



# Falta de peças e alta nos preços continuam afetando varejo

A covid-19 chegou ao Brasil em março de 2020 e trouxe, entre outras consequências, o desabastecimento e a inflação nas autopeças.

Apesar das promessas de solução do problema ainda no ano passado, tendências parecem longe da reversão total.



**Pellegrino** 80 ANOS

**80 anos da Pellegrino com  
40 viagens para a Itália.**

**CONFIRA OS GANHADORES NA PÁGINA 5.**

# COM A COBRA, SEU NEGÓCIO NÃO PARA!

[www.cobrarolamentos.com.br](http://www.cobrarolamentos.com.br) | [sac@cobrarolamentos.com.br](mailto:sac@cobrarolamentos.com.br)

☎ 0800 016 3333 @cobrarolamentos



COM O MODELO DE RETIRA COBRA,

VOCÊ GARANTE SUAS  
COMPRAS EM ATÉ



E MANTÉM O SEU NEGÓCIO  
EM MOVIMENTO.

PROCURE A DISTRIBUIDORA COBRA  
ROLAMENTOS E AUTOPEÇAS MAIS PRÓXIMA.



15 minutos a partir do fechamento do pedido, podendo variar de acordo com a quantidade de itens. Consulte condições com a sua filial.

Faça revisões em seu veículo regularmente.



## Desabastecimento e inflação: pedras no caminho do varejo

Semanalmente, as plataformas digitais do Novo Varejo publicam os índices mais atualizados do mercado acerca do desempenho de vendas, compras, abastecimento e preços nos varejos de autopeças brasileiros. São as pesquisas MAPA e ONDA, reproduzidas também ao final de cada uma destas edições quinzenais do NVFD.

Os estudos são realizados pelo After.Lab, núcleo de pesquisas e inteligência de mercado do Grupo Novo Meio. Entre as informações apuradas por este trabalho, duas constatações têm chamado atenção permanentemente: os indicativos de desabastecimento no fornecimento de autopeças para as lojas e a alta nos preços dos produtos. Estes indicadores permanecem inalterados – quanto às tendências – desde 2020. Ou seja, há praticamente dois anos o varejo sofre com falta de peças e inflação dos produtos.

O tema vem sendo tratado com frequência por nossa reportagem, e nesta edição voltamos ao assunto: decidimos mais uma vez conversar com empresários do varejo para medir a temperatura do desabastecimento e da inflação nas lojas. Ainda que o mercado venha sofrendo com os efeitos da pandemia – entre eles, as dificuldades no transporte marítimo – não deixa de ser interessante refletir e repercutir o longo período de quase dois anos navegando (o trocadilho não foi intencional) em meio a aparentemente intermináveis períodos de falta de produtos e preços em elevação. Fica o convite à leitura de nossa reportagem especial: veja o que dizem seus colegas de negócios.

Antes de encerrar este nosso breve encontro quinzenal, não posso deixar de me unir ao mundo civilizado a fim de lamentar o retrocesso a que a humanidade vem sendo submetida. É verdade que não é este um tema de interesse prioritário do leitor do Novo Varejo. Mas, como ser social, não consigo me calar.

Independentemente de argumentos que possam estar no centro do debate – como o avanço desnecessário da Otan ao longo dos últimos anos – é no mínimo sinistro assistir a tanta destruição como resultado de uma única mente tirana e doentia.

Nossa geração se orgulhava de nunca ter enfrentado uma peste ou guerra de alcance mundial. Bem, a peste está aí na forma da covid-19. A guerra por enquanto é localizada, mas já repercute mundialmente nas questões políticas e econômicas – que fique restrita a elas, sob pena de uma catástrofe com dimensões imprevisíveis.

E, claro, o aftermarket automotivo não sairá ileso dos combates. E aí voltamos ao início desta conversa: mais inflação e dificuldades para obter insumos e matérias-primas não estão descartadas. Na prática, o fantasma do desabastecimento e da alta nos preços das autopeças ainda paira sobre nossas cabeças. Como uma bomba ou um míssil.

NOVO MEIO

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@wpn.com.br)

### Fale com a gente

Nosso endereço  
Al. Araguaia 2044 Torre II  
salas 1201 - 1214  
Centro Empresarial Alphaville  
CEP 06455-906  
Barueri – SP

### Redação

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

### Notícias

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

### Publicidade

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

### Marketing

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

### Recursos Humanos

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

Ano 29 - #353 1 de Março de 2022

Distribuição para mailing eletrônico 35.000

Audiência estimada em views no site 45.000

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

www.novovarejo.com.br

www.facebook.com/novovarejo

instagram.com/jornalnovovarejo

linkedin.com/novovarejo

www.youtube.com/novovarejo

### Direção

Ricardo Carvalho Cruz

### Jornalismo (jornalismo@novomeio.com.br)

Claudio Milan

Lucas Torres

Christiane Benassi

### Publicidade (comercial@novomeio.com.br)

Fone: 11 99981-9450

Paulo Roberto de Oliveira

### Arte

José Ricardo

Lucas Cruz

### Marketing (marketing@novomeio.com.br)

Elisa Juliano

### Audiovisual

Phillip Spengler

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)

# Obrigado a todos que participaram e boa viagem aos ganhadores!

A Pellegrino agradece a todos que participaram da campanha em comemoração aos nossos 80 anos. Esses são os 40 ganhadores que vão para a Itália com acompanhante aproveitar uma experiência incrível!

## Confira:

- ABELL CAR ACESSÓRIOS E EQUIPAMENTOS EIRELI
- ALFA AUTOPEÇAS LTDA
- ATACADÃO DAS PEÇAS P.R.B. EIRELI
- AUTO MECÂNICA BALTERDIESEL LTDA
- AUTO PEC BOM JESUS LTDA
- AUTO PEÇAS ARANTES CAPINÓPOLIS LTDA ME
- AUTO PEÇAS ARANTES LTDA
- AUTO PEÇAS MARTINS E STORTE LT
- AUTO PEÇAS RENE LTDA - ME
- BORIN E CIA LTDA
- C. A. RAMPINI COMÉRCIO DE PEÇAS
- CADIESEL PEÇAS E ACESSÓRIOS PARA VEÍCULO
- CARUEME CAMINHÕES LTDA
- CELIO GARCIA & CIA LTDA
- CLEIDSON ALVES DA CRUZ
- COOPERATIVA ESP EM SERV E PCS COOPERVEL
- DIEGO APARECIDO A DE PAIVA
- DIRCEU ARAUJO CORREA DE ALMEIDA PEÇAS
- E A R DA SILVA PEÇAS AUTOMOTIVAS
- E N REDIVO E CIA LTDA
- ELYDAYANE DOS SANTOS RIBEIRO
- F N R GOMES ME
- FAVRETO LORENZETI CIA LTDA - ME
- FEMPCAR AUTOPEÇAS E SERVIÇOS LTDA
- FORMIGONI E FRONHO LTDA EPP
- FRANCISCO DE ASSIS COLARES ME
- FRED CAR PARELHEIROS AUTO PEÇAS LTDA ME
- GALLOS COMÉRCIO DE PEÇAS - EIRELI
- IJ BIZOTTO COMÉRCIO DE PEÇAS E SERVIÇOS
- JF LOCAÇÕES DE VEÍCULOS E MÁQUINAS LTDA
- LINO COM. VAR. DE PEÇAS AUTO. LTDA
- M K AUTO SERVICE LTDA EPP
- MATO GROSSO SERVIÇOS DE CARDANS LTDA ME
- O & S COMÉRCIO DE PEÇAS PARA VEÍCULOS LI
- PÉ NA TÁBUA AUTOPEÇAS LTDA ME
- ROSELHO DE SOUZA
- SEVERINO RAMOS A DE ALMEIDA EIRELI
- TRANSMOLAS DISTRIBUIDORA PEC AUTOM LTDA
- VANESSA MONTEIRO SILVA TATUI - ME
- WILSON BRINK JUNIOR

Pellegrino 80

Com a Pellegrino, você vai muito mais longe. Andiamo!



Pesquisa ONDA continua apurando desabastecimento e inflação no mercado de autopeças, dois anos após o início da pandemia no Brasil. Empresários do varejo falam sobre o assunto.

22

10 Renato Paladino, Consultor jurídico do Sincopreços-SP, fala sobre os possíveis impactos da mudança no regime tributário para o setor de autopeças no Espírito Santo.

16 Com 20 anos de experiência no setor automotivo, Estela Pacheco, gerente de marketing da Freudenberg-Corteco, relata os desafios de atuar em um mercado predominantemente masculino.

A equipe da Novo Meio continua visitando os fabricantes de autopeças eleitos pelos varejistas de todo o Brasil para entregar o Prêmio Inova 2021.

20

Após mais de 40 anos de ausência, o Ford Maverick está de volta ao mercado brasileiro. Mas o cupê clássico de linhas esportivas agora dá lugar a uma moderna picape cheia da tecnologia.



44

## Preparando o varejo de autopeças para o que vem pela frente

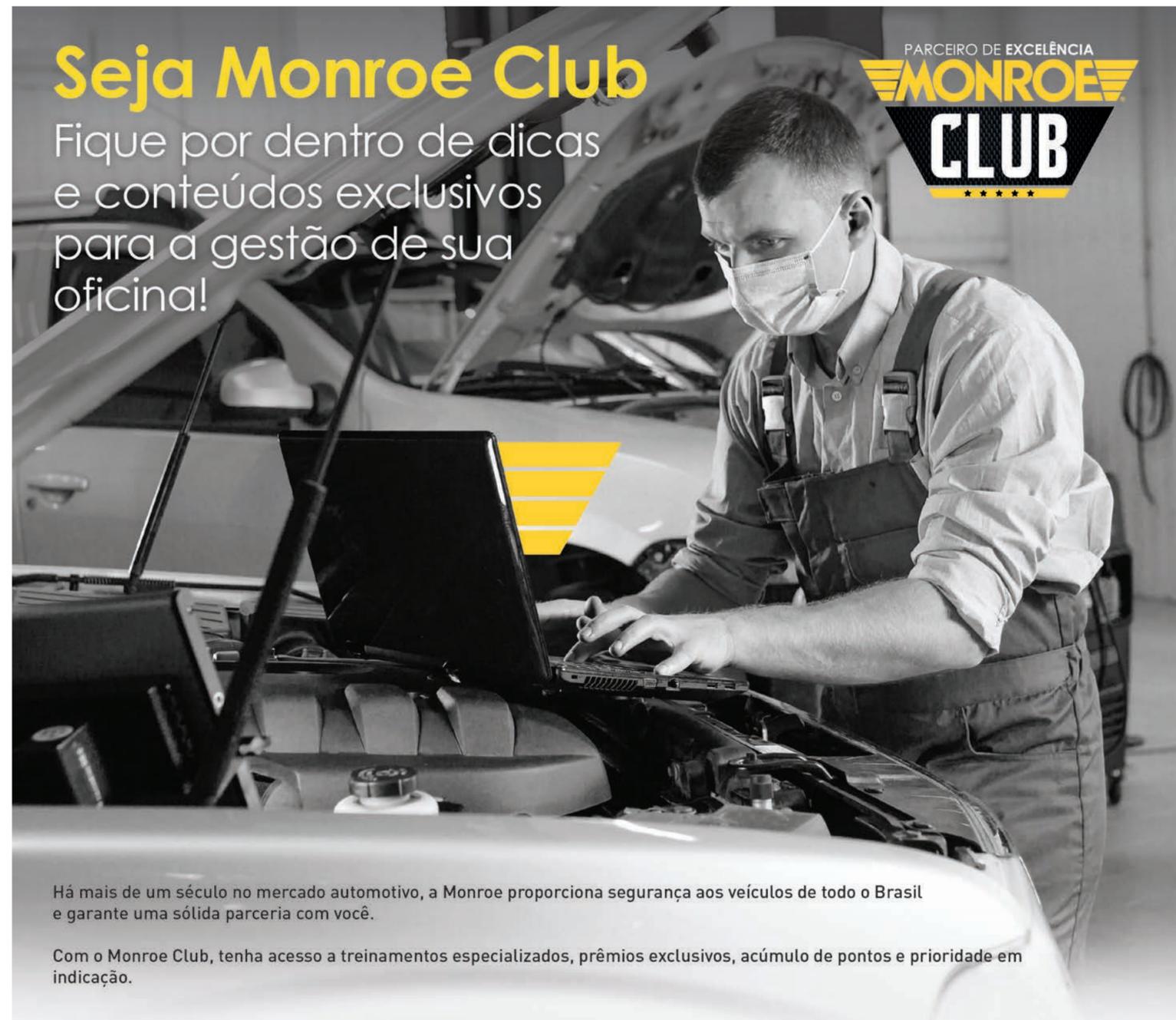
*Tendências do mercado e atitudes para o aprimoramento da gestão das lojas receberam destaque na edição 253 do Novo Varejo*

Há 100 edições consultores e especialistas em gestão do varejo opinavam em nossa reportagem especial sobre assuntos de importância para o aprimoramento das lojas de autopeças. A primeira orientação vinha de Marcelo Cherto, Marcelo Cherto, presidente e fundador do Grupo Cherto, que orientava o empresário sobre a gestão de uma rede de varejos. “A primeira coisa, e a mais fácil de fazer, é passar a tratar as suas lojas próprias como se fossem franquias. Isso já é um primeiro passo para a estruturação. Em seu livro ‘O Mito do Empreendedor’, Michael Gerber diz que todo negócio deveria ser estruturado como se fosse a primeira unidade de uma rede de 1000 franquias que vai nascer. Por uma razão muito simples: quando você prepara um negócio para ser franquia – ou seja, descreve todos os processos, cria manuais, programas de

treinamento e sistemas de controle – você faz com que aquele negócio possa existir sem a sua presença, sem a presença do dono”. Outro tema abordado era a sucessão na gestão da empresa, algo sempre complexo no mercado de reposição. Sobre este tema, a orientação vinha de Fábio Matsui, sócio-fundador da Cypress: “Trabalhar a sucessão não passa necessariamente pelos herdeiros. Amanhã, se o empreendedor faltar, a empresa tem que continuar tocando sua vida e se perpetuando. O herdeiro pode virar um acionista e a família pode exercer um papel de conselheira da empresa, que fiscaliza e se certifica de que empresa está sendo bem gerida. Por outro lado, o grande desafio do empreendedor é identificar quanto tempo mais ele quer continuar no negócio e qual o momento correto para sair”.

## Seja Monroe Club

Fique por dentro de dicas e conteúdos exclusivos para a gestão de sua oficina!



Há mais de um século no mercado automotivo, a Monroe proporciona segurança aos veículos de todo o Brasil e garante uma sólida parceria com você.

Com o Monroe Club, tenha acesso a treinamentos especializados, prêmios exclusivos, acúmulo de pontos e prioridade em indicação.

Confira um pouco do que oferecemos por aqui:

- **CETEDEM** (Centro de Treinamento e Desenvolvimento Monroe e Monroe Axios): preparo e capacitação de profissionais, oferecendo conhecimento amplo sobre o mercado.
- **E-Learning**: aperfeiçoamento técnico e profissional por meio do nosso sistema de aprendizado on-line, onde você pode acessar o material a qualquer momento em seu dispositivo eletrônico.
- **Acúmulo de pontos**: na compra de produtos Monroe e Monroe Axios, você poderá trocar seus pontos por prêmios exclusivos da Monroe e, também, por milhares de produtos de marcas parceiras.

Entre em contato conosco e saiba mais sobre os benefícios do Monroe Club:

☎ 08000166004

✉ atmogif@driv.com



**novovarejo**  
apresenta



LOGO **NOVO VAREJO** 2022

DESENVOLVIDO EM ADEQUAÇÃO À FAMÍLIA DE LOGOMARCAS DO AFTERMARKET AUTOMOTIVO



#0048FF #191919 #EBEBEB

O Novo Varejo manifesta pela sua logomarca não somente uma expressão artística, mas um compromisso, uma promessa de rejuvenescimento constante, mesmo já próximo de completar sua terceira década de história como canal de comunicação para esse mercado de autopeças.

Firmamos esse novo desenho da marca como uma manifestação desse tratado de inovação contínuo, exatamente no mês que abrimos o vigésimo-nono ano de circulação do veículo, celebrando esse pacto de novidade com nossos leitores, os mais fieis correspondentes desse jornalismo que imprimimos desde fevereiro de 1994.

Uma só jornada, muitos protagonistas, sobretudo, você, leitor, fundamental para seguirmos adiante com notícias sempre novas. E inovadoras.



Nosso assunto é o novo.



## Consultor jurídico do Sincopeças-SP, Renato Paladino analisa impactos da mudança no regime tributário para o setor de autopeças no ES

*Em fevereiro o Espírito Santo anunciou o fim do regime de Substituição Tributária para autopeças e a implementação da Antecipação Parcial de Tributos*

No mês passado, a Secretaria da Fazenda do Espírito Santo (SEFAZ-ES) anunciou a mudança de regime do recolhimento de tributos para as empresas de autopeças que operam no estado e reacendeu o debate sobre a necessidade de criar alternativas para o controverso mecanismo de Substituição Tributária. Uma das principais mudanças trazidas pela solução do estado – conhecida no meio contábil como ‘regime de antecipação parcial de tributos’ – é o fato de abrir uma janela para que os impostos sejam pagos após o faturamento das vendas das autopeças e não mais no início do processo, com base no lucro presumido.

Com o objetivo de captar a percepção de importantes líderes de outros estados sobre a medida da SEFAZ-ES e apurar tendências, conversamos com o consultor jurídico do Sincopeças-SP, Renato Paladino.

Na entrevista, além de projetar o impacto da adoção da antecipação parcial por parte dos capixabas no cenário nacional, sobretudo em negociações interestaduais, Paladino

analisou sua aplicabilidade em estados como São Paulo, bem como possíveis inseguranças jurídicas geradas pela falta de uma unificação do sistema tributário das diferentes unidades federativas do país.

Na entrevista exclusiva ao Novo Varejo, o especialista em direito tributário – que também atua no Escritório Ribeiro, Di Chiacchi – detalhou também a atuação do Sincopeças-SP como centralizador das demandas e ponte de contato do setor produtivo paulista junto aos órgãos governamentais.

**Novo Varejo - Como você viu o movimento do Espírito Santo, que alterou o regime de recolhimento de impostos do setor de autopeças, saindo da Substituição Tributária para a Antecipação Parcial de Tributos?**

**Renato Paladino** - A Secretaria da Fazenda do Espírito Santo mudou as regras de tributação para as empresas do setor de autopeças daquele Estado com as medidas previstas no Decreto nº 5078-R e Portaria nº 013-R (ambas de 31/01/2022).

# Inspiração. Força. Paixão.



Elas colocam o melhor de si. Elas se superam.  
Elas são peças importantes para nos mover rumo ao futuro.

8 DE MARÇO, DIA INTERNACIONAL DA MULHER.

60  
ANOS

**RMP**  
REAL MOTO PEÇAS

Acesse o portfolio:



 [www.rmp.com.br](http://www.rmp.com.br)

 @rmpdistribuidora

 @rmpdistribuidora

 0800 701 2424

Houve significativa alteração no momento de pagamento do ICMS. Enquanto no regime de Substituição Tributária o próprio industrial fazia o recolhimento definitivo para toda a cadeia produtiva de forma antecipada, pelo novo regime o imposto será quitado pelo próprio adquirente no momento da entrada de mercadorias no Espírito Santo provenientes de outra unidade da Federação. Os fornecedores estabelecidos em outros Estados, ao enviar autopeças para o Espírito Santo, vão calcular apenas o ICMS sobre a operação interestadual. Por um lado, deixamos de ter a aplicação do valor fixado a título de MVA fixados pelos Estados, mas por outro o imposto passa a ser devido na entrada da mercadoria e não completamente na saída. Muitos contribuintes gostariam que o regime de Substituição Tributária fosse extinto e a nova regra pode aumentar a competitividade para parte dessas empresas.

**NV - Você sente necessidade de o Sincopeças-SP realizar uma campanha informativa com as empresas paulistas do setor a fim de esclarecê-las sobre as mudanças nas regras capixabas?**

**RP - Entendo que o Sincopeças-SP deve realizar essa campanha informativa esclarecendo as mudanças bem como aproveitar o momento para destacar junto às autoridades competentes que o movimento da secretaria capixaba poderá atrair empresas para aquele Estado, caso o modelo da ST não seja alterado ou o valor da MVA seja revisto.**

**NV - Já há algum tempo ouvimos de diversos players do aftermarket um descontentamento com a Substituição Tributária. Quais as razões para estas queixas?**

**RP - O grande problema da Substituição Tributária apontado por empresas sujeitas a este regime é que a presunção de lucro ao se estipular uma Margem de Valor Agregado (MVA) não confere com a realidade – e há também a cobrança antecipada do ICMS já que a indústria ou o importador, na qualidade de elo inicial da cadeia, tem que calcular não só o ICMS conhecido como “normal”, mas também o ICMS-ST sobre a MVA e fazer o destaque e respectiva cobrança quando da emissão da NF para o contribuinte seguinte (antecipação do ICMS das operações futuras) impactando na complexidade do dia a dia além dos preços das peças.**

**NV - Uma queixa comum é que a ST beneficiaria as concessionárias em razão de uma MVA menor para essas empresas. Você concorda?**

**RP - Na prática, o setor entende que o regime de substituição permite que o Estado faça uma cobrança sobre uma base de cálculo futura, mas esse procedimento gera críticas em relação aos critérios adotados. Outro ponto importante é que quanto**

**mais próximo do final da cadeia, mais previsível a MVA o que, em tese, pode trazer para elos próximos do final da cadeia, como as concessionárias, uma previsão mais assertiva de MVA, ou seja, estes (em tese) tendem a não recolher valores a maior.**

**NV - Você vê a busca por modalidades que substituam a Substituição Tributária como uma tendência no país?**

**RP - As discussões são constantes em relação ao tema para buscar um modelo de arrecadação mais justo. Isso porque há enorme dificuldade em equilibrar o binômio segurança jurídica na arrecadação de impostos com um modelo justo que deixe de apresentar bases de cálculos tão discutíveis. Talvez o passo dado pela secretaria do Espírito Santo traga nova onda de debates, mas é importante destacar que ainda não há certeza sobre os valores arrecadados para aquele Estado, ou seja, se estão mantidos os valores de ICMS arrecadados já que a medida é relativamente nova.**

**NV - Você acredita que, caso outros estados adotem medidas que alterem suas modalidades de tributos, poderemos ver o aftermarket convivendo com algum tipo de insegurança jurídica na hora de fazer negócios entre empresas de diferentes unidades da Federação?**

**RP - Infelizmente, com todas as críticas ao modelo da Substituição Tributária posto, as empresas já estão adaptadas. Pensar em modelos diferentes em cada estado para cada setor deve complicar um pouco mais a situação, já que além da forma de cálculo, há questões a serem adaptadas como as obrigações acessórias que dependerão da análise da legislação relativa a cada Estado de destino.**

**NV - A mudança da modalidade de tributos promovida pelo Espírito Santo se deu a partir de uma demanda de uma entidade representativa. Como parte do Sincopeças-SP, você acredita que existe um canal de diálogo aberto entre empresas, entidades e o poder público no Estado de São Paulo?**

**RP - Como instituição com grande representatividade, é possível que o Sincopeças pleiteie dialogar institucionalmente com a Fazenda Estadual apontando as demandas e expondo questões pertinentes em favor de seus filiados, o que não significa que necessariamente o Estado dará seguimento a tais sugestões. Aliás, é importante ressaltar que esta atuação já ocorre há anos buscando discutir as MVAs propostas pelo Estado de São Paulo ao setor de autopeças.**

**NV - Quais seriam as medidas mais importantes, no campo dos tributos, para conferir ainda mais competitividade para o aftermarket automotivo do país?**



Excelente trabalho!  
Com suporte da MAHLE.

Nós reconhecemos seu EXCELENTE TRABALHO!

Todos os dias, as oficinas são responsáveis por garantir que milhões de pessoas em todo mundo permaneçam em movimento. Os mecânicos mantêm a cabeça fria mesmo quando as coisas se complicam e não tem medo de sujar as mãos para tornar o impossível, possível.

Por outro lado, sinônimo de altíssima qualidade em equipamentos originais e para o mercado de reposição por todo o mundo, a MAHLE Metal Leve, conta com uma extensa gama de produtos para veículos de transporte como ônibus e caminhões, veículos de passeio e motocicletas. Líder mundial na produção de componentes para motores, a MAHLE contém em seu portfólio turbocompressores, filtros, alternadores e motores de partida, equipamentos para oficinas, e com a aquisição da BEHR Hella Service, toda linha de componentes de arrefecimento do motor e climatização. Mantemos um portfólio em constante expansão para garantir seu EXCELENTE TRABALHO!

20 de Dezembro - Parabéns pelo seu dia, amigo mecânico!



mahle-aftermarket.com

MAHLE



Normas mais unificadas e a simplificação do sistema de arrecadação e das obrigações acessórias seriam bem-vindas, diz Paladino

**RP** - Não apenas em relação ao aftermarket, mas em relação à legislação tributária como um todo, a aplicação de normas mais unificadas e a simplificação do sistema de arrecadação e das obrigações acessórias sempre trazem benefícios e competitividade na medida em que são reduzidos custos e complexidade na operação das empresas.

**Pensar em um sistema diverso para cada Estado é caminhar no sentido contrário do que o setor pleiteia. Não se pode perder de vista que cada Estado, por exemplo, poderá fixar uma forma de cálculo ou percentual diverso de recolhimento**, ou seja, piorar ainda mais a situação ao trazer mais complexidade para empresas do setor.

Distribuidora de Autopeças  
**» Disape**

Elas transformam e contribuem com o nosso crescimento no dia a dia.  
 Na Disape as mulheres *são peças chave.*

Acesse o portfolio:

www.disape.com.br  
 @disapedistribuidora  
 @disapedistribuidora  
 0800 701 3535

**8 DE MARÇO**  
**DIA INTERNACIONAL DA MULHER.**

## Estela Pacheco é mais uma protagonista da série 'Mulheres do Aftermarket'

*Há 20 anos atuando no setor, executiva hoje é gerente de marketing da Freudenberg-Corteco*

O mês de março traz uma das datas mais importantes na luta pela criação de uma sociedade mais plural e democrática: o Dia Internacional da Mulher.

Fundamental em um contexto amplo, a ocasião é especialmente relevante em áreas em que a figura feminina ainda não possui uma representatividade grande o suficiente para deixar de ser minoritária.

Entre estas áreas, junto de setores como a política institucional, está o universo automotivo e suas cadeiras mais poderosas no âmbito da tomada de decisão.

Entusiasta da pluralidade nos mais diversos elos da cadeia de reposição, o Novo Varejo tem conduzido – há sete meses ininterruptos – a série 'Mulheres do Aftermarket', em que mulheres ocupantes dos mais diferentes postos são convidadas a compartilhar seus pontos de vistas sobre a igualdade de gênero no nosso mercado.

Nesta edição, a protagonista da série é a gerente de marketing da Freudenberg-Corteco, Estela Pacheco.

Há 20 anos atuando no setor, a executiva tem uma visão otimista sobre a curva de participação feminina no aftermarket – pontuando que, nos últimos anos, a participação das mulheres em lojas de autopeças, distribuidores e oficinas mecânicas cresceu substancialmente e, mais do que isso, garantiu força para seguir crescendo daqui para frente.

### **Novo Varejo - O que te atraiu para o setor automotivo?**

**Estela Pacheco** - Comecei há mais de 20 anos, em maio de 2001. Atuava no setor de eletrodomésticos, mas recebi uma proposta para trabalhar na reposição automotiva e adorei o desafio por ser completamente diferente de onde eu estava. O mercado é enorme e muito dinâmico. A possibilidade desse desafio na época foi tentadora.

**NV - Levando em conta as pessoas de sua empresa e os outros clientes e empresas com os quais você lida no dia a dia, você vê o mercado ainda como majoritariamente masculino ou as mulheres já têm uma presença robusta na cadeia?**



Estela entende que com força e coragem as mulheres podem enfrentar qualquer desafio

**EP** - De lá pra cá mudou muito. Antigamente realmente havia muito mais homens, mas hoje, apesar de ainda serem a maioria, já é notável o crescimento das mulheres em toda a cadeia, incluindo distribuidores, lojas de autopeças e até oficinas mecânicas. Existem muitas mulheres que não trabalham somente no administrativo da oficina, mas realmente colocam a mão na massa e fazem manutenção e reparos nos veículos. E elas inspiram outras mulheres. Isso é fantástico!

**NV - Seja no seu atual cargo ou em outro anterior, você já sentiu alguma forma de discriminação partindo de pessoas do setor automotivo pelo fato de você ser mulher?**

**EP** - Quando cheguei ao setor automotivo não vou negar que em visitas ao mercado, algumas vezes sentia olhares desconfiados sim, mas pouco a pouco, com conhecimento e sabedoria, tanto eu como provavelmente muitas outras mulheres conseguimos lidar com esse tipo de situação e passar credibilidade aos profissionais de diversas áreas.

**NV - Conte um pouco sobre sua rotina na empresa. Por quais áreas e processos você se responsabiliza dentro do negócio?**

**EP** - Sou responsável pela área de marketing da Freudenberg-Corteco e atuo em toda parte de comunicação, marketing

digital e promoção, ou seja, tenho contatos diários com a equipe de criação, promotores, gerentes de vendas e também toda a equipe de produtos.

**NV - De maneira geral, como você vê a pauta da equidade de gênero na sociedade? Você vê algum privilégio e tratamento diferenciado para os homens? Quais são os cenários com os quais você mais se incomoda?**

**EP** - Acredito que estamos em uma fase de transição, muitas reflexões sobre uma cultura que fez parte de muitas gerações e devemos entender, nos atualizar e incluir a diversidade no dia a dia em todas as áreas da nossa vida. O ideal é chegar um momento em que a competência sim faça a diferença, independente do gênero.

**NV - Qual mensagem você deixa para outras mulheres neste mês que marca o Dia Internacional da Mulher?**

**EP** - Que elas continuem com força e coragem para enfrentar qualquer desafio, tanto na vida profissional quanto na pessoal. E que sigam atrás dos seus sonhos, mesmo que apareçam obstáculos, pois esses são ensinamentos que nos ajudam a conquistar os objetivos, sempre com seriedade, determinação e no final do dia ter um sorriso no rosto!





**UMA EXPERIÊNCIA INCRÍVEL PARA DUBAI  
COM UM DIA ESPECIAL NO CATAR!**

## Sama, 100 anos de tradição, evolução e crescimento.

A SAMA é **uma das mais completas e tradicionais distribuidoras de autopeças do país.**

Em 2022 chegamos aos **100 anos de história** com 29 filiais por todo o Brasil, oferecendo um portfólio com 64 mil itens de reposição para o segmento automotivo.

Para comemorar essa data tão importante, a SAMA acaba de lançar uma campanha muito especial, para celebrarmos juntos com os nossos clientes esses 100 anos. Sortearemos 100 viagens para Dubai com **um dia brasileiro no Catar em novembro de 2022.**

A cada **R\$ 5 mil em compras, ganhe 1 cupom** para participar dos sorteios. Teremos três sorteios trimestrais e um grande sorteio no final da campanha.

**Consulte o regulamento completo e participe!**

## Mais indústrias recebem o Prêmio Inova 2021

Equipe da Novo Meio continua visitando os fabricantes das marcas eleitas por 500 varejistas em todo o Brasil na pesquisa Inova – Indústrias do Novo Varejo



“Primeiramente quero agradecer o Novo Varejo pela oportunidade de recebermos essa premiação. Para nós é motivo de orgulho e satisfação ter o reconhecimento de um elo muito importante do nosso mercado, que é o segmento varejista. Essa premiação representa na verdade o esforço e a dedicação dos mais de 1.300 colaboradores que a gente tem aqui. E somente nos incentiva e aumenta nosso compromisso de produzir e levar para o mercado produtos de alta qualidade e um serviço de excelência para todos os nossos clientes”.

**Eduardo Hiroshi, Gerente de Vendas Automotiva da NGK do Brasil**

“Esse é um reconhecimento importante porque o varejista é aquele que está na ponta, que atende o cliente final, é aquele que consegue demonstrar para o aplicador a importância de ter um produto de qualidade, um produto que é feito aqui, que tem tecnologia embarcada, tem muita coisa boa para dar confiabilidade para ele na manutenção do veículo”.

**Ivan Rizzato, Gerente de Vendas Região Sudeste da Fram**



“O reconhecimento pelo varejo é sempre importante. A gente conversa aqui dia a noite sobre estar junto desse público. Nossas ações, consultoria técnica, os promotores externos, porque esse é o nosso público-alvo. Então, na hora em que chega esse reconhecimento para nós é sempre gostoso, mas também é um ponto de atenção que a gente discute aqui dentro. Recentemente discutimos como melhorar o trabalho, como estar mais junto, o pós-pandemia, porque isso ficou um pouco distante e é uma retomada que a gente tem que fazer com bastante critério e estar presente. Mas o reconhecimento nós só temos que agradecer. Trabalhamos muito e continuaremos trabalhando, tentando reforçar a equipe, reforçar em outros estados nossa participação, porque o Brasil é gigante”.

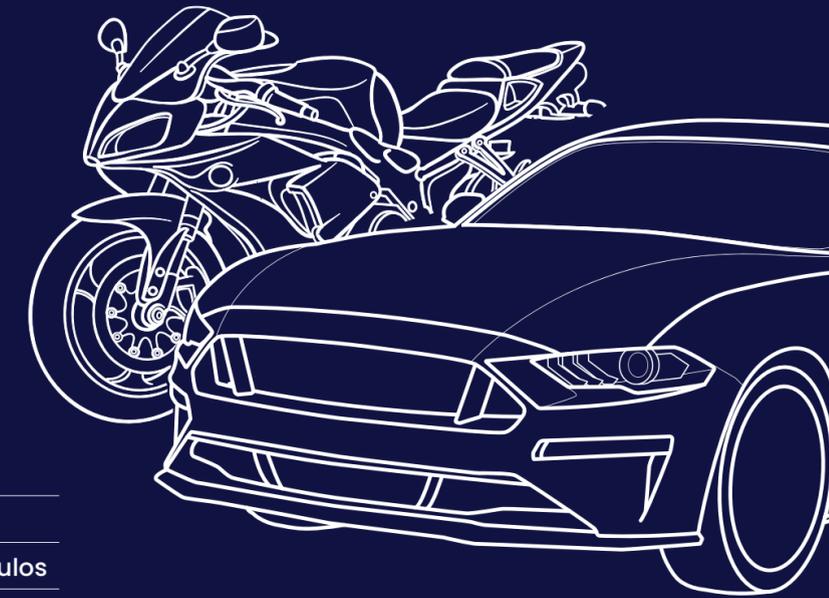
**Marcus Vinicius, Diretor de Marketing América Latina da Sabó**

“O resultado do Prêmio Inova – Indústrias do Novo Varejo - mostra que a ZF Aftermarket continua sendo o parceiro de confiança do mercado de reposição. O que nos motiva é saber que as soluções inteligentes e inovações presentes nos produtos das marcas SACHS e TRW, que nos trouxeram esse reconhecimento, e nas demais marcas com as quais atuamos, Lemforder e WABCO, garantem a satisfação de nossos clientes. O nosso muito obrigada a todos que votaram!”.

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



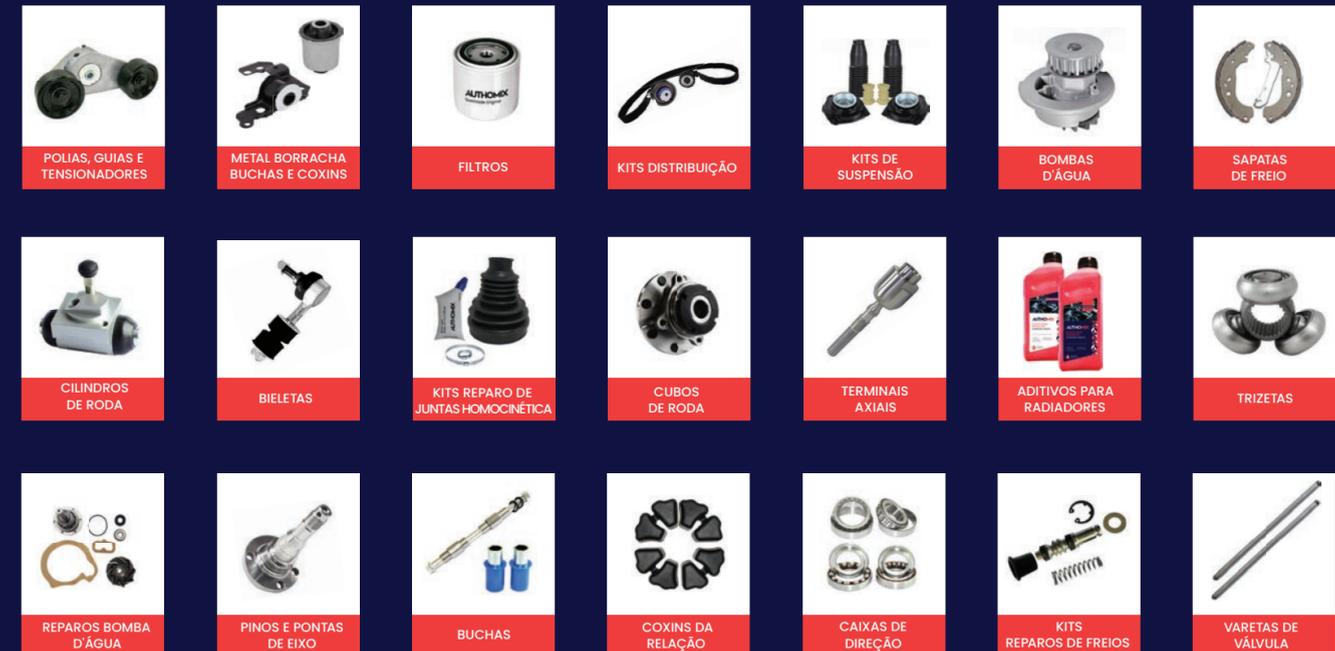
## Um Mix de Soluções para o seu negócio de autopeças e motopeças.



Excelência no processo de fabricação

Peças homologadas no padrão ISO

Mais de 3.000 itens das principais frotas de veículos



authomix

Acesse o site e confira  
[authomix.com.br](https://authomix.com.br)

**AUTHOMIX**

# VAREJO AINDA SOFRE COM DESABASTECIMENTO E ALTA DOS PREÇOS

Dois anos após o início da pandemia no Brasil, dados e relatos revelam que a expectativa de arrefecimento no cenário de escassez de autopeças não vem se confirmando nas bases esperadas

Era ainda novembro de 2020 quando o Novo Varejo dedicava sua reportagem principal à crise de desabastecimento que incomodava o setor automotivo em todas as suas frentes: das montadoras à totalidade dos elos da reposição.

Àquela altura, as previsões que apontavam uma normalização do cenário para o segundo semestre de 2021 assustavam os players do mercado e – a bem da verdade – até soavam como uma projeção um tanto pessimista.

Hoje, no entanto, passados 15 meses do primeiro prazo estipulado por nossas fontes de então, alguns dos principais varejistas de

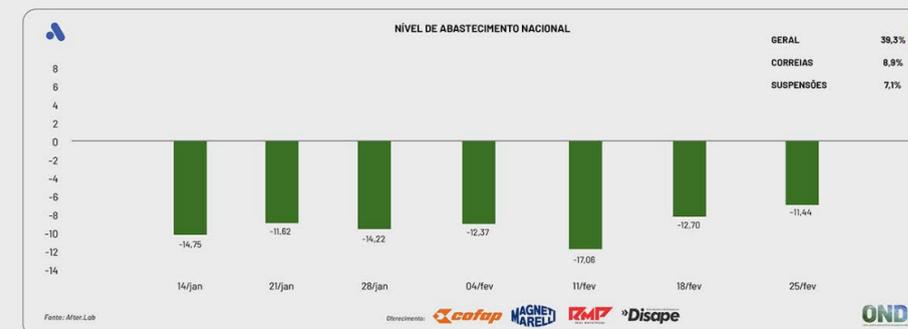
autopeças, de diferentes regiões do país, ainda convivem com muita dificuldade para manter seus estoques prontos para abastecer a demanda dos clientes.

Levantamento atualizado semanalmente pelo After.Lab, núcleo de pesquisa e inteligência de mercado do Grupo Novo Meio, a ONDA - Oscilações nos Níveis de Abastecimento e Preços vem detectando a falta de solução para o problema pari passu. Afinal, desde a criação da pesquisa, ainda em 2020, os índices de abastecimento permanecem negativos – acompanhe semanalmente no site do Novo Varejo os dados mais recentes apurados pelo After.Lab.



## Dados de abastecimento e de oscilação de preços

Nacional



Desde o início da pesquisa ONDA, os índices de abastecimento de peças no varejo apontam para baixo

# COMPRE COM QUEM VENDE QUALIDADE: **ROLES.**

## Por que comprar na Roles?

A resposta é fácil: pelo atendimento, pelo amplo portfólio de produtos, pelas melhores condições e pelo melhor preço, entre muitas outras vantagens.

## E por que utilizar o COMPRE ONLINE?

Pelos mesmos motivos, além da agilidade de comprar em qualquer hora e em qualquer lugar, consultar e acompanhar o estoque em tempo real, solicitar processos de garantia, e ainda, emitir a 2ª via do boleto.



**Roles. Porque juntos fazemos melhor, principalmente para você.**



Na última semana de fevereiro, no entanto, o tema ganhou notoriedade para além da cobertura setorizada quando o diretor de economia do Sindipeças, George Rugitsky, afirmou à Folha de S. Paulo que a falta de insumos e condições logísticas têm provocado atrasos em todos os distribuidores do aftermarket e dificultado as empresas a responderem ao aumento da demanda gerado pelo boom dos carros usados e seminovos em 2021.

De acordo com a Fenauto (Federação Nacional das Associações dos Revendedores de Veículos Automotores), as vendas de carros usados e seminovos fecharam 2021 com aumento de 17,8% em comparação ao ano anterior.

A dificuldade de abastecimento relatada pelo dirigente do Sindipeças recaiu diretamente na lei mais conhecida da teoria econômica – a da oferta e procura –, impulsionando uma alta de preços que encontrou terreno fértil num ambiente macroeconômico nacional permeado pela desvalorização do real e uma inflação multissetorial. Resultado: o primeiro semestre de 2022 não só se assemelha ao segundo semestre de 2020 pela falta de autopeças, mas também o faz por uma inflação que avança em efeito dominó sobre o aftermarket, descendo degrau em degrau da indústria até a ponta.

De acordo com o Sindirepa (Sindicato da Indústria de Reparação de Veículos e Acessórios do Estado de São Paulo), a alta média dos preços de componentes fornecidos pelas montadoras para o setor de reposição é de 17%.

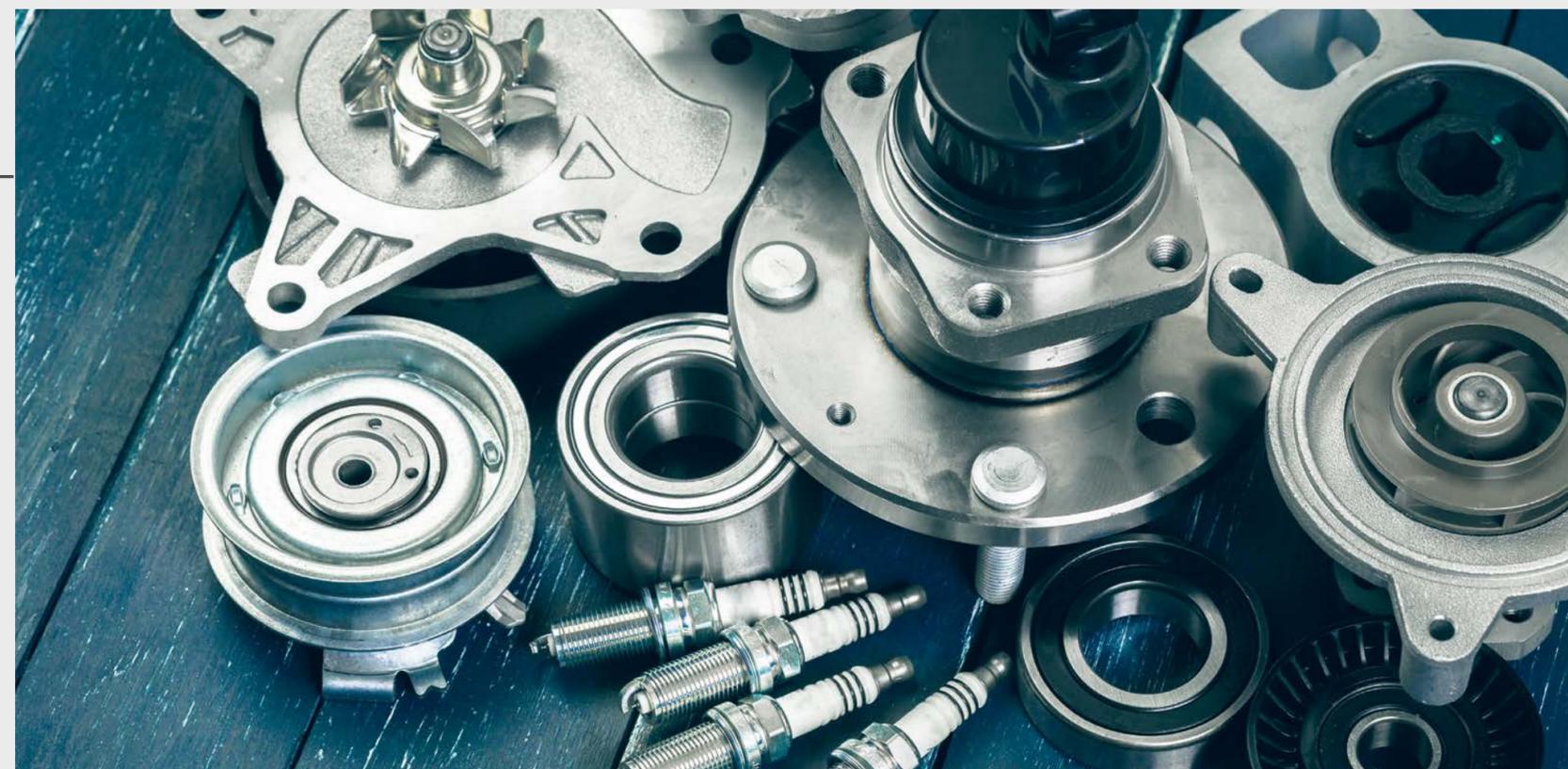
Mas o que tem causado toda essa espécie de 'perpetuação' de uma crise iniciada pela pandemia da covid-19 até os dias atuais – a despeito de países como o Brasil, por exemplo, estarem neste momento sendo relativamente menos impactados pelos desdobramentos sanitários do vírus por conta de uma cobertura vacinal acima dos 65%? Boa parte da resposta está no desequilíbrio da cadeia logística gerado pelo aumento das restrições sanitárias nos portos durante a pandemia. Relatada pelo **Novo Varejo em outubro de 2021**, a crise do comércio marítimo elevou não apenas substancialmente o custo do frete, mas

também diminuiu a frequência com que os navios se dispunham a navegar em determinadas rotas. Notabilizado pela exportação de commodities, que correspondem a mais de 60% das nossas exportações, o Brasil acabou – segundo o presidente da AEB (Associação de Comércio Exterior do Brasil), José Augusto de Castro – ficando em segundo plano na rota dos produtos manufaturados, à medida que os navios começaram a enfatizar movimentos para portos que contem com contêineres que possam sair carregados para outro destino.

## A CRISE NO DIA A DIA DO VAREJO DE AUTOPEÇAS

Visto pela ótica dos números frios, o cenário de desabastecimento e de aumentos constantes dos preços das autopeças é evidente. É fundamental, no entanto, compreender como este ambiente amplo se reflete no dia a dia das lojas de autopeças do país. Para obter uma fotografia desta realidade, nossa reportagem conversou com empresários do segmento, representando diferentes portes e

diferentes regiões do país. Participaram do survey: Renato Passaglia, da BomPreço Auto Peças de Goiás (GO); Luciano Urizzi, da Dispemec de São José dos Campos (SP); Felipe Lima, da Matrocar de Guarulhos (SP); João Pelegrini, da Pelegrini Comércio de Peças de Uberlândia (MG); Marcelo Gian, da Gian Autopeças de São Paulo (SP); e Flávio Ramos, da Ramos & Copini de Frederico Westphalen (RS).



1 - Sua loja está convivendo com alguma escassez de autopeças?

SIM	    
Não	



“Estamos convivendo com esta situação há mais de um ano e nos últimos meses o problema se acentuou, principalmente nas linhas de embreagens, juntas, cubos de rodas, rolamentos e retentores”  
**João Pelegrini**



“Sim, após o início da pandemia até o momento atual, nosso mercado vem sofrendo com faltas de muitos produtos, das mais diferentes linhas”  
**Felipe Lima**

2 - Nos últimos seis meses, você teve de procurar fornecedores e/ou marcas alternativas para suprir dificuldades de encontrar peças em um volume que usualmente já encontrou?

SIM	    
Não	



“Sim, ocorre constantemente, esta ação virou uma prática em nosso setor de compras, diariamente buscamos alternativas no mercado e até na internet para atender a necessidade de nossos clientes”  
**Luciano Urizzi**



“Estamos recorrendo a marcas alternativas para suprir a necessidade”  
**Marcelo Gian**



“No início de 2021, assim como em 2020 foi necessário buscar alternativas para alguns itens que estavam faltando, mas foi pontual. Agora o fornecimento está normal”  
**Flavio Ramos**

3 - Houve aumento significativo dos preços no último trimestre?

SIM	    
Não	



“Em um mercado que se pauta pela lei da oferta e da procura os aumentos estão sendo constantes, em algumas linhas 10% em outras, 15%; e por aí vai”  
**João Pelegrini**



“Sim, estamos já há bastante tempo convivendo com aumentos pequenos, mas constantes e acumulativos. Ainda assim, nossas vendas cresceram cerca de 15% no último trimestre”  
**Renato Passaglia**

4 - A demanda por autopeças cresceu na sua loja no último trimestre? Você pode dizer, em números, a variação das vendas neste período?

SIM	     
-----	---



“Sim. Verificamos um acréscimo da demanda nos últimos meses que, somado ao aumento dos preços, refletiu em um significativo incremento do faturamento. Mas há que se tomar cuidado e separar bem a leitura desses números, pois parte expressiva disso é apenas reflexo dos constantes aumentos nos preços dos produtos”  
**Felipe Lima**



“Tivemos um aumento de 10% em dezembro de 2021, um aumento de 5% em janeiro e para o mês de fevereiro está projetada uma pequena queda na média/dia de 2%”  
**Flavio Ramos**

**5 - Vocês mantêm contato constante com distribuidores – ou até mesmo com a indústria – para conseguir uma previsão sobre a disponibilidade de peças nos próximos meses?**

<b>SIM</b>	
------------	--



“O nosso contato eu posso dizer que é diário. No entanto, toda a cadeia está sofrendo com a falta de abastecimento. A pandemia deixou todos nós sem referência. No final do ano de 2020 pensamos que já havíamos superado a pandemia, assim como no início de 2021 e o primeiro semestre todo de 2021. Sofremos muito com a doença e o volume grande de fake news. No segundo semestre do ano passado, houve uma grande demanda e ninguém estava preparado para suprir o mercado”.

**João Pelegrini**



“Estamos em constante contato com nossos fornecedores, com pedidos agendados de itens críticos para que sejam faturados de forma imediata, quando do recebimento, antes do término de estoque novamente. Precisamos nos antecipar, afinal, convivemos com um cenário que combina aumento, demanda e falta mercadoria”.

**Marcelo Gian**



“Sim, temos contatado nossos fornecedores constantemente. Segundo a informação de nossos parceiros distribuidores e fabricantes não há previsão de estabilidade no abastecimento de produtos para este ano”

**Luciano Urizzi**



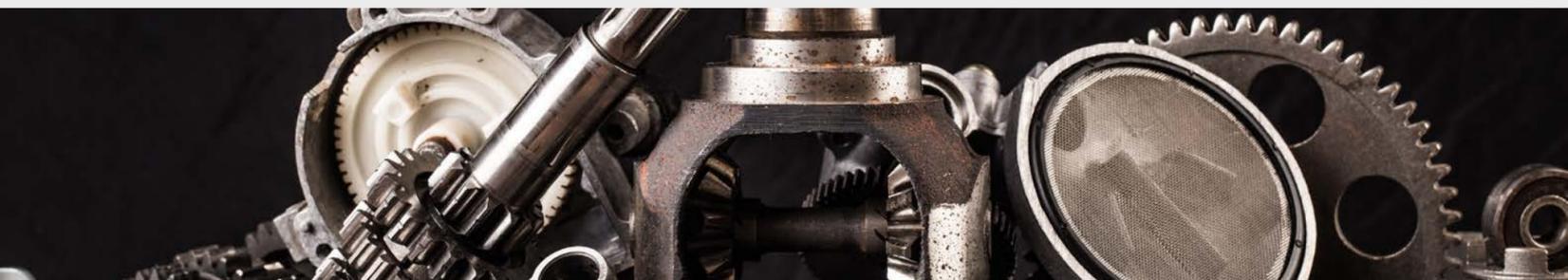
“Sim, mas pouco de concreto se consegue obter. Todos, quase que por unanimidade, se dizem esperançosos na regularização do abastecimento em médio prazo. Por outro lado, têm ressalvas ante à expectativa da desaceleração da curva de novas contaminações pela covid e na regularização da cadeia global de suprimentos”

**Felipe Lima**



“Mantemos contato constante, claro. Infelizmente, alegam falta de matéria-prima, dificuldades na importação de insumos e produtos, e falta de funcionários com muitos casos de covid e dengue”

**Renato Passaglia**



O MAIOR ACERVO DE INFORMAÇÃO DO SEGMENTO EMPRESARIAL DA REPARAÇÃO **ESTÁ DE VOLTA**



## ZEN lança linha de rolamentos para motores e alternadores

A ZEN torna seu portfólio ainda mais completo lançando a nova linha de rolamentos. Na parte interna do produto a gaiola é produzida em polímero de alta resistência, o que lhe confere grande durabilidade. A graxa presente no sistema segue a quantidade exata e especificidades de padrão original. Tudo isso resguardado por um selo de vedação anticontaminante, que oferece máxima proteção aos componentes. Os rolamentos também contam com 12 meses de garantia.



Produtos já podem ser encontrados nos principais distribuidores do país



## Delphi Technologies anuncia novas aplicações de compressores

A Delphi Technologies Aftermarket lança 25 novas aplicações de compressores que atendem, principalmente, as montadoras Volkswagen, Audi e Renault. Os compressores de ar-condicionado foram desenvolvidos para proporcionar o máximo desempenho, melhor economia de combustível e emissão, garantir o conforto ao motorista e consumir 15% menos energia quando comparado com outros fabricantes. As novas aplicações contemplam veículos com alto volume de vendas no país (CS20529; CS20561; CS20591). A lista completa de aplicações pode ser encontrada no catálogo eletrônico Delphi pelo site ou a versão mobile nas lojas de aplicativo.

Componentes atendem, principalmente, as montadoras Volkswagen, Audi e Renault



Empresa amplia sua linha de produtos e prevê crescimento

## Universal apresenta linha de lâmpadas automotivas halógenas

O Grupo Universal Automotive Systems lança no mercado sua linha de lâmpadas automotivas halógenas da marca Electric Life, que conta lâmpadas LED, e agora com halógenas, miniatura e super branca, voltadas a cerca de 100 marcas de veículos. A marca Electric Life traz nas halógenas 161 SKUs de três modelos de lâmpadas, sendo lâmpadas de farol e as miniaturas. As lâmpadas de farol se dividem em standard e super branca. Já as miniaturas contam com as três cores: branca, âmbar e vermelha, além das coloridas, que vão nos painéis. Todos os modelos são certificados pelo Inmetro.

## Sampel disponibiliza 23 bieletas de barra estabilizadora para o mercado de reposição

Fabricante especialista em componentes para suspensão, a Sampel lançou 23 novos modelos de bieleta de barra estabilizadora em fevereiro. A empresa amplia o portfólio ao oferecer versões compatíveis com Focus, EcoSport e BMW de diferentes séries e anos de fabricação, assim como Kia Sorento, Audi (A4, A5, A6, A7 ou A8), Passat, Jaguar X-Type, Chery Tiggo, entre outros modelos. As produções também abrangem linhas maiores para Jeep Grand Cherokee, Dodge 3 e Land Rover.



Empresa acredita que a novidade atende necessidades de consumo e fortalece o varejo

## Chegou a nova linha de mangueiras automotivas Marelli Cofap

A nova família de mangueiras automotivas chega ao mercado de reposição com 77 códigos para aplicação em veículos pesados das principais montadoras como Iveco, Mercedes-Benz, Scania, Volvo, entre outras. Comercializada com a marca Magneti Marelli, a linha receberá novos códigos ainda no primeiro trimestre de 2022, reforçando a estratégia da Marelli Cofap Aftermarket de ter o portfólio mais completo do mercado de reposição nacional. As mangueiras Magneti Marelli recém-lançadas destinam-se a turbos compressores e coletores de admissão do motor. Produzidas com silicone, são mais resistentes ao ressecamento.

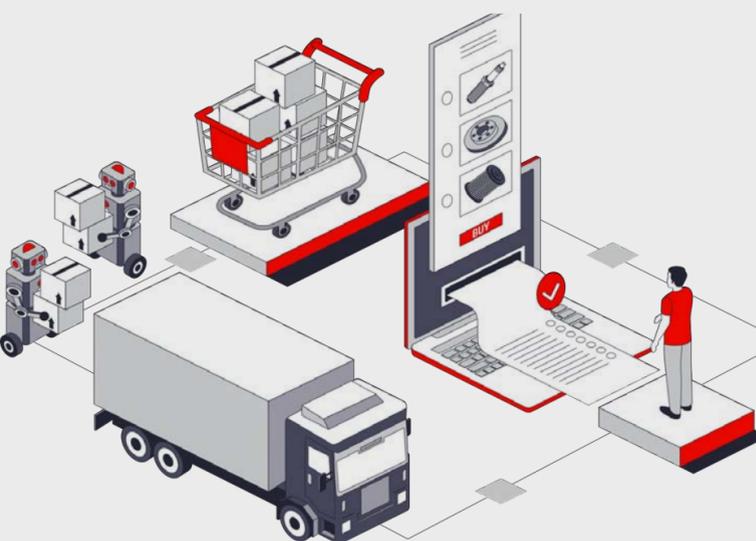


São 77 códigos para aplicações em veículos pesados

## Novo selo de qualidade para fornecedores de peças associados ao TecCom

A TecAlliance irá lançar o selo de qualidade TecCom Certified Supplier para fornecedores de peças associados à plataforma B2B TecCom, semelhante aos selos de qualidade TecDoc Certified Data Supplier e TecDoc Premier Data Supplier já implementados. Dado que a utilização de mensagens padronizadas nestes processos é particularmente vantajosa para esta indústria, o Programa de Excelência do TecCom valida e certifica os níveis de qualidade de mensagens oferecidos pelos fornecedores de peças. O programa leva em consideração os requisitos de consistência e padronização de dados dos clientes. Através do selo TecCom Certified Supplier, o TecCom distingue os fornecedores de peças e incentiva-os a manterem os níveis de qualidade elevados.

Programa de Excelência do TecCom valida e certifica os níveis de qualidade de mensagens oferecidos pelos fornecedores de peças



## Novo Varejo **IMPRESSO DE VOLTA**

A maior publicação para o varejo de autopeças nacional volta a circular sua versão impressa

Em tempos tão desafiadores, o Novo Varejo revolucionou seus canais digitais e se transformou na mais completa plataforma online da reposição automotiva.

Agora, está na hora de voltar a estar presente fisicamente nos pontos de venda de todo Brasil e oferecer informação e conhecimento para desenvolvimento dos empresários e profissionais do nosso mercado.

**ASSINE JÁ**  
marketing@novomeio.com.br

As marcas das **maiores empresas**  
nas **melhores páginas** do mercado

## Redução do IPI beneficia veículos, peças e acessórios

Entrou em vigor em 25 de fevereiro de 2022 o Decreto nº 10.979/2022, do Governo Federal, que reduz alíquotas do Imposto sobre Produtos Industrializados (IPI). A medida alivia a carga tributária na produção de automóveis, eletrodomésticos da chamada linha branca – como refrigeradores, freezers e máquinas de lavar – e outros produtos industrializados.

Para a maior parte dos produtos, a redução foi de 25%. Alguns tipos de automóveis tiveram redução menor na alíquota, de 18,5%.

De acordo com cálculos informados pelo Ministério da Economia, a redução do IPI representará uma renúncia tributária de R\$ 19,5 bilhões para o ano de 2022, de R\$ 20,9 bilhões para o ano de 2023 e de R\$ 22,5 bilhões para o ano de 2024.

Conforme o Decreto 10.979 de 25/02/2022, as alíquotas de IPI ficarão reduzidas em:

a) 18,5% para os produtos classificados nos códigos da posição 87.03 (automóveis de passageiros e outros veículos);

b) 25% para os produtos classificados nos demais códigos da TIPI.

Segundo os especialistas tributários, a partir da publicação do decreto, autopeças, acessórios e pneumáticos, além dos demais produtos industrializados, devem ser faturados já considerando os percentuais de redução em suas alíquotas originais sob pena de geração de divergências de preços. Na dúvida, consulte seu contador ou assessor para assuntos tributários.



## Balança comercial de autopeças da Argentina fecha 2021 com déficit

*Principal parceiro nos negócios, Brasil exportou US\$ 2,382 bilhões e importou US\$ 876 milhões do país vizinho*

Em 2021, a balança comercial de autopeças da Argentina apresentou déficit de US\$ 6,847 bilhões, valor que representa um crescimento de 78,4% em relação a 2020. Já as exportações aumentaram 29,7%, fechando o período analisado em US\$ 1,363 bilhão, um dos resultados mais baixos dos últimos anos. As importações de autopeças aumentaram 67,9%, atingindo US\$ 8,210 bilhões em 2021, evolução que se correlacionou com o aumento da produção de veículos, da ordem de 64,9%, atingindo 451.111 unidades fabricadas no ano. Mais de 70% das importações de autopeças foram realizadas por montadoras de veículos e seus fornecedores diretos.

A média anual das importações de autopeças nos últimos 11 anos foi de US\$ 8,357 bilhões, o que se correlaciona de forma estável e regular com o nível de produção de veículos, denotando fortes causas estruturais que dificultam a modificação dessa relação no curto prazo. Essas causas persistiram em diferentes administrações, em diferentes políticas econômicas e em diferentes contextos macroeconômicos. Por isso, é necessária uma abordagem abrangente com visão de curto, médio e longo prazo.

### COMPETITIVIDADE

A este respeito, o presidente da AFAC - Asociación de Fábricas Argentinas de Componentes, Raúl Amil, afirmou: "Temos o grande desafio de conseguir uma melhoria substancial na competitividade sistêmica que gere um forte fluxo de investimentos em novas tecnologias e maior integração local de peças. É necessária uma visão abrangente que redefina, entre várias questões,

proteção efetiva dentro da cadeia de valor (matérias-primas, matrizes, moldes e outros bens de capital), impostos distorcidos que impactam exclusivamente a produção local (Renda Bruta), melhoria de infraestrutura e processos logísticos, adequação de acordos trabalhistas de acordo com as novas tecnologias (algumas delas datam de 1975) e relações comerciais mais realistas entre terminais e fornecedores que criam confiança. Já estamos trabalhando na cadeia de valor junto com as autoridades em algumas dessas questões".

### Brasil na liderança

Os principais parceiros comerciais da Argentina no setor foram o Brasil, com déficit comercial de US\$ 1,505 bilhão (importações de US\$ 2,382 bilhões e exportações de US\$ 876 milhões), o Bloco da União Europeia, com saldo negativo de US\$ 1,666 bilhão (US\$ 1,798 bilhão de importações e US\$ 132 milhões de exportações), Tailândia, com saldo deficitário de US\$ 1,059 bilhão (importações de US\$ 1,067 bilhão e exportações de US\$ 7 milhões) e China, acumulando déficit de US\$ 812 milhões (US\$ 813 milhões de importações e USD 1,5 bilhão de exportações).

Os principais itens comercializados foram transmissões (déficit de USD 1,373 bilhão: USD 1,843 bilhão de importações e USD 471 milhões de exportações) e componentes de motores (déficit de USD 1,148 bilhão: USD 1,378 bilhão de importações e USD 231 milhões de exportações).



Unidade representa um salto na eficiência logística e no atendimento aos clientes da fabricante de filtros automotivos

## Vox bate recorde de produção pelo segundo ano e inaugura novo CD em Guarulhos

A fabricante de filtros Vox tem agora um novo centro de distribuição exclusivo com maior capacidade de armazenamento. Localizado em Guarulhos (SP), a unidade é resultado do crescimento produtivo da companhia e um salto na eficiência logística e no atendimento aos clientes.

O novo centro de distribuição ampliará a capacidade de estoque da marca, e reduzirá o tempo necessário para atender as redes de distribuidores. “Os ganhos gerados com a nova área elevarão a qualidade dos serviços prestados aos nossos clientes, contribuindo para nos aproximarmos ainda mais deles. A Vox tem mais de 20 anos de mercado, e este é mais um passo que confirma o nosso crescimento tanto no mercado brasileiro quanto latino-americano”, afirma Wagner Vieira, diretor comercial da Vox.

Com um portfólio aproximado de 1.000 produtos, a Vox atende os principais segmentos automotivos do mercado de reposição nacional, com uma cobertura de mais de 90% na linha leve e mais de 70% na linha pesada. Além disso, está presente em países como Argentina, Bolívia, Panamá e Paraguai. “Em breve ampliaremos nossa presença em outros países”, antecipa o executivo.

Entre 2020 e 2021, a marca lançou mais de 200 itens e ampliou seu volume de vendas. E, em 2022, serão anunciados mais lançamentos. “A Vox é uma marca top 5 em preferência pelos mecânicos de acordo com a pesquisa realizada pela Revista O Mecânico em parceria com o Ipec, e amplamente reconhecida pelo mercado por conjugar uma excelente performance, custos muito competitivos e uma qualidade equiparada aos melhores produtos”, afirma Wagner.

Ele lembra que a Vox sempre norteou sua atuação pela adoção de tecnologia de ponta e desenvolvimento de novos produtos, em sintonia com a evolução dos filtros. O fato de ter uma forte estrutura de laboratório e de testes são outros fatores que contribuem para que a marca Vox seja reconhecida no mercado em termos de qualidade e tecnologia.

## Fortbras adquire a Jaicar e continua movimento de expansão nacional

Em 22 de fevereiro a Fortbras anunciou acordo para a aquisição da Jaicar, varejo de autopeças tradicional da região Centro-Oeste do país que conta com 11 lojas espalhadas pelos estados de Goiás e Tocantins.

O movimento expandirá ainda mais a capilaridade das empresas Fortbras e dá seguimento à estratégia de consolidação e expansão nacional do grupo.

Vale destacar que, nos últimos anos, a Fortbras fez aquisições parecidas em diferentes regiões, realizando a compra de empresas como Menil Autopeças, de atuação no interior de SP e MG; Milenium Distribuidora, de atuação no Acre e em Roraima; e Javali Autopeças, com unidades nos estados do Pará, Pernambuco e Mato Grosso.

O Grupo Fortbras pertence à Advent International, uma das maiores gestoras de private equity do mundo.



São 11 lojas nos estados de Goiás e Tocantins



**Polestar 0 Project**

Cradle to cradle approach

ZF é o primeiro grande fornecedor da indústria automotiva a participar do "Projeto Polestar 0" para o desenvolvimento de um veículo totalmente neutro em termos climáticos até 2030

## ZF se une ao "Projeto Polestar 0" pelo desenvolvimento de veículos totalmente livres de emissões

Juntamente com seus parceiros, a ZF continua impulsionando a descarbonização da mobilidade como o primeiro grupo fornecedor TIER 1 da indústria automotiva a participar do "Projeto Polestar 0". A iniciativa da montadora sueca visa criar um veículo totalmente neutro em termos climáticos até 2030. O principal objetivo é evitar emissões ao longo de todo o ciclo de vida do veículo – não compensar emissões, plantar árvores ou comprar créditos de carbono.

A Polestar, fundada pela Volvo e pela Geely, está se concentrando na cooperação fundamental entre os setores para enfrentar o desafio de chegar a um veículo livre de emissões líquidas. A fabricante de veículos elétricos está atualmente formando uma colaboração entre fornecedores da indústria automotiva, instituições de pesquisa, startups, investidores, organizações governamentais e não governamentais.

A ZF é um dos primeiros e maiores grupos de tecnologia da indústria automotiva a decidir participar. "O Projeto Polestar 0" é uma iniciativa

fantástica. A ZF apoia com entusiasmo, pois trata-se de uma iniciativa que complementa perfeitamente nosso próprio programa holístico de proteção climática", diz Stephan von Schuckmann, membro do Board Mundial do Grupo ZF e responsável pela divisão de Acionamento para Veículos Elétricos. "O programa da ZF inclui todas as dimensões, desde a aquisição de materiais até a fabricação e o ciclo de vida completo de todos os nossos produtos. Em 2040, a ZF se tornará verdadeiramente neutra em relação ao clima".

Para contribuir concretamente com o "Projeto Polestar 0", a ZF inicialmente se concentrará no desenvolvimento, fornecimento e produção de drivetrains elétricos que tem o objetivo de atingir as metas máximas de sustentabilidade. Como mais uma contribuição valiosa, o Grupo também oferece sua experiência em sistemas e a gama de produtos mais ampla do setor, abrangendo não apenas a tecnologia de drivetrains, mas também de chassis, bem como de segurança ativa e passiva.

## Right to Repair liderado pelo Sindirepa Brasil dá os primeiros passos no país

Por Sergio Alvarenga-Sindirepa Brasil

O Sindirepa Brasil organizou as ações do movimento Right To Repair no Brasil em quatro tópicos:

1. **IMAGEM**
2. **SETOR**
3. **LEGISLATIVO**
4. **COMUNICAÇÃO**

### 1. Logotipo e conteúdo do movimento no Brasil (IMAGEM)

A agência Insight Trade Comunicação e Marketing foi a responsável pela criação do logotipo do movimento Right To Repair no Brasil e que procurou seguir a linha utilizada nos Estados Unidos, procurando ganhar mais visibilidade nas redes sociais e robustez do movimento. Já o conteúdo é todo de responsabilidade do Sindirepa Brasil onde é apresentado o que é o movimento e resgata as ações do exterior, assim como apresenta gradativamente o tema no Brasil, objetivando mostrar a displicência dos governos diante de regramentos estabelecidos pelo Estado e que impactam diretamente no aftermarket automotivo.

### 2. Ofício a todas as montadoras de veículos automotores no Brasil apresentando o problema e sinalizando solução (SETOR)

O Sindirepa Brasil está enviando ofício a todas as montadoras de veículos apresentando o problema diante da dificuldade das oficinas independentes acessarem informações que permitam a realização de diagnósticos mais preciso e produtivos nos veículos automotores, assim como diante da evolução tecnológica da informatização dos veículos com seus sistemas de firewall e demais conectividades. Neste momento é sinalizada uma solução que desmobiliza qualquer tentativa de exclusividade de acesso somente a rede de concessionárias, pois a solução encontra-se na propriedade da informação do dono do veículo, situação que se tornou preocupante com o avanço dos veículos de aluguel, assinatura, mobilidade, cujos proprietários são as próprias montadoras ou frotas, colocando em risco em um primeiro momento e neste caso até a LGPD – Lei Geral de Proteção de Dados.

### 3. Parlamentar no Congresso que já possui projeto de lei que trata da matéria, mas ainda não inclui o setor automotivo (LEGISLATIVO)

O Sindirepa Brasil vem buscando manter contato com o Deputado Federal Pedro Lucas Fernandes (PTB-MA) que é responsável pelo

PL-6151/2019 que trata da matéria, mas somente no âmbito de produtos eletroeletrônicos com a solicitação de manuais e peças de reposição.

Nosso pleito vai além e procura explicar ao parlamentar que no setor automotivo a um perigo imenso de tudo ficar na "nuvem" fortemente acelerado e amparado pela comunicação 5G, ou seja, os diagnósticos que hoje ainda se consegue realizar nos veículos mediante o plug de equipamento não será mais possível pois o carro estará com conexão wireless, controlando todo o veículo a distância e podendo sufocar o mercado de reposição.

### 4. Comunicação constante sobre o tema no Brasil e no mundo (COMUNICAÇÃO)

Já foi disponibilizado no site [www.sindirepabrasil.org.br](http://www.sindirepabrasil.org.br) o banner RIGHT TO REPAIR em sua home. Clicando aparecerá o que é o movimento, seus impactos e demais detalhes para melhor compreensão da gravidade do problema.

Além disso, artigos, notícias e demais publicações serão uma constante para que o setor possa se apropriar melhor do assunto e disseminar para a sociedade que é a grande vítima, pois pode perder o direito de escolha de onde realizar a manutenção de seu veículo, amargando altos custos de manutenção



# ACORDES PARA A VIDA

UMA REALIZAÇÃO INSTITUTO PEDRO MOLINA

## SONS E SENTIMENTOS SINGULARES

Um acorde é um conjunto harmônico de notas que tocadas ao mesmo tempo geram sons que podem ser consonantes ou dissonantes e são usados para dar estrutura para as músicas.

Assim como a humanidade se junta para a realização de coisas belas, a música agrega, através das suas notas, os sons mais fantásticos e suas vibrações nos arrebatam!

Você está convidado a conhecer um pouco mais sobre este conceito e celebrar na noite de 11 de junho em um espetáculo musical o primoroso legado de Pedro Molina. Uma convocação para quem está em sintonia com o compromisso de contribuir com os que servem a sua própria vida ao próximo.

O Instituto Pedro Molina, fundado em 2021, é inspirado e guiado por sua história, valores e atitudes praticadas em vida. Foi criado para apoiar projetos, participar de iniciativas ligadas a pesquisas científicas e levar conforto e apoio a pessoas acometidas por doenças neuromusculares.

No intuito de fomentar a captação de recursos para estimular e viabilizar a implementação de pesquisas e assistência médica de maneira autossustentável, e se apoiando no talento dos herdeiros desse legado, os netos e amigos de Pedro Molina, em parceria com o Centro Musical RMF, será realizado um concerto musical no espaço Tom Brasil em São Paulo.

Será uma noite de inspiração para todos que puderam testemunhar sua dedicação e que agora são convidados a ver bem de perto um pouco mais desse legado.

Seja bem vindo, traga a sua marca, a sua família, os seus amigos e o seu coração para se encher de emoção com os Acores para a Vida, através dos talentos de um legado deixado pelo marido, pai, avô, amigo e grande profissional Pedro Molina.

Prestigie essa noite de confraternização, reencontros e ajuda ao próximo.



VENDA DE INGRESSOS

11 DE JUNHO DE 2022

CENTRO MUSICAL RMF - 11 50519400

20H30

@INSTITUTOPEDROMOLINA - INSTAGRAM

# Ford Maverick renasce em forma de picape

*Resgatando a memória afetiva de muita gente, novo utilitário traz tecnologia de ponta, conectividade avançada e moderno motor 2.0*



Ford Maverick não é exatamente uma novidade para o consumidor brasileiro. Memórias afetivas vêm à mente com a simples menção do nome. Embora não tenha sido um grande sucesso ao longo de sua curta trajetória no Brasil, os sobreviventes do belo cupê hoje são disputados por colecionadores de carros antigos e o valor de mercado atingiu níveis astronômicos: um modelo GT em estado original já supera os 200 mil reais.

A Ford fechou suas fábricas no país ano passado, mas não abandonou o mercado interno. A proposta agora é atuar apenas nos segmentos de utilitários esportivos e picapes. Para o primeiro a marca apresentou, no primeiro semestre de 2021, o Bronco. Entre as picapes, a grande novidade chegou agora, em fevereiro, resgatando nossas memórias afetivas: a picape Ford Maverick.

Veículo global eleito a "Picape do Ano" na América do Norte, a Maverick chega com a proposta que combina a versatilidade e robustez das picapes com a dirigibilidade de sedãs premium e conforto dos SUVs. Urbana, esportiva e com perfil off-road, segue o estilo robusto das demais picapes da marca. A capacidade de carga de 617 kg e a caçamba com 943 litros não deixam dúvida de que se trata de uma picape de verdade. O seu lado SUV começa a ser revelado quando se entra na cabine, mais baixa (218 mm),

confortavelmente e sem nenhum esforço. Com um comprimento situado entre as picapes médias e intermediárias (5.073 mm), ela também é fácil de manobrar na cidade e surpreende pelo espaço generoso para cinco passageiros e bagagem.

A Maverick é oferecida na versão exclusiva Lariat FX4, topo de linha, desenvolvida especialmente para o mercado brasileiro, por R\$239.990 (base Brasília). Ela conta também com vários acessórios de personalização e tem a opção de blindagem feita por empresa certificada. Assim como o Bronco Sport, modelo com o qual compartilha a plataforma, a Ford Maverick é produzida no México, com padrão global de qualidade, e oferece um custo de posse menor quando comparado a veículos similares da mesma faixa de preço.

As cinco primeiras revisões, cobrindo 60 meses ou 60.000 km, saem por R\$5.840 (1ª revisão: R\$1.066; 2ª revisão: R\$1.066; 3ª revisão: R\$1.240; 4ª revisão: R\$1.362; 5ª revisão: R\$1.106). O cliente também tem a opção de adquirir os planos de manutenção Ford Protect.

O plano Ford Protect Basic cobre as três revisões do período de garantia (36 meses ou 30.000 km) por R\$3.203 e oferece 12 meses adicionais do programa Ford Assistance. O plano Protect Plus cobre cinco revisões (60 meses ou 50.000 km) por R\$5.548, com 24 meses adicionais do Ford Assistance.

# Renascido das cinzas

O Ford Maverick original não foi um grande sucesso no mercado brasileiro. Inspirado no Mustang, o belo cupê chegou com um defasado motor seis cilindros – usado no Aero Willys – e o gastão V8 em plena crise do petróleo. Mais tarde chegaria um moderno quatro cilindros produzido no Brasil e exportado também para os

Estados Unidos. Apesar de suas qualidades e das linhas mais do que bonitas, o carro enfrentou dificuldades no mercado, como a forte concorrência do Opala, e durou apenas sete anos, sendo produzido de 1973 a 1979. Aproximadamente 110 mil unidades ganharam as ruas.



Versão esportiva GT hoje supera os 200 mil reais no mercado de clássicos

## Motor 2.0 de 253 cv e muita conectividade

Ao acelerar a Maverick, o motorista nem percebe que está num veículo com peso em ordem de marcha de 1.744 kg, que atinge 100 km/h em 7,2 segundos. Isso se deve ao motor EcoBoost 2.0 GTDi de última geração, com bloco, cabeçote e pistões de alumínio, que desenvolve 253 cv (@ 5.500 rpm) e torque de 38,7 kgfm (@ 3.000 rpm).

A transmissão automática de oito marchas tem trocas diretas e suaves e dispõe do modo reduzido Low para freio-motor. A tração AWD distribui automaticamente o torque entre os eixos de acordo com a necessidade e contribui para o excepcional comportamento dinâmico do veículo.

Os cinco modos de condução – Normal, Lama/Terra, Areia, Escorregadio e Rebocar/Transporte – ajustam automaticamente o mapa de aceleração, torque, rotação na troca de marchas e sensibilidade do controle de tração e estabilidade para cada tipo de piso.

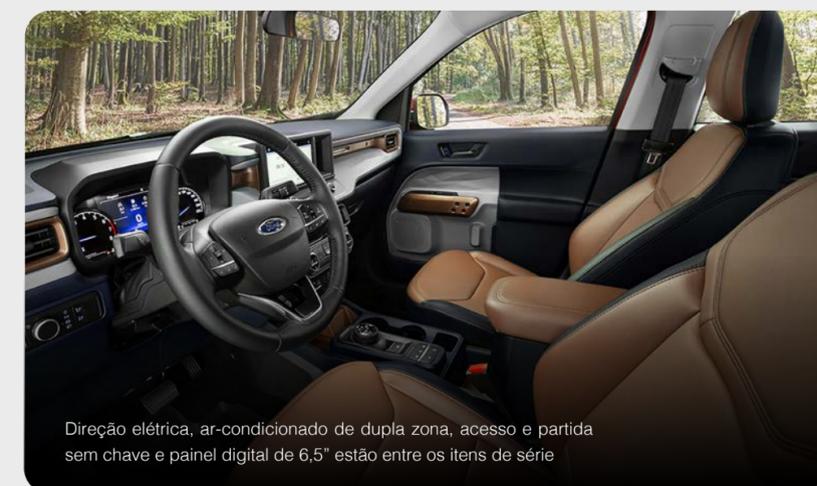
A Maverick traz soluções desenvolvidas a partir das necessidades do cliente. O teclado para abertura da porta instalado na coluna B, por exemplo, pode ser usado quando se quer dar um mergulho sem levar a chave. Além dos equipamentos de praxe, ela vem com direção elétrica, ar-condicionado de dupla zona, acesso e partida sem chave, painel digital de 6,5", para-brisa acústico, estepe de tamanho normal, alarme perimétrico com imobilizador e janela traseira com acionamento elétrico.

O sistema de conectividade FordPass permite dar partida remota e agendada, de qualquer lugar, para deixar a cabine na temperatura ideal na hora de sair. É possível também travar e destravar portas, checar o combustível e a pressão dos pneus, localizar o veículo, receber alertas de alarme e funcionamento, acessar o manual do proprietário e agendar serviços nas concessionárias pelo celular.

A Maverick também é o primeiro modelo, depois da Transit, a contar com o acompanhamento preventivo inteligente, usando a conectividade. Se um alerta de falha do veículo for emitido, dependendo da gravidade o cliente poderá ser contatado proativamente por um atendente com recomendações para a sua solução.

O cliente pode contar também com a assistência técnica em conferência, acionando o telefone da assistência Ford se precisar, para que um atendente especialista o coloque em contato com o chefe de oficina da concessionária Ford mais próxima. Assim, pode ser encontrada uma solução imediata onde ele estiver ou a remoção do veículo para a concessionária, caso necessário. Para usar esses novos serviços, basta o cliente instalar o aplicativo FordPass, cadastrar a sua Ford Maverick e ativar o FordPass Connect.

Outro diferencial da Maverick é o pacote robusto de itens de segurança. O assistente de frenagem automática com detecção de pedestres e ciclistas pode parar totalmente o veículo a até 50 km/h se o motorista estiver distraído (acima disso, reduz o impacto). O freio de mão elétrico conta com sistema auto hold, acionado automaticamente após 2 segundos de parada. Ela também vem com sete airbags, assistente de frenagem pós-colisão, controle automático em descidas (ajustável a até 32 km/h), assistente de partida em rampa, farol alto automático e câmera de ré. A estrutura reforçada da carroceria, o radiador robusto e o protetor metálico sob o veículo são outros itens que trazem confiança na sua condução.



Direção elétrica, ar-condicionado de dupla zona, acesso e partida sem chave e painel digital de 6,5" estão entre os itens de série

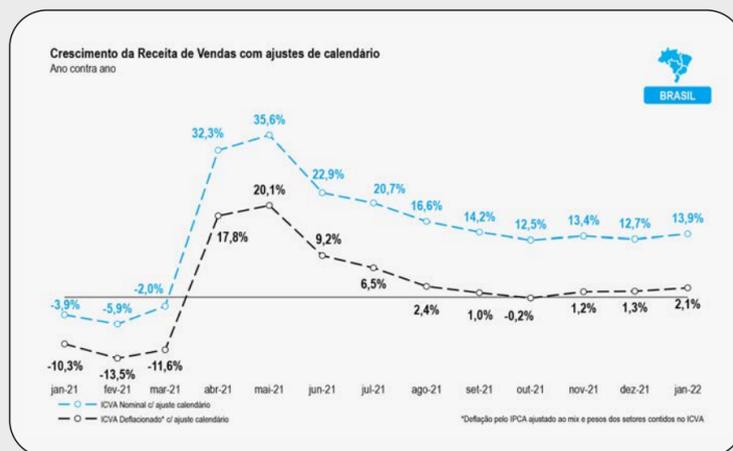
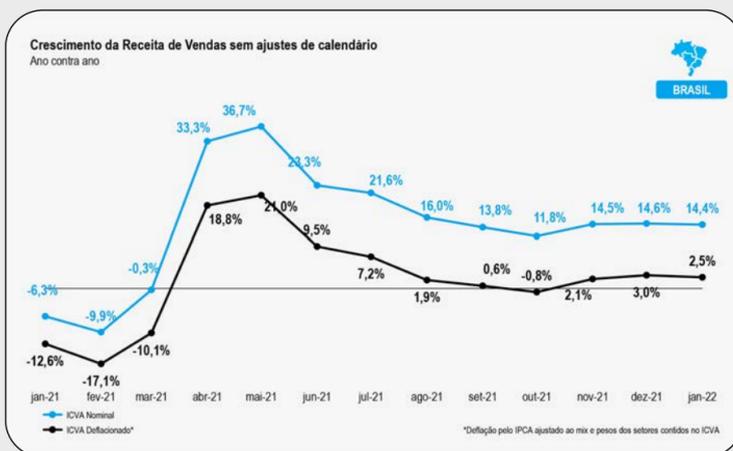
## Varejo cresce 2,5% em janeiro, segundo o ICVA

É o terceiro mês seguido de alta nas vendas, favorecidas pelo abrandamento de medidas de isolamento

As vendas no Varejo em janeiro de 2022 cresceram 2,5%, descontada a inflação, em comparação com igual mês de 2021. Em termos nominais, que espelham a receita de vendas observadas pelo varejista, o Índice Cielo do Varejo Ampliado (ICVA) registrou alta de 14,4%. Como a base de comparação é o início de 2021, momento no qual ainda enfrentávamos uma pior fase da pandemia, o abrandamento de medidas de isolamento continua a favorecer o desempenho de alguns setores na comparação com janeiro de 2021.

Efeitos de calendário também colaboraram para a alta. Em janeiro de 2022, por conta da composição dos dias do feriado

de ano novo, houve um dia útil a mais. Descontando esse efeito, o crescimento nominal seria de 13,9% e, descontando efeitos inflacionários, de 2,1%. “O comércio varejista se mantém em recuperação. É o terceiro mês seguido de alta nas vendas. Isso está relacionado com a volta gradativa à rotina, que foi bastante afetada pelo agravamento da covid-19 no fim de 2020 e nos primeiros meses do ano passado, mas também ao bom comportamento de alguns setores do varejo. Neste mês, por exemplo, podemos destacar positivamente o setor de Drogarias e Farmácias”, afirma Pedro Lippi, Head de Inteligência da Cielo.



## INFLAÇÃO

O Índice de Preços ao Consumidor Amplo (IPCA), apurado pelo IBGE, apontou alta de 10,38% no acumulado dos últimos 12 meses, com alta de 0,54% em janeiro. Os preços dos combustíveis e da energia elétrica foram os que mais impactaram o índice. Ao ponderar o IPCA pelos setores e pesos do ICVA, a inflação no varejo ampliado foi de 11,56% em janeiro, acelerando em relação ao índice registrado no mês anterior.

## SETORES

Descontada a inflação e com o ajuste de calendário, o macrossetor de Bens Não Duráveis acelerou em relação a dezembro, com destaque para os segmentos de Drogarias e Farmácias. Os macrossetores de Bens Duráveis, Semiduráveis e de Serviços registraram desaceleração na passagem mensal. Em Bens Duráveis e Semiduráveis, um dos segmentos que mais contribuíram para a desaceleração foi Móveis, Eletro e Depto. enquanto, em Serviços, foi o segmento de Turismo e Transporte.

## REGIÕES

De acordo com o ICVA deflacionado e com ajuste de calendário, todas as regiões apresentaram crescimento em relação a janeiro do ano passado. A região Norte registrou alta de 9,7%, seguida da região Sul (+6,5%), Nordeste (+1,7%), Centro-Oeste (+1,4%) e Sudeste (+1,0%). Segundo o ICVA nominal com ajuste de calendário na comparação com janeiro de 2021, as vendas na região Norte cresceram 19,2%, seguida da região Sul (+17,3%), Nordeste (+14,8%), Centro-Oeste (+13,1%) e Sudeste (+12,3%).

### ENTENDA O ÍNDICE

**ICVA Nominal** – Indica o crescimento da receita nominal de vendas no varejo ampliado do período, comparando com o mesmo período do ano anterior. Reflete o que o varejista de fato observa nas suas vendas.

**ICVA Deflacionado** – ICVA Nominal descontado da inflação. Para isso, é utilizado um deflator que é calculado a partir do Índice de Preços ao Consumidor Amplo (IPCA), apurado pelo IBGE, ajustado ao mix pesos dos setores contidos no ICVA. Reflete o crescimento real do varejo, sem a contribuição do aumento de preços.

**ICVA Nominal/Deflacionado com ajuste calendário** – ICVA sem os efeitos de calendário que impactam determinado mês/período, quando comparado com o mesmo mês/período do ano anterior. Reflete como está o ritmo do crescimento, permitindo observar acelerações e desacelerações do índice.

## Semana de 7 a 11 de fevereiro

O Novo Varejo apresenta os resultados das pesquisas **MAPA** - Movimento das Atividades em Peças e Acessórios e **ONDA** - Oscilações nos Níveis de Abastecimento e Preços relativos à semana de 7 a 11 de fevereiro, estudos realizados pelo After.Lab, empresa de inteligência de mercado do Aftermarket Automotivo.

### MAPA

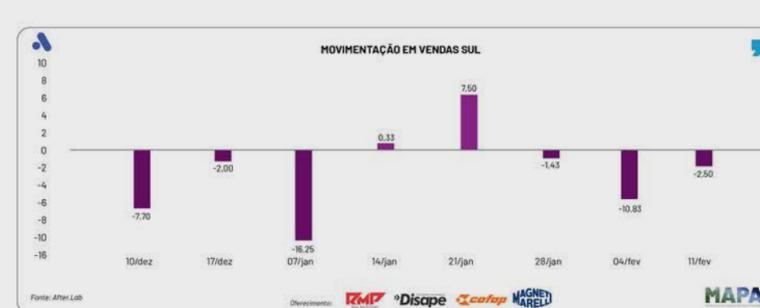
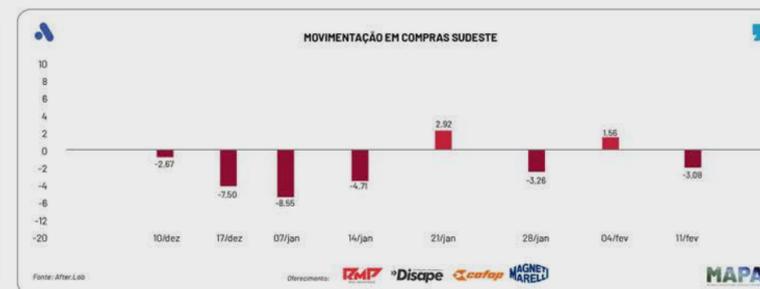
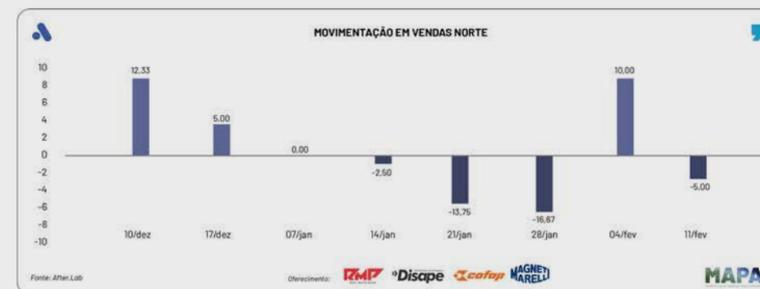
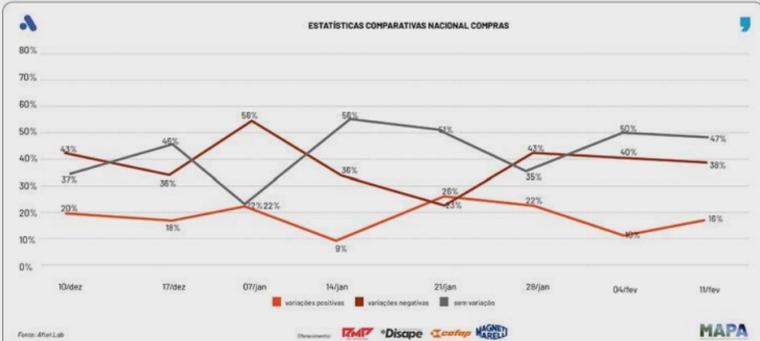
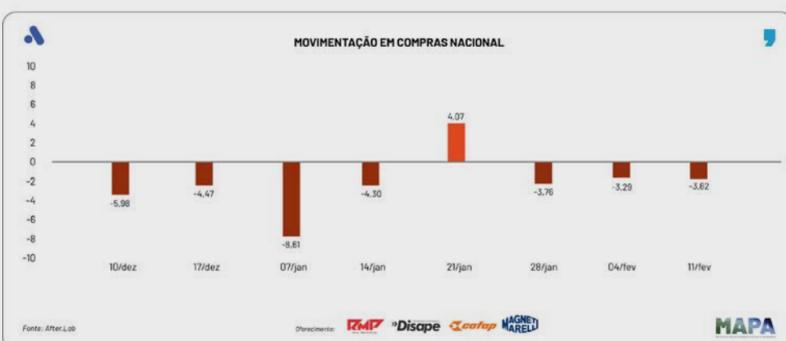
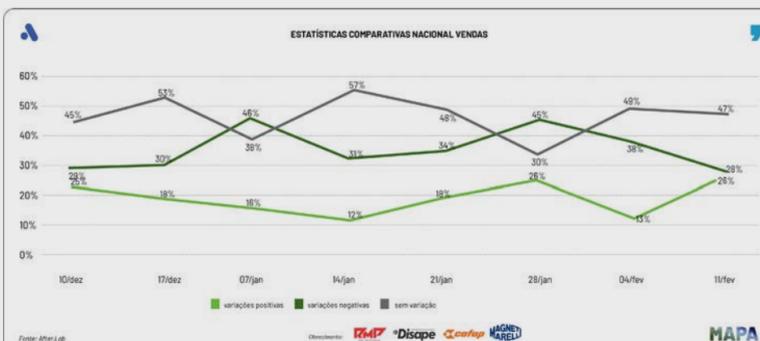
As vendas no varejo de autopeças mantiveram a longa sequência de quedas. Os pesquisadores do After.Lab apuraram índice de -1,12% na média nacional ponderada.

Os índices regionais de vendas registraram -5% no Norte; 0,29% no Nordeste; 2% no Centro Oeste; -1,25% no Sudeste; e -2,5% no Sul.

As compras por parte dos varejos acompanharam a curva negativa e apresentaram queda. A média nacional ponderada foi de -3,62%.

Na variação regional das compras, índice zero no Norte; -4,62% no Nordeste; -4,44% no Centro Oeste; -3,08% no Sudeste; e -8,89% no Sul. Os gráficos de estatísticas comparativas mostram que a estabilidade nas vendas caiu de 49% para 47% dos entrevistados. O índice de varejistas que venderam mais no período evoluiu de 13% para 26% da amostra. E o índice de varejistas que venderam menos caiu de 38% para 28% dos entrevistados.

No comportamento de compras, a estabilidade caiu de 50% para 47% dos varejistas pesquisados. As lojas que compraram mais passaram de 10% para 16% e a variação negativa caiu de 40% para 38% da amostra.



**ONDA**

Vamos agora aos resultados do ONDA, pesquisa que vem semana após semana flagrando o persistente cenário de desabastecimento e inflação no mercado de autopeças.

O índice de abastecimento apurado pelos profissionais do After.Lab permanece com média nacional ponderada negativa desde o início da série histórica. Na semana encerrada em 11 de fevereiro, a variação foi de -17,08%.

Os gráficos comparativos de abastecimento nas cinco regiões do Brasil apuraram os seguintes resultados: -30% no Norte, região em que os índices de desabastecimento têm sido elevados; -18,57% no Nordeste; -17,22% no Centro-Oeste; -17,73% no Sudeste; e -10,56% no Sul.

Os itens em geral lideram o ranking da falta de produtos com 32,7% das respostas, seguidos por componentes de suspensão, com 13,5%, e velas de ignição, com 11,5%.

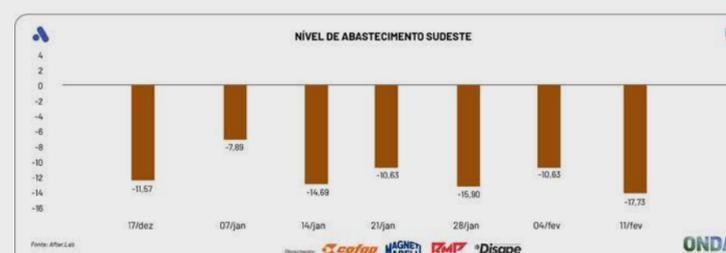
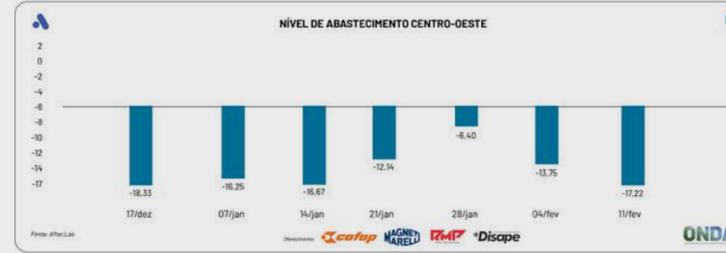
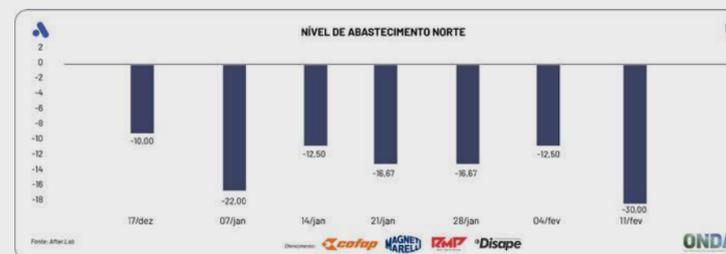
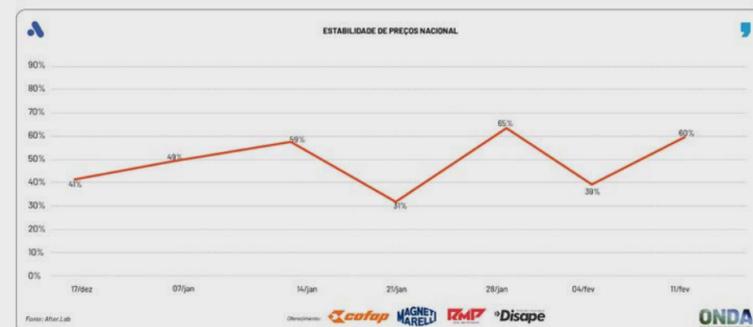
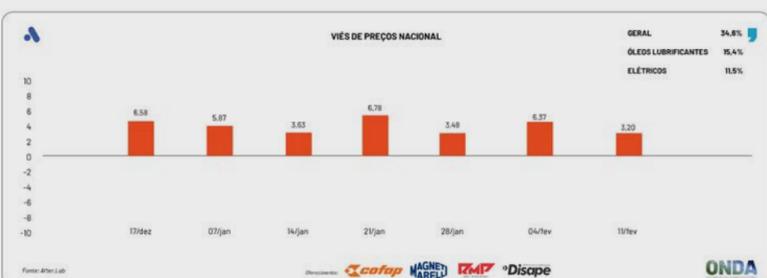
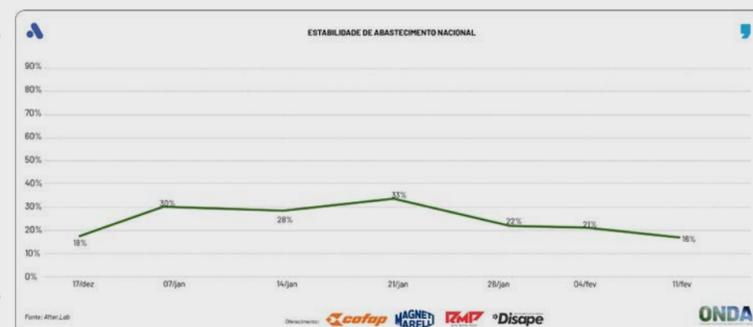
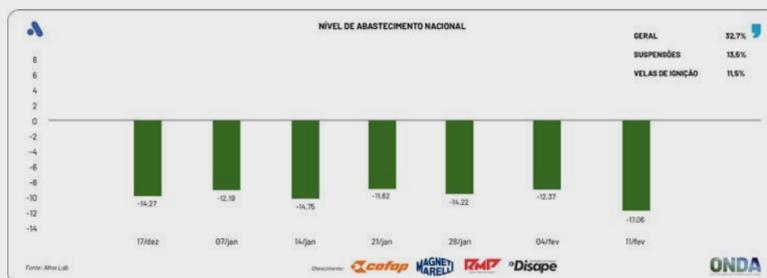
Os preços ao varejo permanecem indicando percepção contínua de alta por parte dos entrevistados. O viés nacional no período foi de 3,2%.

O viés de alta nos preços por região trouxe os seguintes índices: 5% no Norte; 7,33% no Nordeste; 1,3% no Centro-Oeste; 2,36% no Sudeste; e 2,08% no Sul.

Os itens em geral responderam por 34,6% das percepções de alta nos preços, seguidos por óleos lubrificantes, com 15,4%; e componentes elétricos, com 11,5%.

A estabilidade do abastecimento caiu de 21% para 16% dos entrevistados. Já a estabilidade de preços ao varejo subiu de 39% para 60%.

Acompanhe semanalmente nas plataformas digitais do Novo Varejo os resultados atualizados das pesquisas MAPA e ONDA, uma realização do After.Lab.



## Semana de 14 a 18 de fevereiro

Vamos agora aos resultados das pesquisas **MAPA** - Movimento das Atividades em Peças e Acessórios e **ONDA** - Oscilações nos Níveis de Abastecimento e Preços relativos ao período de 14 a 18 de fevereiro. Os estudos são realizados pelo After.Lab, empresa de pesquisas e inteligência de mercado do grupo Novo Meio, e divulgados semanalmente nas plataformas digitais do Novo Varejo.

### MAPA

O MAPA mostrou que a longa sequência de quedas nas vendas continuou também na semana em análise, com média nacional ponderada no período de -6,45%.

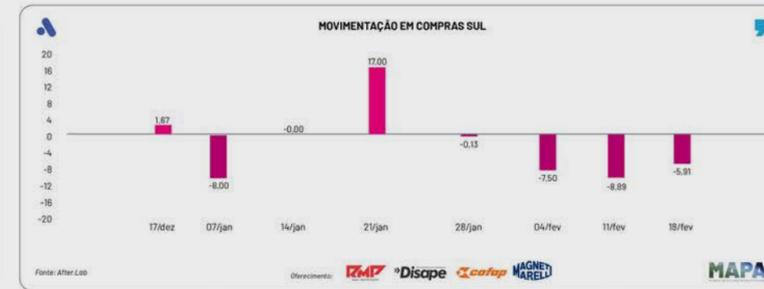
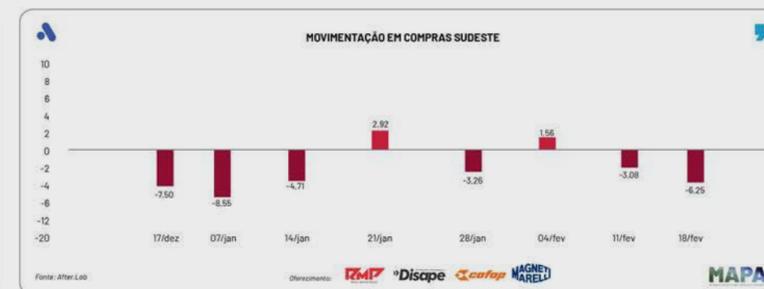
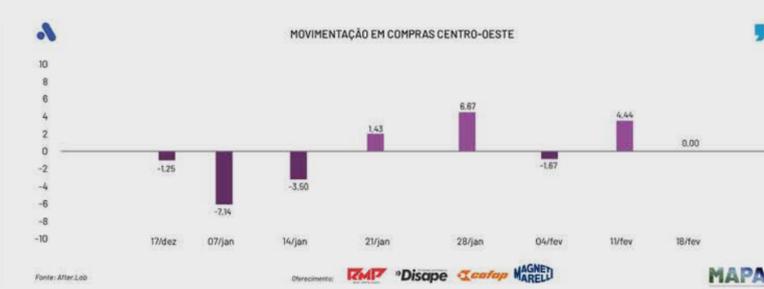
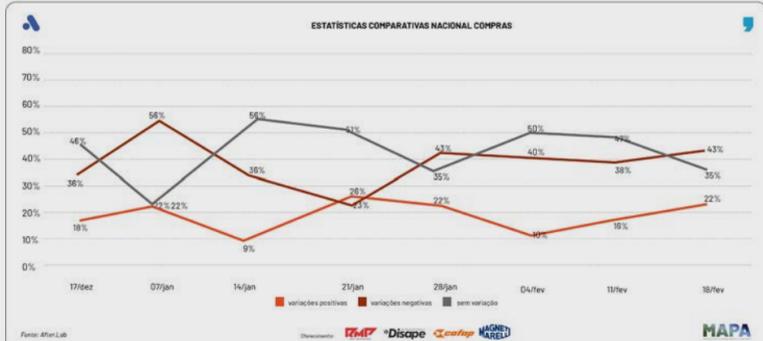
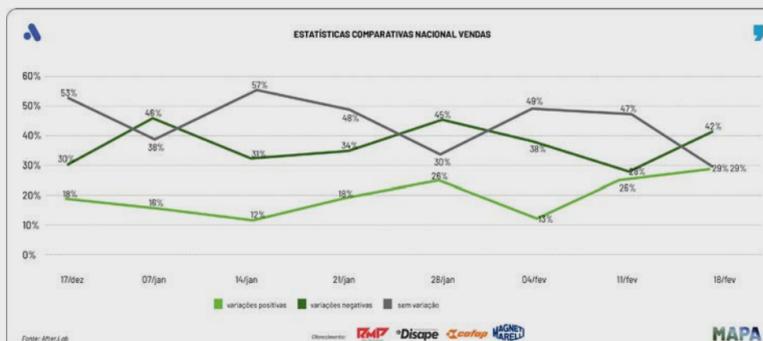
Na apuração regional das vendas, alta de 7,33% no Norte; -6,43% no Nordeste; -10% no Centro Oeste; -7,84% no Sudeste; e -5,5% no Sul.

O movimento de vendas continuou acompanhado pelas compras, que atingiram a quarta semana com resultado negativo. A média nacional ponderada anunciada pelos varejistas entrevistados em todo o Brasil ficou em -5,54%.

Na divisão regional, os índices de compras no período foram: 10% no Norte; -10,83% no Nordeste; variação zero no Centro Oeste; -6,25% no Sudeste; e -5,91% no Sul.

Os gráficos de estatísticas comparativas mostram que a estabilidade nas vendas caiu de 47% para 29%. Os varejistas que anunciaram crescimento subiram de 26% para 29% e os que venderam menos subiram de 28% para 42% dos entrevistados.

No comportamento de compras, a estabilidade caiu de 47% para 35%. As variações positivas subiram de 16% para 22% e as negativas cresceram de 38% para 43% dos entrevistados.



**ONDA**

As movimentações de abastecimento e preços apuradas pela pesquisa semanal ONDA continuam seguindo a mesma lógica desde o início do estudo.

Começando pelo abastecimento, a média nacional ponderada nesta semana ficou em -12,07%.

Os varejistas de autopeças entrevistados nas cinco regiões do Brasil continuam apontando queda no abastecimento: -20% no Norte; -15% no Nordeste; -15% no Centro-Oeste; -8,38% no Sudeste; e -18,33% no Sul.

Os itens em geral responderam por 37,5% do desabastecimento, seguidos por itens para suspensão, com 12,5%, e velas de ignição, com 10%.

Em relação à estabilidade no abastecimento, o índice subiu de 16% para 22% dos varejistas entrevistados na semana pelos profissionais do After.Lab.

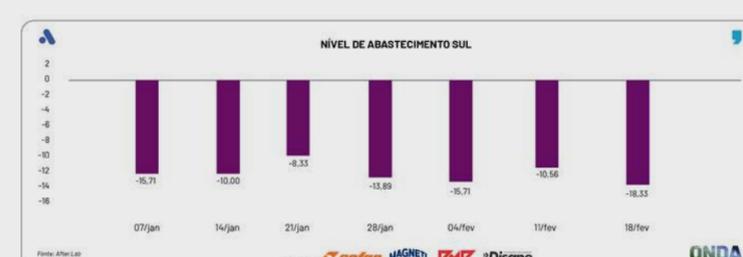
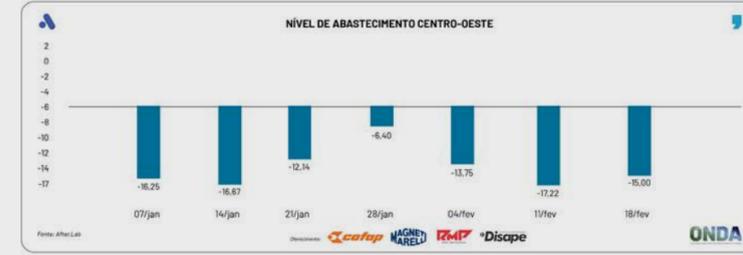
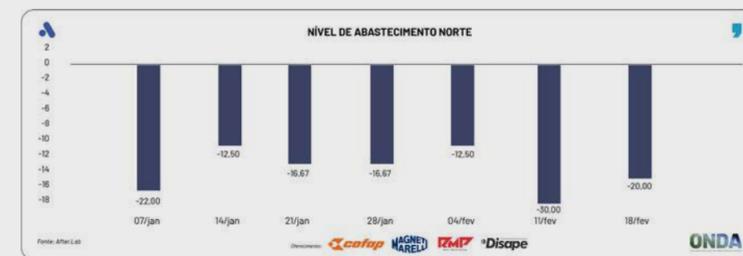
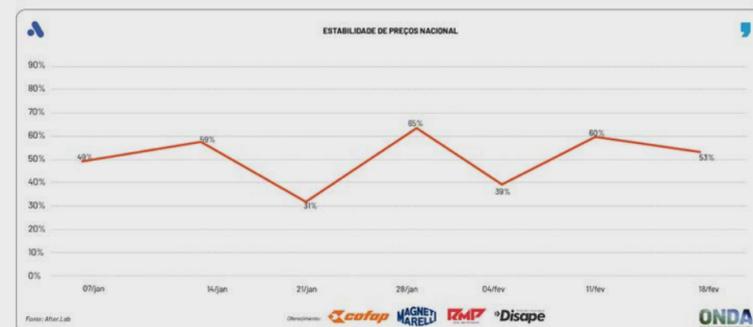
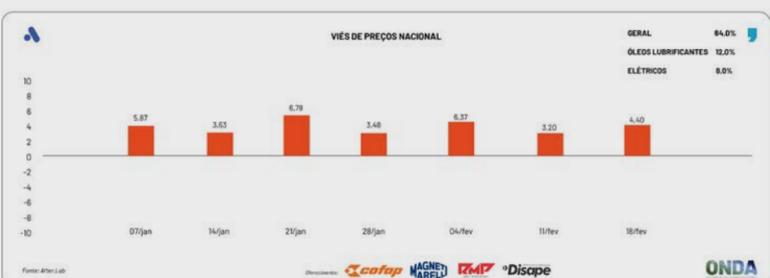
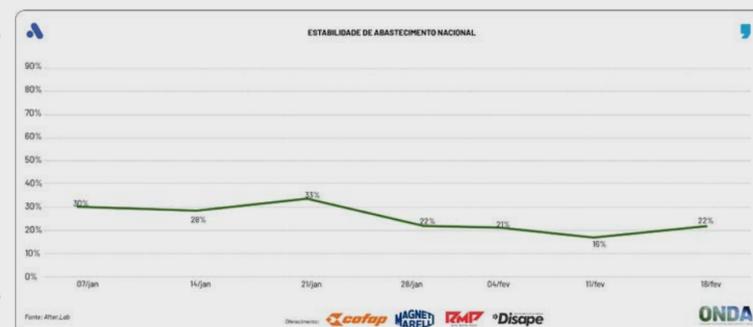
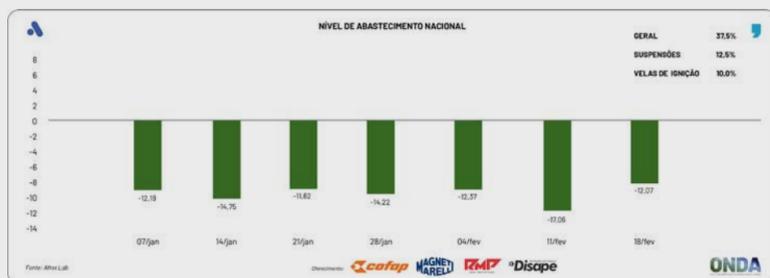
A trajetória de preços continua a sustentar o longo histórico de inflação. O viés nacional apurado no período a partir da percepção dos varejistas entrevistados mostra média nacional ponderada de 4,4%.

Os itens em geral responderam por 64% das percepções de alta nos preços, seguidos por óleos lubrificantes, com 12%, e componentes elétricos, com 8%.

A percepção de alta nos preços por parte dos varejistas permanece nas cinco regiões do Brasil: 4,71% no Norte; 3,57% no Nordeste; 5% no Centro-Oeste; 4,24% no Sudeste; e 5,18% no Sul.

Ainda em relação aos preços, a curva de estabilidade caiu de 60% para 53% no período.

As pesquisas MAPA e ONDA são atualizadas semanalmente em todas as plataformas digitais do Novo Varejo.



X X X X  
 X X X X  
 X X X X  
 X X X X  
 X X X X  
 X X X X  
 X X X X  
 X X X X  
 X X X X  
 X X X X

# A REVOLUÇÃO DA NOVO MEIO

Uma timeline de todas as inovações que a Novo Meio apresentou ao longo do ano de 2020

**Novo Meio Podcasts** X  
 Abril

Uma **ampla família** de podcasts com conteúdo exclusivo e inovador



**NVFD Quinzenal** X  
 Setembro

A **versão online** da mais consistente publicação do mercado, agora com **periodicidade quinzenal**

**Aftermarket Automotivo** X  
 Maio



Nova plataforma de comunicação da Novo Meio que contempla os interesses de informação dos gestores de **todo o trade de negócios do setor.**

**Novo Meio Play** X  
 Setembro

A divisão de **produção de conteúdo audiovisual** da Novo Meio



9 1 0 1 1  
 1 2 1 3 1 4

**A.TV** X  
 Maio



O ambiente de **conteúdo audiovisual** do Aftermarket Automotivo



**Mais Automotivo** X  
 Novembro

A volta da Mais Automotiva. Um conteúdo exclusivo, focado no **aprimoramento e na gestão das oficinas** e dos centros automotivos de todo o país.



Divisão de **pesquisas** que agora assina este Maiores e Melhores e inaugurou os estudos semanais de movimentação de mercado MAPA e ONDA

**MAPA e ONDA** X  
 Maio

1 2 3 4



**Novo Varejo Impresso** X  
 2021

A principal publicação impressa do Aftermarket Automotivo de volta aos varejos de autopeças em todo o Brasil com o melhor conteúdo do mercado

# + QUALIDADE



A EXPRESSÃO UTILIZADA COMO ARGUMENTO DE VENDAS NA 2MC NÃO É UM DISCURSO, MAS UM COMPROMISSO, O DESAFIO DE NÃO SÓ INOVAR PELA MAIS COMPLETA LINHA DE PRODUTOS DO MERCADO MAS, SOBRETUDO, SE DIFERENCIAR PELA MAIOR QUALIDADE EM COMPONENTES DE FIXAÇÃO DO SISTEMA DE FREIOS AUTOMOTIVOS. CERTIFICAÇÕES, PROCESSOS, MATERIAIS, TECNOLOGIAS GARANTINDO QUE AS PEÇAS 2MC ESTEJAM DE ACORDO COM AS ESPECIFICAÇÕES ORIGINAIS DOS VEÍCULOS DA FROTA NACIONAL. **2MC 31 ANOS DE COMPROMISSO DE QUALIDADE QUE GERA ABSOLUTA FIDELIDADE DE DISTRIBUIDORES, VAREJISTAS E REPARADORES.**

