponta do lápis quanto ele lucra no final do mês vendendo apenas um produto

da marca a mais por dia. A solicitação do “Esclareça e Venda” deve ser feita junto ao Consultor de Vendas que atende a sua loja, pelo 0800 166 127 ou, ainda, preenchendo o formulário na área “contato” do site www.mastra.com.br.



Palestra é gratuita e mostra como aumentar o ticket médio da empresa

DANA APOIA O SETEMBRO AMARELO

A Dana apoia a campanha brasileira de prevenção ao suicídio adotando ao longo deste mês o uso do laço amarelo em suas mídias digitais, como sites, LinkedIn e YouTube. A empresa criou

um vídeo, disponível para o público em geral no canal da Dana no YouTube, e também veiculado em sua TV Corporativa, para ajudar na sensibilização da prevenção ao suicídio e divulgar o nú-

mero de acesso ao CVV (Centro de Valorização da Vida): 188. A campanha do Setembro Amarelo, que começou em 2015, é uma iniciativa do CVV, do Conselho Federal de Medicina (CFM) e da Associação Brasileira de Psiquiatria (ABP). O mês de setembro foi

escolhido para a campanha porque 10 de setembro é o Dia Mundial de Prevenção do Suicídio, promovido pela International Association for Suicide Prevention. Dissemine o vídeo e demonstre também o seu apoio: <https://youtu.be/df00BBNpEeo>

QUALIDADE E SEGURANÇA NÃO TÊM PREÇO

Na hora de vender cintos de segurança em sua loja, priorize a vida e não abra mão de produtos homologados

Os cintos de segurança automotivos foram desenvolvidos para minimizar os danos causados no corpo humano no momento de um acidente com automóveis. Sabe-se que em um impacto a 50 Km/h, a desaceleração de um corpo pode chegar a 30g; se fizermos este valor “vezes” o peso de um corpo humano (considerando uma pessoa com massa de 100 Kg), o resultado é F = 3000 Kgf. Isso mesmo: 3 toneladas!

Apenas este dado já oferece a dimensão da importância de utilizar produtos homologados e de qualidade comprovada. Todas as interfaces e componentes de qualquer cinto de segurança devem suportar uma força de 1470 Kgf (prescrita por normas mundialmente seguidas, inclusive a NBR 7337). No mercado brasileiro, essa qualidade é garantida pela AMICintos. Conheça os diferenciais da marca em comparação à produtos de “baixo custo” disponíveis no mercado.

1 - Proteção dos Terminais

Os componentes metálicos são provenientes de ferramentas de estamparia e durante a fabricação as superfícies metálicas cortadas ficam mais pontiagudas (afiadas). Isso cortaria o cadarço do cinto com aproximadamente 300 Kgf. A AMICintos faz processos para que os terminais não cortem os cadarços (fitas), garantindo mais de 1700 Kgf de resistência em seus produtos.



2 - Proteção Contra Corrosão

Cumprindo normas mundiais, nossos produtos têm tratamento superficial de alta resistência contra oxidações. No produto de “baixo custo”, os componentes metálicos não têm tratamento superficial e em pouco tempo podem oxidar e ficarem inoperantes.

3 - Responsabilidade Cível e Criminal

Os cintos de segurança são produtos de altíssima responsabilidade, pois protegem vidas. Devem ser fabricados cumprindo os requisitos das normas mundialmente reconhecidas (ECE-R16; NBR 7337). Por garantir seus produtos, a AMICintos coloca identificação com logomarca, CNPJ e número de lote. Alguns fabricantes de “baixo custo” não colocam, ausentando-se da responsabilidade criminal em caso de acidente, podendo acarretar até responsabilidade ao estabelecimento que comercializou.

4 - Tratamento Térmico dos Componentes

Para que os componentes metálicos internos do fecho resistam à força de tração de 1470 Kgf, é necessário utilizar aços relaminados de engenharia e aplicar tratamento térmico para aumento de dureza e aumento de resistência à ruptura. No produto de “baixo custo”, identificamos ausência de tratamento térmico e consequentemente a dureza do material é extremamente inferior, não sendo suficiente para suportar o impacto e salvar uma vida.

BORGWARNER ACOMPANHA TENDÊNCIAS GLOBAIS DA PROPULSÃO

A BorgWarner reuniu a imprensa automotiva em São Paulo para mostrar os últimos avanços desenvolvidos no campo da propulsão veicular, o mais importante para os negócios da empresa. As novas tecnologias contribuem para o objetivo global de um meio ambiente limpo e automóveis energeticamente eficientes. Por isso, a missão da Borg Warner é ser líder em sistemas de propulsão de veículos a combustão, híbridos e elétricos, em sintonia com as novas tendências globais. No Brasil, a empresa avalia como positivo o impulso proporcionado pelo Inovar-Auto, a política automotiva encerrada em dezembro do ano passado. Durante a

vigência do programa, a BorgWarner trouxe para nosso mercado tecnologias como o turboflex. Também já estão por aqui itens como corrente de sincronismo, comando variável, motor de partida convencional e start stop e embreagem viscosa. Ano que vem, começa a produzir variadores de fase no país. Agora, com o Rota 2030, a avaliação é que o avanço continua, já que todos os produtos da marca estão, de alguma forma, relacionados à eficiência energética, um dos pilares de ambas as políticas governamentais para o setor. Assim, a empresa espera trazer ainda mais novas tecnologias capazes de atender as demandas dos clientes

para atingir as metas de eficiência propostas, agora, pelo Rota 2030. Segundo os apresentados pela BorgWarner, são produzidos hoje 97 milhões de motores no mundo, sendo 94% deles a combustão, de a 4% a 5% híbridos e 1,5% elétricos. Para 2023, a expectativa é que os híbridos cresçam sua participação para 20% e os 100% elétricos respondam por algo entre 5% e 6% da produção. Na avaliação dos executivos da



Empresa tem soluções para todos os sistemas de propulsão veicular

empresa, o crescimento da frota de elétricos será puxado pela Ásia, região que vem investindo fortemente em infraestrutura para esta frota. Já a expansão dos híbridos virá especialmente da Europa – e essa configuração também se mostra promissora para o Brasil.

ITENS EXCLUSIVOS “SUPERANDO AS EXPECTATIVAS”



RESERVATÓRIOS TAMPAS TAMPAS DO CABEÇOTE MANGUEIRAS

DIFERENCIAIS RESERVATÓRIOS FLÓRIO

- ESPESSURA DE PAREDE E PESO IGUAL A NORMA DAS MONTADORAS (MAIOR RESISTÊNCIA E QUALIDADE);
- ADICIONADO NO PLÁSTICO “ADITIVO ANTIENVELHECIMENTO” (MELHOR DESEMPENHO E DURABILIDADE);
- LINHA MAIS COMPLETA DO MERCADO;
- ORIGINAL EM 2 DAS MAIORES MONTADORAS DO PAÍS;
- 74 RESERVATÓRIOS DE EXPANSÃO EXCLUSIVOS (SÓ FLÓRIO OU ORIGINAL).



NOVA LINHA DE FABRICAÇÃO FLÓRIO “TAMPA DE VÁLVULAS”



Fone: (55 11) 4771-2222 - Fax: (55 11) 4788-1099 | www.florio.com.br



MERCADO PERDE CARLOS RAUL CONSONNI

O presidente da Platinum, Carlos Raul Consonni, faleceu aos 82 anos em 11 de setembro, vítima de infarto. Natural de Cravinhos (SP), Dr. Carlos, como era conhecido, fundou a Platinum em 9 de setembro de 1965 e permaneceu muito ativo na empresa até os dias atuais, tornando-a uma das mais completas distribuidoras de autopeças do Brasil, contando

com 15 unidades, com estoques locais, e presente nos principais centros do país. Além disso, foi diretor em várias gestões da AN-DAP (Associação Nacional dos Distribuidores de Autopeças) e Sincopeças-SP (Sindicato do Comércio Varejista de Peças e Acessórios para Veículos no Estado de São Paulo); 2º vice-presidente do Sicap (Sindicato do

Comércio Atacadista de Peças e Acessórios para Veículos de São Paulo); diretor da Adirpi (Associação dos Distribuidores e Importadores de Rolamentos e Peças Industriais); e Diretor do IBEF (Instituto Brasileiro de Executivos de Finanças). O sepultamento foi realizado em Ribeirão Preto. O Novo Varejo oferece suas condolências à família e aos amigos.



Presidente da Platinum tinha 82 anos

FREUBENBERG-CORTECO ANUNCIA PARCERIA COM A REDE BOSCH SERVICE

A Freudenberg-Corteco, divisão de reposição automotiva da Freudenberg-NOK Sealing Technologies acaba de firmar uma parceria com a rede Bosch Service, que conta com mais de 1.600 oficinas credenciadas em

todo território nacional. A iniciativa também é direcionada às oficinas que fazem parte do conceito Módulo Especialista Bosch, sendo mais de 1.800 estabelecimentos no país. A empresa informa que a união visa fornecer ao mercado

de reposição automotiva a melhor entrega de produtos, como: retentores, coxins, juntas, kits de reparo de direção hidráulica e transmissão automática, com a mais alta tecnologia e qualidade original para veículos leves e pesados

de todas as marcas. Com essa parceria, os clientes passam a ter acesso a um amplo portfólio de produtos de vedação e antivibração disponíveis em mais de 3.000 pontos de atendimento em todo o território brasileiro.



52 ANOS DE HISTÓRIA

Vibrasil, pensou original, pensou Vibrasil!

Fundada em 1966, a Vibrasil é uma indústria com capital 100% nacional. Situada no bairro Vila Santa Catarina, Zona Sul de São Paulo, a Vibrasil hoje é conhecida e respeitada no mercado pela qualidade de seus produtos, que são considerados originais, e a fidelidade de seus clientes que vão de Montadora e Sistemistas ao mercado de aftermarket e exportação. Com sua vasta linha de peças automotivas ela desenvolve Kit's Homocinética, Coxins, Batentes, Buchas e Kit's Amortecedor.



Solicite o nosso catálogo



VIBRASIL
ALTA QUALIDADE NA REPOSIÇÃO

vendas@vibrasil.com.br | sac@vibrasil.com.br

SAMPEL
PEÇAS AUTOMOTIVAS

ISO 9001 - IATF 16949

OBRIGADO!
estamos entre os finalistas do Prêmio Inova

Estamos na final de mais uma grande premiação da indústria brasileira.

A Sampel trabalha para levar qualidade a veículos do mundo todo. É com muito orgulho e satisfação que agradecemos o reconhecimento de nossos consumidores e varejistas.

FAÇA COMO OS ESPECIALISTAS,
APLIQUE PEÇAS SAMPEL E GARANTA QUALIDADE, DURABILIDADE E A MELHOR TECNOLOGIA.

SUportes de Amortecedor com Rolamentos Originais

SAC 0800 191404 / WWW.SAMPEL.COM.BR / * FAÇA REVISÕES EM SEU VEÍCULO REGULARMENTE.

GRUPO REAL APOSTA NA CULTURA E NA EDUCAÇÃO PARA FORMAR CIDADÃOS

Veja também informações detalhadas sobre o funcionamento da **Lei da Aprendizagem**

Ter atuação sólida no âmbito da responsabilidade social vai muito além da realização de doações esparsas e de eventos direcionados a alguma data comemorativa. Ao longo das primeiras edições de sua série sobre sustentabilidade e filantropia, o Novo Varejo pôde apresentar diversas empresas do mercado de reposição automotiva que incluíram a área social no seio de sua estrutura organizacional e a tratam como área tão importante quanto qualquer outra que venha exercer função lucrativa dentro do empreendimento.

Desde 2013, o Grupo Real – do qual também faz parte a distribuidora de autopeças Disape – integra esse seleto grupo de empresas verdadeiramente engajadas. De acordo com sua supervisora de Recursos Humanos, Deborah Siqueira, a organização esteve atenta a essas questões desde os primeiros anos de sua fundação – ainda na década de 1960, quando os irmãos Otahyde Gomide de Souza e João Gomides de Sousa deram início ao negócio na cidade mineira de Uberlândia.

Com o passar dos anos, no entanto, viu-se a necessidade de criar o ‘Departamento Social’, cujo foco exclu-

sivo é acompanhar os projetos de educação e cultura. “Decidimos, por afinidade, que nossa área de atuação se daria na contribuição com a comunidade por meio da cultura na realização de oficinas gratuitas no chamado ‘contra turno escolar’, a fim de formar cidadãos e, quem sabe, artistas para nosso país”, afirma Deborah.

Tais objetivos são cumpridos através do patrocínio a atividades realizadas por ONGs parceiras que, depois de selecionadas, contam com o acompanhamento diário do departamento de RH do Grupo Real.

Nesse sentido, Deborah conta que, atualmente, os projetos em andamento são a Rede Cultural Real e a Orquestra Experimental de Uberlândia. “A primeira promove oficinas de circo, musicalização, capoeira, balé e flauta para crianças e adolescentes de forma gratuita na comunidade; enquanto a segunda disponibiliza oficinas de musicalização com instrumentos clássicos como violino, violoncelo e contrabaixo também para o público infantil e adolescente que reside na cidade de Uberlândia, Minas Gerais”, relata a diretora.

Deborah conta ainda que ambos os projetos são endossados pela Lei



Oficina de circo: contribuição à comunidade por meio da cultura

Rouanet de incentivo à cultura, de tal forma que parte do valor destinado pelo Grupo aos projetos é abatido do Imposto de Renda. “Além desses dois projetos, que integram de forma fixa nosso escopo de atu-

ação, realizamos doações para o Hospital Angelina Caron, a fim de aprimorar o atendimento pediátrico pelo SUS e os atendimentos em seu pronto-socorro”, complementa a porta-voz da Real.

Supervisora de Recursos Humanos do Grupo Real, Deborah Siqueira dá dica a empresas que querem iniciar as ações de responsabilidade social: “Uma orientação que damos é que todos os projetos sejam bem analisados para que a legislação seja cumprida em sua totalidade e jamais deixe de acompanhar o projeto patrocinado, pois este é o segredo do sucesso, como também da satisfação em ajudar e apoiar. Não basta apenas investir, tem que participar. Garantimos que vale a pena, pois a comunidade necessita desses apoios para se desenvolver com qualidade de vida”.

ENTENDA O FUNCIONAMENTO DA LEI DA APRENDIZAGEM E SAIBA COMO ELA PODE AJUDAR SUA EMPRESA

Criada no ano 2000, a Lei 10.097/2000, ou Lei da Aprendizagem, objetiva estimular a inserção dos jovens no mercado de trabalho e prevenir eventuais abusos que possam ser cometidos contra jovens trabalhadores.

Ela determina que empresas de grande e médio portes tenham um corpo de 5% a 15% de jovens aprendizes em seu quadro de funcionários – em cargos que demandem formação técnica/profissional. Para estar elegível a ocupar a função menciona-

da, o aprendiz deverá: ter entre 14 e 24 anos de idade, cabendo à empresa delimitar a idade mínima e máxima dentro do intervalo estipulado; estar matriculado na educação básica ou ter concluído o ensino médio; ter boa frequência e desempenho escolar. Além disso, para que o contrato seja válido, o aprendiz deverá estar cursando ensino técnico em instituições como o SENAI, SENAC, SENAR, SENAT, SESCOOP ou escolas técnicas e entidades sem fins lucrativos devidamente registradas no

Conselho Municipal dos Direitos da Criança e do Adolescente. Ainda no tocante ao âmbito legal, é necessário que o aprendiz obtenha registro na carteira de trabalho e conte com todas as garantias previstas na CLT – além de férias coincidentes com o período escolar – em um contrato de validade máxima de dois anos. Em contrapartida, a empresa recebe benefícios fiscais e tributários como: pagamento de apenas 2% do FGTS; isenção de multa de rescisão; e dispensa de aviso prévio remunerado.

Tecnicismos à parte, a parceria jovem-empresa representa um mútuo benefício. O primeiro vê facilitado seu ingresso no primeiro emprego e pode desenvolver suas competências para o mundo do trabalho de forma prática. Já o segundo, ganha uma visão ‘fora da caixa’ dentro de seu ambiente, facilitando a disrupção de processos viciados. Além disso, para as empresas, o vínculo com o jovem aprendiz representa uma oportunidade para formar um profissional que carregue, desde a base, seus valores organizacionais.

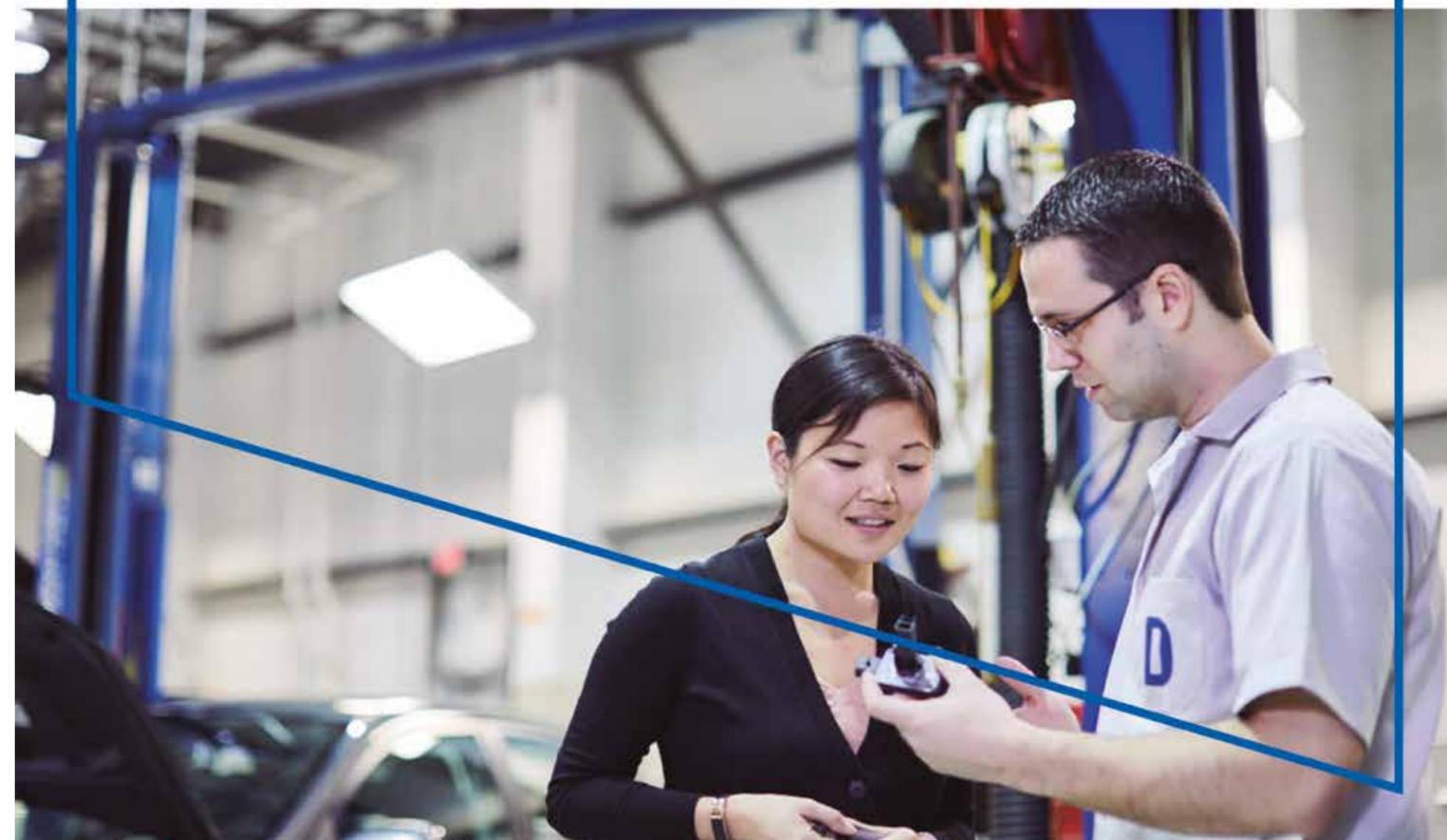
Delphi
Technologies

 /delphitechnologies.com.br

 0800 0118135

Finalista no Prêmio Inova

A Delphi está concorrendo ao Prêmio Inova 2018 em duas categorias: Bicos Injetores e Velas de Ignição. Buscamos sempre oferecer um portfólio cada vez mais completo, com novas soluções e a melhor qualidade para você. Agradecemos pela sua confiança!





SAÍRAM OS FINALISTAS DA FASE DE PRODUTOS DO PRÊMIO INOVA 2018

Resultados da sétima edição do estudo que elege as Indústrias do Novo Varejo em todo o Brasil serão conhecidos em novembro

A Novo Meio Pesquisas está realizando neste momento a sétima edição do Prêmio Inova – Indústrias do Novo Varejo. O estudo apura anualmente a opinião dos lojistas de autopeças em relação aos fabricantes de componentes automotivos e os produtos e serviços oferecidos por essas empresas ao mercado de reposição. Já estão definidos os finalistas da primeira fase da pesquisa – veja nas tabelas a seguir. Nesta etapa, 500 varejistas de componentes para veículos leves em todo o Brasil elegeram as melhores marcas por segmento de produtos, sendo os vencedores apurados a partir do ranking da soma total dos votos recebidos. Não se trata de um estudo de participação de mercado, mas sim de lembrança e preferência de marca.

O Prêmio Inova foi criado com o objetivo de apurar junto aos lojistas as marcas e os fabricantes de autopeças que mais se destacam no mercado através de seus produtos e serviços. O estudo é dividido em duas fases. Na primeira, os 500 varejistas – sorteados no mailing do jornal Novo Varejo, composto por cerca de 35 mil lojas – respondem, em contato telefônico, a um questionário padrão com 15 quesitos para apontar, segundo seus próprios critérios de seleção, as melhores marcas em cada um dos quesitos relativos a produtos. O questionário aplicado aos varejistas entrevistados na primeira fase da Pesquisa Inova 2018 é o seguinte:

“Em sua opinião, entre as indústrias de autopeças:

1. Qual é a melhor em amortecedor?
2. Qual é a melhor em anel e pistão?
3. Qual é a melhor em bico injetor?
4. Qual é a melhor em borracha de suspensão?
5. Qual é a melhor em cabo de ignição?
6. Qual é a melhor em correia?
7. Qual é a melhor em disco de freio?
8. Qual é a melhor em embreagem?
9. Qual é a melhor em filtro?
10. Qual é a melhor em junta e retentor?
11. Qual é a melhor em pastilha de freio?
12. Qual é a melhor em pivô e terminal?
13. Qual é a melhor em rolamento?

14. Qual é a melhor em sonda e sensor?
15. Qual é a melhor em vela de ignição?

A classificação final da primeira fase obedece à soma simples dos votos obtidos por cada marca de autopeça em cada um dos quesitos pesquisados. Nesta edição, o Novo Varejo apresenta, em ordem alfabética, as três marcas mais votadas em cada um dos quesitos. Os vencedores de cada quesito e as indústrias que obtiveram mais de 10% dos votos em mais de um quesito seguem para a segunda fase. Os resultados finais serão conhecidos no evento que irá revelar e homenagear os vencedores do Prêmio Inova 2018, previsto para o mês de novembro.

EM ORDEM ALFABÉTICA, OS FINALISTAS DA PRIMEIRA FASE DO PRÊMIO INOVA 2018

AMORTECEDOR
COFAP
MONROE
NAKATA

CABO DE IGNIÇÃO
BOSCH
MAGNETI MARELLI
NGK

FILTRO
FRAM
MAHLE METAL LEVE
TECFIL

ROLAMENTO
FAG
INA
SKF

ANEL E PISTÃO
COFAP
KSPG/KS
MAHLE METAL LEVE

CORREIA
CONTITECH
DAYCO
GATES

JUNTA E RETENTOR
SABÓ
SPAAL
TARANTO

SONDA E SENSOR
BOSCH
MTE THOMSON
NTK/NGK

BICO INJETOR
BOSCH
DELPHI
MAGNETI MARELLI

DISCO DE FREIO
FREMAX
HIPER FREIOS
TRW VARGA

PASTILHA DE FREIO
COBREQ
FRAS-LE
SYL

VELA DE IGNIÇÃO
BOSCH
NGK

BORRACHA DE SUSPENSÃO
AXIOS
JAHU
SAMPEL

EMBREAGEM
LUK
SACHS
VALEO

PIVÔ E TERMINAL
DRIVEWAY
NAKATA
TRW

*Neste quesito, apenas duas empresas tiveram votação relevante

SACHS E TRW: NA RETA FINAL DO PRÊMIO INOVA.



Somos finalistas em um dos maiores prêmios da indústria no Brasil.

As marcas SACHS e TRW estão diariamente em milhões de veículos pelo país e é impossível não lembrar da importância do varejista para que isso aconteça. Por isso, estar entre as finalistas é mais do que reconhecimento, é confiança.



EMBREAGEM



DISCO DE FREIO, PIVÔ E TERMINAL DE DIREÇÃO.



Todos juntos fazem um trânsito melhor.

Agradecemos a todos os varejistas que confiam e reconhecem a SACHS e TRW.

Central de atendimento
0800 011 1100
www.zf.com.br

REFORMA TRIBUTÁRIA E OS CANDIDATOS À PRESIDÊNCIA DA REPÚBLICA

Passada a agitação da Copa do Mundo, outro campeonato que acontece de quatro em quatro anos toma a atenção de todos os brasileiros: a eleição para presidente da República do nosso país. Com a confirmação dos candidatos, já temos a linha de pensamento de cada um sobre vários temas de relevância para a população, constantes no Plano de Governo dos postulantes ao cargo. Diretrizes acerca de temas como recuperação da economia, geração de emprego, infraestrutura, meio ambiente, educação, saúde, programas sociais e combate à corrupção parecem estar nos holofotes.

Mas não tão menos importante, sempre vem à tona a questão tributária, mais especificamente a necessidade de reformas nesse sentido. Por um lado, o governo sofre com recorrentes déficits fiscais. Estima-se algo próximo de R\$ 150 bilhões para este ano. Alguns economistas dizem que só teremos superávit a partir de 2022... Reformas deverão ser enfrentadas pelo próximo Governo, como a da Política e a da Previdência. Mas a Reforma Tributária também deverá ter foco de atenção do próximo presidente. É possível, inclusive, que a proposta de emenda constitucional nº 293/04, cujo relator é o deputado Luiz Carlos Hauly (PSDB-PR), avance nos próximos meses e, a partir do fim da intervenção federal no Rio de Janeiro, essa PEC possa ser votada.

O que podemos observar é que existe uma motivação muito grande de toda a população para mudanças no ambiente tributário brasileiro. Os próprios efeitos da greve dos caminhoneiros fizeram com

que o governo acendesse o alerta que mudanças precisam ocorrer com urgência – e nada melhor que um ambiente de eleições presidenciais para discussões acerca deste tema. Em todos os debates e entrevistas até aqui todos se posicionaram, embora de forma tímida, sobre a Reforma Tributária para os próximos quatro anos de Governo. Abaixo, elenco resumidamente o pensamento dos principais candidatos, com base no Plano de Governo registrado no Tribunal Superior Eleitoral (TSE):

• **Álvaro Dias (Podemos):** promover reforma tributária que estabeleça como prioridade a mais justa distribuição dos recursos entre os entes federados, no contexto do novo pacto federativo.

• **Ciro Gomes (PDT):** redução de desonerações tributárias, redução do Imposto de Renda para Pessoas Jurídicas, tributação sobre dividendos e criação do Imposto por Valor Agregado (IVA). Fim da “pejotização” e fim da burocratização para aberturas e fechamento de empresas.

• **Geraldo Alckmin (PSDB):** simplificar o sistema tributário pela substituição de cinco impostos e contribuições por um único tributo: o IVA.

• **Henrique Meirelles (MDB):** simplificar o sistema tributário brasileiro com estudos que visem à criação do IVA. Uma reforma tributária precisará respeitar o tempo de adequação ao novo modelo, sem comprometer incentivos legalmente estabelecidos. Mas deverá resultar num sistema mais eficiente, sem aumentar a carga tributária.

• **Jair Bolsonaro (PSL):** unificação de tributos e a radical simplificação do sistema tributário nacional. Redu-

ção de carga tributária por conta de controles de gastos, descentralização tributária e aumento de tributos para sonegadores.

• **Fernando Haddad (PT):** reforma tributária será orientada pelos princípios da progressividade, simplicidade, eficiência e da promoção da transição ecológica. Dentre as principais frentes está a redução de IR para Pessoas Físicas que ganhem até cinco salários mínimos, tributação de dividendos e redução do IR para Pessoas Jurídicas. Também foram citados a criação do IVA, a tributação sobre grandes fortunas e o incentivo tributário relacionado a temas de sustentabilidade.

• **Marina Silva (Rede):** reduzir a complexidade e a insegurança jurídica, que dificultam o estabelecimento de um ambiente favorável aos negócios e ao empreendedorismo, com a implantação do Imposto sobre Bens e Serviços (IBS), reunindo cinco tributos PIS, COFINS, IPI, ICMS e ISS. Outra iniciativa seria a descentralização da autoridade para tributar, para que o dinheiro público seja gasto o mais perto possível de onde é arrecadado.



Marco Aurélio Pitta é profissional de contabilidade, coordenador e professor dos programas de MBA da Universidade Positivo (UP) nas áreas Tributária, Contábil e de Controladoria.

Percebe-se que alguns candidatos deixam mais claro o que devem fazer, com mais detalhes, enquanto outros abordam o tema de forma mais superficial. O que a população precisa avaliar agora é o que é mais justo para que a nação volte a crescer. Vamos esperar os próximos capítulos desta que é uma das eleições mais esperadas do nosso país. O que fica claro é que a nossa participação, como cidadãos, é muito importante neste momento. Dia sete de outubro nos espera...



Aqui, você encontra cerca de 37.000 itens!



Produzindo soluções há 55 anos



Pioneira no Brasil na produção de Kit de Autopeças

Matriz - SP	Tel.: (11) 3619.0005	vendas@jahu.com.br
Filial - SP	Tel.: (11) 3612.4000	jahu.sp@jahu.com.br
Filial - RJ	Tel.: (21) 4062.7999	jahu.rj@jahu.com.br
Filial - MG	Tel.: (31) 4063.7999	jahu.mg@jahu.com.br
Filial - PE	Tel.: (81) 4062.9999	jahu.pe@jahu.com.br

*Faça revisão em seu veículo regularmente

visite nosso catálogo eletrônico e conheça nosso portfólio com mais de 37.000 produtos:
www.jahu.com.br



RELACIONAMENTO

A PEÇA MAIS IMPORTANTE NA ROLES

JUNTOS FAZEMOS MELHOR

Acreditamos que nosso maior valor são as pessoas. Há 49 anos o nosso principal objetivo é entender as suas necessidades e levar o que temos de melhor até você, fortalecendo a parceria com nossa equipe.

Este é o jeito Roles de atender você.

ROLES.COM.BR

FACEBOOK.COM/ROLESCONECTAR



ROLES



AGENDA DO CARRO NOVO SE SOBREPÕEM ÀS PAUTAS DO AFTERMARKET NO CONGRESSO

‘Bancada do carro novo’ conta com 236 deputados. Legislativo não enxerga mercado de reposição como uma extensão natural do setor automotivo

No dia 15 de julho de 2018, uma pesquisa do Datafolha sobre o índice de confiabilidade do cidadão brasileiro em suas instituições registrou o percentual de aprovação mais baixo da história do Congresso Nacional: 67% dos entrevistados declararam não confiar em nosso parlamento. Dos 33% restantes, 28% disseram “confiar um pouco”, enquanto ínfimos 3% afirmaram ter muita confiança. A razão para tal descrédito do Poder Legislativo – o que melhor representa a vontade popular, ao menos constitucionalmente – é, sobretudo, a corrupção. A operação Lava-Jato – entre outras desencadeadas por instituições como o Ministério Público e a Polícia Federal – escancarou o que boa parte dos brasileiros já sabia ou, no mínimo, desconfiava.

Existem, no entanto, outros fatores muitas vezes não percebidos de forma tão explícita pelo cidadão que acompanha mais superficialmente a vida política, fatores estes capazes de tornar ainda piores os índices exibidos acima.

Antes de apresentá-los, no entanto, é necessário compreender que o funcionamento do Congresso Nacional é movido, na prática, muito mais por motivações segmentadas do que por uma atuação, digamos, mais ‘holística’, pautada pelo chamado espírito público.

Tal segmentação ocorre, oficialmente, a partir do estabelecimento de frentes parlamentares específicas, destinadas a discutir assuntos setoriais e seus interesses como, por exemplo, energia alternativa; indústria de bebidas; pesca e aquicultura; e enfermagem.

Atualmente, existem quase 300 frentes como essas, cada uma contando com deputados de múltiplos partidos



Wilson Dias/AgênciaBrasil

que se reúnem para discutir junto a lideranças empresarias temáticas legislações e políticas públicas para seus respectivos setores.

Além dessas subdivisões oficiais, exis-

tem ainda as bancadas, um conjunto de deputados suscetíveis e acessíveis ao chamado ‘lobby’ com grandes empresas e personalidades de determinados nichos, tais como o agronegó-

cio, as igrejas evangélicas e indústria de automóveis. Você muito provavelmente já ouviu falar da “bancada da bala”, da “bancada da Bíblia” ou a “bancada da bola”.

O QUE É LOBBY

O lobby, na política, é, por definição, toda e qualquer prática exercida por pessoas ou empresas para influenciar os espaços decisórios do poder público, atuando tanto no Executivo quanto no Legislativo, sendo mais frequente no segundo. O conjunto de pessoas e instituições que procura influenciar as decisões públicas é chamado de grupo de pressão.

Ele é, em suma, uma forma de comunicar, debater ou de tentar convencer parlamentares ou executivos do

governo a tomar uma determinada decisão para atender a interesses particulares ou gerais.

De acordo com o Cientista Político Wagner Pralon Mancuso, o lobby é compatível com o ordenamento jurídico de um estado democrático de direito, estando alicerçado no pluralismo político. O lobby lícito seria, ainda, parte do conjunto de instrumentos à disposição dos segmentos sociais para a promoção de seus interesses. Sua prática, portanto, aproxima o resultado decisório das preferências dos interesses organizados, podendo proporcionar a sensação de fazer parte



do jogo, mediante a defesa pública de seus interesses e a ampliação do debate sobre as questões públicas. Que fique claro: quando exercido de forma ética e respeitando as leis vigentes, o lobby é um instrumento legítimo de defesa dos interesses do segmento que representa.



Velas de Ignição

São fabricadas com alta tecnologia para garantir um excelente desempenho com pouco consumo.



0800 724 5011
vetorauto.com.br

FAÇA REVISÕES NO SEU VEÍCULO REGULARMENTE | IMAGENS MERAMENTE ILUSTRATIVAS

A indústria automotiva, no âmbito das montadoras, aliás, tem tradicionalmente um forte poder de influência sobre as definições das políticas públicas e legislações referentes ao tema da mobilidade no Brasil. Em 2015, por exemplo, uma série de e-mails apresentados pelo Ministério Público da União revelaram que lobistas de montadoras teriam conseguido alterar o texto original da Medida Provisória 471/2009, destinada a prorrogar o incentivo fiscal às montadoras e fabricantes de veículos

instalados nas regiões Norte, Nordeste e Centro-Oeste. Na ocasião, segundo o MP o conjunto de lobistas enxertou trechos sugeridos por ao menos duas montadoras, a MMC Automotores, fabricante da Mitsubishi, e a CAO, montadora de veículos da Hyundai no Brasil, estendendo por cinco anos o crédito presumido de 32% do IPI. Tal extensão teria impactado em R\$ 1,3 bilhão anuais em impostos que não entraram nos cofres públicos. O inquérito decorrente da denúncia resul-

tou no indiciamento de 19 pessoas, entre executivos das empresas e membros de órgãos públicos. As montadoras citadas negam as acusações, consideradas absurdas uma vez que muitas outras montadoras aderiram ao programa e não faria sentido que uma ou duas empresas praticassem ilícitos para beneficiar também os concorrentes. Em uma história menos longínqua, em julho de 2018, sensibilizado pelas montadoras, que argumentavam ser 'impossível investir no Brasil pela fal-

ta de competitividade da indústria local', o Governo Federal anunciou incentivos que podem chegar a R\$ 1,5 bilhão anuais durante os próximos 15 anos por meio do novo programa automotivo Rota 2030. Ainda que a medida tenha como contrapartida investimentos da mesma proporção em pesquisa e desenvolvimento, a polêmica política de concessão de benefícios foi desde o princípio questionada pelo Ministério da Fazenda – o Brasil vive uma crise fiscal sem precedentes.

INTERESSE PÚBLICO E SUSTENTABILIDADE FICAM EM SEGUNDO PLANO

Para a doutora em Ciências Políticas e diretora Executiva da Rede de Ação Política pela Sustentabilidade (RAPS), Mônica Sodré, a melhor de definição de democracia é: 'regime no qual vence a maioria, mas que a minoria possui representatividade real'.

Por essa ótica, é possível contestar o caráter antidemocrático do monopólio no estabelecimento de diretrizes de operação do mercado automotivo por parte das montadoras – maioria nas esferas representativa e econômica em função de sua rápida geração de impostos e empregos no atacado, atributos estes de interesse do governo.

Para o diretor de Relações Institucionais do Sindirepa Nacional, Sérgio Alvarenga, as diretrizes estabelecidas pelo programa Rota 2030 deixam evidente que esse poder de influência tem feito com que o governo brasileiro ainda enxergue a cadeia automotiva de maneira extremamente restrita. "Ele abrange apenas fornecedores de autopeças e montadoras de veículos no que tange à produção de veículos automotores novos e não visualiza o veículo em uso ou mesmo até seu final de vida útil, o que compreenderia questões como inspeção técnica veicular; sucateamento sustentável; engenharia reversa de componentes; produção com regras claras para desmonte ao final de vida útil; certificação compulsória de todos

os componentes relacionados à segurança e de emissões, entre várias outras questões", aponta.

Alvarenga reconhece que, no estado democrático moderno, a sociedade organizada deve influenciar e se manifestar sobre os pleitos. Mas, antes das questões de nicho e interesse empresarial, é preciso que o governo pese interesses comuns da sociedade unificada, lembrando que os temas reivindicados pelo aftermarket não são pauta exclusiva do segmento, muitos deles têm relação direta com a agenda ambiental.

"Tais posições devem estar muito bem articuladas com a sociedade como um todo, ou seja, temas relacionados ao meio ambiente não deveriam estar fora da pauta, até porque já temos regulamentações demais e pouco utilizadas ou mesmo aproveitadas pela cadeia automotiva", coloca.

Na mesma linha de Alvarenga, o presidente do Sincopeças Brasil, Ranieri Leitão, lamenta o fato de os setores de reposição de autopeças e reparação automotiva terem 'zero poder de influência' no andamento das pautas no Congresso Nacional. "Nós não temos congressistas que representem o setor. Portanto, para a gente colocar em pauta no Congresso Nacional hoje um assunto que seja de responsabilidade social e, ao mesmo tempo, importante

para nosso segmento, temos muitas dificuldades. Infelizmente, se não houver um apelo popular muito forte, nenhum deputado vai fazer projeto de lei ou votar a favor do que já está tramitando por lá. Até porque o lobby das montadoras é simplesmente violento e nós não temos representatividade. Essa é a realidade, infelizmente", finaliza Leitão.

Questionados sobre a possibilidade da alteração desse quadro após as próximas eleições, as duas lideranças se mostram céticas. Para ambos, eleger candidatos comprometidos com o aftermarket foi apenas um sonho antigo e fora de cogitação no momento atual. Sem cadeiras no parlamento, Leitão e Alvarenga apontam a união das instituições representativas dos mais diferentes elos da reposição como um atenuante mais realista.

O primeiro conta que durante a Autop 2018, realizada no mês passado, entidades como Sindipeças, Andap/Sicap, Grupo de Manutenção Automotiva e Sincopeças Brasil estiveram reunidas a fim de iniciar um movimento que enfrente soluções para inserir os temas



Para Alvarenga, governo tem visão restrita do que é a cadeia automotiva

caros ao setor na agenda pública em âmbito nacional.

Durante o encontro, Leitão pediu a palavra para solicitar que as lideranças fizessem uma pauta de reivindicações unificada que possa ser levada ao novo presidente da República no próximo mês de março.

Simpatizante da ideia, Alvarenga afirma que tal união das entidades em torno de uma agenda única tem o potencial de, ao menos, minimizar a lacuna de representatividade que há muito acompanha o aftermarket.



MAZZICAR

FREIOS

Você conhece, você confia.

LANÇAMENTOS

Agosto 2018



BPSA-0096850
VW UP/FOX
GOL/VOYAGE



BPSA-0095260
FREIO DE MÃO
MITSUBISHI
PAJERO FULL



BPSA-0091235
FREIO DE MÃO
PORSCHE
BOXTER/CAYMAN



BPSA-0091232
FREIO DE MÃO
PORSCHE CAYENNE
VW TOUAREG

Consulte demais aplicações
em nosso Catálogo

A mais completa linha de sapatas de freio fabricadas no Brasil

Atendimento: 11 4991-1454 / 4991-2801 | mazzicar@mazzicar.com.br

Visite nosso site e acesse nosso catálogo online www.mazzicar.com.br



Ind. Com. Imp. Exp. Ltda.



METADE DA CÂMARA DEFENDE INTERESSES DAS MONTADORAS

Em um exercício de pesquisa nos labirintos do site da Câmara dos Deputados, a reportagem do Novo Varejo apurou que a bancada das montadoras na câmara baixa do país conta com 236 integrantes. Número que corresponde a 46% do total de parlamentares na casa.

Tais deputados integram a Frente Parlamentar Mista em Defesa da Distribuição de Veículos Automotores e da Mobilidade que, co-

ordenada pelo deputado Herculan Passos (MDB-SP), afirma "ter como finalidade defender o setor de Distribuição de Veículos Automotores, entendendo-se como setor os segmentos de automóveis leves e comerciais leves; caminhões, ônibus e implementos rodoviários; motocicletas e similares; tratores e máquinas agrícolas; sempre buscando aperfeiçoar os mecanismos legais que assegurem o desenvolvimento do setor e o crescimento do país", complementando

tando: "Note-se que o setor é constituído majoritariamente por empresas familiares, com capital 100% nacional e que precisam de apoio para manter um relacionamento adequado com as multinacionais fabricantes de veículos", finaliza a justificativa.

A questão-chave, no entanto, é que a entidade de maior representação na frente, a Fenabrave – Federação Nacional da Distribuição de Veículos Automotores conta atualmente com 52 Associações de Marcas de Automó-

veis filiadas. Todas elas possuem ligação direta com as respectivas marcas que revendem, se constituindo, na prática, como braços de 'escoamento' da produção das indústrias multinacionais.

Tal correspondência, somada ao reconhecido 'lobby de bastidor' do segmento, de novo oferece a dimensão do poder de influência das montadoras em relação à legislação e às políticas públicas no âmbito da mobilidade.

CONHEÇA ALGUMAS PAUTAS DA REPOSIÇÃO

Os temas caros ao aftermarket são, há muito, de amplo conhecimento de todos os elos do setor. A maioria deles, no entanto, tem se

perdido no status de projetos que já viraram lei, mas que acabaram 'não pegando', e projetos em circulação no looping sem fim do de-

sinteresse do congresso.

Separamos abaixo algumas dessas demandas e seus respectivos status.

- Lei 9.503-97 - determina realização de inspeção veicular em todo o território nacional
Status: Suspensa por tempo indeterminado

proibindo a circulação de veículos com idade igual ou superior a 30 anos ou de qualquer idade reprovado em inspeção veicular.
Status: Arquivado

- PL 2165/1999 - Dispõe sobre a obrigatoriedade de abastecimento do mercado com peças de reposição, pelo prazo mínimo de 10 anos, pelos fabricantes e importadores de veículos automotores, a contar da data de suspensão da produção ou importação do veículo. Status: Arquivado

- PL 9074/2017 - permite que motorista escolha oficina para fazer revisão sem perder garantia do carro
Status: Pronta para Pauta na Comissão de Defesa do Consumidor (CDC)

- PL 7301/2002 - Dispõe sobre a criação de cadastro de estabelecimento que comercializam autopeças usadas, recondicionadas ou remanufaturadas.
Status: Arquivado

- PL 3876/1997 - Altera o artigo 66 da Lei 9503/93 – Código de Trânsito Brasileiro, exigindo que o veículo, para transitar, atenda aos limites de emissão de poluentes estabelecido pelo CONAMA e seja licenciado pelo IBAMA com a LCVM – Licença para Uso da Configuração de Veículos ou Motor.
Status: Arquivado

- PL 4937/2005 - obriga a retirada de circulação de veículos inservíveis ao uso, mediante pensamento de sua sucata, bem como baixa de seu registro junto ao Registro Nacional de Veículos Automotores (RENAVAM).
Status: Apensado ao PL 5017/2009 - de autoria do Senado Federal na CPMI do Desmanche, que aguarda parecer do relator na Comissão de Segurança Pública e Combate ao Crime Organizado (CSPCCO).

- PL 4115/2004 - Disciplina o funcionamento de estabelecimentos comerciais de desmonte de veículos automotores e dá outras providências.
Status: Arquivado

- PL 2949/1997 - Dispõe sobre a obrigatoriedade de reciclagem dos materiais plásticos, metálicos e borracha, utilizados na fabricação de automóveis e outros veículos automotores.
Status: Arquivado

- PL 4064/2001 - Disciplina a prática do desmonte de caminhões, carros e motocicletas pelas oficinas denominadas de ferro velho, através de mecanismos de controle e fiscalização, na forma que indica e dá outras providências.
Status: Apensado ao Projeto de Lei 3694/2000 e, posteriormente, arquivado

- PL 2709/2003 - Dispõe sobre a renovação e reciclagem da frota nacional de veículos automotores,

Sergio Alvarenga detalha o andamento de outros temas relevantes para a reposição automotiva:

"Estamos em consulta pública para posterior envio ao Congresso de melhores controles na aquisição de autopeças por parte dos proprietários de veículos e/ou seus prepostos em função das severas exigências legais impostas às empresas de reparação no âmbito da saúde, meio ambiente, segurança e relações de consumo. Além disto, há novas situações como a notícia vinda dos Estados Unidos, onde golpes estão sendo aplicados nas operações de e-commerce: a pessoa adquire uma peça legítima virtualmente e, assim que recebe, coloca outra falsa na embalagem original que recebeu e pede garantia alegando que a peça entregue era falsificada, ficando assim a pessoa com duas peças de boa origem para comercializar. Outro tema relevante foi a explosão de alguns veículos, relacionada ao sistema de climatização, que está sendo investigada pela indústria da reparação, seja oriunda da 'higienização', cujas latinhas já começam a ser apelidadas de 'granadas' ou mesmo fluidos refrigerantes falsificados, blends sem qualquer critério, entre outros equívocos do universo comercial que orbita em torno do veículo e que prejudica, além dos profissionais de competência comprovada, os consumidores que são colocados em risco.

TUDO EM UM SÓ KIT!



Faça reparos de transmissão por conta própria! Cada kit do LuK GearBOX é desenvolvido com todos os componentes para garantir, sempre, o melhor reparo. Schaeffler Brasil 60 anos. Somos a mobilidade para o amanhã.

Discover more
Automechanika - Buenos Aires/ARG
07-10 de Novembro - Estande 2B-10

0800 11 10 29 | sac.br@schaeffler.com
www.schaeffler.com.br



Faça revisões em seu veículo regularmente.

SCHAEFFLER

"O BALCÃO É NOSSO ESTILO DE VIDA"

JOÃO PAULO
BALCONISTA DE APARECIDA DE GOIÂNIA - GO

O balconista de autopeças é mais importante do que você imagina. Uma voz tão relevante precisa ser escutada. E foi a SK, em parceria com as principais indústrias do mercado, criou o Balconista S/A, uma plataforma de conteúdo que trata o balconista de autopeças como ele é: um homem de negócios. Portal, mídias sociais, newsletter, campanhas e revista bimestral. Canais inteiramente dedicados a revelar o verdadeiro potencial desta profissão.

Veja conteúdos diários sobre a profissão:
[Facebook/balconistasa](https://www.facebook.com/balconistasa)

O portal do balconista de autopeças:
Balconistasa.com.br

Solicite seu exemplar da revista:
contato@balconistasa.com.br

UM PROJETO:



b. BALCONISTA S/A



CORTES NO ORÇAMENTO DA PF E PRF PREJUDICAM COMBATE À FALSIFICAÇÃO DE AUTOPEÇAS

Falta de fiscalização é uma das consequências da redução de recursos promovida pelo Governo Federal

Em julho de 2017, as polícias Federal e Federal Rodoviária tiveram cortados, cada uma, 44% de seu orçamento anual em medida que fez parte do projeto de austeridade implementado pelo governo do presidente Michel Temer.

À época, diversos setores da imprensa e da sociedade civil apontaram o corte como uma reação da classe política aos avanços da Lava Jato em todo país, alertando para o fato de que tais instituições não teriam recursos suficientes para realizar a íntegra de suas operações especiais. Porém, a justificativa para a redução foi a necessidade de readequar os escassos recursos públicos em um ambiente de severo déficit nas contas governamentais.

Hoje, quatorze meses depois, os mais diversos nichos da economia têm percebido que não é “apenas”

o combate à corrupção relacionada ao âmbito político que foi impactado pela medida. A falta de recursos para operações de fiscalização sobre produtos falsificados através de denúncias da sociedade civil e, sobretudo, o desguarnecimento das fronteiras e portos brasileiros, propiciaram que os prejuízos com falsificação e contrabando no país ultrapassassem, como um todo, a cifra de R\$ 145 bilhões, segundo dados da Associação Brasileira de Combate a Falsificação (ABCF). O montante é ratificado pela Frente Parlamentar Mista de Combate ao Contrabando e à Falsificação. O valor recorde é decorrência de cenários como o de Mato Grosso do Sul, um dos principais canais de entrada de produtos paraguaios em nosso território, que conta com um contingente de 400 policiais para vigiar mais de 3.800 quilômetros de

estradas federais. “No total, o Brasil tem atualmente 16 mil quilômetros de fronteiras e menos de 30 postos de fiscalização ativos”, afirma o diretor da ABCF, Rodolpho Ramazzini. Nos portos a situação é tão grave quanto. Do Pará ao Rio Grande do Sul, o Brasil conta com cerca de 3 mil agentes de fiscalização. Para se ter uma ideia do quão ínfimo é esse efetivo, apenas o porto de Hamburgo, na Alemanha, é fiscalizado com 3,2 mil agentes. Tal situação faz, segundo Ramazzini, com que portos fundamentais para a importação brasileira como Santos, Paranaguá, Itajaí e Rio de Janeiro contem com vistorias detalhadas somente pela chamada ‘amostragem’ ou quando há suspeita gerada por denúncia prévia. Com isso, encontrar produtos ilegais é quase um prêmio de loteria.



SETOR DE AUTOPEÇAS DESENVOLVE AÇÕES CONTRA A PIRATARIA



Rodrigo Carneiro destaca importância do Programa de Certificação junto ao Inmetro

Do total de R\$ 145 bilhões de perdas advindas da falsificação e contrabando de produtos na economia brasileira, o setor de autopeças absorveria, segundo estimativas da ABCF, a parcela de 2%, ou R\$ 3 bilhões. Não é de hoje, no entanto, que o aftermarket automotivo tem se mobilizado para reduzir as perdas dentro do mercado de reposição. De acordo com lideranças do setor como os presidentes do Sindirepa São Paulo e Nacional e da Andap – Antonio Fiola e Rodrigo Carneiro, respectivamente –, a estratégia de combate a este problema na cadeia de negócios do setor se desenvolve no âmbito do GMA - Grupo de Manutenção Automotiva, que conta com representantes de Andap, Sin-

direpa, SICAP, Sincopeças e Sindirepa e produziu de forma conjunta, em 2013, o Programa de Certificação de Autopeças junto ao Inmetro. Além do Programa de Certificação, diversas indústrias do setor adotaram o QR Code em suas embalagens para dar aos produtos uma espécie de ‘impressão digital’ que desestimule as falsificações cuja identificação é mais difícil à primeira vista. Fiola acrescenta ainda que, no âmbito da reparação, foi criado o Programa Empresa Amiga da Oficina, que conta com a participação de vários fabricantes de marcas reconhecidas no mercado para realizarem ações, treinamentos sobre aplicações. “Com isso, ao menos temos uma garantia maior de que os reparadores participantes do programa possam optar por peças de qualidade e devidamente reconhecidas, ao

passo que compreendem que esse é o ponto de partida para que seu trabalho seja bem executado”, relata o presidente do Sindirepa. Segundo as duas lideranças, no entanto, nenhuma das medidas surtirá efeito prático sem que haja uma fiscalização adequada por parte do poder público. Nesse sentido, além dos já mencionados portos e fronteiras, Rodrigo Carneiro aponta para o e-commerce como uma ‘nova ponta’ crucial para minimizar os impactos da falsificação no setor. “É preciso criar leis que possam punir práticas indevidas também nesse canal. Recentemente, a Rede Globo mostrou uma matéria que flagrou peças roubadas sendo comercializadas livremente no maior site de vendas online do Brasil. Isso é inadmissível. As autoridades devem tomar providências severas”, cobra o presidente da Andap.



ATENTOS AOS DETALHES, TRABALHANDO SOB MEDIDA.

O anteriormente conhecido como Grupo Universal/Univel, detentor de 7 marcas, inclusive a **Universal - Ferragens Automotivas**, mudou e está de cara nova!

Simplificamos seu nome para **Grupo Universal** e criamos um logo exclusivo, que foi pensado nos pequenos detalhes e trabalhado sob medida, assim como as características das ações que tomaremos daqui pra frente.

[/grupouniversalunivel](#) [/grupouniversal_univel](#) [/UniversalAutSys](#)

LOJA VIRTUAL | www.universalautomotive.com.br



Faça revisões em seu veículo regularmente.

FALSIFICAÇÃO

COMBATE DEVE ESTAR ENTRE AS PRIORIDADES DA POLÍCIA FEDERAL

Corroborando a visão dos colegas sobre os desafios das empresas do setor e de suas entidades representativas na resolução do problema das falsificações de peças no país, o presidente do Sincopças Brasil, Ranieri Leitão, afirma que o combate à falsificação tem de ser visto como caso prioritário na Polícia Federal. “Eu tenho insistido muito com nossos governantes para que se fiscalize a entrada dessas mercadorias no nosso país. Mercadorias essas que muitas vezes vêm do Paraguai, da China e realmente trazem um problema para nosso setor”, afirma Ranieri, antes de fazer uma defesa do varejo. “Eu discordo quando dizem que o varejo vende peças falsas em conluio com as quadrilhas de falsificação. Em alguns casos, e eu já pude comprovar isso, a cópia é tão bem feita que realmente deixa dúvidas no varejo se

é ou não falsa. Só com polícia – e polícia inteligente – é que poderemos combater isso”, finaliza. Enquanto o governo não se envolve na matéria como deveria, as lideranças da reposição afirmam que é necessária também uma cooperação por parte do consumidor que, em busca de preço baixo a todo custo, acaba adquirindo produtos com valor extremamente inferior ao visto na média do mercado, sem nem ao menos se questionar sobre os motivos que possam ter levado àquela discrepância na precificação. E, retomando o tema do e-commerce citado por Rodrigo Carneiro, Antonio Fiola destaca o comércio eletrônico como um espaço mais vulnerável à falsificação caso não haja o devido controle dos responsáveis pelas plataformas digitais. “O ideal é que o consumidor deixe que o



Antonio Larghi

Antonio Fiola recomenda compra da peça pelo mecânico junto ao varejo de confiança

seu mecânico de confiança compre a peça, pois ele já tem o varejo tradicional que faz compras com frequência e sabe quais marcas são de qualidade no mercado”, encerra o líder do Sindirepa.

PREJUÍZOS DA FALSIFICAÇÃO PARA OS DIFERENTES ELOS DA CADEIA DE REPOSIÇÃO

Varejo - “Os prejuízos são incalculáveis por todos os aspectos. Na hora em que o consumidor compra uma peça no varejo e essa peça apresenta um problema rapidamente, ele não vai querer saber se o varejo também foi, digamos, ‘enganado’ pela falsificação da peça. Ele vai jogar toda a responsabilidade sobre o estabelecimento em que comprou, não volta mais a comprar lá e ainda fará publicidade negativa sobre a loja sempre que puder”, analisa Ranieri Leitão, presidente do Sincopças Brasil.

Distribuição - “A distribuição é prejudicada pela falsificação, que provoca concorrência desleal e gera queda de receita de um setor que sofre com alta carga tributária que achata as margens, que reflete em toda a cadeia”, afirma Rodrigo Carneiro, presidente da ANDAP.

Reparação - “Para nosso elo, a falsificação resulta no retrabalho, prejuízo e também denigre a imagem da empresa, além dela poder responder por crime de receptação” aponta Antonio Fiola, presidente do Sindirepa Nacional.



LANÇAMENTO

PARA O CORAÇÃO DE SEU VEÍCULO,



MANGUEIRAS DE ARREFECIMENTO DAYCO



Acabamento reforçado para suportar o torque das abraçadeiras e travas pelo melhor custo/benefício do mercado.



Conexões em silicone de alto desempenho, resistente à temperatura e Ozônio.



Malha especial de alta resistência eletroquímica, suportando maior pressão em qualquer situação de trabalho.

A Dayco oferece soluções para você aproveitar a potência máxima do seu veículo. As mangueiras de arrefecimento Dayco são produzidas nos padrões de segurança e qualidade original.

A Dayco é a marca que você confia.

WWW.DAYCO.COM.BR

DAYCO
MOVE FORWARD. ALWAYS.™

SERVIÇOS E LANÇAMENTOS MOVIMENTAM AUTOP 2018

Segundo organização, evento realizado entre 15 e 18 de agosto no Ceará recebeu 30 mil visitantes

A 16ª edição da AUTOP – Feira Nacional de Autopeças, Motopeças, Acessórios, Equipamentos e Serviços, foi realizada entre 15 a 18 de agosto de 2018 no Centro de Eventos do Ceará, um dos mais modernos da América Latina e que conta com 76 mil m² de área útil. Segundo números divulgados pela organização, o evento recebeu 30 mil visitantes de todo o país e contou com 200 marcas expositoras, que apresentaram suas novidades em produtos e serviços para o mercado de manutenção automotiva. A feira ocorre a

cada dois anos e é uma iniciativa do Sistema Sincopeças Assopeças Assomotos. O SSA é a entidade representativa do setor automotivo do Estado do Ceará, composto pelo Sincopeças – Sindicato do Comércio de Peças para Veículos Automotores, Ciclomotores e Refrigeração do Estado do Ceará; pela Assopeças – Associação da Indústria e Comércio de Veículos, Peças e Serviços; e pela Assomotos – Associação de Fabricantes, Prestadores de Serviços, Distribuidores, Revendedores de Peças e Motocicletas do Nordeste.

IQA APRESENTA OFICINA VERDE VIRTUAL

Com óculos de realidade virtual, os visitantes da feira puderam conhecer modelo 3D de oficina mecânica que atende a certificação Selo Verde, ou seja, um estabelecimento que se preocupa com o meio ambiente e, assim, conhecer quais são os processos adotados e os equipamentos utilizados em layout produtivo adequado ao negócio. Além de conscientizar sobre os benefícios da certificação Selo Verde, o IQA visa disseminar o compromisso que diversos empresários da reparação automotiva já demonstram com o meio ambiente, ao seguirem com os seus negócios de forma susten-



Em 3D, um estabelecimento comprometido com o meio ambiente

tável nos âmbitos financeiro e ambiental. Além de apresentar a Oficina Verde Virtual, o IQA participou do Seminário Autop Verde. Sérgio Fabiano, gerente de Serviços Automotivos do órgão, ministrou a palestra “Como Transformar Seu Estabelecimento em Oficina Verde”, seguida por painel de debates.

TENNECO LANÇA NOVAS APLICAÇÕES

A Tenneco lançou novas aplicações para as linhas de buchas da Monroe Axios e amortecedores Monroe. Os lançamentos da Monroe Axios contemplam modelos como Honda New City, Honda Civic, Hyundai HB20 e Volkswagen Jetta. Já os novos

amortecedores Monroe estarão disponíveis para o Honda Civic e Troller T4. Como parte da nova estratégia implantada neste ano, que tem como foco a reposição, a multinacional americana tem como meta lançar mais de mil aplicações apenas em 2018.

SCHAEFFLER MOSTRA SOLUÇÕES PARA O FUTURO DA MOBILIDADE

A Schaeffler tem desenvolvido tecnologias cada vez mais inovadoras a partir de sua estratégia global Mobility for tomorrow. Na Autop, mostrou algumas das principais tecnologias, como a Embreagem Dupla Seco – LuK 2CT,

o FAG SmartSET, RepSets, Kits de Distribuição INA, Cilindros Hidráulicos de Embreagem, Balancins e Pivôs Hidráulicos para Comando de Válvulas INA, Rolamentos e Cubos de Roda de 3ª Geração FAG e os produtos Ruville.

ZEN DESTACA KITS DE DISTRIBUIÇÃO

O último lançamento da empresa, os kits de distribuição ZEN, foi a grande aposta para o evento. Cobrindo mais de 80% das aplicações em veículos nacionais, os 30 modelos já disponíveis têm ganhado o mercado de autopeças brasileiro e mostram tendência de crescimento. O Kit facilita a aplicação do re-

parador e evita equívocos na hora de comprar o modelo correto para o veículo. Também recebeu destaque o aplicativo ZEN CAT, desenvolvido para aproximar ainda mais a marca dos clientes e ampliar os canais de relacionamento com o público, disponibilizando, na palma da mão, o catálogo da marca.

SABÓ FOCA NA DIVULGAÇÃO DAS NOVIDADES

A empresa focou na divulgação dos lançamentos para suas linhas leve, pesada e utilitários, como juntas para tampas de válvulas, linha completa de juntas e vedações para Volkswagen Amarok, entre outras novidades. Além disso, aproveitou para divulgar seus catálogos, suas novas embalagens e tudo mais o que engloba o universo das juntas e vedações, com aplicações



Lançamentos para veículos leves e pesados na feira

de novas tecnologias em seus produtos.

DANA QUER CRESCER NA REPOSIÇÃO

A Dana deu continuidade na Autop à sua estratégia de foco renovado no aftermarket brasileiro – iniciado justamente na Autop de 2016 – e apresentou a sua linha ampliada de componentes automotivos com a dupla

de marcas Spicer e Albarus, com produtos para os segmentos leve e de veículos comerciais. A empresa também aproveitou para reforçar o relacionamento com os diversos canais do mercado de reposição brasileiro.

VETOR
AUTOMOTIVOS



Juntas Homocinéticas

Fabricado com um material de alta qualidade e submetidas a um rigoroso tratamento térmico para aumentar ainda mais a sua resistência e qualidade.

GRUPO VETOR
VETOR AUTOMOTIVOS TESLLA E-KLASS



0800 724 5011
vetorauto.com.br

FAÇA REVISÕES NO SEU VEÍCULO REGULARMENTE | IMAGENS MERAMENTE ILUSTRATIVAS

NAKATA PROMOVE TREINAMENTOS

A Nakata realizou palestras gratuitas sobre suspensão, amortecedores, sistema de arrefecimento e juntas homocinéticas na feira. Visando estender estas ações e tornar o acesso mais fácil ao conteúdo técnico, a Nakata está lançando plataforma digital de ensino a distância. Totalmente gratuito e dinâmico, o programa Vídeo Aulas Nakata oferece a opção do profissional se atualizar a qualquer momento com



Empresa realizou palestras gratuitas sobre suspensão, amortecedores, sistema de arrefecimento e homocinéticas

cursos produzidos especialmente para este projeto e também garante certificado digital.

WIX FILTERS APRESENTA PORTFÓLIO E LANÇAMENTOS

A Wix Filters levou os principais produtos de seu portfólio voltados a aplicações em veículos de linha leve e linha pesada. A empresa teve seu portfólio reestruturado por completo e novos produtos foram agregados com finalidade de atender as mais diversas aplicações e segmentos.

Entre os destaques que integraram recentemente a linha de produto está o elemento filtrante do combustível WF10226 para linha leve, e também o filtro blindado do óleo lubrificante 51748XD e o elemento filtrante do combustível WF33196, ambos para linha pesada.

KOLBENSCHMIDT (KS) VALORIZA INTERAÇÃO COM CLIENTES REGIONAL

A Motorservice, divisão que comercializa as marcas Kolbenschmidt (KS), Pierburg e BF no mercado de reposição, apresentou os produtos destaques das marcas Kolbenschmidt (KS), Pierburg e BF, nos segmentos pesado, leve e motocicleta abrangendo as linhas de pistões, anéis, bronzinas, camisa, bielas, filtros, bombas de água e óleo, e alguns destaques da linha mecânica. De acordo com Talita Peres, Gerente de Marketing e Comunicação Corporativa da Motorservice Brazil, a participação da empresa na Autop promo-



Talita explica importância da participação no evento

ve mais interação e proximidade com o cliente regional.

MANN-FILTER TEM NOVIDADES PARA LEVES E PESADOS

A empresa apresentou lançamentos de produtos e tecnologias para as linhas leve e pesada. Uma das novidades foi o sistema completo de filtragem do ar C 37 480, que chega ao mercado de pesados com a tecnologia Exalife, inédita no setor. Para a linha leve, es-

pecificamente veículos asiáticos, a Mann-Filter levou o filtro do ar com a tecnologia "Sobre Injetado" código C 12 008. O componente tem tecnologia de vedação mais robusta, que reduz o potencial de deformação garantindo ar limpo para dentro do motor.

VALVOLINE EXPÕE EM PARCERIA COM A CUMMINS

Em parceria inédita com a Cummins do Brasil, a Valvoline expôs sua linha de produtos de alta performance, voltados à toda gama de veículos pesados, nacionais e importados em circulação no país. Em estande único, as empresas receberam clientes e convidados com informações técnicas e comerciais. Essa participação integrada objetivou promover interação com o público, disponibilizando todas as informações sobre os produtos e serviços oferecidos



Marca mostrou seus produtos de alta performance para pesados

ao mercado automotivo, com foco na geração de negócio.

WEGA COM LANÇAMENTOS E NOVAS APLICAÇÕES PARA LINHA PESADA

A Wega focou em lançamentos e novas aplicações para a linha pesada, seu carro chefe de cobertura na



Pesados são carro-chefe da marca na região

região. Foram apresentados os filtros de ar, óleo, cabine (ar condicionado), combustível, sedimentadores (com separador de água), desumidificadores, sistema de arrefecimento, hidráulicos/transmissão, ecológicos e também filtros para o sistema Arla 32, que atende as normas do Euro 5 de emis-

são de poluentes, além das velas de ignição e aquecedoras. A empresa também reforçou a divulgação do seu catálogo eletrônico offline e também do novo site www.wegamotors.com.br e do aplicativo gratuito para smartphones com sistemas Android e IOS.

FILTRAR O MELHOR NÃO SAÍ DA SUA CABEÇA



Tecfil, eleita mais uma vez a marca de filtros de ar, óleo, cabine e combustível mais LEMBRADA e mais COMPRADA pelas oficinas do Brasil de acordo com a pesquisa Ibope Conecta. Agradecemos a todos pela preferência e pela escolha dos nossos produtos.

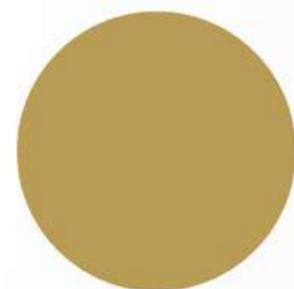
Filtros **Tecfil**
www.tecfil.com.br - 0800 11 6964

Pela vida. Escolha o trânsito seguro.

VEM AÍ O PRÊMIO INOVA 2018

500 varejistas de autopeças de todo Brasil elegerão as melhores indústrias do aftermarket na quinta edição da pesquisa Indústrias do Novo Varejo.

O Prêmio Inova foi criado com o objetivo de apurar junto aos lojistas as marcas e os fabricantes de componentes automotivos que mais se destacam no mercado através de seus produtos e serviços.



no
va

prêmio inova
indústrias do novo varejo



NOVO varejo,

FEIRA

CONTINENTAL LANÇA PNEU SEMPERIT TRAIL-LIFE A/T

A Continental Pneus lançou na Autop a nova linha Semperit Trail-Life A/T para aplicação em picapes e SUVs e voltada para o segmento on/off road. O design da banda de rodagem e da lateral garante tração em qualquer tipo de terreno. Os sulcos especiais e alternados localizados nos ombros facilitam a expulsão de pedras e o processo de autolimpeza do pneu enquanto lâminas multidirecionais conferem uma maior



Disponível em 13 opções de medidas, a nova linha é voltada para picapes e SUVs tração. Em condições off-road, a resistência a danos é assegurada pelas grandes travas nos sulcos que estabilizam os blocos.

EATON FAZ PRÉ-LANÇAMENTO DE EMBREAGEM

Após contabilizar avanços significativos no mercado de reposição do nordeste, a Eaton fez em Fortaleza (CE) o pré-lançamento da embreagem 280mm para aplicação em modelos de caminhões como o Iveco Daily. Somente no Ceará, no primeiro semestre deste ano, a empresa registrou crescimento de aproximadamente 12% no aftermarket com vendas alavancadas especialmen-



Bom desempenho no nordeste motivou pré-lançamento da embreagem

te por embreagens e válvulas. Outro destaque foi o novo catálogo eletrônico, focado em distribuidores, representantes e clientes finais.

TOTAL LUBRIFICANTES E A NOVA ERA DA LUBRIFICAÇÃO AUTOMOTIVA

A Total Lubrificantes do Brasil apostou no ELF Moto 4 Cruise, seu mais recente lançamento, e na linha Total Quartz, para

ampliar sua notoriedade entre os visitantes. Além de apresentar o amplo e diversificado portfólio de produtos ao lado do seu distribui-

dor e parceiro no estado, Auto Peças Padre Cícero, a companhia também marcou presença com a palestra "A Nova Era da Lubrifica-

ção", que abordou a evolução dos óleos lubrificantes da empresa, que estão adaptados ao novo mercado automobilístico, bem como aos motores mais modernos e de alta performance.

Mais de 30 anos de experiência em projeto e fabricação de Cintos de Segurança Automotivos para as maiores montadoras do Brasil

AMICintos
Cinto de Segurança

A sua opção original para o mercado de reposição



Mini retrátil
2 pontos

3 pontos automático-Celta
2 portas (Lingueta larga)

3 pontos automático-UNO
4 portas (Botinha)

CELTA 25 mm L.E.

GOL G III L.E.

Produtos homologados internacionalmente.
Fabricados conforme normas: NBR 7337, ECE-R16 e FMVSS 302

NOVO UNO LD/ MOBI
NOVO PALIO/ PUNTO/ LINEA
IDEA E DOBLO.

A qualidade que garante trânsito seguro e salva vidas de forma sustentável e responsável.



Telefones: (11) 2429-8314 / 2429-8315
contato@amicintos.com.br
www.amicintos.com.br

MAGNETI MARELLI AMPLIA O CATÁLOGO DE COMPONENTES DE INJEÇÃO ELETRÔNICA

A Magneti Marelli Cofap está lançando 55 novos códigos de sensores de detonação, sensores de velocidade e solenoides de partida a frio, ampliando sua linha de produtos destinados a sistemas de injeção eletrônica de combustível. Esses novos itens vêm complementar um dos maiores portfólios do segmento de reposição de autopeças e garantem tecnologia, qualidade e confiabilidade já consolidadas entre os reparadores automotivos. São 25 novos códigos de sensores de detonação e 17 de sensores de velocidade, destinados a veículos nacionais e importados, cuja cobertura de frota no segmento leve é superior a 98%. Além dos sensores, a Magneti Marelli lança também 13 códigos de solenoides de partida a frio. O componente funciona

na como uma válvula, responsável pela injeção de gasolina nos sistemas de alimentação dos motores movidos a etanol e também nos FlexFuel, durante a partida do motor, na fase fria. Os sensores de detonação e de velocidade Magneti Marelli, e também os solenoides de partida a frio, possuem durabilidade excepcional graças à qualidade dos terminais e contatos, que apresentam grande resistência à corrosão e ao desgaste, reduzindo a possibilidade de falha por mau contato. São claramente identificados, com gravação da logomarca, do tradicional short code e da rastreabilidade, características que proporcionam mais segurança ao reparador ao garantirem a origem do produto e a sua qualidade. Mais informações podem ser encontradas em www.mmcofap.com.br.

NYTRON EXPANDE LINHA DE KITS DE DISTRIBUIÇÃO

A Nytron ampliou sua linha de kits de distribuição, incluindo 27 novos itens no portfólio. Entre as novidades, estão opções de kits com correias teflonadas. A correia teflonada oferece maior resistência mecânica e térmica, quilometragem superior – com troca recomendada em torno de 100.000 km – além de maior aderência entre a correia e polia. A lista de novos itens contempla aplicações para as principais montadoras, como Fiat,



Correia teflonada é evolução dos produtos convencionais

GM, Volkswagen – incluindo Amarok – as francesas Peugeot e Renault, Toyota, entre outras.

CORVEN ANUNCIA LINHA DE PASTILHAS BENDIX

A Corven AutoParts, dando prosseguimento à ampliação de seu portfólio (transmissão/barramentos/molas a gás), está lançando a linha de pastilhas Bendix para

tudo território nacional, agora em setembro de 2018. A empresa informa que, muito em breve, fará também o lançamento da marca Bendix para toda América Latina.

NAKATA LANÇA LINHA DE TRIPEÇAS PARA VEÍCULOS DA MARCA FIAT



Produto é destinado a Argo e também Mobi, Bravo, Idea, Punto, Strada, Dobló, Grand Siena, Stilo, Marea, Fiorino, Premio, Elba e Uno

A Nakata oferece ao mercado de reposição a nova linha de tripeças que complementa o portfólio do sistema de transmissão. O lançamento deste produto dá ampla cobertura para veículos da marca Fiat, como Bravo, Idea, Punto, Strada 1.6 16V - E-Torq / 1.8 16V - E-Torq - 2011 - 2018 - câmbio - 24 dentes (direito/esquerdo) que tem código NJH12-262T. Para as motorizações do Marea, Stilo - Abarth, Weekend - 2.0 / 2.4 / 2.4 20V (2001 a 2009), câmbio 26 dentes - elo 43mm - direito / esquerdo, com referência NJH13-248T. Com relação ao Argo, Dobló, Fiorino, Mobi, Palio, Siena e Uno (2002 a 2018), câmbio - 21 dentes - elo 32 mm - direito / esquerdo é NJH21-624T. No caso do Bravo, Dobló, Grand Siena, Idea, Palio, Strada - Adventure / Weekend - 1.6 16V - E-Torq / 1.8 16V - E-Torq - 01/11 - 12/18 - câmbio - 26 dentes - a refe-

rência é NJH14-300T. Para a Fiorino - 1.050 / 1.300 - 01/76 - 12/84 - câmbio - 20 dentes - elo 28mm / com rebaixo - direito / esquerdo, a especificação do produto é NJH19-629T. O lançamento também atende Elba, Fiorino, Premio, Uno - 1.500 / 1.600 - 01/84 - 12/95 - câmbio - 20 dentes - elo 32mm - direito / esquerdo, com código NJH20-639T. O lançamento da nova linha de tripeça e outros produtos estão disponíveis no site www.catalogonakata.com.br. Mais informações podem ser obtidas na central de atendimento pelo telefone 0800 707 80 22.

PERFECT AMPLIA LINHA DE BIELETAS

A Perfect Automotive anunciou o lançamento de mais de 20 novos modelos de bieletas para o mercado. São itens destinados a várias aplicações em automóveis e utilitários, que foram disponibilizados para comercialização a partir das necessidades dos aplicadores. Alguns lançamentos são: Kia Soul 2009/... (KBT2500/KBT2501), Honda HR-V 2015/... (KBT0415/KBT0416), Hyundai Fit/City 2015/... (KBT0412/KBT0413), Ford Transit 2009/2015 (KBT0239), entre outras diversas aplicações lançadas que podem ser conferidas no APP – Catalogo Perfect (disponível para Android e IOS). Atualmente a Perfect está entre as principais marcas de pivôs e terminais do segmento. Os produtos



Kia Soul é um dos modelos contemplados pelos lançamentos

são distribuídos pelos maiores e melhores distribuidores no mercado de reposição. Além disso, a empresa conta com diferenciados serviços de pós-venda como SAC, Assistência Técnica e Promotores de Vendas. Sua equipe é treinada e habilitada para atender as necessidades de seus clientes.

CHEGOU A NOVA LINHA DE REPAROS DE PINÇA 2MC

Referência em qualidade e inovação em componentes de freio desde 1991, a 2MC antecipa mais uma solução para o mercado. A nova linha de reparos de pinça possui mais de 550 aplicações reunidas em 54 itens que atendem as normas NBR 9292, NRB 6948 e ASTM D 2240.

www.2mc.com.br

Entre em contato com nossa central de vendas ao distribuidor e confira os preços promocionais imperdíveis de nossos lançamentos.

11 5513 0856 vendas@2mc.com.br



Baixe nosso catálogo especial da nova linha de pinças no site: 2mc.com.br

2MC. VOCÊ PREFERE. VOCÊ EXIGE

2MC

AUTO GERAL COMEMORA 50 ANOS DE TRABALHO PERSEVERANÇA E PROSPERIDADE

Sincopecas-SP e Sincomercio de Itu homenageiam Geraldo Tuvani, da Auto Geral, por seus 50 anos no comércio de autopeças

Se é de pequenino que se torce o pepino, foi de muito jovem que Geraldo Tuvani aprendeu a negociar, tomou gosto por comprar e vender e tornou-se um próspero comerciante e empreendedor de sucesso. Fundador da Auto Geral nos idos de 1968, há meio século Geraldo permanece à frente da empresa e foi homenageado pelo Sincopecas-SP e pelo Sincomercio de Itu por seus 50 anos no comércio de autopeças. Atualmente, o Grupo Auto Geral conta com seis lojas em funcionamento e mais uma para ser inaugurada ainda este ano. Do alto de sua simplicidade, Geraldo afirma que o sucesso não veio sozinho: "Graças a Deus, a Auto Geral cresceu também porque tivemos a felicidade de ter bons funcionários". Para o presidente do Sincopecas-SP, Francisco De La Tórre, a equipe é reflexo de quem está no ti-

mão do navio. "Ao longo da vida nos cercamos daquelas pessoas que, de alguma forma, temos identificação e com o passar do tempo vamos formando a equipe à nossa semelhança". De La Tórre destacou a iniciativa conjunta entre o Sincopecas-SP e o Sincomercio de Itu, e elogiou o perfil e o espírito público de colaboração do presidente do Sindicato do Comércio Varejista e Lojista de Itu e Região, Carlos Alberto D'Ambrósio. "Essa homenagem à Auto Geral demonstra o espírito de representação em cumprir a verdadeira missão dos sindicatos", disse.

Para o presidente do Sincomercio, falar de Geraldo Tuvani é muito fácil. "Ele é muito amigo, temos outras passagens fora do comércio, outras atividades que ele já fez pela cidade, mas o que me encanta muito é a história dele,



O homenageado Geraldo Tuvani entre Carlos Alberto D'Ambrósio e Francisco De La Tórre

como começou, cresceu e hoje é um empresário respeitado no ramo. Apesar de tudo isso, manteve a simplicidade, a cordialidade e continua sendo a mesma pessoa. Hoje em dia, ter uma empresa com mais de 50 anos, sólida e ad-

ministrada pela família, é uma coisa que não se encontra facilmente. Para mim, é muito gratificante poder homenagear uma pessoa como o Geraldo, um amigo querido e essa homenagem é muito merecida", afirma D'Ambrósio.

UMA VIDA DE BONS NEGÓCIOS

A história da Auto Geral é retrato da própria trajetória pessoal de Geraldo Tuvani, de perseverança e fé no trabalho. Nascido há 77 anos no município de Porto Feliz, a pouco mais de 100 quilômetros de São Paulo, ainda jovem mudou-se para Itararé, ao Sul do Estado, onde aprendeu mecânica e trabalhou como caminhoneiro até trocar seu caminhão Chevrolet 51 por uma pequena loja de autopeças que nem estoque tinha. Com pouco dinheiro para girar o negócio, Geraldo decidiu ir a São Paulo, à procura dos fornecedores da loja que adquirira, para

abastecê-la. Isso foi por volta de 1968. Na capital, conheceu o empresário Dante Pellegrino, que o ajudou com as primeiras compras. O negócio logo se expandiu e, dois anos depois, Tuvani vendeu sua empresa e mudou-se para Itu, onde inaugurou a matriz da Auto Geral. No período de 12 anos, entre 1970 e 1982, Geraldo montou uma loja em Salto, ampliou as instalações em Itu e comprou um imóvel em Sorocaba, onde montou mais uma loja. Em 2003, voltou a Porto Feliz onde inaugurou nova loja. Atualmente, a matriz da Auto Geral ocupa área de 2.300 metros quadra-

dos. O grupo conta com seis lojas e, em breve, Geraldo deve inaugurar a sétima, a segunda em Sorocaba, na avenida Itavuvu. Com seis unidades em funcionamento e uma para inaugurar, o Grupo Auto Geral emprega 140 funcionários. E Geraldo indica a receita da longevidade. "Primeiro, a pessoa tem que gostar de trabalhar e descobrir sua aptidão. A minha descobri quando tinha sete ou oito anos. Papai era carroceiro e mamãe trabalhava na fábrica de tecidos, como tecelã. Eu cuidava da horta, saía da escola, ia cortar alface e saía vendendo na rua com duas cestas nos braços, era garoto e aprendi a fazer

comércio, a vender. A pessoa pechinchava, eu queria vender mais e com isso aprendi a comercializar e me relacionar. Percebi que minha aptidão era contato com pessoas para comercializar, tanto que fomos fazer lavoura lá em Itararé, mas quebramos porque não era a vocação. Como eu gostava de comércio, quando retornamos da roça para a cidade, papai trazia frango, ovos, jabuticaba, melancia para que eu vendesse, ou seja, tinha tino comercial. Mas, além de gostar de trabalhar e descobrir sua aptidão, você deve se cercar de pessoas porque ninguém é uma ilha".

INSTALE S.Y.L
INSTALE QUALIDADE



(15) 3235-4900 | WWW.SYL.COM.BR | VENDAS@SYL.COM.BR

COM AS PASTILHAS DE FREIO S.Y.L AS PREDENS FICAM MAIS EFICIENTES. INSTALE S.Y.L E SINTA A DIFERENÇA. MAIS QUALIDADE EM PASTILHAS. MAIS TRANQUILIDADE PARA VOCÊ.



VAREJOS DE NORDESTE E CENTRO-OESTE TÊM QUESTIONAMENTOS RESPONDIDOS PELO SINCOPEÇAS BRASIL

Combate à ilegalidade e formas de aumentar a competitividade do varejo independente são destaque na edição de setembro

Em nova edição da série 'Fale com o Sincopeças Brasil', trazemos representantes das regiões centro-oeste e nordeste do país.

Renato Passaglia, da goiana Bom Preço, e Marcos Santana, da pernambucana Centrocar, questionaram o presidente do Sincopeças Nacional, Ranieri Leitão, acerca de dois temas que têm preocupado todo o varejo de reposição automotiva.

Passaglia abordou a necessidade de se haver um combate organizado ao comércio de peças utilizadas sem procedência – enfatizando seu caráter prejudicial às empresas do setor que atuam dentro da formalidade.

Santana, por sua vez, questionou o presidente do Sincopeças Brasil sobre maneiras de se aumentar a competitividade dos varejos independentes diante de um cenário em que empresas mais consolidadas têm aumentado seus investimentos e poder de negociação.

Confira a seguir o que Ranieri Leitão tem a dizer aos varejistas de autopeças neste mês.

Renato Passaglia – Bom Preço Autopeças, de Goiânia (GO)

Qual é a posição oficial do Sincopeças e as ações concretas já idealizadas no sentido de combater e coibir o comércio de peças usadas sem procedência, o que tan-

to atrapalha o comércio formal de autopeças na cadeia da reposição automotiva?

Ranieri Leitão – Nacionalmente, nós não tivemos nenhuma ação efetiva e concreta realizada para isso. Mas, sim, saíram medidas nesse sentido nos estados do Ceará e do Paraná – ainda que sem sucesso por conta da falta do engajamento do poder público na fiscalização e na punição dessas situações.

Nós temos, em nossa pauta de ações, programada para março de 2019 uma grande discussão a fim de encontrarmos soluções para não apenas balizar medidas contra a venda de autopeças sem procedência, mas, sobretudo, para encontrar uma solução prática para esse problema. Não somos contra a venda de peças usadas. Mas desejamos que elas tenham procedência. Sabemos que existe um mercado muito pujante da venda de carros em leilões visando esse tipo de comércio – de desmanche de automóvel e venda de peças, e é um comércio legal. Desde que seja pago imposto e que os carros que são desmanchados tenham procedência.

Marcos Santana – Centrocar, de Recife (PE)

Na sua visão, quais estratégias as autopeças independentes devem



Ranieri Leitão irá responder a sua pergunta. Participe!

desenvolver para aumentar a competitividade em um cenário em que grandes players estão investindo na aquisição de empresas consolidadas, bem como redes de lojas, potencializando assim sua capilaridade? Diante disso, pergunto também como você enxerga a evolução da cadeia de distribuição?

Ranieri Leitão – A única forma que vejo para que as autopeças independentes possam competir com essas empresas que estão chegando com volume alto de investimento é se unindo. Nesse sentido já temos uma experiência própria aqui no estado do Ceará – na qual formamos até aqui 10 redes de negócios, pelas quais pudemos perceber uma melhora da competitividade através do aprimoramento da gestão, da compra, do investimen-

to, dos estoques e do aperfeiçoamento do RH.

Nós aqui no Ceará já fazemos esse processo com muita maestria. Está dando certo e é uma forma de fortalecer as empresas que participam.

Sobre a cadeia de distribuição, não tem como deixar de enxergar que ela está cada vez mais forte. Há até redes mundiais que estão unindo os distribuidores e os varejistas – que poderiam estar também unindo forças, mas muitas vezes não estão. Então essa evolução é um fato. As distribuidoras estão preparadas, estão com a gestão bem mais apurada que o varejo e a tendência é elas se fortalecerem. O que nós temos de fazer como varejos e centros automotivos é nos unirmos da mesma forma.

FATURAMENTO DA REPOSIÇÃO CRESCE 1,88%

Relatório mensal do Sindipeças aponta que, no acumulado do ano, resultado alcançou aumento de 3,91% até junho

O mais recente Relatório do Mercado de Reposição, divulgado pelo Sindipeças em agosto, mostra que o aftermarket automotivo avançou 1,88% em relação ao mês de maio. No acumulado do ano, o resultado alcançou 3,91%, com ligeiro aumento frente ao acumulado até maio.

Em linha leve, a alta foi de 1,37%

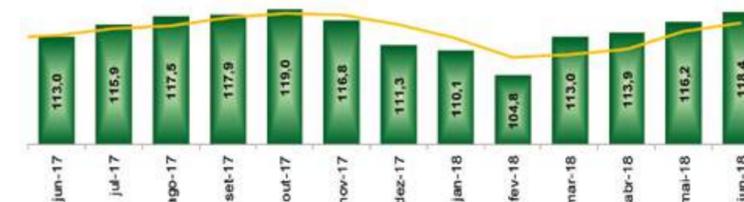
na passagem mensal e de 2,84% no acumulado até junho, exibindo boa recuperação frente ao que foi apurado no acumulado até maio. Já a linha pesada foi ainda melhor: o crescimento da receita líquida nominal atingiu 8,46% no acumulado, compensando os fracos resultados observados entre fevereiro e maio deste ano.

Resultado Geral

Índice do Mercado de Reposição

Discriminação	Variação percentual		
	Jun-18/ Mai-18	Jun-18/ Jun-17	Acumulado do ano
Faturamento nominal (LL e LP) ¹	1,88%	4,81%	3,91%
IGP-M (mai/18)	1,87%	6,92%	5,39%

(Gráfico 1) Faturamento do mercado de reposição. Em números-índices (jan/12=100). Média móvel trimestral.



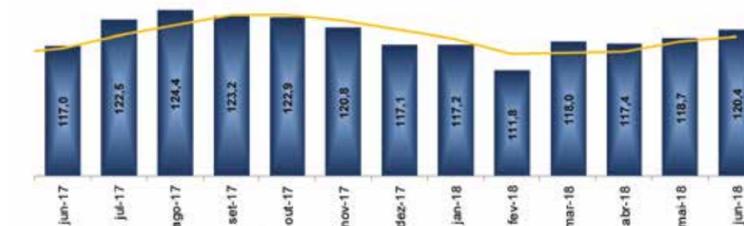
Fonte: Pesquisa Conjuntural Mensal do Sindipeças. FGV. Elaboração do Sindipeças. Nota: Com base na amostra de faturamento de 43 empresas do segmento de reposição associadas ao Sindipeças. A partir do relatório número 10, de junho de 2017, o percentual para reposição englobada passou a ser calculado por meio de média móvel trimestral. ¹Faturamento das empresas da amostra (38 empresas) que segmentam as informações entre linha leve (LL) e linha pesada (LP). Informações com base na média móvel trimestral, com objetivo de reduzir efeitos sazonais.

Linha Leve

Índice do Segmento de Linha Leve¹

Discriminação	Variação percentual		
	Jun-18/ Mai-18	Jun-18/ Jun-17	Acumulado do ano
Faturamento nominal Linha Leve ¹	1,37%	2,84%	4,69%

(Gráfico 4) Faturamento do segmento de linha leve. Em números-índices (mar/15=100). Média móvel trimestral.



Fonte: Pesquisa Conjuntural Mensal do Sindipeças. FGV. Elaboração do Sindipeças. ¹Faturamento das empresas da amostra (38 empresas) que segmentam as informações entre linha leve (LL) e linha pesada (LP). Informações com base na média móvel trimestral, com objetivo de reduzir efeitos sazonais.

Linha Pesada

Índice do Segmento de Linha Pesada

Discriminação	Variação percentual		
	Jun-18/ Mai-18	Jun-18/ Jun-17	Acumulado do ano
Faturamento nominal Linha Pesada ¹	2,79%	8,46%	2,47%

(Gráfico 7) Faturamento do segmento de linha pesada. Em números-índices (mar/15=100). Média móvel trimestral.

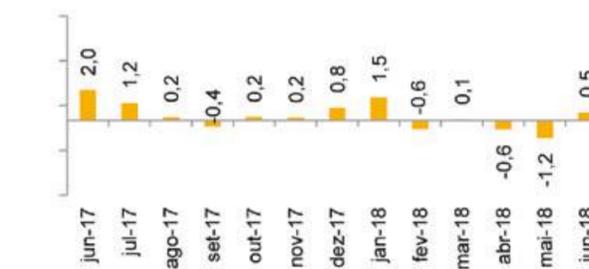


Fonte: Pesquisa Conjuntural Mensal do Sindipeças. FGV. Elaboração do Sindipeças. ¹Faturamento das empresas da amostra (38 empresas) que segmentam as informações entre linha leve (LL) e linha pesada (LP). Informações com base na média móvel trimestral, com objetivo de reduzir efeitos sazonais.

Indicadores Econômicos

IPCA – Acessórios e Peças

Em % - acumulado 12 meses



IPCA – Conserto de Automóvel

Em % - acumulado 12 meses



PERGUNTE AO SINCOPEÇAS-BR

Envie sua dúvida, sugestão ou pergunta para o e-mail: jornalismo@novomeio.com.br

UM NOVO CANAL

facebook.com/novovarejo

novovarejo.com.br

linkedin.com/in/novovarejo

[newsletter](#)

Novo Varejo é um hub digital que engloba uma série de canais e serviços: portal de conteúdo, Facebook, LinkedIn e Newsletter levam conhecimento e entretenimento em tempo real ao varejo automotivo.

Conheça os canais digitais do Novo Varejo.

ENCANTAMENTO AO ATENDER É DIFERENCIAL VALIOSO PARA O VENDEDOR

Para encantar é necessário estabelecer uma relação humana com o cliente, de modo a perceber o seu estado de humor para atendê-lo da maneira mais próxima do ideal que ele necessita no momento

Cativar uma clientela satisfeita é uma verdadeira apólice de seguros contra fracassos empresariais – ao passo que o consumidor da atualidade acaba se atentando mais ao serviço oferecido do que às especificidades do produto. Essa foi a premissa do painel 'Relações de Troca e Gestão de Encantamento' exibido no evento LATAM Retail Show, que ocorreu na cidade de São Paulo durante os dias 28, 29 e 30 de agosto. Trata-se do maior encontro de varejo da América Latina. O painel dedicou uma espécie de ode à importância do papel exercido

pelas equipes de atendimento para o sucesso de qualquer empresa atuante no ramo de varejo e serviços. As palestrantes Melissa Oliveira, Marina Pechlivanis e Flávia Ávila trouxeram experiências de diferentes áreas para inspirar os varejistas e vendedores presentes a colocar o encantamento do cliente em primeiro plano em seus negócios. Melissa, diretora-geral do Hotel Unique, contou que a preocupação com o bom atendimento suplanta qualquer detalhe tecnológico ou glamouroso do estabelecimento – mesmo se tratando de um hotel de luxo.

“O diferencial de nosso atendimento é justamente não ter propriamente um ‘padrão Unique’. Para encantar é necessário estabelecer uma relação humana com o cliente, de modo a perceber o seu estado de humor para atendê-lo da maneira mais próxima do ideal que ele necessita no momento”, relatou Melissa. A diretora apontou ainda que, além do atendimento personalizado, é fundamental estar atento às indicações dadas pelos mecanismos avaliadores que a empresa possui. Seja uma crítica feita por meio do Facebook ou uma nota baixa colocada

no Trip Advisor, a empresa necessita não apenas absorver a reclamação do cliente, mas respondê-la imediatamente com uma recompensa pelo serviço mal prestado na visão do cliente. “Sempre que alguém reclama de qualquer item da estadia em nosso hotel, convidamos para se hospedar novamente de maneira 100% gratuita. Nenhuma empresa pode se dar ao luxo de perder um cliente por mau atendimento e muito menos correr o risco de que esse consumidor possa vir a ser um detrator da marca no seu círculo social”, afirmou.

MOSTRAR HUMANIDADE É RECURSO PARA ENCANTAR CLIENTE

Marina Pechlivanis, curadora do painel e autora da publicação recém-lançada “Gestão de Encantamento” indicou que, na competitividade do mercado atual, não encantar coloca qualquer empresa em enorme desvantagem. Ela afirmou que, antes de qualquer coisa, o segredo para o encantamento é abusar de um recurso inato de toda a nossa espécie: a humanidade. Agir com empatia, ou seja, se colocar no lugar do cliente que se atende a fim de compreender suas necessidades e desejos antes mesmo que ele os expresse, é um grande passo para ser reconhecido pelo consumidor como alguém ‘encantador’. “Diferentemente de conhecimento, acessos e bens materiais que podem ser adquiridos por diversas pessoas e a vários preços, encanto não está à venda”, analisou Marina, complementando que,

portanto, se um é capaz de oferecer encanto ela automaticamente irá superar a concorrência de outra focada apenas em questões como precificação e mix de produtos. Seguindo a linha de suas companheiras de painel, a especialista em Economia Comportamental pela universidade inglesa de Nottingham, Flávia Ávila, colocou o fato de que as decisões humanas são, em sua maioria, guiadas por fluxos e nuances vindos do inconsciente. Nesse sentido, pequenos gatilhos e insights devem substituir as explicações mais complexas a fim de oferecer um atendimento mais assertivo, que direcione o cliente a compreender que está diante de uma decisão simples. “Se o produto ao lado é parecido, mas o preço é diferente, a mente já traça uma comparação. Se há mais opções, a pessoa tende a ficar indecisa. Se há menos fatores in-



Marina sugere que vendedores se coloquem no lugar do cliente

fluenciando a decisão, ela é tomada de forma mais confortável” opinou Flávia, antes de complementar. “A sobrecarga de informação desvia a atenção. Na Economia Comportamental, há quase um consenso de que, quando se facilita a decisão de um produto específico, dando poucas opções, as vendas tendem a aumentar”.

No cômputo geral do painel, o atendimento humanizado foi apontado como gatilho principal para a geração de encantamento, ao passo que atento aos detalhes oferecidos pelo cliente, o balconista ou o vendedor é, na maioria das vezes, capaz de individualizar as ofertas e simplificar as soluções de acordo com seu ‘estado de espírito’.



Américo José da Silva Filho
é sócio diretor da
Cherto Atco Educação Corporativa
americo.jose@cherto.com.br

TRANSFORMERS: A HUMANIZAÇÃO DA MÁQUINA OU MAQUINIZAÇÃO DO HUMANO?

De uns tempos pra cá, o que mais se tem falado é sobre a era dos robôs, a tal Inteligência Artificial, a substituição da força de trabalho humano pelas máquinas. Recentemente, assisti a um vídeo, Robô Japonês HRP – 4C, em que, em caráter ainda experimental, um robô “passeava” pelas ruas de um suposto vilarejo, aparentemente sem a manipulação ou controle de um humano. Uma coisa me chamou a atenção: a semelhança no funcionamento de sua estrutura. A partir de então, passei a reparar na semelhança que há entre nós humanos e as máquinas. Nós, humanos, temos uma estrutura, que chamamos esqueleto. Se olharmos para as máquinas, e aqui vou focar nos automóveis, temos toda a carroceria, estrutura que abriga outras partes, tais como portas, janelas, para brisa, cabine, etc., sustentada por um chassis.

Nosso sistema nervoso gera os impulsos necessários para nos dar movimento, para que consigamos agir e pensar. Nos veículos, temos toda a instalação elétrica, que gera ao automóvel esse mesmo impulso, que dá movimento; carros que acendem os faróis assim que escurece, o aplicativo WAZE, que lembra você para acender os faróis assim que pega uma rodovia. Para que possamos manter o nosso corpo vivo, precisamos nutri-lo. A nossa fonte de energia vem dos alimentos que ingerimos, e tal qual a qualidade deles, será a qualidade da saúde de nosso corpo. Em relação às máquinas, o alimento que gera a energia suficiente para mantê-las em funcionamento é o combustível: gasolina, etanol, diesel, GNV e o elétrico (mais moderno!). E tal qual a qualidade do combustível, será também a vida útil do equipamento. Lembrar dos produtos que são misturados com os

combustíveis para manter os bicos e outros componentes do carro limpo. O fato, amigos leitores, é que poderíamos escrever um livro sobre essas analogias, pois elas são inúmeras. Mas o que, na verdade, nos diferencia, é a alma. É o sentir, colocar amor e paixão naquilo que nos propomos a fazer. Enquanto nós, seres humanos, estivermos robotizados, continuaremos a ser humanos vivendo como máquinas. Daí, não vivemos, apenas existimos. Daí, não sentimos, apenas executamos. É preciso despertar dessa realidade, e trazer à tona a nossa essência. Essa sim, nenhum robô, inteligência artificial ou o que quer que seja vai conseguir nos superar. Não podemos mais romantizar o artificial e robotizar o humano, da mesma forma que não podemos mais humanizar o robô e artificializar o romantismo. Voltemos o nosso olhar para o nosso dia a dia, viver o aqui e agora, mas ten-

do a consciência de que estamos em construção do futuro. Nenhuma máquina vai estreitar relação, vai vender com paixão, vai amar o que faz! Ela sim, simplesmente vai executar. Quando estivermos atendendo e vendendo para um cliente vamos lembrar de tudo que ele precisa para manter a máquina dele (carro) funcionando perfeitamente. Vamos lembrar das vendas adicionais, dos produtos agregados que podemos oferecer. Como não somos uma máquina podemos registrar os dados destes clientes para continuarmos vendendo no futuro. Vamos aproveitar a presença dos clientes, quer física ou por telefone, para estreitar a relação e construir relações de longo prazo. Lembrando que cada cliente tem uma família e amigos, ele pode ser nosso

vendedor para essas pessoas. Ele pode virar nosso vendedor! Já vivemos uma era em que as relações estão cada vez mais escassas, então cabe a nós, e somente a nós, assumir as rédeas dessa realidade, antes que nos tornemos humanos robotizados e os robôs humanizados!

Boas vendas e até a próxima!

SOLUÇÃO DO EXERCÍCIO ANTERIOR:

6 figuras de animais, sendo:

- 1- elefante
- 2 – Macaco
- 3 – Cavalo
- 4 – Cachorro
- 5 – Gato
- 6 – Rato

DESAFIO DESTA EDIÇÃO

CAÇA-PALAVRAS

Identifique as palavras que utilizamos no texto que você acabou de ler

Transformers	Humanos	Oferecer
Essência	Máquinas	Relação
Paixão	Futuro	Realidade

R	A	Q	K	B	B	L	O	U	W	M	H	I	E	R	K	A	H	T	A	L	A	E	K	M	M	B	W	P	X	K	
E	O	G	W	E	O	W	X	V	O	F	E	R	E	C	E	R	Z	N	S	P	E	U	T	N	Q	O	F	D	Z	B	
A	T	C	O	S	W	S	A	S	U	O	L	F	R	N	Y	M	T	A	A	K	H	B	G	M	O	K	D	L	W	O	
L	I	X	U	S	M	U	J	E	Q	O	I	I	W	A	W	Y	N	U	N	O	Y	Q	S	X	X	A	Z	G	O	C	
I	C	E	U	E	D	W	H	M	B	W	R	T	O	J	Z	I	T	T	B	Z	H	P	Q	V	M	I	W	H	A	O	
D	F	T	S	N	C	U	L	S	R	U	P	M	Y	T	U	R	G	G	Q	X	B	D	X	Z	N	G	H	I	X	K	
A	U	D	O	C	C	O	I	E	H	V	V	X	L	Q	W	R	F	E	E	B	K	W	D	V	L	A	N	S	I	F	
D	T	E	B	I	N	G	L	F	P	D	O	A	A	J	V	N	N	M	M	M	O	Z	S	J	H	P	A	W	A	J	
E	U	T	W	A	R	A	T	J	L	E	E	M	A	N	X	N	S	F	N	Q	V	D	U	D	K	B	O	R	P	L	
Y	R	N	X	A	Ç	R	X	T	M	P	U	E	M	A	N	I	E	R	K	B	H	C	N	I	U	C	W	Y	V	R	
J	O	E	E	A	Z	S	L	O	Z	L	I	E	G	W	H	H	U	M	A	N	O	S	S	P	K	H	H	C	Z	X	
V	M	M	O	M	M	H	V	Y	W	L	E	C	C	E	T	P	I	R	R	H	E	C	M	K	I	U	I	E	A	P	K
Y	L	U	Q	S	I	V	H	M	M	M	A	K	S	V	P	G	T	Y	V	B	W	N	O	P	N	J	L	E	F	T	
Q	Z	R	Z	Q	M	C	N	J	B	T	R	D	N	N	L	G	J	Q	S	R	V	E	L	K	W	E	B	X	H	S	
J	Z	T	R	A	N	S	F	O	R	M	E	R	S	Q	B	G	Q	D	E	L	O	I	M	I	B	T	Z	N	A	U	

PRESIDENCIÁVEIS APRESENTAM PLANOS PARA DESBUROCRATIZAR O AMBIENTE DE NEGÓCIOS

Cinco candidatos à Presidência da República debatem propostas para a economia e o empreendedorismo do país

O presidente do Sebrae, Guilherme Afif Domingos, questionou durante o “Diálogo UNECS com candidatos à Presidência da República” cinco postulantes do Palácio do Planalto sobre a burocracia que afeta os pequenos negócios. Afif comandou o bloco Ambiente de Negócios, um dos quatro temas apresentados aos candidatos Álvaro Dias (Podemos), Ciro Gomes (PDT), Henrique Meirelles (MDB), Fernando Haddad (então vice do PT) e Geraldo Alckmin (PSBD). Outros três convidados, Marina Silva (Rede), Jair Bolsonaro (PSL) e João Amoedo (Novo), não puderam comparecer ao evento, realizado pela União Nacional das Entidades do Comércio e Serviços. Coube ao presidente do Sebrae formular questões aos candidatos sobre as propostas voltadas para a simplificação de obrigações no ambiente de negócios, sobre a reforma tributária, a infraestrutura e logística, crédito e investimento, tecnologia e inovação e estímulo ao empreendedorismo. “O diálogo da UNECS com os candidatos foi fundamental, pois a entidade congrega redes do comércio e de serviços do Brasil, muitas delas formadas por pequenos negócios”, afirmou Afif. “Por isso, a política das pequenas empresas está aqui presente porque um dos participantes será o futuro presidente, e temos que mostrar o que gera renda e empregos no País”, acrescentou. Confira síntese das repostas dos candidatos às questões formuladas pelo presidente do Sebrae:

Álvaro Dias
Sebrae - Atualmente existem inúmeros processos burocráticos que

atrapalham a competitividade das empresas, em particular das micro e pequenas. Quais ações o senhor pretende implementar para melhorar o ambiente de negócios no país? “Serão 365 medidas de desburocratização, principalmente para a obtenção do CNPJ (Cadastro Nacional de Pessoa Jurídica). Hoje é difícil abrir uma empresa ou tirar uma patente, o que demora anos. E isso passa por uma reforma tributária, que considero fundamental”.

Ciro Gomes
Sebrae - Temos hoje uma das maiores burocracias no corporativismo público e privado, além do problema do crédito, ao qual 84% dos pequenos negócios não têm acesso. Qual sua visão sobre o projeto da Empresa Simplificada de Crédito, aprovado pelo Congresso, que tem como finalidade facilitar essas operações? “Estamos estudando tornar todos os documentos em um manual, com todos os regramentos para uma empresa funcionar. Também queremos simplificar tudo em um só documento onde o empresário afirma estar consciente que a empresa está apta a funcionar sob as penas da lei. Essa é uma ideia para amadurecer. O Brasil concentra 85% de suas operações em cinco bancos, sendo dois oficiais. A rentabilidade do sistema, em tarifas, se aproxima de meia centena de bilhões de reais. Então, todas as iniciativas que estimulem a competição, se tiverem coerência, serão aceitas”.

Henrique Meirelles
Sebrae - O que poderemos fazer para melhorar o ambiente de negócios e superar o problema da burocracia?



“O meu projeto é iniciar um processo de digitalização. Porque hoje desburocratizar é informatizar. A ideia é criar um gabinete digital na Presidência da República para as empresas e para o cidadão. Vamos resolver o processo de registro de empresas, do Imposto de Renda, da estrutura tributária, pois a diminuição da carga tributária é fundamental. Com a conjugação de ações os processos serão mais rápidos”.

Fernando Haddad
Sebrae - O projeto da Empresa Simplificada de Crédito foi vetado pelo Ministério da Fazenda e pelo Banco Central e hoje 84% das pequenas empresas não têm crédito. Quais seus planos para este ambiente de negócios? “Sem educação e sem simplificar o crédito barato, a gente não vai longe. Mas hoje temos as fintechs, as cooperativas de crédito, que passaram a ser uma alternativa de crédito. Vamos retomar investimentos públicos. Não queremos

ver obras paradas e isso vai fazer a roda da economia girar. Temos as ferramentas necessárias para alavancar a economia do País”.

Geraldo Alckmin
Sebrae - Todos sabem da burocracia para abrir e até fechar uma empresa e da luta pelo processo de simplificação. O que temos que fazer para acabar com esse processo emaranhado? “A UNECS vai ser convocada para fazer o mutirão da desburocratização, pois as parcerias são importantes. Quero destacar o convênio que fizemos com o Sebrae em São Paulo, criando um Centro de Empreendedorismo e Inovação. O governo tem que ser parceiro. Se a gente conseguir fazer a reforma tributária, desburocratizar as agências reguladoras e se tivermos a segurança jurídica, vamos ter mais recursos para investimentos no País, na infraestrutura, no saneamento básico e mais habitação”.

S.Y.L.
PASTILHAS DE FREIO

INOVAÇÃO E TECNOLOGIA
EM BENEFÍCIO DA SEGURANÇA

S.Y.L. Em sintonia com a velocidade do mundo para você frear seu carro com segurança.

(15) 3235-4900 | atendimento@syl.com.br | www.syl.com.br

NAKATA®

AMORTECEDOR E KIT NAKATA

*Controle e estabilidade
com o máximo desempenho.*



Só quem tem o DNA da alta performance pode oferecer o melhor em amortecedor e kit para o seu negócio. Além da tecnologia líder em suspensão, os componentes Nakata garantem mais estabilidade, conforto e segurança em qualquer tipo de terreno. Com amortecedor e Kit Nakata no sistema de suspensão é tudo azul pela frente para seus clientes e seus negócios.



Faça revisões em seu veículo regularmente.

nakata digital



nakata.com.br • 0800 707 80 22



TUDO AZUL. TUDO NAKATA.