

MERCADO AUTOMOTIVO

ANO 31 № 294 APOIO **ANDAP 5**0

SEU CANAL DE COMUNICAÇÃO COM A REPOSIÇÃO AUTOMOTIVA

CAPA
ECONOMIA CIRCULAR
Possibilidades e desafios para o mercado e a indústria do Brasil

[pág. 20]



ENTREVISTA CLAUDIO MOYSES, NOVO PRESIDENTE DO IQA – INSTITUTO DA QUALIDADE AUTOMOTIVA –, FALA SOBRE OS DESAFIOS E OBJETIVOS DE SEU MANDATO pág. 10



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.

























































































JUNTOS FAZEMOS MELHOR



Carta ao leitor

Nova forma de enxergar os negócios com ações sustentáveis



Rodrigo Carneiro, presidente da Andap – Associação Nacional dos Distribuidores de Autopeças

chamada economia circular traz uma nova proposta às empresas e ganha força em vários setores. Com o intuito de agregar valor aos elos da cadeia, este sistema pode trazer redução de custos de mobilidade entre 60% e 80% a partir de sistemas e soluções que usem energias renováveis. Práticas que fomentem o reúso de materiais podem reduzir o espaço construído de 25% a 35%, enquanto as práticas que reduzem o desperdício no setor de alimentos têm o potencial de gerar entre 25% a 50% de economia.

A matéria de capa aborda este tema com análise da Confederação Nacional da Indústria, mostrando como vem expandindo em vários setores e pode ser aplicada no setor automotivo, propondo diversas formas de recuperação dos produtos, entre elas, remanufatura, recondicionamento, manutenção e reciclagem.

Para falar de qualidade, certificação de produtos e serviços, além de gestão, a sessão Entrevista conversou com Claudio Moyses, novo presidente do IQA – Instituto da Qualidade Automotiva.

A edição também destaca as novidades do mercado e o resultado do Prêmio Sindirepa-SP, que revelou as melhores marcas na opinião dos reparadores em várias categorias de produtos O evento on-line foi organizado pelo Grupo Photon.

Boa leitura!

Até breve!

Rodrigo CarneiroPresidente da Andap



Preparados para o gerenciamento térmico!

A manutenção correta no sistema de arrefecimento do motor é essencial para o bom funcionamento do veículo. Sejam movidos a combustão, híbridos ou elétricos, todos os automóveis têm uma coisa em comum: uma infinidade de peças que precisam ser mantidas e substituídas quando necessário. É aí que a MAHLE entra em campo com sua ampla linha de produtos na área de gerenciamento térmico fornecidos para as principais montadoras e para o mercado de reposição de peças.

- Radiadores (Linha Leve e Pesada)
- Intercoolers
- Eletroventiladores
- Embreagens Visco® / Viscosas
- Aquecedores
- Radiadores do óleo
- Tanques de compensação/expansão
- Válvulas Termostáticas

Para mais informações, contate-nos pelo 0800 015 0015, ou envie um e-mail para sac.limeira@mahle.com



mahle-aftermarket.com

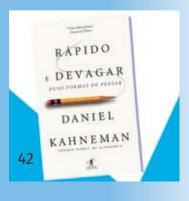


INDICE









10 ENTREVISTA

Novo presidente do IQA - Instituto da Qualidade Automotiva -, Claudio Moyses destaca o que espera de seu mandato

14 ECONOMIA

Variação em índices reforça as incertezas de médio e longo prazos sobre a economia brasileira

20 MATÉRIA DE CAPA

Com recursos cada vez mais escassos, a indústria brasileira amplia sua atenção sobre a economia circular

24 ARTIGO - SEBRAE

Alta nos preços das mercadorias e combustíveis pressionam os pequenos negócios

30 PRÊMIO SINDIREPA

Em sua 12ª edição, Prêmio "Melhores do Ano" do Sindirepa-SP reconhece marcas eleitas pelos reparadores

32 ARTIGO - EDUARDO CARMELLO

5 atitudes para produzir vontade de potência ao invés de vontade de poder

35 EVENTOS - MERCADOCAR

Maior shopping de autopeças do Brasil inaugura duas lojas durante a pandemia

38 NÚMEROS DO SETOR

Confira os últimos dados do setor automotivo divulgados pela Anfavea

42 CULTURA

Prêmio Nobel de Economia destaca dois modelos distintos para tomadas de decisões

44 ARTIGO - ERIK PENNA

Home office produtivo e motivador: palestrante de motivação dá 7 dicas

46 EVENTOS - PRÉ-SHOW SHANGHAI

Abrindo novos caminhos para os novos e os velhos parceiros

48 FLASH





CONCORRA A

5 SUPERCARRINHOS DE FERRAMENTAS

EXCLUSIVOS

E MAIS DE 300 CARTÕES PREMIADOS COM ATÉ R\$ 500,00.

A cada **R\$ 50,00 em compras** de produtos Dana (SPICER, VICTOR REINZ E ALBARUS), você ganha a chance de concorrer a **5 carrinhos de ferramentas***, além de **mais de 300 cartões premiados**, com R\$ 50,00, R\$ 100,00 ou R\$ 500,00.

*Exclusivo carrinho Beta com ferramentas Gedore. Imagem meramente ilustrativa.



Promoção válida de 18/10/2021 a 30/11/2021.

Confira aqui o regulamento com seu celular ou acesse **trincadasortedana.com.br**.







DIRETORIA

Marilda Costa Salles Ávila marilda@photon.com.br Jarbas Salles Ávila Filho avila@photon.com.br

JORNALISTA RESPONSÁVEL

Jarbas Salles Ávila Filho (MTB 35.378)

REDAÇÃO

redacao@photon.com.br Jarbas Salles Ávila Filho, diretor; Majô Gonçalves e Thassio Borges, colaboradores; Mariangela Paganini, revisora.

DEPARTAMENTO DE NEGÓCIOS

Marilda Costa Salles Ávila marilda@photon.com.br

Comercial

Fernanda Soares

fernanda@photon.com.br

Financeiro

financeiro@photon.com.br

Fotografia

Arquivo Photon, Divulgação

FALE COM A MERCADO AUTOMOTIVO



PELA INTERNET

www.revistamercadoautomotivo.com.br www.photon.com.br



POR E-MAIL

comercial@photon.com.br



NO WHATSAPP

55 (11) 94231-1496 55 (11) 94176-5011



NO FACEBOOK

www.facebook.com/ revistamercadoautomotivo



PRESIDENTE

Rodrigo Francisco Araujo Carneiro

VICE-PRESIDENTES

Alcides José Acerbi Neto, Ana Paula Cassorla, Anselmo Dias, Antonio Carlos de Paula

SECRETÁRIOS

Joaquim Alberto da Silva Leal, Mateus Garros de Barros

TESOURFIROS

Claudio Gilberto Margues, Guido Maria Luporini

Armando Diniz Filho, Carlos Alberto Pires, Gerson Silva Prado, Jayme Scherer, Rogério Ferreira Gomide, Sandra Cristine Cassorla de Camargo

CONSELHO FISCAL EFETIVO

Diogo Sturaro, José Álvaro Sardinha, Rafael Palobino Acerbi

CONSELHO FISCAL SUPLENTES

Arnaldo Alberto Pires, Ivaneide Pereira Schutz, Marcos Antonio Nunes Bezerra

CONSELHO CONSULTIVO

José Angelo Bonarette Sturaro, Luiz Cassorla, Luiz Norberto Pascoal, Renato Agostinho Giannini, Sergio Comolatti

DIRETORIA REGIONAL 2018-2022

SUDESTE

Guido Luporini

GOIÁS/DISTRITO FEDERAL

Neomar Guimarães

MINAS GERAIS

Rogério Ferreira Gomide

NORDESTE

Carlos Eduardo M. de Almeida

Felipe Caldeira Carneiro Martins

SANTA CATARINA

Jacqueline Scherer Caporrino

FALE COM A ANDAP



PELA INTERNET

www.andap.org.br



POR E-MAIL

sicap@andap.org.br



POR TELEFONE

55 (11) 3266-7700

GRUPO PHOTON

As matérias assinadas são de responsabilidade dos autores. Reproduções de artigos e matérias estão autorizadas, desde que citada a fonte

Revista MERCADO AUTOMOTIVO é uma publicação mensal do Grupo Photon. Circulação setembro e outubro de 2021.

Rua Enéas Bastos e Souza, 88 - CEP 02436-020 - São Paulo - SP - Brasil





CHEGA MAIS, VAI NA CONFIANÇA DOS AMORTECEDORES

E KITS NAKATA.



No trânsito, sua responsabilidade salva vidas.



Quem conhece já sabe: onde tem amortecedores e kits Nakata tem a qualidade, tecnologia e alta performance da marca líder em suspensão. É certeza de conforto e segurança para seu cliente rodar tranquilo em todo tipo de terreno. Com Nakata, pode chegar, pode confiar: é tudo azul pela frente.

CHEGA MAIS E APROVEITE OS SERVIÇOS DIGITAIS NAKATA EXCLUSIVOS PARA NOSSOS PARCEIROS MECÂNICOS.





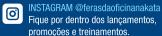
FACEBOOK | Curiosidades do mundo automotivo e dicas técnicas.



EAD | Cursos online, gratuitos e com certificado.



SPOTIFY O som que liga seu dia.





BLOG | Tudo sobre carreira. tecnologia, manutenção e peças.





TUDO AZUL, TUDO NAKATA. NAKATA®

Nova gestão no IQA



Em entrevista à revista Mercado **Automotivo**, o novo presidente do IOA - Instituto da Oualidade Automotiva -, Claudio Moyses fala sobre os principais desafios e objetivos que identifica em seu mandato, que compreende o biênio 2021-2023. Moyses tem mais de 25 anos de experiência no setor automotivo e assume o cargo em sucessão a Ingo Pelikan, que presidiu o instituto por oito anos, mas deixou o cargo por motivos de saúde.

Ao assumir o instituto, Moyses ressaltou que a qualidade deixou de ser um diferencial competitivo para se tornar uma necessidade primária no setor automotivo, imposta pelo principal ator do mercado: o consumidor. Confira a seguir a íntegra da entrevista do executivo à Mercado Automotivo.

Mercado Automotivo – De início, gostaria que falasse sobre seus principais desafios e objetivos para este mandato à frente do IOA.

Claudio Moyses - Primeiramente, o IQA já tem uma atuação como organismo de certificação de produtos, sistemas e serviços, treinamentos, estudos e publicações técnicas, além de ensaios laboratoriais, então o primeiro ponto é mantermos essa qualidade de trabalho e expandir estas atividades dentro desse perímetro. É o que chamamos de Motor 1, que são atividades que nós já realizamos, fazemos muito bem e somos reconhecidos no mercado especializado e na indústria automotiva.

E temos o que chamamos de Motor 2, que envolve toda a transformação pela qual a indústria vem passando, que engloba conectividade e sustentabilidade, eixos-chave que estamos trabalhando, discutindo e focando nosso planejamento em ações nessa área, que vão permitir preparar toda a cadeia automotiva para a transformação digital, por meio de oportunidades, inovação e qualificação técnica e prática.

propósito do IQA é promover qualidade. competitividade e sustentabilidade para todo o universo automotivo e é esse o ponto-chave em que estamos focando.

MA - Gostaria que falasse sobre a atuação do IQA no tema da Sustentabilidade. Por que é necessário ampliar essa atuação? Qual é a importância desta seara para o IQA?

CM – Nesse caso específico temos dois focos. Primeiro temos que atuar na questão ambiental como um cliente, em todas as ações de redução de carbono e eletrificação por exemplo. Também temos ações voltadas aos veículos híbridos/etanol e programamos vários temas interessantes para oferecer apoio ao setor para essas transformações.

E depois temos todas as questões de sustentabilidade sob o ponto de vista social, de diversidade, de inclusão, com base nestes princípios, que são temas também muito relevantes para o IQA.

MA - O IQA completou 26 anos em 2021. Em sua opinião, qual é a principal conquista do Instituto nesse período? E qual desafio permanece para os próximos anos de atuação?

CM - São vários pontos marcantes, começando no contexto do Programa Brasileiro de Qualidade e Produtividade, participamos da estruturação inicial dos regulamentos para certificação de produtos automotivos. Também trabalhamos bastante com a discussão da qualidade com os fóruns específicos e, mais recentemente, a aquisição de nossa sede, uma conquista da qual muito nos orgulhamos. Considero que o IQA vem tendo um papel muito importante para o setor e hoje é realmente uma referência.

MA - O senhor diz que a qualidade deixou de ser um diferencial competitivo para se tornar uma necessidade primária. Por quê? O consumidor brasileiro está muito mais consciente da importância de contar com produtos de qualidade e confiáveis?

CM - Hoje, cada vez mais a qualidade está colocada como estratégia das empresas e cada vez se fala mais sobre a experiência do cliente. Se quisermos realmente pensar em satisfação e atender às expectativas dos clientes temos que ter um desempenho em todos os eixos que permitam realmente satisfazer cada etapa da jornada do cliente e em todos os momentos. Este é um ponto-chave que estamos vendo e na medida em que avançamos para toda essa transformação da indústria, nos encontramos mais e mais com os serviços digitais e temas de cibersegurança. É um mundo novo e temos que entender a experiência do cliente nesse novo contexto.

Entrevista

MA – A pandemia de Covid-19 trouxe e segue trazendo uma série de mudanças para diversos setores da indústria. Em sua opinião, é possível apontar qual é a principal mudança vivenciada pelo setor automotivo nesse cenário?

CM - O que vejo inicialmente é toda essa atuação remota, que é algo que poucas empresas faziam e que abriu uma possibilidade muito grande de se estar desenvolvendo um trabalho até com mais produtividade à distância por meio do uso das diversas ferramentas digitais hoje disponíveis.

MA - Com a profusão de marcas e modelos de veículos nas últimas décadas, muitos players do setor de reposição optaram por se especializar em determinado segmento, deixando para trás aquele perfil "generalista". Gostaria da sua opinião: é possível trabalhar com um amplo e diversificado portfolio sem deixar que a qualidade do serviço seja afetada?

CM – Acredito muito que é, sim, possível fazer bem as duas coisas. Podemos ter as duas possibilidades. Um especialista que tem excelente qualidade geral, como também um generalista que sistematiza padrões e, no seu próprio sistema de qualidade, produz diferentes produtos e serviços.

MA - Como o IQA pretende fomentar a qualificação dos profissionais do setor automotivo brasileiro nos próximos anos? Como o Brasil está em termos de qualificação de profissionais na comparação com outros mercados?

CM - O IQA está sempre buscando melhorar a qualidade do serviço prestado e pensando sempre no cliente e, por isso, estamos focados em criar projetos para capacitar ainda mais a mão de obra do setor automotivo.

No Brasil, é muito comum termos profissionais que aprenderam suas profissões na prática, que não tiveram acesso à educação formal e estamos focados em mudar esse parâmetro, trazendo mais qualidade para os serviços e para os trabalhadores. A certificação IQA para reparadores automotivos, cuja primeira edição ocorrerá agora em outubro, é nosso próximo passo nesse sentido.

MA - Quais são os principais desafios que precisam ser superados para que os players do mercado consigam fazer o movimento contrário em suas atuações: da jornada do consumidor para a fábrica?

CM - Para fazer esse caminho contrário é necessário que os players realmente se coloquem no lugar do consumidor e entendam qual experiência eles estão proporcionando e qual querem proporcionar. A qualidade do serviço e dos produtos, sob a ótica do cliente, deve sempre ser o foco primordial dos players do setor.

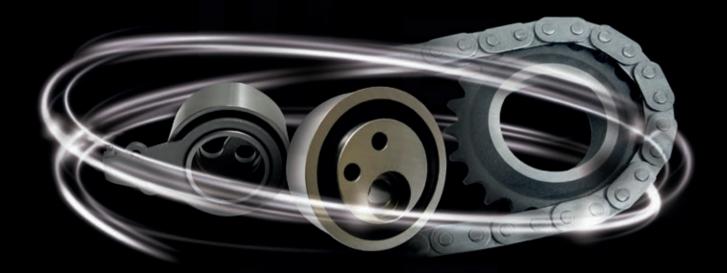
MA - E sobre o iQMX, quais são as perspectivas de novas soluções nesta marca?

CM - O nosso grande desafio é desenhar o modelo de qualidade do futuro, a começar pela definição do papel da qualidade nos produtos, processos produtivos, administrativos e de serviços. Ao mesmo tempo também avaliar a forma como as pessoas lidarão com a qualidade dos produtos do futuro, como carros autônomos e/ou elétricos, a mobilidade, a automação de processos, a digitalização, entre outras mudanças que já estão impactando o setor automotivo.

MA - Por fim, gostaria que deixasse uma mensagem a todos os clientes e parceiros do IQA em relação aos próximos dois anos.

CM - Gostaria de agradecer muito aos clientes e parceiros que confiaram a nós o trabalho do IQA desde o primeiro momento e espero que essa parceria que temos continue forte e rendendo muitos frutos, que continuarão a ser colhidos por toda a comunidade automotiva, na lógica atual de mobilidade.

LANÇAMENTOS



KITS DE DISTRIBUIÇÃO, POLIAS E TENSIONADORES

Líder de mercado em BOMBAS D'ÁGUA E DE ÓLEO



www.schadek.com.br

@ @Schadek @ @schadekautomotive





Variação em resultados reforça o entendimento de que ainda é muito difícil fazer projeções de médio e longo prazos sobre a economia brasileira

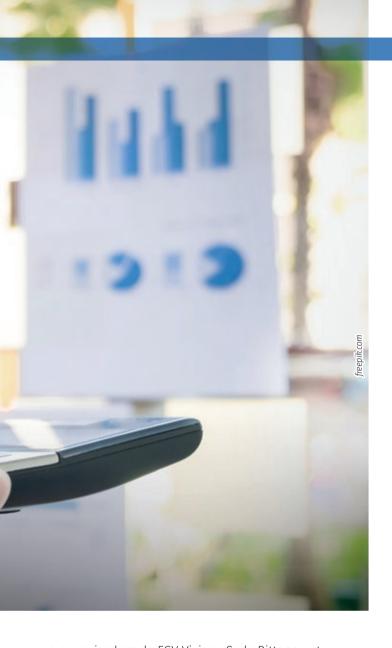
incerteza quanto aos próximos meses no Brasil em meio à pandemia e às turbulências políticas e econômicas é expressa também nos dados divulgados regularmente por entidades oficiais. Resultados negativos são seguidos por números que costumam representar maior otimismo em determinados recortes, em uma alternância que impede uma análise de longo prazo mais confiável.

O Índice de Confiança do Consumidor (ICC), medido pela Fundação Getulio Vargas (FGV), por exemplo, recuou 6,5 pontos na passagem de agosto para setembro deste ano. Com isso, o indicador atingiu 75,3 pontos, em uma escala de zero a 200 pontos, o menor patamar desde abril deste ano (72,1 pontos).

Foi registrada uma piora tanto na percepção dos

consumidores brasileiros sobre as expectativas em relação aos próximos meses e quanto em relação à situação atual. O Índice de Situação Atual caiu 1 ponto, para 68,8 pontos. Já o Índice de Expectativas recuou 9,8 pontos, para 81,1 pontos.

"A confiança dos consumidores brasileiros caiu expressivamente em setembro, confirmando a interrupção da tendência de recuperação iniciada em abril, após a segunda onda de covid-19. A queda foi determinada pela combinação de fatores que já vinham afetando a confiança em meses anteriores, como a inflação e desemprego elevados, e de novos fatores, como o risco de crise energética e o aumento da incerteza econômica e política com impacto mais acentuado sobre as expectativas em relação aos próximos meses", afirma



a pesquisadora da FGV Viviane Seda Bittencourt.

Por outro lado, em um âmbito mais positivo, a Sondagem Industrial de agosto apontou que a utilização da capacidade instalada da indústria seguia elevada no País, acima do registrado em anos anteriores, e o emprego também continua crescendo no setor. Os dados foram divulgados pela Confederação Nacional da Indústria (CNI).

Já o nível de estoques praticamente não mudou no mês, e segue abaixo do planejado pelas empresas. É o terceiro mês consecutivo em que a diferença entre o nível de estoque efetivo e o desejado pelas empresas se mantém. A CNI, destaca, entretanto, que essa diferença é muito menor que no mesmo mês de 2020, quando o problema da falta de insumos e matérias-primas vinha se tornando mais crítico.

As expectativas do empresário mostraram estabilidade no mês, "mas seguem especialmente positivas", segundo

a CNI, esperando também o aumento da demanda e das exportações, assim como o número de trabalhadores e as compras de matérias-primas.

"Nesse cenário, de otimismo do empresário e de alta utilização da capacidade instalada, a intenção de investir do empresário segue também elevada", diz a entidade.

Dados de agosto

A Utilização da Capacidade Instalada (UCI) aumentou 1 ponto percentual, para 72%, entre julho e agosto de 2021. O percentual para o mês se iguala ao registrado no mesmo mês de 2014 e supera o registrado no mês de agosto dos anos seguintes.

De acordo com a CNI, o resultado é maior mesmo em relação a agosto de 2020, "quando a indústria vinha em forte recuperação após a paralisação causada pela covid-19". E desde maio deste ano a UCI se mantém acima da média dos mesmos meses de 2011 a 2019.

Os empresários da indústria também voltaram a indicar novo crescimento da produção entre julho e agosto. É o quarto mês consecutivo em que os empresários da indústria de transformação e extrativa, de todos os portes, apontam aumento frente ao mês anterior. O índice de evolução da produção ficou em 53 pontos, acima da linha divisória de 50 pontos que separa queda de alta da produção.

Segundo a pesquisa, o emprego industrial segue em trajetória de crescimento. O índice de evolução do número de empregados ficou em 52,3 pontos, acima da linha divisória pelo quarto mês consecutivo.

A CNI destaca que, após registrar 50 pontos em abril, o índice aumentou nos quatro meses seguintes, "mostrando que as contratações são cada vez maiores e disseminadas pela indústria". Nos últimos 14 meses, o índice ficou acima dos 50 pontos em 13.

Já os estoques seguem abaixo do planejado e o índice de evolução ficou em 49,7 pontos em agosto. A entidade explica que, como o valor ficou muito próximo da linha divisória de 50 pontos, indica que os estoques mantiveram a estabilidade no mês passado.

O índice de nível de estoque efetivo em relação ao planejado praticamente não mudou, passando de 48,7 pontos em julho, mesmo valor também de junho, para 48,6 pontos em agosto. Segundo a CNI, o índice mostra, portanto, mais um mês em que os estoques ficam abaixo do planejado pelas empresas. Em 2020, a diferença entre efetivo e planejado era muito maior: índice de 45,2 pontos.

Otimismo elevado

Os índices de expectativas dos empresários recuaram entre agosto e setembro, mas todos permanecem bem acima dos 50 pontos, mostrando elevado otimismo dos empresários, segundo a CNI.

"Os índices são especialmente elevados para o mês: superam o observado no mesmo mês de anos anteriores desde 2011, exceto somente o registrado em setembro de 2020, quando os índices vinham influenciados pela forte recuperação da atividade que ocorria naquele período", explica a entidade.

O índice de intenção de investimento também recuou de 59 pontos para 58,5 pontos na passagem de agosto para setembro de 2021. "Apesar da queda, o índice segue muito acima de sua média histórica (50,5 pontos) e é o maior para o mês desde o início da série. A intenção de investir segue elevada por conta do otimismo ainda elevado, combinado a uma alta utilização da capacidade instalada", diz.

A pesquisa consultou 1.929 empresas de 1º a 15 de setembro. Do total, 779 são de pequeno porte, 671 de médio e 479 são grandes empresas.

Dívidas dos brasileiros

Outro dado interessante foi divulgado pela Serasa Experian. O indicador de abril de 2021, divulgado em setembro, mostrou que 56,4% das dívidas de consumidores inadimplentes no Brasil são pagas em até 60 dias, principalmente no segmento de Utilities (67,4%), que abrange água e energia. Na sequência estão Bancos e Cartões, com 62,6% de dívidas guitadas no período. Este é o Indicador de Recuperação de Crédito, que exibe o percentual de dívidas pagas em até 60 dias após a negativação.

O economista da Serasa Experian Luiz Rabi avalia que o fato de os percentuais de recuperação das dívidas estarem menores nos últimos dois meses - marco/21 (56%) e abri/21 (56,4%) -, em relação aos do início do ano (58,8% em janeiro e 59,3% em fevereiro), pode estar relacionado com a aceleração da inflação no período, o que acaba corroendo o poder de compra da população e dificultando a quitação das dívidas em atraso.

Ele sugere que os credores proporcionem descontos e facilidades de pagamentos aos seus clientes em débito, a fim de conseguirem aumentar os seus percentuais de recuperação neste momento de inflação acima do previsto.

O indicador revelou um padrão: as dívidas mais recentes tendem a ser mais recuperadas, enquanto aquelas com mais tempo de existência têm o percentual de quitação mais baixo. Considerando compromissos que estavam vencidos há 30 dias, 74,3% foram guitados; de 30 a 60 dias, 42,4%; de 60 a 90 dias; 31,0%; de 90 a 180 dias; 28,3% entre 180 dias e o primeiro ano e 16,3% entre um e mais anos.

"O esquecimento é muito comum no caso de dívidas mais antigas. Muitas vezes quando a pessoa recebe a notificação de inadimplência, se lembra e realiza o pagamento. Além disso, há também a questão das multas e encargos moratórios que vão encarecendo as dívidas vencidas com o passar do tempo. Por fim, a priorização das contas a pagar também é um fator já que, devido ao atual cenário econômico, os consumidores com dificuldades financeiras acabam escolhendo qual será paga e qual será postergada para o próximo mês", explicou Rabi sobre os motivos desse movimento.

2020

A Serasa Experian avalia que a pandemia de Covid-19, e os desafios econômicos impostos no período fizeram com que, na média de 2020, 57,2% dos registros de negativação fossem recuperados no horizonte de 60 dias após a comunicação do credor, porcentagem menor que 2019, quando o índice ficou em 59,2%.

O indicador mostrou ainda quais valores são quitados com mais facilidade: em 2020, aquelas dívidas acima de R\$ 10 mil tiveram recuperação de 70,4%, enquanto o intervalo de R\$ 1 mil a R\$ 2 mil teve retorno de 53,4% das contas.

"O aumento do desemprego e a redução da renda das pessoas fizeram com que muitos demorassem mais para pagar as contas atrasadas. Pelos dados, observamos que a maior parte priorizou o pagamento de dívidas mais caras, que costumam estar relacionadas a imóveis ou veículos. Elas geralmente têm o bem como garantia, ou seja, para não perder a aquisição os consumidores ficam inclinados a honrar o compromisso financeiro", disse Luiz Rabi.

*Com informações da Agência Brasil



Zinni & Güell Ltda.

Industria de Auto Peças







Compartilhe



















O CRESCIMENTO CONTINUA. O SUCESSO TAMBÉM.







Com recursos cada vez mais escassos, a indústria brasileira amplia sua atenção sobre novos modelos de produção e atuação

sustentabilidade, de forma geral, é um tema que faz cada vez mais parte do cotidiano de empresas dos mais diversos segmentos. Nos últimos anos, no entanto, o consumidor tornou-se figura mais consciente, atenta aos impactos que seu estilo de vida gera ao Planeta, e essa mudança de paradigmas fez com que as marcas tivessem de adotar práticas sustentáveis na prática e não apenas no discurso, de modo a demonstrar ao público e ao

mercado os valores que lhes são caros.

Nesse sentido, gigantes do mercado global têm se dedicado cada vez mais ao conceito de economia circular, que pressupõe uma verdadeira ruptura com o modelo econômico linear de produção - consumo descarte. Dados da Organização das Nações Unidas para o Desenvolvimento Industrial (Onudi) reportam que, nos últimos 30 anos, o avanço tecnológico e o aumento

da produtividade dos processos permitiram a extração de 40% mais de valor econômico das matérias-primas. Nesse mesmo período, entretanto, a demanda aumentou 150%, evidenciando o descompasso entre os dois índices.

A economia circular propõe um crescimento econômico associado a um ciclo de desenvolvimento positivo contínuo, com o objetivo de preservar e aprimorar o capital natural, otimizar a produção de recursos e minimizar riscos inerentes ao sistema de produção, como a administração de estoques finitos e fluxos renováveis

O conceito não é novo, mas sua difusão tem sido promovida somente nos últimos anos. Em 2018, a Confederação Nacional da Indústria (CNI) publicou um extenso conteúdo com o objetivo de destacar oportunidades e desafios relacionados à economia circular para a indústria brasileira.

À época, Robson Braga de Andrade, presidente da CNI, ressaltou que a demanda por bens de consumo pressionava as reservas de recursos naturais e que o cenário já era algo de alerta de diversos organismos internacionais.

"Por esse raciocínio, seria impossível prover, para toda a população mundial, o padrão de vida que os países desenvolvidos já atingiram com os recursos naturais disponíveis no planeta. Nesse sentido, é preciso pensar em formas inovadoras de produção e consumo, que considerem a inclusão da base da pirâmide da sociedade global no mercado formal e atendam a demanda crescente por melhor qualidade de vida". afirmou Andrade.

"Para um país como o Brasil, com uma das matrizes energéticas mais limpas do mundo, nada mais natural do que explorar novos modelos de negócios, que considerem os diversos acordos internacionais e, ao mesmo tempo, promovam o desenvolvimento", completou.

É nesse cenário que surge e se intensifica o conceito de economia circular. Para a CNI, o primeiro passo para promover a transição da lógica linear para a circular consiste em analisar as oportunidades de

inovação nos modelos de negócios das empresas, com o objetivo de criar melhores processos, produtos e serviços. E para que a economia circular ganhe escala e realize todo seu potencial, é preciso criar condições facilitadoras para a transição, com a promoção de educação de melhor qualidade, políticas públicas específicas e infraestrutura voltada à circularidade e tecnologias inovadoras.

Quem estuda a temática da economia circular destaca, inclusive, que a adequação da economia circular não representa uma opção e, sim, uma questão de sobrevivência. Trata-se de uma conclusão lógica de que o ser humano, em número cada vez maior no planeta, não pode continuar tratando como infinitos os recursos que sabidamente terão um fim próximo. Quem defende o modelo da economia circular o faz por considerar essa transformação urgente, irreversível e inevitável.

E quais seriam, na prática, os benefícios promovidos pela economia circular? De acordo com os organizadores do Circular Summit, evento digital realizado no último mês de agosto, são esses:

- · Ganhos econômicos a médio/longo prazos
- · Maior eficiência operacional (vantagens desde o design de produto)
- · Acesso a novas tecnologias e inovações
- · Acesso à melhor política fiscal e tributária com possibilidade de melhores acordos comerciais
- negócios Perenidade dos assegurando investimentos e a fidelização de clientes
- · Maior eficiência energética (tornando possível ganhar escala de maneira sustentável).

"O ganho em competitividade com a Economia Circular deve ocorrer com a redução dos custos e, principalmente, com a maior geração de valor. Entre as oportunidades de redução de custos pode-se destacar: melhor aproveitamento dos materiais, redução dos desperdícios, maior efetividade nos sistemas de produção e uso de um produto como serviço, entre outros", avalia a CNI em sua publicação.



Para Regina Magalhães, diretora do Segmento Automotivo e Infraestrutura de Transportes da Schneider Electric para a América do Sul, e participante de um dos painéis do Circular Summit, o setor automotivo poderá alavancar o movimento de economia circular na retomada econômica do período pós-pandemia.

"O segmento tem uma cadeia de valor muito grande, envolvendo, por um lado, indústria de metais, plásticos, eletrônicos, tecidos, borracha, dentre outros. Por outro, serviços de manutenção, financeiros, comércio etc. É uma indústria que tem grande impacto em quase todos os outros setores e o aumento da economia circular pode estimular o uso do modelo em toda a economia", afirma Regina.

"A indústria automotiva tem uma cadeia de valor muito longa. Portanto, um dos grandes desafios é fazer com que a economia circular permeie toda essa cadeia, passando pelos mais diversos fornecedores, distribuidores, concessionárias", completa a executiva.

Com dados da Ellen MacArthur Foundation, a CNI destaca também que as estimativas na Europa mostram que práticas associadas à economia circular podem trazer redução de custos de mobilidade entre 60% e 80% a partir de sistemas e soluções que usem energias renováveis. Práticas que fomentem o reuso de materiais podem reduzir o espaço construído de 25% a 35%, enquanto as práticas que reduzem o desperdício no setor de alimentos têm o potencial de gerar entre 25% a 50% de economia.

"No Brasil, várias oportunidades já identificadas no setor industrial podem ser exploradas com novos modelos de negócios, design, recuperação dos materiais, além da economia informal existente. Entre elas pode-se citar o potencial: do setor eletroeletrônico, com a recuperação dos materiais e novos serviços; de construção civil, com a redução da quantidade de resíduos gerados; têxtil, com novos materiais e cadeias circulares de valor, e plástico, com grandes oportunidades de redução e recuperação, além de novos materiais", explica a CNI.

Assim, dentre os diversos benefícios esperados a partir da adoção da economia circular, podemos ressaltar também a diferenciação no mercado – frente a concorrentes que mantêm uma atuação tradicional - e o acesso a novos mercados ou nichos ainda não explorados.

"Empresas com visão de longo prazo, com foco na inovação e na geração de valor, como apregoadas pela Economia Circular, apresentam melhor desempenho econômico que as demais. Tais benefícios representam, em média, ganhos de 36%, com receita 47% superior e lucro 81% maior", completa a Confederação em sua publicação.

Transição

A transição entre um mundo linear para um circular não é simples, e tampouco será realizada da noite para o dia. De acordo com a CNI, algumas mudanças devem ser estruturadas no mindset de empresas e organizações para que o processo de transição possa progredir.

No âmbito do escopo, por exemplo, é preciso ter uma visão mais ampla, indo além das melhorias de eficiência de processo. Por sua vez, a premissa de fazer mais com menos não é suficiente para conquistar os benefícios gerados pela economia circular. É preciso considerar também as consequências das atividades desenvolvidas.

Outro destaque da CNI: ainda que o foco de qualquer negócio seja o lucro, na economia circular ele será obtido através da inovação e geração de novos valores. "A proposta de valor com foco em redução de custos é uma estratégia típica da economia linear, com limitações e geração de externalidades negativas; em uma Economia Circular, a proposta de valor considera o valor agregado nos recursos e preza por mantê-los no mais alto nível e por mais tempo", explica a Confederação na publicação.

Necessário ressaltar a mudança relativa às personas. A economia circular considera outras personas além dos acionistas, entendendo que sociedade, cliente e fornecedor são partes interessadas do negócio. Agregam, portanto, valor e qualidade aos produtos, e incluem as cadeias reversas, fornecendo informações importantes para o design de produtos inovadores e circulares.

Ciclos reversos

Também estão estritamente relacionados à economia circular os ciclos reversos. Os ciclos reversos são os responsáveis por "fechar o ciclo" da economia circular às empresas, permitindo que estas recuperem e adicionem valor aos produtos e componentes comercializados.

O mercado conta atualmente com diversas formas de recuperação dos produtos com diferentes níveis de reaproveitamento. Entre eles:

- · Remanufatura: busca recuperar os produtos com a mesma qualidade e garantia de um produto novo;
- · Recondicionamento: tem o objetivo de fazer operações simples de reparo de um produto para adequá-lo a novas necessidades;
- · Manutenção: visa à estender a vida de um produto, e
- · Reciclagem: visa à recuperação dos materiais.

"Essas estratégias formam e dependem de operações de ciclo reverso, em que os produtos fazem o caminho inverso àquele da manufatura e entrega para o mercado consumidor. Ciclos reversos podem ser compostos por etapas de manutenção, logística reversa, desmontagem, reprocessamento, montagem e redistribuição", explica a CNI.

"Outra característica importante para os ciclos reversos é a possibilidade de combinação de diferentes estratégias de acordo com os materiais, componentes e produtos. Por exemplo, é possível fazer o ciclo reverso de um equipamento eletrônico e definir diferentes estratégias para suas partes desmontáveis a partir de uma análise das características de qualidade do produto e seus componentes - combinando, assim, a remanufatura do equipamento, com manutenção de certos componentes, recondicionamento e destinação à reciclagem de outros. No caso de nutrientes biológicos, é possível pensar o uso dos materiais em múltiplas aplicações ao longo do decaimento da qualidade do material, com o uso em cascatas, antes de retorná-lo, de maneira segura, à biosfera para regenerar o capital natural", complementa.

Ao longo das últimas décadas, a sustentabilidade deixou de ser um diferencial para determinadas empresas para se tornar algo obrigatório em mercados cada vez mais competitivos. Já não se trata de "apenas" apostar na sustentabilidade como forma de enriquecer a reputação da empresa, mas de se atentar às demandas e exigências de consumidores que entendem as práticas sustentáveis como partes naturais dos processos. Neste momento, o diferencial entre os players está relacionado, de fato, com a velocidade e naturalidade em que ocorre a transição entre economia linear e circular.



De acordo com a 12ª edição da Pesquisa de Impacto da Pandemia nos Pequenos Negócios, realizada pelo Sebrae em parceria com a FGV, esses são os principais gastos das empresas

alta no preço das mercadorias e os sucessivos aumentos nos combustíveis têm sido os fatores que mais têm pressionado os custos dos pequenos negócios. É o que aponta a 12ª edição da Pesquisa de Impacto da Pandemia nos Pequenos Negócios, realizada pelo Sebrae em parceria com a Fundação Getulio Vargas (FGV), entre o fim de agosto e o início de setembro com 6.104 respondentes de todos os 26 Estados e do Distrito Federal.

O presidente do Sebrae, Carlos Melles, destaca que os gastos com insumos, mercadorias e combustíveis foram citados como os que mais impactam os negócios por 63% dos microempreendedores individuais (MEI) e por 61% das micro e pequenas empresas.

Se somar a esses números as despesas com gás e energia elétrica, eles sobem para 76% para os MEI e 77% para as MPE. Custos com aluguel foram citados por 13% dos MEI e por 15% das MPE.

E o cenário ainda pode piorar. No acumulado deste ano até agosto, o preço da gasolina avançou 31,09%, enquanto o do diesel acumula alta de 28,02%, segundo o Índice Nacional de Preços ao Consumidor Amplo (IPCA). A expectativa do setor financeiro é que a inflação figue em torno dos 8% para esse ano.

"Caso essa estimativa se confirme é possível que mais empreendedores sintam esse impacto, o que dificultará ainda mais o processo de retomada dos pequenos negócios, que estão começando a se recuperar dos danos causados pela pandemia", comenta Melles.

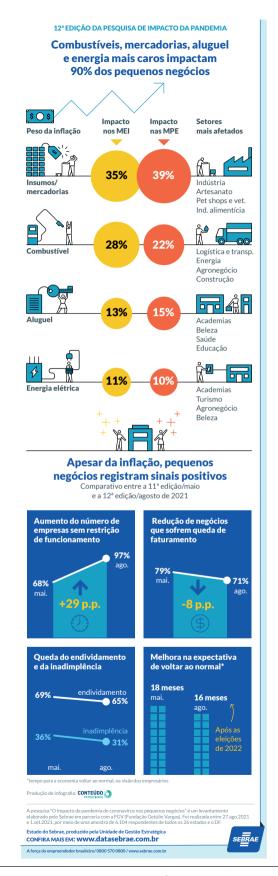
Quando analisados por porte da empresa e setores, a alta dos preços das mercadorias e dos combustíveis exercem pesos diferentes. Apesar dos dois itens seguirem o mesmo grau de importância entre os microempreendedores individuais (MEI) e as micro e pequenas empresas, o preço dos insumos têm um impacto maior nas MPE (39%) do que entre os MEI (35%), e o preço dos combustíveis pesa mais para os microempreendedores individuais (28%) do que para as micro e pequenas (22%).

A mesma diferença acontece entre homens e mulheres. Para 32% dos homens, os gastos com combustíveis têm maior peso, contra 17% das mulheres. Já entre as empreendedoras, o que mais pressiona são os gastos com insumos e mercadorias: 41% delas indicaram esse quesito, enquanto apenas 34% dos homens escolheram essa mesma opção.

"Esse resultado é reflexo de muitas atividades que existem mais em determinados portes e perfis, como por exemplo motoristas e entregadores de aplicativos, que são na maioria das vezes microempreendedores individuais, homens e que dependem do combustível para trabalhar. Assim como as indústrias, que geralmente são micro ou pequenas empresas e dependem mais de matéria-prima", analisa o presidente do Sebrae.

De acordo com a 12ª edição da pesquisa de Impacto, para 62% das Indústrias o custo das mercadorias é o que tem mais peso, seguido por Comércio (49%), Agropecuária (47%), Construção Civil (36%) e Serviços (25%). Já quando o assunto é combustível, ele pesa mais nos empreendimentos de Construção Civil (41%), Agronegócio (34%), Serviços (32%), Comércio (18%) e Indústria (14%).

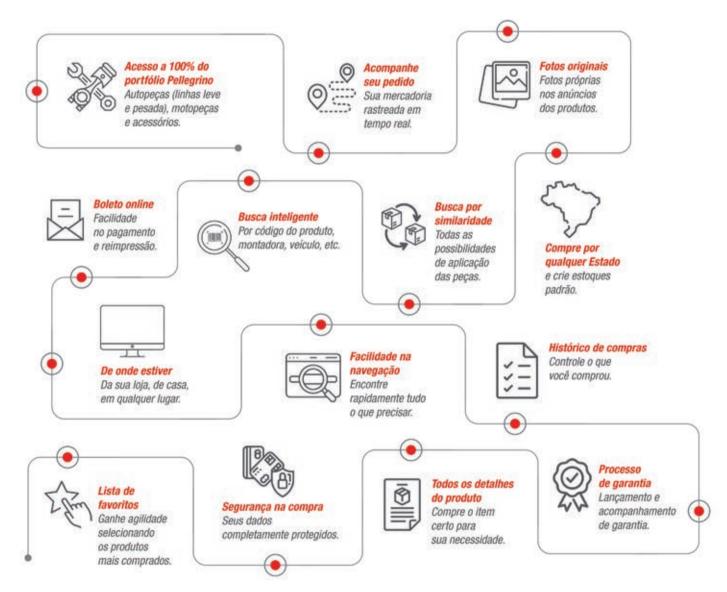
Os dados completos estão disponíveis no infográfico.



Artigo publicado no Portal Sebrae (Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas). Confira mais em http://www.sebrae. com.br/sites/PortalSebrae.



VALE A PENA CONFERIR TODOS OS BENEFÍCIOS E GARANTIR A MELHOR COMPRA EM AUTOPEÇAS, MOTOPEÇAS E ACESSÓRIOS PELA NOSSA FERRAMENTA EXCLUSIVA:



ACESSE O COMPRE ONLINE NO SITE DA PELLEGRINO E FAÇA SEU PEDIDO.

As melhores marcas de autopeças, motopeças e acessórios estão no Compre Online. Peça agora. Pellegrino

Conte com nossa gente.



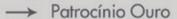
A PREMIAÇÃO MAIS AGUARDADA DO SETOR DA REPARAÇÃO AUTOMOTIVA **FOI UM SUCESSO!!**

Assista a edição 2021 completa: WWW.PREMIOSINDIREPASP.COM.BR

→ Parceiro da Reparação









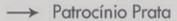














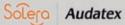








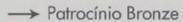




















REALIZAÇÃO















APOIO DE MÍDIA

PREMIADOS 2021

EMPRESAS MAIS PARCEIRAS

- **BOSCH**
- NGK
- COFAP

PASTILHAS DE FREIO

- O COBREQ
- JURID
- BOSCH | FRAS-LE

ÓLEO LUBRIFICANTE

- **MOBIL**
- PETRONAS
- **ELAION**

BOMBA DE COMBUSTÍVEL

- BOSCH
- MAGNETI MARELLI
- BROSOL | DELPHI

DISCO DE FREIOS

- FREMAX
- HIPPER FREIOS
- TRW VARGAS

COMPONENTES DE MOTOR

(Anel de Motor, Bronzina e Pistão de Motor)

- MAHLE
- KS
- TAKAO

SISTEMA DE CLIMATIZAÇÃO

(Evaporador, Condensador e Compressor)

- **DENSO**
- DELPHI
- VALEO

EQUIPAMENTO DE DIAGNÓSTICO DE MOTOR

- BOSCH | NAPRO
 | TECNOMOTOR
- SUN
- ALFATEST

FAROL E LANTERNA

- O ARTEB I VALEO
- MAGNETI MARELLI
- **EMPATE TÉCNICO**

CABO DE VELA

- M NGK
- BOSCH
- MAGNETI MARELLI

CORREIA

- O CONTINENTAL CORREIAS
- DAYCO
- GATES

AMORTECEDOR

- OFAP
- KYB | MONROE
- NAKATA

VELA DE IGNIÇÃO

- **NGK**
- BOSCH
- BRISK

FILTROS

- FRAM
- WEGA
- BOSCH | MANN
 | TECFIL

ROLAMENTO

- SKF
- INA
- FAG

EMBREAGEM

- 1 LUK
- SACKS
- VALEO

www.premiosindirepasp.com.br

@ [11] 94231-1496

Q [11] 94176-5011



Em sua 12ª edição, Prêmio "Melhores do Ano" do Sindirepa-SP reconhece marcas eleitas pelos reparadores

12ª edição do Prêmio Sindirepa-SP "Melhores do Ano" divulgou em setembro as marcas vencedoras em 16 categorias da pesquisa realizada com reparadores de cidades do Estado de São Paulo pela Central de Inteligência Automotiva (Cinau).

Em razão dos protocolos de segurança exigidos pela pandemia de Covid-19, o evento foi realizado no formato on-line. Além de contar com a presença de Antonio Fiola, presidente do Sindirepa-SP (Sindicato da Indústria de Reparação de Veículos e Acessórios do Estado de São Paulo), a transmissão conectou cerca de 400 pessoas durante a premiação.

Em seu discurso, Fiola destacou que as oficinas enfrentaram momentos delicados em 2020 devido à pandemia de Covid-19, que vem gerando graves consequências em todo o mundo. Para ele, no entanto, já é possível identificar melhoras na demanda de serviços, de modo a projetar melhor desempenho ao setor em 2022.

"A compra de um usado movimenta a reparação, pois, no mínimo, o novo dono troca a palheta e o óleo", destacou, em referência aos movimentos de envelhecimento da frota e de aquecimento do mercado de veículos usados.

O evento on-line também contou com a parceria técnica do IQA - Instituto de Qualidade Automotiva - e foi organizado pelo Grupo Photon. Os vencedores poderão utilizar os selos que receberam em seus materiais de comunicação ao longo de um ano.

CONFIRA AS MARCAS VENCEDORAS DESTA EDIÇÃO:

1 - EMPRESAS MAIS PARCEIRAS

OURO - BOSCH PRATA - NGK BRONZE - COFAP

2 - BOMBAS DE COMBUSTÍVEL

OURO - BOSCH PRATA - MARFIII BRONZE - DELPHI/BROSOL

3 - SISTEMAS DE CLIMATIZAÇÃO

(Evaporador, condensador e compressor)

OURO - DENSO PRATA - DFI PHI BRONZE - VALEO

4 - CABOS DE VELA

OURO - NGK PRATA - BOSCH BRONZE - MAGNETI MARELLI

5 - VELAS DE IGNIÇÃO

OURO - NGK PRATA - BOSCH BRONZE - BRISK

6 - EMBREAGENS

OURO - LUK PRATA - SAKS BRONZE - VALEO

7 - PASTILHAS DE FREIO

OURO - COBREQ PRATA - JURID BRONZE - BOSCH/FRAS-LE

8 - DISCOS DE FREIO

OURO - FREMAX PRATA - HIPPER FREIOS BRONZE - TRW VARGAS

9 - EQUIPAMENTOS DE DIAGNÓSTICO DE MOTOR

OURO - TECNOMOTOR/BOSCH/ NAPRO PRATA - SUN BRONZE - ALFATEST

10 - CORREIAS

OURO - CONTITECH PRATA - DAYCO **BRONZE - GATES**

11 - FILTROS

OURO - FRAM PRATA - WFGA BRONZE - BOSCH/TECFIL/MANN

12 - ÓLEOS LUBRIFICANTES

OURO - MOBIL PRATA - PETRONAS (a marca Petronas é composta por VS MAX, PETRONAS E SELENIA) BRONZE - FLAION

13 - COMPONENTES DO MOTOR (anel de motor, bronzina e pistão de motor)

OURO - MAHLE PRATA - KS BRONZE - TAKAO

14 - FARÓIS E LANTERNAS

OURO - ARTEB/VALEO/CIBIÉ PRATA – MAGNETI MARELLI Em 3º não houve ganhador (empate técnico)

15 - AMORTECEDORES

OURO - COFAP PRATA - MONROE/KYB BRONZF - NAKATA

16 - ROLAMENTOS

OURO - SKF PRATA - INA BRONZE - FAG



CATÁLOGOS 2022 Já disponíveis no site



- Maçanetas Internas e Externas
- · Fechaduras Capô / Porta Malas
- · Quebra Vento
- Cilindros
- · Batentes de Porta
- · E muito mais



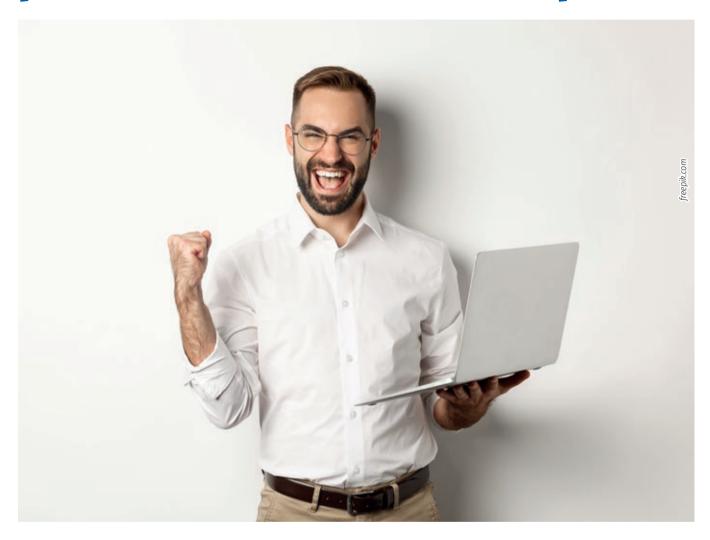
Ori Indústria de Auto Peças

Rua Rev. Izac Silvério, 365 - Ermelino Matarazzo | CEP 03810-030 - São Paulo - SP - Brasil Tel: 55 11 2542 - 5110 - oriindustria@uol.com.br - vendas2@ori.com.br Conheça nossos produtos:





5 atitudes para produzir vontade de potência ao invés de vontade de poder



ão tenha medo da Tecnologia. A questão é relacional: Já viu gente demonizando as tecnologias? Eu não tenho medo delas e nem da Era Cognitiva. Eu adoro todo esse movimento de evolução. Mas entendo as desconfianças sobre o tema. Quando mergulho nesse mundo, constato que não é a Tecnologia que devemos temer e sim aqueles que querem utilizá-la para domínio e controle dos outros.

Ultrapasse a cortina das ideologias e você verá que a questão central é relacional. O que você precisa ficar bem atento em relação aos impactos da Tecnologia são as "qualidades das relações" e suas segundas intenções. O receio tecnológico provém das instituições e pessoas que se apropriam desse conhecimento de forma antiética para obter poder e vantagens indevidas. Por uma questão didática vou conversar sobre duas qualidades de relações predominantes, mas ainda há diferentes matizes para conhecer e se aprofundar.

Qualidade das relações baseadas em Vontade de Potência e Vontade de Poder.

As relações baseadas em Vontade de Potência querem você forte, singular, autêntico, autônomo e ético. Uma vontade de viver plenamente, de expandir suas virtudes e competências, de compartilhar conhecimento relevante para que todos possam também se desenvolver e criar suas vidas singulares. São relações maduras de crescimento, de criação de mais potência e abundância. Segundo Nietzsche, é a vontade de efetivar-se plenamente.

É gente construindo tecnologia para alguém voltar a andar depois de uma paraplegia. É você poder produzir e inovar, mesmo depois de um AVC ou depois da perda de um órgão importante do corpo. É você poder ter acesso e suporte virtual das maiores e melhores inteligências humanas que já passaram pela Terra. É poder aprender constantemente. Produzir, desfrutar e compartilhar energia limpa e sustentável. Saber que a geração do seu neto poderá assegurar alimentação, esgoto e educação de qualidade para o mundo todo. Obter a capacidade de se regenerar, de forma simbólica e literal.

As relações baseadas em Vontade de Poder guerem sempre dominar, controlar, influenciar e roubar você. É a constatação de uma impotência, que gera medo e insegurança. Que coage, manipula e obriga outros a serem seus eternos escravos. Movem-se na direcão de encontrar gente para cuidar e bancar eternamente sua vida existencial e econômica. Especializaram-se na arte de enganar e até mesmo de se passar de bonzinhos, de salvadores dos oprimidos, de intérpretes da verdade divina. Como diz Deleuze, todo poder é triste. Gera subordinação e mantém a fraqueza dos seres.

Faz sentido temer que a tecnologia tirará a minha privacidade, que ela saberá mais de mim do que eu mesmo, que um robô inteligente tirará o meu emprego, que o meu smartphone está roubando minhas informações e me vigiando dentro da minha própria casa. O que estou tentando demonstrar é que a questão central é a qualidade das relações.

Como saber distinguir a intenção de poder ou potência de quem está utilizando a Tecnologia?

A Inteligência Artificial e o Big Data já têm propriedade para identificar quem você é, do que gosta e do que precisa. Se ela estiver na mão de instituições e profissionais com Vontade de Poder, ela fará o seguinte:

- 1. Identificará quem você é, suas crenças, suas falhas, seu modelo mental e modus operandi com altíssima precisão.
- 2. Utilizará essas informações para influenciar e manipular sua mente para comprar o que eles querem, assim como tomar decisões e votar em quem eles desejam. Compre isso, vote nele, decida por aquilo.
- 3. O objetivo é mantê-lo na ignorância, abusar de sentimentalismo, emocionalidade e falsa intelectualidade. Instigar a divisão e distância entre pessoas, guerra entre opostos. São estes os

requisitos básicos para qualquer um que queira manipular, dominar e controlar você. Estão sempre encontrando uma forma de obrigá-lo a doar dinheiro. tempo e esforco para sustentá-los por toda a vida. E transferir as ilegalidades, irresponsabilidades e incompetências para que você pague por elas. Todo ser impotente tem Vontade de Poder, pois ele precisa do outro para bancá-lo e arcar com as consequências de suas más ações. Enfim, é sempre um círculo vicioso de dependência relacional, onde o ditador precisa do escravo e vice-versa.

Se ela estiver na mão de instituições e profissionais com Vontade de Potência, ela fará o seguinte:

- 1. Identificará quem você é, suas crenças, suas falhas, seu modelo mental e modus operandi com altíssima precisão.
- 2. Utilizará essas informações, não para influenciar e manipular, mas para saber o que você precisa para melhorar e evoluir. Como fazer para ajudá-lo a ser um profissional diferenciado, a obter a vida ética que você deseja. Compreender quais recursos você precisa para construir e prosperar no seu projeto de vida e carreira. É sempre uma relação transparente. responsável e de mútua colaboração.
- 3. O objetivo é ajudá-lo a ser mais inteligente, ético e racional. Saber como produzir autoeficácia e autonomia.

Todo ser justo e seguro tem Vontade de Potência, pois ele não precisa do outro para sustentá-lo e arcar com as consequências de suas más ações. É um círculo virtuoso de crescimento e desenvolvimento relacional ético e produtivo. Ninguém engana ninguém, ninguém cria artimanhas para roubar do outro o que não é dele, assim como não delega para o outro suas falhas morais, existenciais e econômicas.

Somos inteligentes para conhecer as verdadeiras intenções?

Alguém constrói um laser para curar um câncer e no mesmo segundo outro utiliza essa tecnologia para dominar pessoas na guerra. Eu gastei muito dinheiro e esforço para produzir um software de valor e no mesmo segundo já tem um monte de instituições e profissionais me obrigando a doá-lo gratuitamente, em nome da "sociedade". Os bonzinhos da sociedade nunca dirão que na verdade irão ganhar muito dinheiro com ele, sem ter colocado 1 segundo de energia e R\$ 1,00 no projeto.

Você trabalha arduamente para evoluir e crescer

profissionalmente, enquanto alguém está pensando em como criar um imposto para sugar sua receita e lucro. Um constrói uma metodologia para dar autonomia no aprendizado e construção de vida própria para qualquer ser do planeta e o outro utiliza o mesmo sistema para manter uma massa de pessoas na ignorância e na dependência de um estado ou de uma organização.

É completamente possível conhecer os princípios que estão ativos ou não nas diferentes relações: Respeito, Responsabilidade, Ética, Autoeficácia, Autonomia.

O que você pode fazer para se defender daqueles que querem poder sobre você:

- Aprenda mais sobre tecnologia, IOT (internet das coisas), Big Data e Inteligência Artificial. Saiba como utilizá-las para crescer e se fortalecer. Se atualize sempre, não terceirize sua aprendizagem e projeto de vida e carreira a alguém que depois cobrará obrigações eternas.
- 2. Aprimore ao máximo sua inteligência e ética e não participe ou fomente discussões que envolvam dicotomias e maniqueísmos. Não permita que alguém lhe pressione a ter que escolher entre nós e eles, o lado A ou o lado B. Exija ou crie sempre uma terceira opção, senão continuará sempre preso a uma guerra por poder e domínio sobre si. Se você só tem uma opção, você é um autômato. Se tem somente duas, é um escravo de maniqueístas. Quando tem três ou mais opções, então está agindo como um "inteligente". (inter ilegere: escolher entre diversas opções).
- 3. Foque sempre em relações de respeito e transparência, que produzam na sua essência autoeficácia e autonomia. Cuidado com as propostas de ganhos "10% para você e 90% para mim", sem explicação racional e ética da proposta; Um dos grandes problemas que temos hoje é com gente que tem mais conhecimento e abusa daqueles "clientes e cidadãos" que são novatos e ignoram a realidade. Se alguém sabe mais e pode tirar vantagem de quem ainda não conhece "o sistema", o comportamento ético seria explicar que ele pode ser enganado e não abusar da sua ignorância. Um conhecido reclamava que perdeu um jardineiro bom e estava difícil de encontrar outro de qualidade. Até que encontrou um profissional simples, que fez um trabalho extraordinário. Ele costumava pagar R\$

200,00 para jardineiros bons. Quando esse excelente jardineiro disse que o seu valor era R\$ 70,00, o meu conhecido ficou calado. Pagou e me contou a estória com aquela aura de esperto, de quem ganhou vantagem em cima de um excelente profissional. Quantas pessoas já te pagaram pelo que você verdadeiramente merece, quando você mesmo apresentou um preço menor sobre o seu trabalho? Comigo aconteceu somente duas vezes nos meus 20 anos de trabalho.

- 4. Aprofunde os estudos de Metacognição (pensar sobre como você pensa e age), pois há uma grande possibilidade de, lá no fundo, você também ter Vontade de Poder. De conseguir algum beneficio e vantagem indevida vitalícia, que não é de seu direito genuíno. De se relacionar com alguém que será obrigado a te sustentar por toda a eternidade. Assim como se sentir poderoso e obter imenso prazer por alguém ter que arcar com suas ilegalidades, irresponsabilidades e incompetências. Vivemos num mundo difícil, que fomenta a escassez. É bem natural que se sinta inseguro e impotente. Mas isso não justifica as tomadas de decisão baseadas em Poder. Sabe aquele sonho de ter alguém só para você e mais ninguém, que faça todas as suas vontades, que te dê um cartão de crédito ilimitado e que pague por todas as suas falhas de caráter e irresponsabilidades? Sim, coisa de criança mesmo. Ilusões. Infantilidades.
- 5. Seja forte, descubra suas virtudes, transforme medos e inseguranças em autoestima e autoconfiança. Utilize das adversidades para fortalecer sua verdadeira identidade. Como disse o filósofo Rafael Trindade, que tem um blog chamado Razão Inadequada, "o homem potente procura construir junto, ele não precisa dominar, ele é causa de si e não precisa apropriar-se do outro".

Lembre-se disso quando vir ou ouvir alguém demonizando a Tecnologia. Ela é evolutiva, libertadora e potencializadora. A menos que seja utilizada por seres com Vontade de Poder.

De qualquer forma, agora você já sabe como identificar as segundas intenções das relações e se juntar com gente de Vontade de Potência.

Eduardo Carmello é CEO e fundador da Entheusiasmos Consultoria em Talentos Humanos. Saiba mais em www.entheusiasmos.com.br.



Maior shopping de autopeças do Brasil inaugura duas lojas durante a pandemia

MercadoCar, maior shopping de autopeças do Brasil que trabalha com o conceito de autosserviço, inaugurou mais duas unidades: a loja Tito, na zona leste da capital paulista, abriu suas portas em dezembro, e agora, no dia 1º de outubro. chegou a vez da inauguração da unidade de Osasco, SP.

Em local estratégico, próximo à rodovia Castello Branco, a nova unidade de Osasco atenderá uma ampla área que abrange as cidades de Santana do Parnaíba, Barueri, Cajamar, Carapicuíba, Itapevi, Polvilho, Araçoiaba da Serra, Votorantim, assim como Granja Viana e Cotia, entre outras localidades.

Além disso, a loja passa a oferecer itens para veículos leves e pesados, uma nova experiência para a empresa, que completa 50 anos de atuação.

A expectativa em relação à loja de Osasco, segundo Rodrigo Carneiro, CEO da MercadoCar, é que represente, ao final de um ano, 40% a 50% do faturamento da unidade Barra Funda, que funciona 24 horas e é líder em resultados, localizada em área central da cidade de São Paulo. Para 2021, a rede MercadoCar estima um faturamento de R\$ 1,1 bilhão.

Com a loja de Osasco, a MercadoCar chega a nove lojas: a matriz, no bairro do Tucuruvi, onde fica o prédio da administração; duas lojas na Barra Funda, sendo uma 24 horas e outra exclusiva para linha de veículos pesados,

além das lojas Aricanduva, Guarulhos, Santo Amaro e Santo André, além da loja Tito, na zona leste de São Paulo, inaugurada em dezembro de 2020.

O CEO da empresa também anuncia novos investimentos para os próximos anos, com a construção de uma loja na Avenida Ricardo Jafet, a nova loja da matriz, no bairro do Tucuruvi, e mais uma unidade em Guarulhos. Somando estas duas e as recentes lojas abertas, a empresa terá cinco novas unidades que totalizarão aporte de R\$ 400 milhões até 2024 e poderão gerar juntas 1.200 novos empregos diretos.

O CEO revela que a pandemia não atrapalhou o plano de expansão da Mercado Car, apenas impactou a entrega das obras por conta dos problemas gerados neste momento tão atípico e que o volume de vendas já se normalizou, atingindo os patamares de antes da pandemia em junho deste ano.

A MercadoCar, fundada 1971, é um shopping de autopeças e acessórios automotivos que se tornou referência e se destaca como a maior e mais completa varejista do segmento. Com forte presença na Grande São Paulo, atualmente possui nove unidades, duas centrais de distribuição, uma central de teleatendimento e 130 mil itens, entre peças e acessórios, e emprega mais de 3.300 colaboradores.



MERCADO AUTOMOTIVO

l edição



REVISTA **IMPRESSA**



REVISTA DIGITAL



1 NOTÍCIA NO SITE



1 POST NO **INSTA E FACE**

3 edições



REVISTA **IMPRESSA**



REVISTA DIGITAL



4 NOTÍCIAS NO SITE



4 POSTS NO INSTA E FACE

6 edições



REVISTA **IMPRESSA**



REVISTA DIGITAL





8 NOTÍCIAS NO SITE



8 POSTS NO INSTA E FACE

PACOTES DE DIVULGAÇÃO 2021

ATENDIMENTO COMERCIAL:

*Devido à pandemia de coronavírus, estamos atendendo normalmente nos contatos abaixo

www.revistamercadoautomotivo.com.br



Números do setor automotivo

Licenciamento de autoveículos novos nacionais

Entre agosto de 2020 e julho de 2021, o índice de licenciamento de autoveículos novos nacionais registrou leve descenso, da ordem de 1%. Nesta comparação mensal, os resultados negativos mais expressivos ficaram com o segmento de veículos leves, com queda de 2% no período. Quando se leva em consideração os dados de agosto de 2020, entretanto, a queda geral de 2021 foi ainda maior: quase 10%, em um cenário amplamente forjado pelos segmentos de veículos leves e de ônibus. Já o acumulado dos primeiros oito meses de 2021 registra variação positiva sobre o mesmo período do ano anterior. Neste último cenário, houve aumento significativo em todos os segmentos monitorados.

		2021		202	:0	VARIAÇÕES PERCENTUAIS			
Unidades	AGO A	JUL B	JAN/AGO C	AGO D	JAN/AGO E	A/B	A/D	C/E	
Total	149.456	150.973	1.266.365	165.524	1.034.246	1,0	9,7	22,4	
Veículos leves	135.916	138.602	1.177.079	156.308	972.528	-1,9	-13,0	21,0	
Automóveis	107.842	109.987	963.254	131.766	840.367	-2,0	-18,2	14,6	
Comerciais leves	28.074	28.615	213.825	24.542	132.161	-1,9	14,4	61,8	
Caminhões	12.264	11.101	79.202	7.719	52.982	10,5	58,9	49,5	
Semileves	145	74	727	90	517	95,9	61,1	40,6	
Leves	1.214	1.099	7.785	796	5.419	10,5	52,5	43,7	
Médios	1.123	1.143	7.088	842	5.249	-1,7	33,4	35,0	
Semipesados	Semipesados 3.072		20.478	2.145	13.701	1,7	43,2	49,5	
Pesados	6.710	5.763	43.124	3.846	28.096	16,4	74,5	53,5	
Ônibus	1.276	1.270	10.084	1.497	8.736	0,5	-14,8	15,4	

Mil unid.	JAN	FEV	MAR	ABR	MAIO	JUN	JUL	AGO	SET	OUT	NOV	DEZ	ANO
2018	160,3	138,5	182,9	190,5	175,6	175,8	190,2	218,2	187,0	225,7	205,1	206,1	2.255,9
2019	175,9	176,7	186,2	205,8	219,8	200,5	218,5	216,9	210,0	228,2	218,7	233,1	2.490,2
2020	171,2	179,9	146,5	47,4	52,4	115,7	155,7	165,5	188,5	196,0	205,1	222,9	1.846,8
2021	155,0	153,7	172,0	158,0	169,2	158,1	151,0	149,5					1.266,4

Fonte: Renavam/Denatran.

AGO/2021

Produção de autoveículos montados

Quanto à produção de autoveículos montados, o cenário geral aponta estabilidade entre os meses de julho de 2020 e agosto de 2021. A exceção na variação mensal pertence ao segmento de ônibus, com queda de 1,5% no período. Na comparação com o mês de agosto de 2020, o resultado mais expressivo vem dos caminhões, com alta superior aos 110%, com destaque para os semileves. Já o acumulado de janeiro a agosto apresenta números favoráveis em todos os cenários monitorados, resultando em aumento de 33% no âmbito geral frente ao mesmo período de 2020. Se mantiver desempenho semelhante ao longo dos últimos meses do ano, o índice facilmente irá superará o total de 2020, impactado pelos meses de maior isolamento gerados pela pandemia de Covid-19.

	2021			202	.0	VARIAÇÕES PERCENTUAIS			
Unidades	AGO A	JUL B	JAN/AGO C	AGO D	JAN/AGO E	A/B	A/D	C/E	
Total	164.027	163.556	1.476.053	210.009	1.109.929	0,3	21,9	33,0	
Veículos leves	147.554	147.222	1.358.200	201.572	1.049.359	0,2	-26,8	29,4	
Automóveis	119.091	115.513	1.110.035	169.052	899.179	3,1	-29,6	23,4	
Comerciais leves	28.463	31.709	248.165	32.520	150.180	-10,2	-12,5	65,2	
Caminhões	14.963	14.801	104.486	7.087	48.645	1,1	111,1	114,8	
Semileves	175	160	1.265	15	369	9,4	1.066,7	242,8	
Leves	2.515	2.564	17.042	1.358	7.842	-1,9	85,2	117,3	
Médios	631	724	4.987	416	2.146	-12,8	51,7	132,4	
Semipesados	4.394	4.040	29.788	2.516	14.299	8,8	74,6	108,3	
Pesados	Pesados 7.248		51.404	2.782	23.989	-0,9	160,5	114,3	
Ônibus	1.510 1.533 13.367		1.350	11.925	-1,5	11,9	12,1		
Rodoviário	viário 218 312 1.763		1.763	212	2.286	-30,1	2,8	-22,9	
Urbano	1.292	1.221	11.604	1.138	9.639	5,8	13,5	20,4	

	Mil unid.	JAN	FEV	MAR	ABR	MAIO	JUN	JUL	AGO	SET	OUT	NOV	DEZ	ANO
	2018	219,2	213,5	267,5	266,5	212,3	256,3	245,9	291,1	223,1	263,2	244,8	177,5	2.881,0
natran.	2019	199,1	257,9	240,8	267,6	275,7	233,2	267,0	269,8	247,5	288,5	227,5	170,5	2.945,0
Kenavam/ Denatran.	2020	191,7	204,2	190,0	1,8	43,1	98,4	170,7	210,9	220,2	236,5	238,2	209,3	2.014,1
Fonte: Kei	2021	199,7	197,0	200,3	190,9	192,8	166,9	163,6	164,0					1.476,1

REPOSIÇÃO AUTOMOTIVA

EXPO DRY

MERCADO AUTOMOTIVO

26 DE OUTUBRO DE 2021 100% VIRTUAL

INSCRIÇÕES LIMITADAS GRATUITAS

WWW.**SEMINARIOAUTOMOTIVO**.COM.BR

PARTICIPAÇÕES 2021

MASTER EXCLUSIVE









MASTER



PREMIUM













SCHAEFFLER

SPECIAL















COMERCIAL

WhatsApp: 11 9 4231-1496 - WhatsApp: 11 9 4176-5011 comercial@photon.com.br

REALIZAÇÃO:







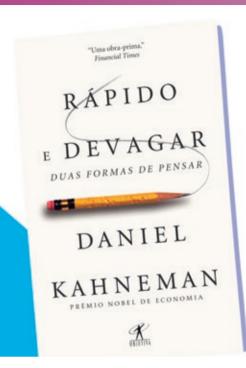












FORMAS DISTINTAS DE PENSAR

Em livro, prêmio Nobel de Economia destaca dois modelos distintos para tomadas de decisões

ão diversas as obras literárias com cinco ou 10 anos de "idade" nas áreas de Gestão e Desenvolvimento Pessoal que mantêm suas importâncias até hoje. Ainda que diversas teses nestes segmentos sejam apresentadas anualmente, algumas ideias permanecem altamente atualizadas e relevantes.

É o caso do livro "Rápido e devagar: duas formas de pensar" (Editora Objetiva, 608 páginas, R\$ 75), publicado no Brasil inicialmente em 2012, cujas ideias permanecem extremamente atuais. Escrito pelo israelense Daniel Kahneman, professor de Psicologia da Universidade de Princeton e de Relações Públicas da Woodrow Wilson School of Public and International Affairs, o livro leva os leitores a uma excepcional viagem pela mente humana com o objetivo de explicar duas formas essencialmente distintas de pensar.

Uma é rápida, intuitiva e emocional. A outra é mais lenta, deliberativa e lógica. Uma das principais virtudes de Kahneman é não tratar nenhuma das duas formas como certa ou errada. Trata-se da exposição de duas formas distintas, porém válidas, de chegar a decisões e avaliar cenários nas vidas pessoal e profissional.

"A distinção entre pensamento rápido e devagar tem sido explorada por inúmeros psicólogos ao longo

dos últimos 25 anos", afirma o autor, que descreve o formato dos sistemas de pensamento a partir de uma metáfora com dois agentes no livro, chamados Sistema 1 e Sistema 2, que produzem respectivamente o pensamento rápido e o lento.

"Falo das características de pensamento intuitivo e do deliberado como se fossem traços e disposições de dois personagens em sua mente. No retrato que emerge da pesquisa recente, o Sistema 1, intuitivo, é mais influente do que sua experiência lhe diz que é, e é o autor secreto de muitas das escolhas e julgamentos que você faz", explica Kahneman. "A maior parte deste livro é sobre as operações do Sistema 1 e as influências mútuas entre ele e o Sistema 2", completa.

Autor premiado

Ainda que tenha formação e atuação como psicólogo, o autor é também amplamente reconhecido por sua atuação no campo econômico. Graças aos seus trabalhos na área, foi agraciado em 2002 com o Prêmio Nobel de Economia. Seu livro "Rápido e devagar: duas formas de pensar" é uma de suas obras mais conhecidas internacionalmente.

Diferentemente de boa parte dos livros atuais de gestão e de autodesenvolvimento, a obra de Kahneman é extensa, superando 600 folhas de conteúdo. Não é uma leitura

Cultura



simples, já que o texto por vezes se torna muito técnico e voltado à pesquisa acadêmica de modo geral. Para minimizar a parte técnica, o autor busca dar exemplos. inclusive de sua atuação. O livro é dividido em cinco partes.

"A parte 1 apresenta os elementos básicos de uma abordagem de dois sistemas para o julgamento e a escolha. Elabora a distinção entre as operações automáticas do Sistema 1 e as operações controladas do Sistema 2, e mostra como a memória associativa, o âmago do Sistema 1, continuamente constrói uma interpretação coerente do que está acontecendo em nosso mundo a qualquer instante. Tento dar uma ideia da complexidade e riqueza dos processos automáticos e muitas vezes inconscientes que subjazem ao pensamento intuitivo e de como esses processos automáticos explicam as heurísticas de julgamento. Um dos objetivos é apresentar uma linguagem para pensar e falar sobre a mente", explica Kahneman.

A segunda parte explora o que é considerado um grande enigma para estudiosos do tema. Por que é tão difícil para nós pensar estatisticamente? O autor explica que o ser humano, de forma geral, pensa com facilidade de forma associativa, metafórica e até mesmo causal. No entanto, pensar em estatísticas requer pensar sobre muitas coisas de uma vez, algo que, de acordo com o autor, o Sistema 1 não está projetado para fazer.

"As dificuldades do pensamento estatístico contribuem para o principal tema da parte 3, que descreve uma limitação desconcertante de nossa mente: nossa confiança excessiva no que acreditamos saber, e nossa aparente incapacidade de admitir a verdadeira extensão da nossa ignorância e a incerteza do mundo em que vivemos", explica o professor.

De acordo com ele, somos inclinados a superestimar o quanto compreendemos sobre o mundo e subestimar o papel do acaso nos eventos. Essa superconfiança é alimentada pela certeza ilusória da percepção tardia.

Na sequência, na parte 4 do livro, o autor estabelece um diálogo com a disciplina da economia sobre a natureza da tomada de decisões e sobre a pressuposição de que os agentes econômicos são racionais. "Essa secão do livro fornece uma visão corrente, informada pelo modelo de dois sistemas, dos conceitos-chave da teoria da perspectiva", completa o autor.

Por fim, na parte 5, o autor aborda a pesquisa recente que introduziu uma distinção entre "dois eus": o eu que vivencia a experiência e o eu que se lembra, os quais não partilham os mesmos interesses.

"Por exemplo, podemos expor as pessoas a duas experiências dolorosas. Uma dessas experiências é estritamente pior do que a outra, porque é mais duradoura. Mas a formação automática de lembranças – característica do Sistema 1 – tem suas regras, que podemos explorar de modo que o pior episódio deixe uma lembrança melhor. Quando as pessoas posteriormente escolhem que episódio repetir, são, naturalmente, guiadas pelo eu recordativo e se expõem (seu eu experiencial) a uma dor desnecessária. A distinção entre os dois eus é aplicada à medição de bem-estar, onde descobrimos mais uma vez que o que torna o eu experiencial feliz não é exatamente a mesma coisa que satisfaz o eu da lembrança. Como dois eus dentro de um único corpo podem perseguir a felicidade suscita algumas questões difíceis, tanto para os indivíduos como para as sociedades que veem o bem-estar da população como um objetivo das políticas públicas", explica.

Trata-se de um livro interessante, que expõe formas distintas de pensar, sem determinar a validade exclusiva de uma ou de outra. Necessário considerar apenas que a escrita do autor não é das mais fáceis, voltada essencialmente a um formato acadêmico.

ESTRATÉGIAS DE MARKETING E VENDAS

Home office produtivo e motivador: palestrante de motivação dá 7 dicas

Milhões de pessoas seguem trabalhando em casa. A seguir, o palestrante Erik Penna lista sete práticas para ajudar as pessoas a serem mais produtivas e inovadoras nesse ambiente.

1- Organização

O home office requer muita disciplina e, quando o profissional permanece de pijama, o input que o cérebro recebe é que é hora de relaxar. Já quando coloca a roupa de trabalho, a informação recebida é que é hora de produzir.

Atente-se também para a ergonomia do local escolhido, ponto muitas vezes deixado de lado e que impacta a concentração e o resultado, portanto fique atento ao melhor posicionamento corporal diante de mesas e cadeiras.

2- Motivação

Nada grandioso acontece sem motivação, sem ela os dons mais raros permanecem estéreis. Enfatize o positivo de cada mudança, procure então encontrar a notícia boa do dia, e quem procura acha, não é mesmo.

3- Luminosidade

Ter um local específico para o trabalho também é recomendável, afinal, ali a tendência será de ficar mais focado e concentrado nas tarefas. O ideal é um ambiente com boa luminosidade, natural ou artificial, pois um lugar mal iluminado tende a deixar a pessoa mais introspectiva.

4- Definir prioridades

A divisão das tarefas é fundamental para que o trabalhador não se sinta fadigado, já que o trabalho nunca acaba. Portanto, é recomendado programar bem as atividades do dia, separá-las em urgente, importante e necessário e, a partir daí, executá-las nessa ordem de relevância e até mesmo delegar ou adiar algumas delas.

5- Concentração

O ambiente agora alia mesa de trabalho, familiares, pets e os barulhos de tudo isso. Quando se define um local e combina a importância de respeitar o horário para cada coisa, todos ao redor saberão que durante o período que estiver ali, devem respeitar e evitar o contato.

Outro cuidado pertinente é selecionar os avisos sonoros do celular, pois a parada constante para visualizar mensagens também é outro fator que pode desconcentrar e limitar a produtividade.

6- Recompensas

Se para os adultos o isolamento social não é uma situação fácil, quem dirá para as crianças. É primordial envolver os demais familiares para que, cada um com suas responsabilidades e obrigações, remem para o mesmo lado. É importante propor desafios pessoais e, ao alcançar êxito naquela tarefa, proporcionando a si mesmo algo que traga prazer, autorrealização.

7- Planejamento

"Quem falha em planejar, planeja falhar". Essa frase de Benjamin Franklin evidencia a importância dessa planificação. É vital estabelecer uma rotina dos afazeres para o bom andamento das atividades.

Incluir na lista de tarefas não apenas o labor diário. mas inserir na programação um tempo para refeições em conjunto, atividades físicas, brincadeiras e claro, um momento de relaxamento mental, é primordial.

O foco em gestão de pessoas, liderança à distância e home office nunca estiveram tão em alta. Muitos já perceberam que há tempo para refletir, aprender, planejar, fortalecer laços familiares... Aliás, tantas pessoas desejavam mais tempo para isso! E agora?

E que haja tempo também para planejar e se preparar para os novos hábitos profissionais oriundos da pandemia.

Erik Penna é especialista em vendas e empreendedorismo, autor de 6 livros, palestrante de vendas e motivação e já apresentou mais de 1.000 palestras no Brasil e no exterior. É possível saber mais sobre motivação e vendas em: www.erikpenna.com.br.



LSIndűstriaeComérciodeAutoPegasLtda



Umhalleve



Bicos Ejetores - Retrovisores - Gandios de Cagamba • Interruptores de Porta - Soquetes - Lanternas • L'entes de L'anternas - L'uminosos de Taxi • Reservató rios de Expansão



Fábrica I

Tel.: 11 2236-7906 2236-5045 2256-5222 Fax: 11 2256-5056







Fábrica II

Tel.: 11 4449-5201 4819-9559 4819-9561 4449-4622 Fax: 11 4819-9560



Visitemossosite



AUTOMECHANIKA SHANGHAI 2021

ABRINDO NOVOS CAMINHOS PARA OS NOVOS E OS VELHOS PARCEIROS

diante da dificuldade que o homem é induzido a exercitar sua sabedoria para encontrar as soluções mais adequadas para o enfrentamento dos problemas que o afligem.

E assim, as soluções mais diversas surgem e premiam os mais habilidosos com o sucesso de seu empreendimento.

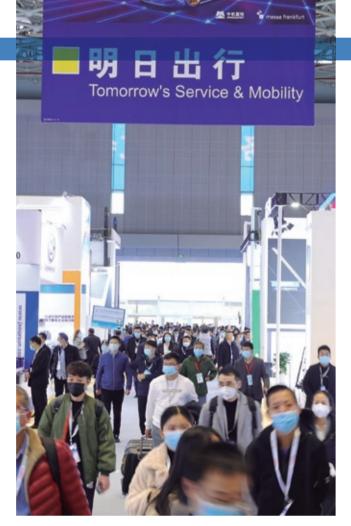
A 17ª Automechanika Shanghai 2021 é exemplo da continuidade desse sucesso.

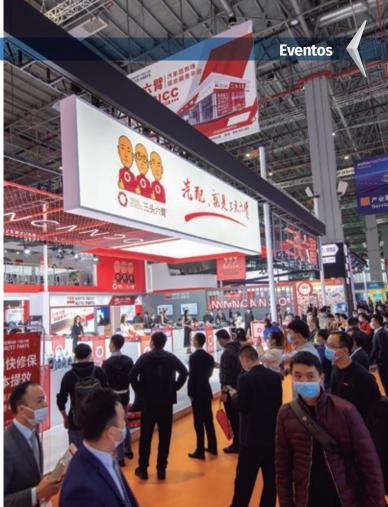
Pela segunda vez consecutiva, apresentará, no National Exhibition and Convention Center (Shanghai), China, de 24 a 27 de novembro, uma feira híbrida, presencial e virtual, cujo esforço de realização foi coroado de sucesso devido à dedicação e habilidade de seus profissionais na criação e desenvolvimento dos meios de comunicação, como a plataforma AMS Live, que tornaram possível a realização da feira que foi sucesso em 2021.

Os 240.000 m² de espaço dos pavilhões destinados à mostra já estão sendo preparados para abrigar as 3.200 empresas expositoras, que apresentarão seus melhores produtos e serviços, além dos projetos e lançamentos, que em breve estarão fazendo parte do cotidiano do mundo automotivo.

Os organizadores da Automechanika Shanghai, a Messe Frankfurt, entendem que os players do setor automotivo mundial estão buscando informações confiáveis e meios de se relacionar, e a plataforma desenvolvida pelos organizadores permite aos inscritos o relacionamento com expositores e visitantes de aproximadamente 150 países e regiões, abrindo um leque de oportunidades para o desenvolvimento e a manutenção de novos e velhos parceiros e fornecedores. E confirmam:

"Entendemos que as conexões e parcerias globais são tão importantes neste cenário de negócios em





constante mudança, e é por isso que trazemos a plataforma AMS Live atualizada, que trará a você mais recursos interessantes para networking, sourcing e encontros em tempo real. O AMS Live será executado junto com a exposição física de 24 a 27 de novembro para que compradores e expositores possam mergulhar totalmente na Automechanika Shanghai com uma experiência híbrida extraordinária".

Ao se registrar na AMS Live, tanto o expositor quanto o visitante terão a oportunidade de negociar por videoconferência ou bater um papo ao vivo, discutindo assuntos de interesse mútuo. Além disso, poderão receber recomendações de contato personalizado ou em rede com novos parceiros de negócios.

Vídeos sob demanda e transmitidos ao vivo, Aguisições de leads (Novo) e Ferramentas de gerenciamento de conteúdo são apenas mais algumas das possibilidades de utilização permitidas pela plataforma AMS LIVE. Veja abaixo a base que a plataforma dispõe para atrair compradores para o #ams-live:

- Mais de 150.000 seguidores de mídia social
- 15.200 contatos de imprensa da Automechanika

- 1,8 milhão de visualizações nas páginas do site por ano
- Mais de 600.000 bancos de dados de compradores globais
- Mais de 60 países e parceiros de vendas regionais
- 49 apoiadores.

BENEFÍCIOS PARA O EXPOSITOR

"As vitrines de produtos não serão mais limitadas ao seu estande físico. Este ano, os expositores podem criar seus estandes digitais exclusivos para maior visibilidade durante o período da mostra. Diversas novas funções capacitaram os expositores a adquirir mais leads e oportunidades interativas com os visitantes. Todos os expositores poderão desfrutar do serviço AMS Live gratuitamente."

Para mais informações, contatar: cherry.cheung@ hongkong.messefrankfurt.com.

Ou acesse: https://automechanika-shanghai. hk.messefrankfurt.com/shanghai/en/facts-figures/ ams_live1.html

Flash

Nakata destaca os cuidados necessários com a manutenção das cruzetas

A Nakata chama a atenção para os cuidados necessários com as cruzetas. localizadas nas extremidades do eixo cardan e responsáveis pela transmissão da força do motor para o diferencial, em ângulos variados, permitindo também os deslocamentos do eixo diferencial. De acordo com o gerente de Qualidade e Serviços da Nakata, Jair Silva, a escolha adequada do produto para a sua lubrificação é o principal cuidado que o reparador deve ter. "Uma solução simples e econômica, mas se não for bem feita pode causar sérios danos ao sistema e muita dor de cabeça ao motorista e mecânico. O uso de um produto incorreto provoca o derretimento dessas pecas, bem como de seus componentes", revela.

Silva destaca também que utilizar outras graxas que não são apropriadas para este tipo de manutenção terá um grande impacto na vida útil do eixo cardan e seus componentes. "A graxa adequada deve ser à base de sabão de lítio tipo EP 2 - essa classificação significa que ela resiste a uma pressão extrema e tem um grau de consistência nº 2 - , apropriada para uso em altas temperaturas e resistente à água", especifica.



Para saber quando engraxar o sistema, Silva conta que é preciso respeitar os intervalos que são recomendados pelo fabricante do veículo, levando-se em conta a maneira como ele é utilizado. Em condições de rodagem severas, como em estradas de terra ou que exigem muito do eixo, por exemplo, é preciso diminuir o tempo entre as manutenções.

Motorservice lança novos componentes da Pierburg

A Motorservice anunciou a ampliação do portfólio da Pierburg com novas bombas de vácuo, módulos da bomba de combustível e bombas de óleo para veículos leves. As bombas de vácuo são indicadas para os veículos da Audi - Q3, A5, Q5, A3 Sedan e S3; Volkswagen - EOS, Tiguan, Fusca, Golf e Passat. Já os módulos de bomba de combustível atendem os modelos da Audi – A3. A3 Sedan e S3; e o Volkswagen Golf e Passat. As bombas de óleo são dirigidas para modelos da Honda - Civic, HR-V e CR-V -, e da Hyundai - HB20, HB20 S e HB20 X.

O grupo Motorservice é a organização de vendas da Rheinmetall para todas as atividades de pós-venda em todo o mundo. Com as marcas premium Kolbenschmidt



(KS), Pierburg, bem como a marca BF, a Motorservice oferece, ao comércio e à oficina, um vasto e amplo portfólio de produtos com alta qualidade.

automechanika SHANGHAI

Feira Internacional de Autopeças, Equipamentos e Serviços Automotivos

Alavancando a Comercialização global no ecossistema automotivo De 24 a 27 de Novembro de 2021

National Exhibition and Convention Center (Shanghai), China

Para mais informações













É rápido, seguro e tem muito mais vantagem, especialmente para quem compra.







24h por dia, com toda praticidade e segurança.



Compra quando e de onde quiser.



Menor tempo para realizar seu pedido.



Acesso fácil, **navegação simples**.



Imagem e detalhes dos produtos.



Entrega ágil e garantida, em todo o país.



Lançamento e acompanhamento de garantia.

distribuidora.com.br/sama

Acesse agora mesmo: distribuidora.com.br/laguna

distribuidora.com.br/matrix





















mmcofap.com.br

