



# MERCADO AUTOMOTIVO

ANO 31  
Nº 312  
APOIO

**ANDAP**  
Associação Nacional dos Distribuidores de Automóveis

SEU CANAL DE COMUNICAÇÃO COM A REPOSIÇÃO AUTOMOTIVA

CAPA

## CONHEÇA A METODOLOGIA 8S

Estratégia envolve organização e limpeza no ambiente de trabalho e é utilizada por empresas de diversos setores

[ pág. 20 ]

ECONOMIA

## DADOS OFICIAIS MOSTRAM LIGEIRA RECUPERAÇÃO DA ECONOMIA, MAS CENÁRIO AINDA EXIGE ATENÇÃO

[ pág. 14 ]



VERSÃO DIGITAL

ENTREVISTA ALFREDO LORENZONI, DIRETOR GLOBAL DE LINHA COMERCIAL DA FRASLE MOBILITY, FALA SOBRE OS DESAFIOS VENCIDOS PELA MARCA NO MERCADO BRASILEIRO [pág. 10](#)

tá na  
**mão**

tá na  
**pellegrino**

*Tudo o que você precisa para fazer o melhor negócio em peças para auto, moto e acessórios está na mão. A Pellegrino tem mais de 30 filiais distribuídas pelos principais centros do Brasil, prontas para atender você com agilidade e eficiência, oferecendo variedade de marcas, peças de qualidade, apoio técnico, garantia, inovação e a parceria que só a nossa gente tem.*



**Prefere comprar direto pela internet?**  
Tá na mão também. Faça seu pedido em:  
[compreonline.pellegrino.com.br](http://compreonline.pellegrino.com.br)



**Pellegrino Distribuidora de Autopeças**



**Pellegrino Autopeças**



**@pellegrinoautopecas**

**Pellegrino**

Conte com nossa gente.

**+30**  
**filiais**





## Os benefícios de novas metodologias de gestão



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

Nesta edição, a reportagem de capa da **Mercado Automotivo** trata do Sistema 8S, um programa que teve origem no Japão, na década de 1960, como parte do sistema de produção da Toyota.

Originalmente, cada “S” corresponde a uma palavra japonesa que indica uma meta a ser atingida pelo colaborador e pela empresa.

A metodologia do Sistema 8S tem foco principal na organização e na limpeza do ambiente de trabalho e tem sido utilizada por variadas empresas em setores dos mais diversos em todo o mundo.

Na entrevista, ouvimos Alfredo Lorenzoni, diretor Global de Linha Comercial da Frasle Mobility. O executivo fala sobre os desafios vencidos para manter a empresa entre as líderes do setor automotivo brasileiro.

Boa leitura!

Até breve!

Sua  
jornada é  
**nossa  
paixão**

**SPICER**



## **Rolamentos para Eixo Diferencial**

✓ Tecnologia SPICER  
reconhecida mundialmente

- Especialista no desenvolvimento de eixos diferenciais
- Rolamento original para eixos originais
- Design projetado para pick-ups e veículos comerciais
- Durabilidade superior aos rolamentos convencionais

*Linha Leve / Pesada / Agrícola / Utilitário*

paixão  
pelo  
AFTERMARKET





## 10 ENTREVISTA

Diretor Global de Linha Comercial da Frasl Mobility, Alfredo Lorenzoni destaca os desafios vencidos pela marca



## 14 ECONOMIA

Dados oficiais mostram ligeira recuperação da economia, mas cenário ainda exige atenção

## 18 IQA - INSTITUTO DA QUALIDADE AUTOMOTIVA

Certificação IQA impulsiona carreira e aumenta a competitividade na reparação automotiva

## 20 MATÉRIA DE CAPA

Metodologia 8S: por que sua empresa deve adotar a estratégia que envolve organização e limpeza no ambiente de trabalho?

## 24 CULTURA

Livro destaca como aceitar mudanças e encontrar sucesso, felicidade e propósito na segunda metade da vida



## 28 ARTIGO

Palestrante de Vendas ensina as 5 melhores técnicas de vendas para fechamento

## 32 PESQUISA

Pesquisa Conjuntural do Comércio Varejista do Estado de São Paulo

## 36 ARTIGO

Dois anos de 5G no Brasil: qual o cronograma para o futuro?

## 38 EVENTO

Automechanika Frankfurt – 2024

## 40 ARTIGO

10 estratégias de vendas online: como turbinar seu negócio na internet

## 44 NÚMEROS DO SETOR

Confira os últimos dados do setor automotivo divulgados pela Anfavea

## 46 ESPECIAL

Minha Visão de Mercado - Por Jarbas Ávila

## 48 FLASH



# AMORTECEDOR HG PORQUE É NAKATA

flag.



Só quem tem a tecnologia e alta performance do primeiro amortecedor pressurizado do Brasil pode fazer mais pela satisfação dos seus clientes. Sabe por quê? Porque amortecedor HG Nakata é mais qualidade, mais segurança e certeza de mais negócios com a confiança da marca líder em suspensão. Com Nakata é sempre tudo azul pela frente.

**APROVEITE E ACESSE OS CONTEÚDOS FEITOS PARA VOCÊ VENDER MAIS E MELHOR.**



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



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



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



**EAD**  
Cursos online, gratuitos e com certificado.

TUDO AZUL. TUDO NAKATA.

**NAKATA®**



# MERCADO AUTOMOTIVO



## 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) 97557-0682  
55 (11) 94176-5011



### NO FACEBOOK

www.facebook.com/  
revistamercadoautomotivo



## PRESIDENTE

Rodrigo Francisco Araujo Carneiro

## VICE-PRESIDENTES

Alcides José Acerbi Neto  
Armando Diniz Filho

## SECRETÁRIOS

Joaquim Alberto da Silva Leal, Mateus Garros de Barros

## TESOUREIROS

Antonio Carlos de Paula, Guido Maria Luporini

## DIRETORES

Ana Paula Cassorla, Anselmo Dias, Carlos Alberto Pires, Conrado Comolatti  
Ruivo, Gerson Silva Prado, Jayme Scherer

## CONSELHO FISCAL EFETIVO

Diogo Sturaro, José Álvaro Sardinha, Rafael Palobino Acerbi

## CONSELHO FISCAL SUPLENTES

Arnaldo Alberto Pires, Guido Luporini, Renato Franco Giannini

## CONSELHO CONSULTIVO

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

## DIRETORIA REGIONAL 2018-2022

### DIRETOR EXECUTIVO

Fernando Vasconi

### SUDESTE

Cláudio Gilberto Marques

### GOIÁS/DISTRITO FEDERAL

Neomar Guimarães

### MINAS GERAIS

Rogério Ferreira Gomide

### NORDESTE

Carlos Eduardo M. de Almeida

### NORTE

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

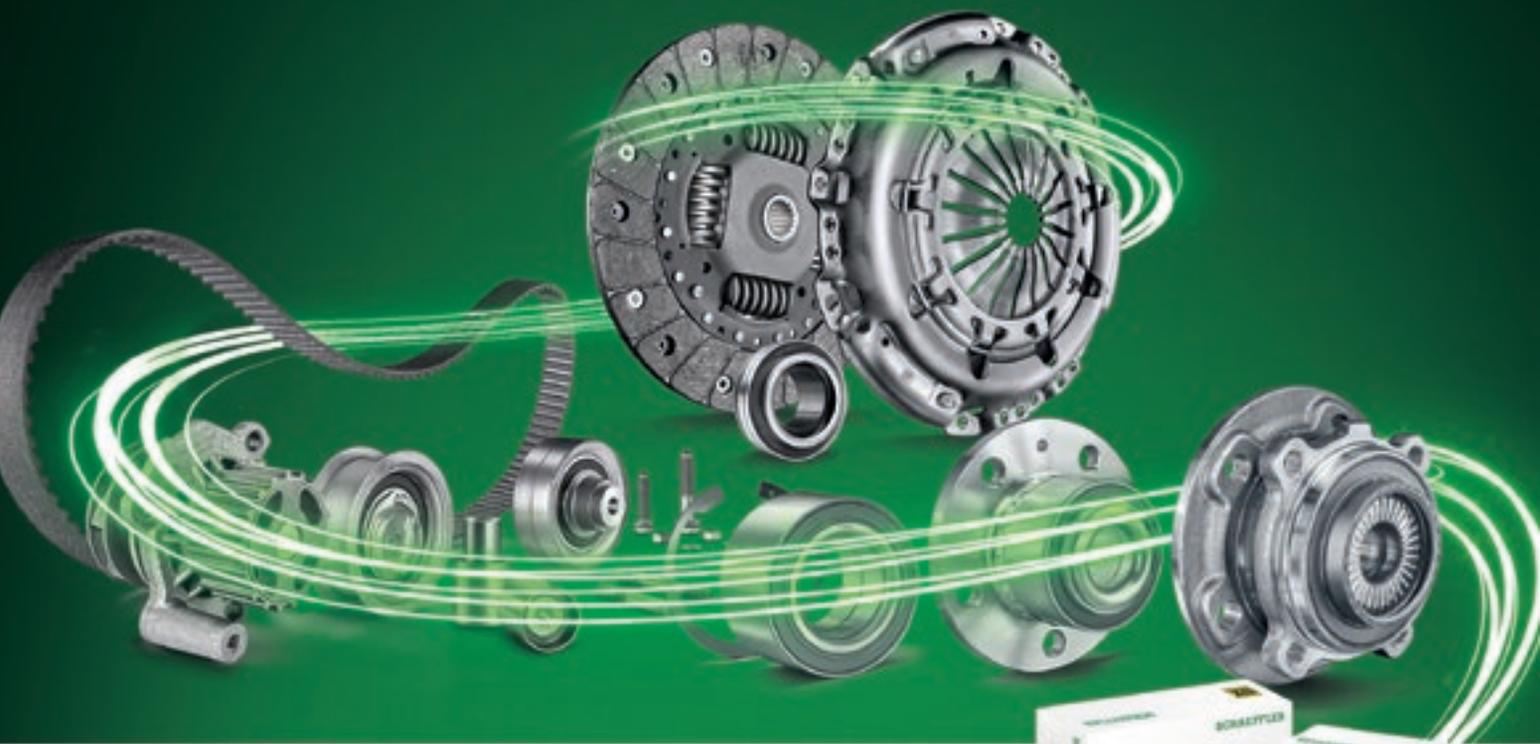
55 (11) 3266-7700

## 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 bimestral do Grupo  
Photon. Circulação setembro e outubro de 2024.

SEMINÁRIO DA  
**REPOSIÇÃO AUTOMOTIVA**

# SOMOS SCHAEFFLER



FAG



Há mais de 75 anos a Schaeffler é uma força pioneira no campo da tecnologia de movimento. Com as marcas LuK, INA e FAG, atende as principais necessidades do mercado, desenvolvendo componentes, sistemas e serviços para veículos de passeio, comerciais leves e pesados, além de motocicletas e tratores, com qualidade superior e fabricação de alta precisão. Somos Qualidade e Tecnologia. Somos **Schaeffler**.



0800 011 10 29  15 99798.6385

[aftermarket.schaeffler.com.br](https://aftermarket.schaeffler.com.br)

 [rexpert.com.br](https://rexpert.com.br)

**SCHAEFFLER**

# Desafios e conquistas



Em entrevista à **Mercado Automotivo**, Alfredo Lorenzoni, diretor Global de Linha Comercial da Fras-le Mobility, falou sobre os desafios vencidos para manter a empresa entre as líderes do setor automotivo brasileiro. Confira a seguir:

**Mercado Automotivo - A Fras-le é líder em lonas de freio no Brasil para veículos pesados. Quais são os desafios para se manter nessa liderança? Sem revelar segredos, mas, o que a empresa tem feito para manter-se nesse posto?**

**Alfredo Lorenzoni** - Como empresa, sempre tivemos como DNA e norte para o nosso trabalho estar na vanguarda do desenvolvimento de soluções de fricção, antecipando inovações e tendências sempre pensando naquilo que é o melhor para o nosso cliente em termos de qualidade, performance e segurança, e na sustentabilidade dos nossos produtos, processos e negócios. Com sete décadas de atuação no mercado, acredito que esse espírito seja o nosso grande diferencial.

Vivenciamos importantes evoluções, sendo hoje uma companhia global, a Frasle Mobility dispõe de soluções completas para o mercado de autopeças. No segmento de linha comercial, a Fras-le carrega esse legado e segue firme para a sustentação dessa posição no futuro que projetamos, tanto no mercado brasileiro como nas diferentes geografias onde estamos presentes e somos referência.

A linha de lonas de freio da Fras-le conta com quatro tipos de formulação para atender cada perfil de frota. A formulação dos nossos produtos contempla as diferenças de uso, particularidades e características, como modo de operação, topografia, tráfego urbano ou rodoviário, dentre outras condições, que são essenciais para que se desenvolva uma lona de freio que entregue o melhor desempenho para cada segmento. Temos esta visão ampla para procurar atender melhor os clientes. É assim que seguimos na liderança e nos tornamos referência. Mas há muito trabalho envolvido para chegar nesse patamar.

**MA - Qual é o peso do aftermarket no Brasil para a Fras-le atualmente? A empresa pensa em ampliar essa fatia?**

**AL** - Sem dúvida, o aftermarket no Brasil tem uma participação muito representativa no nosso negócio. Realizamos um trabalho de atendimento diferenciado junto aos frotistas, justamente para poder estar próximo e entender as demandas que surgem a partir de cada um deles. É assim que desenvolvemos diferentes soluções de forma contínua. A Fras-le reúne um hub de inovação para a criação de novos produtos, visando questões



ambientais, com aplicação de novos materiais.

**MA - Gostaria que falasse sobre os negócios da marca nos Estados Unidos. Como tem sido essa incursão no mercado norte-americano?**

**AL** - Importante destacar que as pastilhas para freio a ar (ADB) e para freios hidráulicos e lonas de freio Fras-le estão disponíveis nos mercados de peças originais e pós-vendas nos Estados Unidos e em mais de 100 países. Fabricados com matérias-primas de alta qualidade e livres de cobre, os produtos são compostos por fórmulas específicas para cada aplicação em veículos comerciais e fora-de-estrada, como caminhões, tratores, trailers, ônibus, implementos, além de outros mercados, como para a aviação e lonas industriais. Este é um dos exemplos de soluções completas e de alcance global que entregamos.

Como companhia, a Frasle Mobility está presente nos Estados Unidos há cerca de 30 anos, com liderança de mercado no segmento de lonas de freio para veículos comerciais, e mantém parceria estratégica com grandes players do mercado internacional de autopeças.

**MA - Em sua opinião, quais as principais diferenças entre os mercados brasileiro e norte-americano no segmento de pesados? Estamos muito atrás dos americanos?**

**AL** - As legislações são diferentes. No caso de veículos comerciais, existe uma enorme preocupação com questões de descarbonização e veículos mais eficientes. Isso significa que atuar nos Estados Unidos é uma forma de estar na vanguarda da indústria e poder se antecipar às tendências, mas também implica enfrentar os desafios necessários para desbravar novos caminhos que a mobilidade vem exigindo cada vez mais em termos de eficiência energética.

Entre as inovações, há a pastilha de freio Copper Free (livre de cobre), antecipando adequação a legislações do mercado internacional, como os Estados Unidos. Também com relação ao sistema de frenagem, segue em desenvolvimento a nova tecnologia para reduzir a emissão de partículas geradas durante o desgaste dos freios, já atendendo ao Euro 7, que entra em vigor a partir de 2026 no mercado europeu.

**MA - Como tem sido o investimento da Fras-le em inovação? Qual é a importância desse pilar para a empresa?**

**AL** - Inovação é o que nos move e tem sido o grande propulsor da nossa trajetória de sucesso. É um pilar fundamental, juntamente com as políticas de sustentabilidade, que são uma prioridade. Somos a primeira fabricante de materiais de fricção do Brasil a obter certificação pela norma ISO 9001, além de possuir também a ISO 14001 e a IAT 16949. Temos o Movetech, o maior Centro de Engenharia Avançada da América Latina, com laboratórios químico, físico e piloto, um dos mais bem equipados do mundo, que possibilita a geração de produtos com alta performance. Por meio desse centro, são 50 anos de atuação pioneira no desenvolvimento tecnológico.

Com um sólido legado de produtos icônicos, alguns com mais de 30 anos de aplicação no mercado mundial. O Movetech conta com mais de 160 profissionais altamente especializados, que atuam no Brasil e no mundo na concepção de novos produtos, fazendo uso de ferramentas avançadas para a criação de componentes, testes e simulações, em uma estrutura integrada por três laboratórios.

**MA - O que o mercado de Pesados pode esperar em novos produtos e desenvolvimentos da Fras-le?**

**AL** - Trabalhamos sempre acompanhando a evolução da tecnologia e da frota circulante, como, por exemplo, a mudança do uso dos sistemas de freio a tambor cada vez mais para o sistema de freio a disco. No segmento veículos pesados, apresentaremos novos produtos, na Fenatran, lançaremos pastilhas para atender as mais variadas necessidades dos clientes. Estamos atuando no mercado com quatro tipos de pastilhas, com diferenciais para cada tipo de aplicação: Plus, CV Advanced, HD Pro e EHenergy HD com diversas vocações, desde usos mais cotidianos até as aplicações que exigem alto desempenho e durabilidade.

Desenvolvidas com uma formulação exclusiva, as pastilhas de freio Fras-le HD Pro, por exemplo, têm como contam com inovações como uma ranhura em V que evita que os detritos de desgaste se acumulem em condições de serviço pesado. Contêm ainda revestimento

de fricção extra, que melhora a performance inicial, e tecnologias que mantêm as pastilhas silenciosas, seguras e confiáveis durante o uso.

As pastilhas de freio Fras-le EHenergy possuem a exclusiva tecnologia Electric+, formulação desenvolvida para atender às exigências de estabilidade e potência de frenagem característica dos veículos elétricos. As plaquetas metálicas recebem pintura nanopainting, cuja composição com nanopartículas de óxido de nióbio potencializa a resistência à corrosão e preserva a integridade das pastilhas.

Também temos lonas para as diferentes aplicações. A linha de lonas de freio da Fras-le tem quatro tipos de formulação para atender cada perfil de frota. As lonas de freio para caminhões AF/600, modelo já consagrado e mais vendido no mercado brasileiro, garantem desempenho e performance para o dia a dia da operação. Já a AF/557 é constituída com material que as montadoras utilizam na linha de produção, fabricadas a partir de materiais mais nobres, que oferecem desempenho superior em frenagem, resistência e durabilidade.

Para carretas e semirreboques, há a nova formulação AF/730 nas lonas de freio, que traz maior durabilidade e resistência, elevando a sua vida útil em até 35%, e da mesma forma do tambor de freio. Assim, além da maior eficiência de frenagem, há também menor índice de ruídos e melhor relação no custo por quilômetro rodado, reduzindo os gastos com a operação. Essa formulação também aumenta a segurança no trânsito, pois possui performance superior, reduzindo a distância de frenagem, que acontece desde o acionamento dos freios até a parada total. O segmento de ônibus compartilha do mesmo sistema de freio dos caminhões. Para os veículos voltados para o transporte urbano de passageiros, que fazem paradas constantes e enfrentam situações adversas no trânsito das cidades, a Fras-le desenvolve o AF/750, formulação robusta com performance maior mesmo em elevadas temperaturas, que possibilita aumento da durabilidade da lona e do tambor em até 20%.

**MA - A Fras-le completa 70 anos de fundação em 2024. Qual é a importância deste marco para a empresa?**

**AL** - Neste ano de 2024, revisitamos e celebramos nossa marca icônica Fras-le, com uma reputação sólida e reconhecida por todo o mercado, em várias geografias, nos mercados de reposição de autopeças e fornecimento para montadoras.

É uma data muito importante para celebrar, principalmente porque a Fras-le completa sete décadas com uma jornada de sucesso. Somos uma multinacional brasileira e hoje temos operações nas américas, na Europa e na Ásia, e presença dos nossos produtos em mais de 125 países de todos os continentes. Atendemos as diferentes necessidades de cada mercado.

Foi oferecendo tecnologia e inovação em componentes de freio que nos tornamos a maior fabricante de materiais de fricção do mundo. Então, há muitos motivos para celebrar os 70 anos de uma empresa brasileira que está em destaque mundial no segmento de freios. Com aquisições de empresas, a Fras-le também deu origem ao ecossistema Frasle Mobility, o house of brands que reúne outras marcas, como Control, Fremax e Nakata, para oferecer soluções completas em undercar para o mercado.

**MA - Quais foram os principais desafios para a marca chegar aos 70 anos?**

**AL** - Já com uma visão muito inovadora desde o início, a história da Fras-le foi construída de uma forma bem peculiar desde a época do fundador Francisco Stedile, que abriu capital na bolsa de valores em 1970 e criou o Centro de Pesquisa e Desenvolvimento, hoje, Movetech, passos ousados que permitiram que a empresa pudesse avançar no cenário internacional. Adquirida pela Randoncorp na década de 1990, esse processo foi acelerado e contínuo até hoje. A empresa que deu origem à Frasle Mobility tem como desafio estar sempre à frente de seu tempo para antecipar as tendências de mercado. Diante de um panorama disruptivo com novas propostas de mobilidade que acabam abrindo muitas possibilidades, porque não existe um modelo único e, sim, muitas opções que serão viáveis para determinado país e que não serão aplicadas em outros, entender todo esse contexto é um grande desafio. ■

**automechanika**  
SHANGHAI

De 02 a 05/12 de 2024  
Centro Nacional de Exposições e  
Convenções (Xangai), China



**Inovar, transformar:  
conduzindo um  
futuro sustentável**



Descubra mais!



# Otimismo moderado

## Divulgações de dados em diversas frentes gera alívio no mercado, mas cenário ainda exige atenção

Os números oficiais divulgados neste início de segundo semestre trouxeram certo alento ao mercado, em meio às expectativas pelas eleições municipais em todo o país. A previsão do mercado financeiro para o crescimento da economia brasileira neste ano subiu de 2,46% para 2,68%, por exemplo. A estimativa está na primeira edição de setembro do Boletim Focus, pesquisa divulgada pelo Banco Central (BC) com a projeção para os principais indicadores econômicos.

A revisão de 0,22 ponto percentual para cima ocorre

após a divulgação do Produto Interno Bruto (PIB) do segundo trimestre do ano, que surpreendeu e subiu 1,4% em comparação ao primeiro trimestre. De acordo com o Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (IBGE), na comparação com o segundo trimestre de 2023, a alta foi de 3,3%.

Para 2025, a expectativa para o PIB passou de 1,85% para 1,9%. Para 2026 e 2027, o mercado financeiro também projeta expansão do PIB em 2% para os dois anos.

Em 2023, também superando as projeções, a economia brasileira cresceu 2,9%, com um valor total de R\$ 10,9



trilhões, de acordo com o IBGE. Em 2022, a taxa de crescimento havia sido de 3%. A previsão de cotação do dólar está em R\$ 5,35 para o fim deste ano. No fim de 2025, a previsão é que a moeda norte-americana fique em R\$ 5,30.

### Inflação

Na mesma edição do Focus, a previsão para o Índice Nacional de Preços ao Consumidor Amplo (IPCA) – considerada a inflação oficial do país – em 2024 passou de 4,26% para 4,3%. Para 2025, a projeção da inflação ficou em 3,92%. Para 2026 e 2027, as previsões são de 3,6% e 3,5%, respectivamente.

A estimativa para 2024 está acima da meta de inflação, mas ainda dentro de tolerância, que deve ser perseguida

pelo BC. Definida pelo Conselho Monetário Nacional (CMN), a meta é de 3% para este ano, com intervalo de tolerância de 1,5 ponto percentual para cima ou para baixo. Ou seja, o limite inferior é 1,5% e o superior, 4,5%.

A partir de 2025, entrará em vigor o sistema de meta contínua. Desta forma, o CMN não precisa mais definir uma meta de inflação a cada ano. O colegiado fixou o centro da meta contínua em 3%, com margem de tolerância de 1,5 ponto percentual para cima ou para baixo.

### Taxa de juros

Para alcançar a meta de inflação, o Banco Central usa como principal instrumento a taxa básica de juros, a Selic, definida em 10,5% ao ano pelo Comitê de Política Monetária (Copom). Diante de um ambiente externo adverso e do aumento das incertezas econômicas, na última reunião, no fim de julho, o BC decidiu pela manutenção da Selic, pela segunda vez seguida, após um ciclo de sete reduções que foi de agosto de 2023 a maio de 2024.

De março de 2021 a agosto de 2022, o Copom elevou a Selic por 12 vezes consecutivas, em um ciclo de aperto monetário que começou em meio à alta nos preços de alimentos, energia e combustíveis. Por um ano, de agosto de 2022 a agosto de 2023, a taxa foi mantida em 13,75% ao ano, por sete reuniões seguidas. Com o controle dos preços, o BC passou a realizar os cortes na Selic.

Antes do início do ciclo de alta, em março de 2021, a Selic tinha sido reduzida para 2% ao ano, no nível mais baixo da série histórica iniciada em 1986. Por causa da contração econômica gerada pela pandemia de Covid-19, o Banco Central tinha derrubado a taxa para estimular a produção e o consumo. O índice ficou no menor patamar da história de agosto de 2020 a março de 2021.

Para o mercado financeiro, a Selic deve subir novamente e encerrar 2024 em 11,25% ao ano. Para o fim de 2025, a estimativa é que a taxa básica caia para 10,25% ao ano. Para 2026 e 2027, a previsão é que ela seja reduzida, novamente, para 9,5% ao ano e 9% ao ano, respectivamente.

### Resultados do setor automotivo

Outra notícia importante no início deste segundo semestre diz respeito às vendas financiadas de veículos novos e usados. Em agosto, o índice aumentou 14,8%, graças a fatores como a melhoria da renda, o aumento da oferta de trabalho e a perspectiva de estabilidade econômica.

Foram negociadas 631 mil unidades em comparação às 550 mil unidades de veículos novos e usados vendidos por meio de financiamentos no mesmo mês de 2023.

Pesquisa feita pela B3 (Bolsa do Brasil) apontou que o aumento de 0,9% nas vendas financiadas em relação a julho deste ano, quando 626 mil unidades foram negociadas.

No segmento de veículos leves, a alta também foi de 14,8% em comparação a agosto de 2023, mas houve uma queda de 3,1% em relação a julho deste ano. O financiamento de veículos pesados teve crescimento de 14,1% na comparação com agosto do ano passado, indicando que as empresas de logística estão renovando suas frotas, até porque houve aumento de 3,2% em relação ao mês de junho deste ano.

Já o financiamento de motocicletas foi 15,1% maior em agosto deste ano em relação ao mesmo mês do ano anterior e 13,8% a mais do que foi financiado em julho deste ano.

“Encerramos o mês de agosto com o maior número de veículos financiados desde agosto de 2012, o que reforça o ritmo forte apresentado no início deste segundo semestre. O segmento de motos mantém-se como destaque, com um crescimento de 29% no acumulado do ano em relação ao mesmo período do ano anterior”, informou Gustavo de Oliveira Ferro, gerente de Planejamento e Inteligência de Mercado na B3.

“No entanto, vale ressaltar o desempenho de automóveis e comerciais leves. Esse segmento representa mais de 70% do total de veículos financiados e teve um crescimento de 21% nessa mesma base de comparação”, acrescentou.

### Importância do setor

Em meio às divulgações oficiais, o IBGE destacou que as atividades da indústria dirigidas para a produção de veículos automotores, reboques e carrocerias exerceram papel fundamental para os resultados apurados do desempenho geral da indústria, ao crescer 12% em julho deste ano em comparação a julho do ano passado.

“Os automóveis foram determinantes para esse resultado. As autopeças, em menor grau, mas também ajudaram o setor”, disse o gerente da Pesquisa Industrial Mensal (PIM) divulgada pelo Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (IBGE), André Macedo.

Segundo Macedo, o desempenho negativo da produção industrial em julho, que recuou 1,4%, ocorre após um intenso crescimento verificado em junho, quando a

produção cresceu 4,3%, sendo influenciada pelo retorno à produção de unidades produtivas que foram, direta ou indiretamente, afetadas pelas chuvas ocorridas no Rio Grande do Sul em maio. Indústrias automotivas como Scania e Volks, afetadas pela falta de componentes vindos de fábricas do Rio Grande do Sul, chegaram a conceder férias coletivas.

“Grande parte do recuo registrado neste mês tem resultado com o avanço visto no mês anterior, mas também se observa que importantes plantas industriais realizaram paralisações, mesmo assim, estamos numa trajetória ascendente”, afirmou.

### Endividamento das famílias

No âmbito do endividamento das famílias, a euforia com a divulgação dos números oficiais foi muito menor. Isso porque o percentual de famílias que relataram ter dívidas a vencer recuou pouco entre julho e agosto (de 78,5% para 78%). Além disso, o índice segue acima do registrado em agosto do ano passado (77,4%). Os dados são da Pesquisa de Endividamento e Inadimplência do Consumidor (Peic), realizada mensalmente pela Confederação Nacional do Comércio de Bens, Serviços e Turismo (CNC).

Segundo a CNC, o resultado reflete uma cautela crescente das famílias em relação ao uso do crédito. Apesar dessa redução do endividamento geral, o número de famílias que se consideram “muito endividadas” aumentou para 16,8%.

Para o presidente do Sistema CNC-Sesc-Senac, José Roberto Tadros, o comportamento recente do endividamento está diretamente ligado ao cenário macroeconômico. “O resultado do PIB superou as expectativas, mas também revelou um ambiente econômico ainda desafiador. O alívio do endividamento é positivo, mas precisamos considerar que os juros elevados e a recuperação econômica lenta ainda geram incertezas para as famílias brasileiras. Uma possível retração no consumo pode afetar a retomada do crescimento”, ressalta Tadros.

\*Com informações da Agência Brasil



**Zinni & Güell**

Indústria de Auto peças Ltda.

Máquinas de vidro Manuais e Elétricas - Fechaduras - Fechos de capô  
Dobradiças de capô para as mais diversas linhas!

**A Instalação perfeita para seu veículo.**



R-1457 Mobi 20016 em diante /  
Strada nova geração 2021 em diante



F-5242 S F-1000 / F-11000 / F-14000 /  
F-4000 / F-7000 1989 em diante



F-2303 Fechadura Interna  
MB 709 até 1996



R-1472 Uno Vivace  
2010 em diante



R-2607 Serie 4 / 5 / 6 T-R-P-G  
1988 em diante



D-3383 Dobradiça do capô c/mola  
A-10 / C-10 / D-10 1964 até 1984



F-2306 S Fecho do Capô Superior  
MB 1418 / 1620 / HPN 2001 em diante



R-3327 Corsu Hatch 2002 até 2012 /  
Montana 2003 até 2010



R-2614 Volvo VM 2004 em diante

Pensando em

QUALIDADE,  
escolha Zinni & Güell.

Mais de 59 anos fabricando  
as melhores peças para  
o mercado automotivo.



Linha Leve



Linha Van



Linha Pesada



Qualidade



Garantia



Entrega Rápida



Linha Completa  
máquinas de vidro

Canal Youtube



/ind.zinniguell/



/zinniguell/



zinni e guell



zinniguell.com.br



## Certificação IQA impulsiona carreira e aumenta a competitividade na reparação automotiva

Iniciativa certifica profissionais em nove escopos. Avaliação pode ser realizada a qualquer momento pela internet

**O** IQA - Instituto da Qualidade Automotiva, com o apoio institucional do Sindicato da Indústria de Reparação de Veículos e Acessórios do Brasil (Sindirepa Brasil) e do Conselho Nacional de Retífica de Motores (Conarem), oferece a Certificação de Reparador Automotivo, abrangendo nove escopos, incluindo motores, freios, pintura e suspensão.

Agora, com o processo de certificação mais simplificado, os profissionais podem realizar a prova on-line em qualquer dia e horário. A prova aborda as normas da ABNT e conhecimentos específicos do setor, e a aprovação exige nota mínima de 7,0. O reconhecimento tem validade

de três anos, e, após esse período, é necessário renovar o certificado, garantindo a atualização contínua.

O processo, acessível por R\$ 150,00 por escopo, é uma iniciativa que incentiva a adesão, permitindo que os reparadores realizem a prova no melhor momento para eles, inclusive à noite ou aos finais de semana.

Segundo Sérgio Fabiano, gerente de Serviços Automotivos do IQA, "um profissional certificado amplia suas oportunidades no mercado, enquanto as empresas que possuem colaboradores certificados fortalecem sua credibilidade e conquistam a confiança dos clientes." Para mais informações, acesse o site do IQA. ■

# NTN

Make the world **NAMERAKA**

# Somos originais



**NTN**



Brands of  
**NTN Group**



# Os benefícios da metodologia 8S

## Por que sua empresa deve adotar a estratégia que envolve organização e limpeza no ambiente de trabalho?

Vez ou outra surge no mercado e em rodas de discussão de gestão alguma metodologia tida como milagrosa no que diz respeito principalmente à gestão de talentos. Retenção de pessoas, trabalho com diferentes gerações, promoção da diversidade entre as equipes, enfim, há uma lista gigantesca de temas que podem (e geralmente são) impactados por novos e eficientes modelos de gestão.

De forma geral, no entanto, poucas delas são voltadas a

aspectos relativamente tão simples e ao mesmo tempo tão complexos como organização e limpeza do ambiente de trabalho.

Um dos modelos de gestão pensado para atuar nessas questões é o Sistema 8S. Trata-se de um programa que teve origem no Japão, na década de 1960, como parte do sistema de produção da Toyota. O sistema elaborado pela empresa japonesa tornou-se um dos pilares da metodologia Lean Manufacturing. Originalmente, cada “S” corresponde a uma



palavra japonesa que indica uma meta a ser atingida pelo colaborador e pela empresa.

De acordo com Hermínio Gonçalves, CEO da SoftExpert Brasil, empresa que atua com softwares para gestão empresarial, a metodologia 8S é também uma evolução do programa 5S, que tem como objetivo “ampliar as qualidades do popular método de organização e limpeza do espaço de trabalho”.

Para isso, o Sistema 8S utiliza os mesmos cinco sentidos do programa original e inclui outros três elementos que são fundamentais para melhorar o trabalho em equipe, reduzir desperdícios e ampliar a capacitação dos colaboradores.

No entendimento de José Abrantes, doutor em Engenharia da Produção, a metodologia 8S é um programa de mudanças de hábitos e comportamentos — algo que em inglês se chama de Behaviour-Keeping. Com os três novos sentidos, o programa foi atualizado para refletir a realidade social e os comportamentos dos trabalhadores brasileiros.

### O significado de cada um dos 8 sentidos

Conforme exposto, os oito sentidos da metodologia 8S nasceram inicialmente de cinco princípios que constituem o programa 5S. São eles:

**Seiri** (Senso de utilização): a filosofia de eliminar do ambiente de trabalho qualquer coisa que não seja necessária para a sua ocupação. Para isso, é preciso separar ferramentas, peças e instruções necessárias daquelas que não têm utilidade. O conceito lembra, de certa forma, a aplicação do minimalismo, filosofia de vida que tem ganhado força em alguns países e que defende o uso de menos recursos no dia a dia. E isso se aplica não apenas à vida social, mas também

ao ambiente de trabalho, já que este, muitas vezes, costuma ser uma extensão das nossas casas. Afinal, neste momento, olhando para sua mesa de trabalho, quantos itens ali você não utilizou sequer uma vez nos últimos 3 meses?

**Seiton** (Senso de organização): pegar os objetos que sobraram e os organizar com base no fluxo de trabalho. Certifique-se de identificar as peças e as ferramentas para facilitar o uso. Já que você reduziu o número de itens em sua estação de trabalho, a partir de agora, em tese, você terá somente objetos que verdadeiramente usa. Nesse sentido, pensando em sua própria eficiência no dia a dia, deixe-os organizados de acordo com a frequência com que os utiliza.

**Seiso** (Senso de limpeza): este princípio promove uma campanha de limpeza para manter a área de trabalho livre de sujeiras e impurezas. Algo trivial, certo? Mas quem trabalha presencialmente sabe que esse princípio de limpeza geralmente é preocupação de alguns, mas raramente é aplicado por todos. Isso resulta em um ambiente sujo, desagradável e que interfere na rotina de trabalho de uma forma quase imperceptível ao longo do tempo.

**Seiketsu** (Senso de padronização): a próxima parte do processo é implementar um ciclo de melhoria contínua na sua organização. De acordo com Gonçalves, a partir daqui o Seiri, o Seiton e o Seiso devem virar hábitos diários. A ideia principal desse princípio é garantir que todos sigam efetivamente os pontos da filosofia já implementados até então.

**Shitsuke** (Senso de autodisciplina): segundo Gonçalves, neste princípio, o gestor deve trabalhar para que todos os trabalhadores da equipe conquistem a autodisciplina de continuar o ciclo dos 5S em suas

rotinas. Os colaboradores devem se esforçar para aplicá-los regularmente.

Foi com base nesses cinco sentidos que três novos princípios foram desenvolvidos para melhor adaptar a metodologia às realidades das empresas brasileiras.

**Shikari Yaro** (Senso de determinação e união): promove a participação da alta direção, que deverá mudar suas atitudes primeiro para dar o exemplo. Afinal, de nada adianta cobrar que todos os seus funcionários sejam fiéis praticantes dessa filosofia se a própria alta direção da empresa não se importa com sua aplicação.

**Shido** (Senso de treinamento): a ideia é incentivar o treinamento profissional e a educação humana. Este princípio desenvolve profissionais mais qualificados e permite a coleta de informações para o resto das etapas. Além disso, é uma oportunidade de reforçar todos esses princípios diante da alta rotatividade que envolve alguns setores de trabalho no Brasil.

**Setsuyaku** (Senso de economia e combate aos desperdícios): parte mais importante do novo programa, só é implementada quando todos os outros sentidos já estão enraizados, indica Gonçalves. Promove a criação de um plano de redução de desperdícios, incentivando a adoção de métodos reconhecidos internacionalmente, como controle estatístico de processo (CEP), círculos de controle de qualidade (CCQ) e a filosofia da manutenção.

A seguir, Gonçalves detalha as estratégias sobre como integrar os princípios do Sistema 8S ao cotidiano de sua empresa.

## Como implementar o programa 8S

### 1. Planejamento do curso de ação

Para começar, é preciso usar o senso de determinação e direção (Shikari Yaro) para organizar a implementação do programa e motivar os trabalhadores a seguir na mesma direção. Para isso, é preciso delimitar o escopo da iniciativa, definir pontos de contato, planejar o cronograma, definir critérios de avaliação, coletar informações e criar o calendário de treinamentos.

Aqui, o ideal é montar um comitê para implementar o programa. Assim, você evita que somente uma área fique responsável por sua disseminação, garantindo melhores resultados a longo prazo.

### 2. Treinar os colaboradores

O próximo estágio envolve os esforços de preparação e educação para que a equipe tenha o conhecimento necessário para implementar os 8S com sucesso. Esse é o momento

de garantir que todos estejam alinhados com objetivos e responsabilidades. Conduzir treinamentos variados, como workshops, seminários e cursos online, é o modo para atender os diferentes estilos de aprendizado do time.

### 3. Implementar a utilização, organização e limpeza

Os passos 3, 4 e 5, Seiri, Seiton e Seiso, envolvem uma parte operacional do processo, mas também é quando é vista a maior diferença visual no ambiente de trabalho.

É importante criar um inventário detalhado de peças e ferramentas. Determinar o que é utilizado no trabalho e o que não é também se torna essencial, organizando os itens que sobraram de maneira lógica e eficiente.

### 4. Padronizar o sistema e desenvolver a autodisciplina

Esses passos são importantes para manter os melhores resultados atingidos nas primeiras etapas, garantindo o sucesso da organização a longo prazo.

Para isso, é preciso criar padrões para manter a organização e a limpeza alcançadas. Desenvolver processos claros e consistentes para as tarefas e criar ferramentas de gestão visual são dicas essenciais.

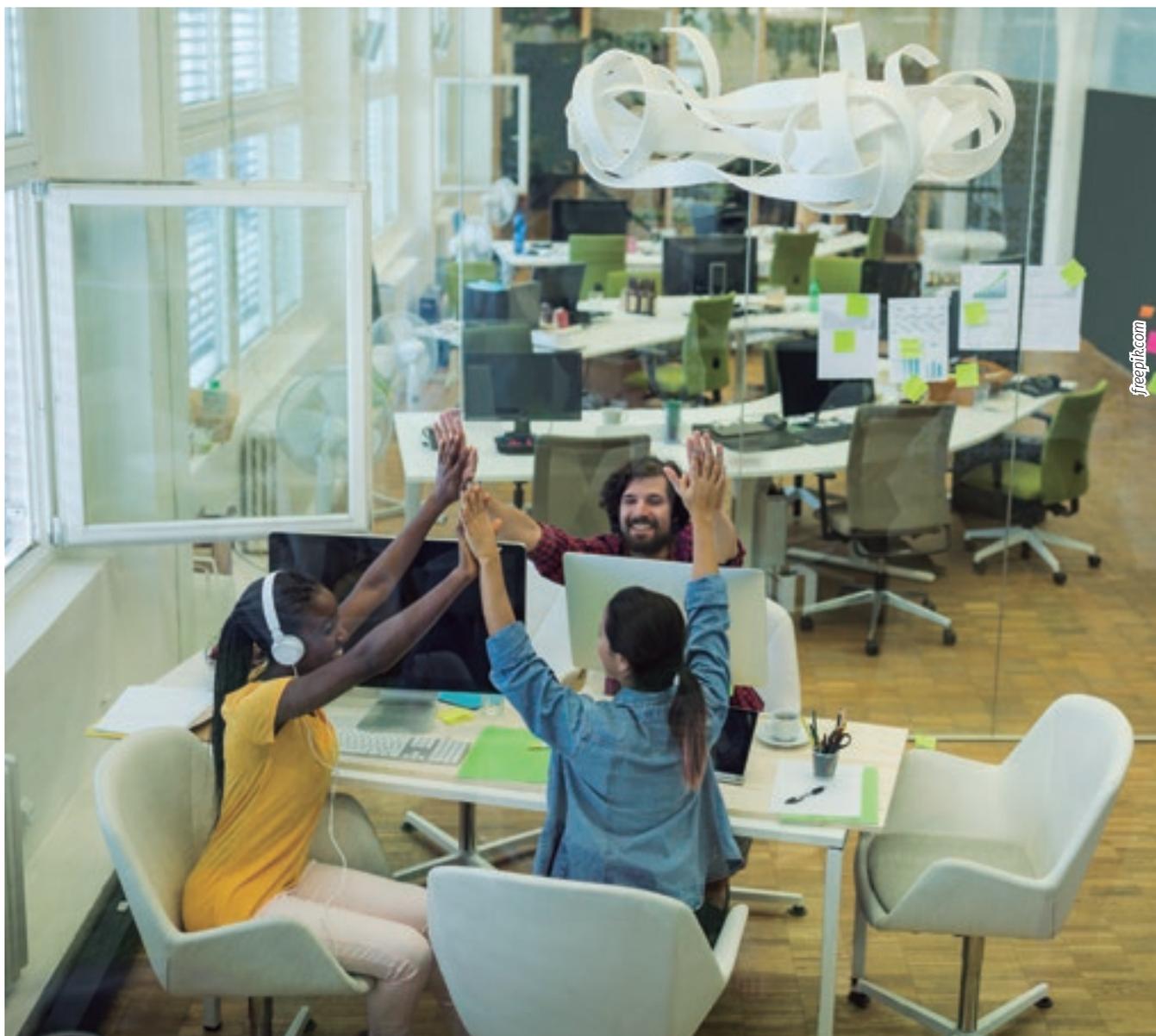
Além disso, é importante estabelecer metas para as equipes. Assim, você consegue efetivamente acompanhar a evolução da implementação dos 8S. Sem metas pré-estabelecidas – e principalmente sem o seu correto acompanhamento – a aplicação dos 8S pode gerar impressões incorretas a toda a equipe de que, por exemplo, não traz resultados práticos ou de que é uma preocupação de apenas parte da equipe.

### 5. Implementar um senso de economia e redução de desperdícios

Para integrar o princípio de Setsuyaku dentro da metodologia, é importante identificar áreas de ineficiência nos processos e nas práticas atuais e avaliar que tarefas podem ser otimizadas.

Após isso, estratégias serão desenvolvidas para minimizar o desperdício e otimizar fluxos. Nesse sentido, é preciso criar uma cultura de economia entre os colaboradores, encorajando-os a pensar de maneira crítica sobre o uso de recursos.

Importante destacar também que essa identificação de desperdícios deve envolver profissionais de todos os setores da empresa. Caso contrário, você gerará um movimento positivo somente em determinada área, que se sentirá desprestigiada se somente sua unidade de trabalho passar por redução de desperdícios e implementação de políticas de economia.



## 6. Monitorar e avaliar a efetividade dos treinamentos

Certifique-se de que os programas de treinamento estão evoluindo de modo consistente para atender às necessidades da sua organização e dos colaboradores. Implemente um sistema para monitorar e avaliar a eficácia dos programas de treinamento.

O ideal é promover uma rodada de treinamento obrigatório a cada ano ou em um período que a empresa julgar mais adequado. Essas rodadas de treinamento servem não apenas para reforçar os conhecimentos de colaboradores antigos, que já participaram anteriormente, mas também para treinar novos funcionários. Caso contrário, a força de trabalho da empresa estará sempre incompleta na adequação e aplicação do Sistema 8S.

A metodologia 8S se apresenta como uma poderosa ferramenta de transformação organizacional. Ela não apenas é capaz de otimizar os espaços físicos de trabalho, como também os hábitos e comportamentos dos colaboradores. Atualmente, é um programa utilizado por empresas dos mais diversos portes e dos mais variados setores, ainda que, em tese, tenha nascido no setor automobilístico.

Ao incorporar os três novos sentidos, o 8S vai além da simples organização e limpeza, promovendo um ambiente de trabalho mais colaborativo, capacitado e eficiente. Implementá-lo requer um compromisso com o treinamento contínuo e a melhoria constante, mas os resultados podem ser substanciais.



## ACEITAR AS MUDANÇAS É NECESSÁRIO

Livro aborda como encontrar sucesso, felicidade e propósito na segunda metade da vida

Segundo Arthur C. Brooks, cientista social e professor de práticas de liderança e de gestão na Harvard Kennedy School e na Harvard Business School, na primeira metade da vida as pessoas obstinadas e ambiciosas geralmente mergulham de cabeça em uma fórmula simples para alcançar o sucesso profissional e pessoal: foco, trabalho incessante, sacrifícios pessoais e grande empenho para chegar ao topo. De acordo com ele, dá certo, até que um dia para de dar.

No entanto, a segunda metade da vida é regida por regras diferentes. Na meia-idade, para muitos desses obstinados, o sucesso chega com cada vez mais dificuldade, as recompensas se tornam menos satisfatórias e as relações familiares ficam mais escassas. Em resposta, essas pessoas dobram a carga de trabalho em uma tentativa de contornar o declínio e a fraqueza e negam mudanças cada vez mais evidentes. O resultado costuma ser raiva, medo e decepção justo em um momento da vida em que imaginamos que estaríamos plenamente felizes, realizados e orgulhosos.

Para abordar o assunto, Brooks lança agora o livro *Cada vez mais forte* (Editora Intrínseca, 256 páginas, R\$ 60), com o objetivo de apresentar um caminho diferente e promissor para que as pessoas possam seguir em sua segunda metade da vida. O autor é especialista em felicidade e já publicou 11 livros.

Valendo-se das ciências, da filosofia clássica, da teologia e da história, Brooks compartilha estratégias contraintuitivas para nos desvencilharmos de velhos hábitos e aderir a novas práticas. Para o autor, as transformações da vida são inevitáveis, mas o sofrimento, não.

“Elaborei minhas pesquisas me valendo de literaturas variadas, a começar pela minha área — ciências sociais —, passando por áreas adjacentes, como neurociência, filosofia, teologia e história. Mergulhei nas biografias das personalidades mais bem-sucedidas do mundo. Também me aprofundi na pesquisa acerca das pessoas que se empenham na busca pela excelência e entrevistei centenas de líderes, desde chefes de Estado a proprietários de lojas de material de construção”, afirma o autor para, em seguida, explicar o que encontrou em suas pesquisas.

“O que encontrei foi uma fonte oculta de angústia que não apenas era difundida como também era quase universal entre as pessoas que tiveram êxito nas respectivas carreiras. Passei a chamar esse fenômeno de ‘maldição do obstinado’: pessoas que se esforçam para serem excelentes no que fazem costumam encarar seu inevitável declínio como aterrorizante, seus sucessos como cada vez mais insatisfatórios e seus relacionamentos como incompletos”, completa.

A boa notícia é que o autor afirma ter encontrado também um modo alternativo para lidar com a segunda metade da vida. Uma estratégia para “fugir da maldição”. Desse modo, o autor construiu um plano estratégico para o restante de sua vida, algo que lhe desse a chance de ter uma segunda metade de vida adulta mais feliz e significativa do que a primeira e que, definitivamente, não fosse decepcionante.

“Diferentemente do mundo que tentamos conquistar quando somos mais jovens, nesta segunda parte da vida não há mais competição pelos prêmios. Todos nós podemos ser bem-sucedidos e felizes. E foi por isso que escrevi este livro para você, meu companheiro obstinado”, escreve o autor no novo livro.

### **Transformando as mudanças em fonte de forças**

De acordo com o autor, uma das principais fontes de infelicidade de profissionais bem-sucedidos na segunda metade da vida é simplesmente ignorar que as coisas mudam. O sucesso obtido com trabalho árduo e muito sacrifício dão lugar a um novo cenário após a primeira metade da vida.

“Você merece elogios e admiração, e deve tê-los recebido. Mas também sabe, de forma racional, que não pode manter essa festa rolando para sempre, e talvez já até note os sinais de que o fim está próximo. Infelizmente, você nunca pensou muito no fim da festa, por isso só vai ter uma estratégia: tentar seguir em frente. Ignorar a mudança e trabalhar ainda mais duro”, escreve.

Ao ressaltar que esse é um caminho certo para a tristeza, Brooks cita a Lei de Stein, que recebeu esse nome em homenagem ao famoso economista da década de 1970,

Herbert Stein: “Se uma coisa não pode continuar para sempre, ela vai parar”. Quando se trata da própria vida, as pessoas simplesmente ignoram esse preceito o tempo todo. As coisas vão parar, vão mudar e o simples fato de negar esse cenário não o tornará diferente.

Para o autor, ao invés de negar que há algo de diferente com as suas habilidades, é possível transformar a própria mudança em uma fonte de força. Ao invés de tentar evitar o declínio, é possível transcendê-lo ao encontrar um novo tipo de sucesso, melhor que as promessas do mundo e que não seja um receptáculo de neurose e vício. É esse o processo que o autor descreve no livro, com o objetivo de gerar uma forma mais profunda de felicidades comparada à comumente encontrada na primeira metade da vida.

“Um aviso: seguir esse [novo] caminho significa ir contra muitos dos seus instintos de batalha. Vou lhe pedir que não negue suas fraquezas, e sim que baixe sua guarda e as abrace; que se livre de algumas das coisas pelas quais trabalhou duro na vida, mas que agora estão segurando você; que adote partes da sua jornada que vão fazê-lo feliz, mesmo que não o tornem especial; que encare o declínio — e até a morte — com coragem e confiança; que reconstrua os relacionamentos que negligenciou na longa estrada para o sucesso, e que mergulhe na incerteza de uma transição da qual você lutou tanto para escapar”, explica.

“Nada disso é fácil — na verdade, é difícil ensinar novos truques a um velho lutador! É preciso muito esforço para aceitar as ideias que talvez parecessem malucas na época em que você estava fazendo todo o possível para ser realmente incrível na sua vocação mundana. Mas prometo que a recompensa vai valer a pena. Eu posso ser mais feliz a cada ano. E você também”, complementa.

Vale a leitura e os aprendizados!



SEMINÁRIO DA  
**REPOSIÇÃO AUTOMOTIVA**

**15 DE OUTUBRO DE 2024**

**FIESP SÃO PAULO**

 Avenida Paulista, 1313 – Bela Vista – São Paulo – SP

[WWW.SEMINARIOAUTOMOTIVO.COM.BR](http://WWW.SEMINARIOAUTOMOTIVO.COM.BR)

# PATROCINADORES 2024

MASTER EXCLUSIVE



**Pellegrino**



MASTER



PREMIUM



Acesse nosso site para acompanhar a Programação Completa 2024, assim como, após o evento ver a Galeria de Fotos e Vídeos dessa edição

APOIO INSTITUCIONAL



ORGANIZAÇÃO



## Palestrante de Vendas ensina as 5 melhores técnicas de vendas para fechamento

Fechar uma venda é o momento crucial de qualquer processo de vendas.

Muitos vendedores se destacam na fase de apresentação do produto ou serviço, até falam bem as características e benefícios oferecidos. No entanto, quando chega o momento crucial de discutir o preço e fechar a venda, muitos titubeiam ou até mesmo se amedrontam. Esse é o ponto em que a confiança pode fazer toda a diferença. Por isso, dominar técnicas de fechamento é essencial para garantir o sucesso no processo de vendas.

Aqui estão as cinco melhores técnicas para ajudar você a alcançar um fechamento de sucesso:

### 1. Técnica do Fechamento Alternativo

Essa técnica oferece ao cliente uma escolha entre duas ou mais opções, ambas levando ao fechamento. Em vez de perguntar “Você quer comprar?”, o vendedor pode perguntar “Você prefere a versão A ou B?”. Essa aborda-



gem guia o cliente a uma decisão, tornando o fechamento mais natural e menos pressionado.

## 2. Técnica do Fechamento Urgente

Criar um senso de urgência pode ser uma poderosa alavanca para fechar uma venda. Ofereça uma promoção limitada ou destaque a disponibilidade restrita do produto. Por exemplo, “Este desconto é válido apenas até amanhã” ou “Temos apenas mais três unidades em estoque”. Isso motiva o cliente a agir rapidamente, temendo perder a oportunidade.

## 3. Técnica do Fechamento-resumo

O fechamento-resumo envolve recapitular os benefícios e as características principais que foram discutidos ao longo do processo de vendas. É como se o vendedor colocas-

se tudo em perspectiva para o cliente: “Você mencionou que precisa de um produto que ofereça X, Y e Z, e nosso produto cumpre todos esses requisitos. Vamos seguir em frente?” Essa técnica ajuda a reforçar o valor do produto e facilita a decisão.

## 4. Técnica da Lei da Escassez

A Lei da Escassez é baseada na percepção de que produtos ou serviços limitados são mais valiosos. Ao destacar que um produto está prestes a se esgotar ou que uma oferta é única, o vendedor pode incentivar o cliente a tomar uma decisão rápida. Frases como “Esta é a última unidade disponível” ou “Esta oferta é exclusiva para hoje” criam um senso de urgência e aumentam a atratividade do fechamento.

## 5. Técnica do Fechamento de Pergunta Final

A técnica da pergunta final é simples, direta e eficaz. Após uma apresentação detalhada e a discussão das necessidades do cliente, o vendedor faz uma pergunta que exige uma resposta afirmativa ou negativa: “Posso reservar este para você agora?” ou “Podemos fechar o negócio hoje?” Essa abordagem coloca o cliente em uma posição de tomada de decisão, muitas vezes resultando em um fechamento.

### Dica Extra: Personalização

Independentemente da técnica escolhida, a personalização é fundamental. Conheça bem o seu cliente, suas necessidades e desejos. Adapte a abordagem e a técnica de fechamento ao perfil e à situação de cada cliente para aumentar as chances de sucesso.

Utilizando essas técnicas com sabedoria, você estará mais preparado para transformar oportunidades em vendas concretas e construir relações duradouras com seus clientes. ■

*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](http://www.erikpenna.com.br).*

# EXPERIÊNCIA FAZ A DIFERENÇA

Especialistas em autopeças  
e soluções para motores

Parceria que está sempre perto,  
na sua região, na tela do seu celular  
e em cada canto do nosso país.

Autopeças com excelência, entrega  
rápida e a confiança que você precisa  
para seguir em frente no seu negócio.



**32**  
FILIAIS



Conheça  
a filial mais  
perto de você.

**DESDE**  
**1918**



**Laguna**  
Autopeças

# Pesquisa Conjuntural do Comércio Varejista

A Pesquisa Conjuntural do Comércio Varejista do Estado de São Paulo tem como objetivo produzir indicadores mensais do desempenho do comércio varejista e dos seus vários ramos de atividade em todas as 16 regiões do Estado. A partir de dados do faturamento bruto real, as informações produzidas pela pesquisa permitem mensurar, tanto em número índice quanto em R\$ bilhões, e projetar a atividade econômica geral de curto prazo, dado que o consumo é o indicador mais sensível e o que mais rapidamente responde às mudanças conjunturais e/ou às medidas de política econômica.

	Atividade	jun/23	jul/23	ago/23	set/23	out/23
<b>Estado de São Paulo</b>	Autopeças e acessórios	1.186.254.270	1.202.905.539	1.257.530.882	1.187.400.732	1.240.054.412
	Concessionárias de veículos	4.599.718.257	4.577.897.252	4.836.033.910	4.498.098.533	4.659.246.725
<b>Capital</b>	Autopeças e acessórios	387.574.586	374.621.033	388.715.548	384.829.285	394.366.926
	Concessionárias de veículos	1.846.243.379	1.845.946.401	1.905.272.140	1.782.319.211	1.831.760.584
<b>ABCD</b>	Autopeças e acessórios	47.005.525	47.263.986	50.146.788	48.908.674	50.412.951
	Concessionárias de veículos	307.129.195	298.545.752	301.818.350	287.445.017	276.116.730
<b>Araçatuba</b>	Autopeças e acessórios	26.547.301	28.179.666	28.431.673	29.988.340	26.068.165
	Concessionárias de veículos	49.406.640	52.394.315	44.230.571	45.611.026	45.665.408
<b>Araraquara</b>	Autopeças e acessórios	30.261.556	30.720.046	31.893.488	27.510.979	28.833.972
	Concessionárias de veículos	114.316.356	114.868.388	120.643.028	116.667.738	111.734.898
<b>Bauru</b>	Autopeças e acessórios	63.455.707	67.525.113	67.338.209	71.355.033	63.338.422
	Concessionárias de veículos	118.007.251	117.172.772	121.574.435	119.214.663	118.947.976
<b>Campinas</b>	Autopeças e acessórios	161.853.456	172.024.757	174.548.812	157.926.277	162.358.456
	Concessionárias de veículos	596.078.215	590.527.830	683.442.146	594.282.156	692.833.840
<b>Guarulhos</b>	Autopeças e acessórios	97.873.206	100.458.475	109.752.048	95.602.955	103.614.045
	Concessionárias de veículos	120.613.562	104.993.143	114.521.774	109.605.872	108.290.421
<b>Jundiaí</b>	Autopeças e acessórios	55.159.636	56.590.679	59.302.642	53.785.798	61.597.468
	Concessionárias de veículos	178.708.835	179.160.049	176.963.061	165.337.859	165.868.514
<b>Litoral</b>	Autopeças e acessórios	38.755.125	40.016.817	41.552.208	38.336.395	40.709.681
	Concessionárias de veículos	169.927.139	166.327.513	169.899.228	155.595.636	166.534.282
<b>Marília</b>	Autopeças e acessórios	22.428.274	23.977.465	25.454.255	23.882.122	23.358.382
	Concessionárias de veículos	55.233.822	52.275.705	59.432.087	55.291.320	52.040.213
<b>Osasco</b>	Autopeças e acessórios	22.994.139	23.414.336	23.595.004	22.595.429	23.237.356
	Concessionárias de veículos	121.855.000	124.182.704	133.560.242	124.205.257	129.248.175
<b>Presidente Prudente</b>	Autopeças e acessórios	15.271.929	15.927.409	18.358.614	13.312.688	17.501.043
	Concessionárias de veículos	51.733.805	49.183.804	56.429.791	46.904.793	47.333.567
<b>Ribeirão Preto</b>	Autopeças e acessórios	102.956.811	105.567.826	113.731.825	106.433.108	116.605.411
	Concessionárias de veículos	289.006.000	298.677.796	316.620.734	298.341.537	308.954.570
<b>São José do Rio Preto</b>	Autopeças e acessórios	38.937.214	39.221.124	41.200.108	38.483.980	42.134.012
	Concessionárias de veículos	129.345.434	130.609.285	140.691.669	129.406.102	145.032.322
<b>Sorocaba</b>	Autopeças e acessórios	42.648.300	43.863.410	47.815.730	42.979.071	45.469.666
	Concessionárias de veículos	246.273.634	255.694.229	269.957.843	263.491.577	256.204.194
<b>Taubaté</b>	Autopeças e acessórios	33.010.641	35.165.763	35.945.937	33.027.265	36.528.280
	Concessionárias de veículos	209.581.224	200.325.241	212.813.066	205.759.225	202.735.414

	nov/23	dez/23	jan/24	fev/24	mar/24	abr/24	mai/24	
	1.216.672.461	1.238.298.945	1.268.681.297	1.186.459.320	1.269.996.581	1.333.541.137	1.337.943.022	<b>Estado de São Paulo</b>
	4.826.116.824	4.698.459.201	4.532.158.959	4.473.999.570	4.953.452.041	5.137.930.193	5.050.960.937	
	389.058.990	389.740.067	391.124.117	357.642.938	395.752.681	411.788.971	424.422.849	<b>Capital</b>
	1.964.013.392	1.888.412.512	1.809.808.796	1.824.444.438	2.007.934.432	2.062.575.323	2.043.275.640	
	49.855.889	52.353.948	52.092.745	50.461.327	52.728.875	56.981.053	53.803.120	<b>ABCD</b>
	296.105.679	278.251.910	278.581.583	270.673.619	303.863.293	322.571.805	315.055.790	
	29.223.588	26.346.898	29.140.308	29.969.996	29.254.172	29.466.108	32.317.384	<b>Araçatuba</b>
	49.183.880	45.143.439	43.022.107	46.460.489	48.483.337	48.646.895	52.026.869	
	26.889.309	27.837.331	29.590.447	26.997.362	28.233.842	30.880.588	29.615.533	<b>Araraquara</b>
	117.567.549	117.938.755	119.701.204	106.158.738	125.789.013	125.488.100	122.188.613	
	59.755.260	61.323.007	65.282.745	61.397.356	66.014.022	67.389.607	68.359.972	<b>Bauru</b>
	134.447.701	123.585.890	116.817.847	106.001.285	130.820.865	126.665.876	124.927.224	
	162.270.930	169.254.451	169.560.601	163.803.708	179.440.115	185.592.666	182.983.743	<b>Campinas</b>
	653.635.113	658.690.594	602.672.085	638.614.793	692.413.942	721.251.503	669.036.822	
	105.925.867	122.434.991	116.630.482	112.404.765	117.201.293	127.089.985	125.346.035	<b>Guarulhos</b>
	117.936.288	105.664.533	105.297.276	111.777.353	124.853.053	120.540.438	128.689.093	
	63.231.547	63.997.975	69.323.756	60.551.229	63.362.163	65.185.430	66.779.244	<b>Jundiaí</b>
	174.090.049	171.227.234	172.465.621	165.436.009	181.844.284	194.286.461	190.987.828	
	40.559.266	41.153.051	42.005.349	40.649.934	40.928.031	43.360.943	41.334.940	<b>Litoral</b>
	160.848.811	149.809.239	157.024.219	153.161.266	165.696.230	171.139.242	168.103.419	
	23.239.248	20.131.770	20.140.377	19.083.661	18.837.113	21.098.556	20.543.076	<b>Marília</b>
	60.398.137	57.825.433	60.075.492	55.473.439	59.759.144	57.293.026	59.032.550	
	25.234.352	26.587.965	24.303.498	21.950.664	23.315.176	24.356.425	25.120.247	<b>Osasco</b>
	135.266.703	121.205.197	122.513.900	125.194.697	147.874.545	146.803.912	161.984.139	
	13.858.963	15.024.889	15.629.298	14.548.178	17.370.011	15.327.873	15.618.801	<b>Presidente Prudente</b>
	47.469.644	52.029.251	44.341.692	40.117.719	44.905.972	45.201.441	49.225.941	
	107.326.724	98.884.808	110.544.399	106.714.913	113.227.466	122.447.953	122.921.741	<b>Ribeirão Preto</b>
	311.734.850	307.706.756	315.743.567	276.404.924	316.134.536	334.902.596	321.477.622	
	40.102.989	38.025.031	44.274.155	40.174.245	40.933.040	43.685.897	43.049.162	<b>São José do Rio Preto</b>
	151.678.764	144.515.898	141.549.151	129.150.108	139.266.072	154.815.171	161.942.335	
	42.969.321	45.643.885	47.944.765	43.899.306	45.361.942	48.325.655	46.503.406	<b>Sorocaba</b>
	247.087.142	269.914.194	247.949.492	233.601.412	257.576.917	275.094.442	267.220.975	
	37.170.218	39.558.876	41.094.255	36.209.738	38.036.639	40.563.426	39.223.771	<b>Taubaté</b>
	204.653.123	206.538.366	194.594.926	191.329.279	206.236.406	230.653.964	215.786.078	



# MERCADO AUTOMOTIVO

1 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 ESPECIAIS PARA O BUDGET 2025

---

## ATENDIMENTO COMERCIAL:

Fale com nosso comercial e garanta o seu espaço nos principais canais de comunicação do setor de reposição automotiva!

☎ [11] 97557-0682    ☎ [11] 94176-5011  
✉ [comercial@photon.com.br](mailto:comercial@photon.com.br)

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





## Dois anos de 5G no Brasil: qual o cronograma para o futuro?

Com uma agenda definida pela Anatel, a tecnologia móvel precisa se estabelecer para incentivar a inovação e garantir a integração de tecnologias

Com dois anos completados em julho no Brasil, o 5G já está presente em quase 600 municípios, sendo que a infraestrutura necessária já se estendeu a mais de 800 cidades, contemplando mais de 60% da população. As projeções do governo federal são de que o 5G deve adicionar aproximadamente 0,5% ao PIB do país ao ano, considerando o aumento de produtividade e as novas oportunidades de negócio em setores variados, como indústria, saúde, educação, agricultura e logística.

Em média, a velocidade do 5G no país está em torno

de 450 Mbps, o que coloca o Brasil em destaque em rankings sobre a eficiência das conexões. “Mais do que a infraestrutura existente, a consistência do serviço será fundamental para que o 5G realmente consiga entregar as vantagens prometidas para os diversos setores, especialmente em relação às novas tecnologias que dependem da alta velocidade contínua”, afirma Thiago Priess Valiati, sócio do escritório Razuk Barreto Valiati e doutor em Direito Administrativo pela Universidade de São Paulo (USP).

A necessidade de constância se deve, sobretudo, à troca



de informações entre máquinas, por meio da Internet das Coisas (IoT). “Estamos falando de equipamentos enviando dados entre si a todo o momento. Isso requer uma velocidade de conexão elevada e ininterrupta para garantir que as informações sejam atualizadas em tempo real. É isso que setores como indústria, agronegócio, logística e outros segmentos esperam obter do 5G”, ressalta Thiago Valiati. “Mais do que o aumento por si do volume de acessos de máquinas, é preciso garantir a sua qualidade”, diz.

O combo de alta velocidade e baixa latência visa oferecer uma velocidade muito elevada, que seria equivalente às de conexões físicas. “É a partir da implementação progressiva do 5G no país que muitas tecnologias que são faladas atualmente podem se consolidar, como a Inteligência Artificial, além da Internet das Coisas, que permitem mais automação, eficiência e avaliação de grandes volumes de dados para empresas de diversos segmentos econômicos”, acrescenta Valiati, que também é vice-presidente do Instituto Brasileiro de Direito Regulatório (IBDRE).

## A necessidade de investimento em infraestrutura

O investimento em infraestrutura por parte das operadoras de telefonia móvel será determinante para garantir que a expansão do 5G cumpra os seus cronogramas e atinja os resultados esperados tanto pelas empresas quanto pelas pessoas físicas. Nesse contexto, a Agência Nacional de Telecomunicações (Anatel) segue uma agenda para os próximos anos:

- Até julho de 2025, o foco está no atendimento dos municípios com população igual ou superior a 500 mil habitantes. Espera-se uma antena a cada 10 mil habitantes.
- Até julho de 2026, o objetivo se volta às cidades com mais de 200 mil habitantes: uma antena para cada 15 mil pessoas.
- Até julho de 2027, o atendimento será destinado a municípios com mais de 100 mil habitantes, seguindo a proporção de uma antena a cada 15 mil pessoas.
- Até julho de 2029, 100% da população localizada em cidades com mais de 30 mil habitantes, mantendo o padrão de uma antena a cada 15 mil pessoas.

Nesse contexto, o 5G, de forma gradativa, deve se estender para as cidades de maior para o menor porte – além, é claro, de regiões mais afastadas, caso de propriedades rurais. Para sentir este benefício, os smartphones e outros dispositivos conectados também devem contar com uma tecnologia condizente.

“Quanto mais desenvolvida a infraestrutura de um país, com um serviço de 5G de alta velocidade e qualidade, mais desenvolvimento socioeconômico isso gera para o Brasil. Um financiamento mais elevado em infraestrutura é capaz de proporcionar, por exemplo, crescimento no número de empregos e significar uma melhoria na qualidade de vida dos cidadãos. Além disso, o investimento na infraestrutura, como o serviço de telecomunicações, gera um ciclo virtuoso, pois um baixo estoque de infra consiste em um impeditivo para o próprio crescimento do ambiente de negócios. Quanto mais desenvolvida a infraestrutura, mais capital será investido. Assim, a importância da implantação do 5G é indiscutível para a economia brasileira”, conclui.

Redação



# Automechanika Frankfurt – 2024

## A feira da transição e da transformação mostrou o caminho, as tendências e os desafios para a mobilidade do futuro!

Por Jarbas Ávila

A Automechanika Frankfurt, confirmando ser a principal feira da Indústria Automotiva mundial, atraiu para seus 320.000 m<sup>2</sup> de estandes, espalhados pelos 26 níveis de pavilhões, 4.200 empresas de 80 países, as quais apresentaram seus produtos mais recentes e as soluções inovadoras que impactarão sobremaneira todos os setores da cadeia automotiva, como varejo, oficinas mecânicas e indústrias. Visitantes de 172 países testemunharam a pujança e o poder de atração desse evento.

De olho nas mudanças de hábitos dos consumidores e nas variações climáticas que impõem uma crescente preocupa-

ção com a preservação do meio ambiente, os empresários do setor tiveram que se reinventar e recriar o modelo de transformação e de produção de seus produtos até então vigentes no mercado global.

A criatividade e a diversidade foram as principais ferramentas utilizadas para enfrentar os desafios impostos pelas novas tendências, que roubaram as atenções dos profissionais do setor.

A mostra, ainda, apresentou uma infinidade de atividades, como workshops, palestras, painéis, eventos para a geração Z no pavilhão Ambition, entre várias outras, e culminou com a



apresentação do Prêmio Automechanika Innovation Awards 2024, no qual os vencedores, escolhidos de um total de 153 candidatos que apresentaram mais de 150 produtos, receberam os cobiçados prêmios em uma cerimônia festiva na noite do primeiro dia da Feira.

Além dos oito prêmios, que incluíram categorias como Eletromobilidade e Tecnologias de Acionamento Inovadoras, Soluções de Oficinas e Serviços, Peças e Tecnologias Inovadoras e Dados e Conectividade, um Prêmio Verde também foi apresentado para um produto particularmente sustentável.

### O futuro das garagens

Um programa especial ofereceu insights interessantes sobre o futuro das garagens.

Para dar suporte a concessionárias de automóveis e garagens em particular no domínio da transformação, a Automechanika apresentou uma feira especial chamada de “Workshop do Futuro” em estreita cooperação com a Federação Alemã de Comércio e Reparos de Motores (ZDK) e o Future Workshop 4.0 do Instituto da Indústria Automotiva (IfA).

No laboratório de Inovação, num espaço de 1.000 m<sup>2</sup>, acomodo-

dados no Pavilhão 9, os visitantes profissionais puderam experimentar ao vivo como uma visita à oficina poderá vir a ocorrer em um futuro próximo. Os especialistas da ZDK forneceram informações importantes ao vivo no estande com transmissão online durante todos os dias da Feira.

### Portal para o setor automotivo

Mais uma inovação foi apresentada este ano na Automechanika Frankfurt. Agora online: o novo centro de conteúdo “Gateway to Automotive”. Especialistas automotivos agora podem encontrar tudo o que precisam em um só lugar: na nova plataforma de informações ‘Gateway to Automotive’, o “Hub Internacional da indústria da Messe Frankfurt para tópicos automotivos”. Além de notícias e insights da indústria por especialistas renomados, o hub oferece um diretório abrangente de fornecedores e um calendário de eventos.

NOTA: A Revista Mercado Automotivo sente-se honrada em atender o gentil convite da Messe Frankfurt para participar deste tão importante hub de especialistas.

# 10 estratégias de vendas online: como turbinar seu negócio na internet

Descubra as melhores técnicas e estratégias de vendas online para impulsionar seu negócio. Aprenda a vender na internet de forma eficaz!

Você deseja impulsionar as vendas do seu negócio online? No mercado atual, as estratégias de vendas online são essenciais para alcançar o sucesso. As oportunidades digitais são vastas e podem trazer resultados expressivos para microempreendedores e pequenos empresários. Neste artigo, exploraremos as principais estratégias de vendas online, fornecendo dicas práticas para turbinar seu negócio na internet.

## Por que vender online?

O comércio eletrônico tornou-se um dos canais de vendas mais lucrativos nos dias de hoje. Com o avanço da tecnologia e o aumento do acesso à internet, vender online oferece inúmeras vantagens para o seu negócio, como:

1. Alcance global: A possibilidade de ampliar a sua base de clientes no mundo inteiro e a inserção do seu produto em novos mercados.
2. Baixos custos operacionais: Menos gastos com aluguel de espaço físico e funcionários.
3. Facilidade de gerenciamento: Ferramentas online e aplicativos simplificam o controle do estoque e das vendas.
4. Maior personalização e relacionamento: A capacidade de personalizar a experiência do cliente e aumentar a satisfação pós-compra, através de um atendimento rápido e eficiente.

Aproveite o potencial do mercado digital e comece a turbinar suas vendas online agora.

## Principais estratégias de vendas online

### 1. Faça um plano de vendas e conheça o seu público

Um plano de vendas é fundamental para direcionar suas estratégias. O primeiro passo desse processo é pesquisar

as características do público-alvo e definir sua persona, a representação do cliente ideal, ou seja, aquele que você deseja atrair. Isso ajuda na prospecção, comunicação coerente e alinhamento com as expectativas do cliente.

É com base nesse perfil que a sua estratégia de marketing deve ser desenvolvida. A partir daí, você pode escolher com clareza os canais e as estratégias de vendas alinhadas aos seus objetivos.

### 2. Tenha um site de vendas confiável

Assim como uma loja física precisa de um espaço confiável, o seu site é o epicentro das vendas online. É crucial garantir que seu site seja fácil de usar, seguro, responsivo para mobile, ou seja, que funcione bem no celular, seja de fácil navegação e que ofereça opções de pagamento e frete.

O principal aqui é minimizar o medo que alguns clientes ainda têm de comprar online, conquistar a sua confiança e simplificar o processo de compra para aumentar suas vendas online.

### 3. Acompanhe as tendências de vendas online

Fique atualizado com as últimas tendências do mercado online. Entender esse mercado é fundamental para identificar o comportamento dos consumidores, onde você deve investir e quais práticas deve evitar para não perder seu tempo e dinheiro.

Por isso, preparamos um ebook exclusivo para você, empreendedor, que quer largar na frente e entender tudo sobre o mercado de vendas na internet.

### 4. Esteja presente nas redes sociais

As redes sociais são ferramentas poderosas para construir relacionamentos e aumentar as vendas. Para apro-

veitar esse potencial, crie uma conexão verdadeira com seu público. Interaja com seus seguidores, respondendo perguntas e marcando presença em lançamentos e atualizações. Ofereça uma experiência de compra positiva, e ganhe a preferência dos consumidores.

## 5. Invista em marketing de conteúdo

O marketing de conteúdo é uma maneira eficaz de construir relacionamentos com os clientes. Ao criar conteúdo relevante e interessante, você pode atrair e reter seguidores e potenciais compradores.

Pesquise temas de interesse do seu público e crie materiais que se alinhem a esses interesses. Use blogs, vídeos e redes sociais para educar e engajar os clientes. Utilize plataformas, como Facebook, Instagram e Google, para alcançar seu público-alvo.

## 6. Faça anúncios online

Mídia paga, como anúncios no Google Ads ou em redes sociais, como Instagram, Facebook, Youtube e Tik Tok, podem trazer resultados rápidos. Ela oferece flexibilidade de orçamento e a capacidade de ajustar campanhas com base nos resultados.

Para o micro e pequeno empreendedor é uma estratégia mais barata e efetiva do que os anúncios tradicionais, como outdoor, panfletagem, anúncios em jornais e outras campanhas.

## 7. Use SEO (Otimização para mecanismos de busca)

O SEO, ou Otimização para Motores de Busca, é superimportante para quem quer vender mais online. É um conjunto de truques para fazer seu site aparecer melhor no Google.

Quando você melhora seu site com SEO, mais pessoas vão vê-lo sem precisar de anúncios. Isso é bom para o seu negócio.

Para isso, otimize seu site com palavras-chave relevantes para o seu público e melhore a experiência do usuário com uma boa velocidade de carregamento do seu site.

## 8. Venda nos principais marketplaces

Considere a venda em marketplaces populares, como Amazon, Mercado Livre, Americanas e Shopee, para alcan-

çar mais compradores. Os marketplaces são como shoppings virtuais movimentados, e você pode alugar uma 'loja' lá.

Sabe qual a melhor parte? Você não precisa construir do zero a confiança que esses sites já têm. Ao se juntar a eles, você coloca a credibilidade do marketplace a seu favor. As pessoas confiam na segurança e facilidade de compra que essas plataformas oferecem.

## 9. Aproveite o poder do e-mail marketing

Com o e-mail marketing, é possível estabelecer um canal direto de comunicação com os clientes, mantendo-os engajados e informados sobre produtos, promoções e novidades. Com a capacidade de segmentar a lista de contatos com base em preferências e histórico de compras, é possível enviar mensagens altamente personalizadas, o que aumenta a relevância das ofertas e a probabilidade de conversão.

## 10. Seja consistente e analise suas métricas

Ao monitorar indicadores como taxa de conversão, custo de aquisição de clientes (CAC) e retorno sobre investimento (ROI), você pode identificar áreas de melhoria e ajustar suas táticas de acordo com cada necessidade ou objetivo. A análise de métricas fornece insights valiosos que orientam suas decisões e permitem aprimorar continuamente sua abordagem de vendas, garantindo um crescimento sustentável no mercado online. ■

*Artigo publicado no **Portal Sebrae** (Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas). Confira outras informações e conteúdos, como cursos, planilhas e livros gratuitos, em <http://www.sebrae.com.br/sites/PortalSebrae>.*



Conheça nosso site:



## Kit Café

**O melhor do  
brinde chegou!**

Aqui você encontra  
o seu kit ideal

70463



58057



58142



## Kit Escritório e Ecológico

22075



58494



58519



15059



58260



58521



# Kit Vinho e Espumantes



85029



88028



KN-046

# Kit Cerveja e Churrasco



87030



87022



80097



87025



80108



**FAÇA SEU ORÇAMENTO**

- comercial@branbrindes.com.br
- www.brandbrindes.com.br
- (11) 95328-1316
- (11) 2600-1022



# Números do setor automotivo

## Licenciamento de automóveis novos nacionais

Considerando os primeiros oito meses de 2024, o índice de licenciamentos de autoveículos novos nacionais apresentou alta de quase 10%. O movimento foi sustentado principalmente pelos veículos leves e pelos caminhões, enquanto os ônibus registraram queda de cerca de 4%. No cenário mensal, entre agosto e julho de 2024, no entanto, houve queda pontual de 1,6%. Nesse caso, a retração ocorreu principalmente devido aos veículos leves e aos ônibus. Ainda assim, seguindo a projeção dos resultados de janeiro a agosto, a expectativa é que o índice de 2024 seja o melhor dos últimos quatro anos, reforçando a recuperação do setor no pós-pandemia.

Unidades	2024			2023		VARIÇÕES PERCENTUAIS		
	AGO A	JUL B	JAN/AGO C	AGO D	JAN/AGO E	A/B	A/D	C/E
<b>Total</b>	196.757	200.050	1.343.113	173.903	1.224.784	-1,6	13,1	9,7
Veículos leves	183.442	186.945	1.254.258	163.842	1.145.874	-1,9	12,0	9,5
Automóveis	143.660	186.945	1.007.185	130.495	931.970	-4,5	10,1	8,1
Comerciais leves	39.782	186.945	247.073	33.347	213.904	8,7	19,3	15,5
Caminhões	10.616	9.327	64.202	7.811	56.031	13,8	35,9	14,6
Semileves	98	73	512	123	652	34,2	-20,3	-21,5
Leves	846	859	5.295	742	5.110	-1,5	14,0	3,6
Médios	818	735	4.995	618	4.852	11,3	32,4	2,9
Semipesados	3.360	2.875	18.516	2.190	16.626	16,9	53,4	11,4
Pesados	5.494	4.785	34.884	4.138	28.791	14,8	32,8	21,2
Ônibus	2.489	1.729	11.338	1.502	12.818	44,0	65,7	-11,5

Mil unid.	JAN	FEV	MAR	ABR	MAIO	JUN	JUL	AGO	SET	OUT	NOV	DEZ	ANO
2021	155,0	153,7	172,0	158,0	169,2	158,1	151,0	149,5	133,2	140,4	148,3	177,9	1.866,1
2022	108,4	117,1	129,1	128,4	164,2	151,2	159,3	184,5	168,8	158,9	174,0	187,2	1.831,0
2023	122,4	112,4	171,4	138,1	149,1	161,6	195,9	173,9	167,8	183,6	176,8	203,7	1.956,7
2024	130,1	137,1	157,1	184,6	161,3	176,0	200,1	196,8					1.343,1

Fonte: Renavam/Denatran.

## Produção de automóveis montados

Quanto à produção de autoveículos montados, o acumulado do ano também é positivo, com a diferença de que o resultado é sustentado por todos os segmentos. Destaque para os caminhões e ônibus, com altas superiores a 40% cada um. Houve alta também na evolução mensal, entre julho e agosto de 2024, com alta de 5% para os veículos leves e de 10% para os caminhões. Somente os ônibus registraram queda pontual. Já no cenário entre agosto de 2024 e o mesmo período de 2023, o índice obteve aumento de 14,4%, com evoluções em todos os segmentos monitorados.

Unidades	2024			2023		VARIÇÕES PERCENTUAIS		
	AGO A	JUL B	JAN/AGO C	JUL D	JAN/AGO E	A/B	A/D	C/E
<b>Total</b>	<b>259.613</b>	<b>246.721</b>	<b>1.644.215</b>	<b>226.954</b>	<b>1.541.938</b>	<b>5,2</b>	<b>14,4</b>	<b>6,6</b>
Veículos leves	244.356	232.616	1.535.794	215.283	1.464.903	5,0	13,5	4,8
Automóveis	193.467	182.992	1.231.021	173.693	1.187.295	5,7	11,4	3,7
Comerciais leves	50.889	49.624	304.773	41.590	277.608	2,5	22,4	9,8
Caminhões	13.101	11.909	89.401	9.623	63.545	10	36,1	40,7
Semileves	23	51	516	130	910	-54,9	-82,3	-43,3
Leves	1.583	1.271	11.373	1.084	9.140	24,5	46,0	24,4
Médios	468	270	2.071	302	2.152	73,3	55,0	-3,8
Semipesados	3.960	3.657	22.929	2.165	17.039	8,3	82,9	34,6
Pesados	7.067	6.660	52.512	5.942	34.304	6,1	18,9	53,1
Ônibus	2.156	2.196	19.020	2.048	13.490	-1,8	5,3	41,0
Rodoviário	352	291	2.849	349	2.259	21,0	0,9	26,1
Urbano	1.804	1.905	16.171	1.699	11.231	-5,3	6,2	44,0

Mil unid.	JAN	FEV	MAR	ABR	MAIO	JUN	JUL	AGO	SET	OUT	NOV	DEZ	ANO
2021	200,4	197,0	200,3	190,9	192,8	167,5	164,2	165,3	174,1	179,0	205,7	210,9	2.248,3
2022	145,4	165,9	184,8	185,4	205,9	203,6	219,0	238,0	207,8	206,0	215,8	191,5	2.369,7
2023	152,7	161,5	221,8	178,9	227,9	189,2	183,0	227,0	208,9	199,8	202,7	171,6	2.324,8
2024	152,6	189,7	195,8	222,1	166,7	211,0	246,7	259,6					1.644,2

Fonte: Renavam/Denatran.

# Minha Visão de Mercado

Por Jarbas Ávila

Apesar da imensa mostra de novos desenvolvimentos neste momento de transição, muitos outros desafios se apresentaram, e outros tantos ainda estão esperando a vez para serem estudados e resolvidos.

O mundo está, no momento, e pela terceira vez, apostando na eletrificação dos veículos. Porém, uma nova necessidade se apresentou vindo do poder público e dos próprios usuários e que acabará por impactar o consumidor final, que é a prioridade por uma maior e mais limpa mobilidade, principalmente nas grandes metrópoles, já abarrotadas de veículos poluentes!

Enquanto as indústrias se esmeram em produzir veículos cada vez mais seguros e livres de emissão de poluentes, o que colabora com a melhora do meio ambiente, ainda não conseguem fugir da necessidade de buscar uma escala de produtividade cada vez maior para poder manter suas indústrias.

Por outro lado, o carro de passeio, principalmente, deixou de ser o “sonho de consumo da nova geração Z”, a qual está se mostrando mais preocupada com a sua mobilidade também de forma segura e limpa, mas que a cada dia deixa de se preocupar em “comprar um novo carro” e, ao final, de colaborar com a economia de escala do modelo industrial atual.

Outro fator preocupante é sobre como atender à potencial demanda sem a correspondente oferta de energia, e principalmente de “pontos de abastecimento”, restringindo o uso do carro elétrico aos arredores das principais cidades ou à residência de seus usuários.

No passado, a oferta de postos de combustíveis cresceu

junto com a criação dos automóveis movidos a gasolina. E a construção e pavimentação de ruas e estradas onde pudessem ser utilizados, foi um grande impulsionador do consumo de carros.

Mas, agora, os carros elétricos estão sendo ofertados de forma exponencial, e o público consumidor está percebendo que a falta de autonomia e principalmente de oferta abundante e condizente de energia e de um meio de “recarga rápida” é um problema que ainda não foi resolvido, principalmente quando equiparado aos carros movidos a combustão interna.

É fácil, em qualquer país, encontrar um posto de combustível, mas não se encontra tão facilmente um posto de recarga de energia elétrica. E que “abasteça” de forma tão rápida quanto um carro movido a combustível líquido (diesel, gasolina ou etanol).

A Europa como um todo já está sentindo o resultado dessa experiência, com as locadoras de veículos devolvendo às montadoras os carros elétricos, que não conseguem satisfazer as necessidades do usuário no tocante a autonomia e recarga.

A meu ver, a melhor alternativa, no momento, é um carro HÍBRIDO, com uma segunda fonte de “energia” para colocar esse carro em movimento até que este possa ter as baterias recarregadas, gerando mais autonomia, embora ainda poluindo, mas menos, até que surja uma alternativa mais adequada, ou outro combustível mais limpo, como a água!, conforme já idealizado na década de 1980 por Stanley Meyer, morto em 1998! ■



# autopromotec

21-24 de Maio de 2025

Bolonha, Itália



## 30ª Feira Bienal Internacional de Equipamentos e After-Market Automobilístico

**60** YEARS!

[www.autopromotec.com](http://www.autopromotec.com) | [info@autopromotec.it](mailto:info@autopromotec.it)

Com o apoio de [madeinitaly.gov.it](http://madeinitaly.gov.it)



**ITCA**  
ITALIAN TRADE AGENCY

Promovido por



Membro de um conselho



Organizado por



Em colaboração com



## Número de setores industriais confiantes é o maior em 2 anos

A percepção da indústria sobre a economia melhorou em setembro. Segundo o Índice de Confiança do Empresário Industrial (Icei), divulgado pela Confederação Nacional da Indústria (CNI), 26 dos 29 setores pesquisados demonstraram confiança no futuro. É o maior número de setores confiantes desde outubro de 2022. Apenas três segmentos da indústria – madeira, produtos de borracha e serviços especializados para a construção – manifestaram pessimismo.

Em nota, a CNI informou que o resultado positivo se deve à melhora da percepção dos empresários sobre a economia. Nos últimos meses, a avaliação dos empresários sobre as condições econômicas atuais segurava o índice de confiança, mas mesmo esse indicador tem melhorado nos últimos meses. De agosto para setembro, o Icei de 21 setores aumentou, sendo que seis cruzaram a linha divisória de 50 pontos e



migraram da falta de confiança para confiança: metalurgia; couro e artefatos de couro; máquinas e equipamentos; produtos de metal; biocombustíveis; e equipamentos de informática, eletrônicos e ópticos.

Fonte: Agência Brasil

## Senado aprova projeto que facilita microcrédito para estimular pequenos negócios

O Senado aprovou em setembro um projeto de lei com diversos mecanismos para aumentar a oferta de crédito para microempreendedores e pequenos negócios. A proposta prevê juros mais baixos para os empréstimos, em especial para pessoas de baixa renda que desejam iniciar seu primeiro negócio. O projeto aprovado tem o objetivo de estimular a inclusão produtiva e aumentar a renda e a qualidade de vida de famílias inscritas no CadÚnico. Também são previstas a renegociação de dívidas rurais e de micro e pequenas empresas e o investimento em projetos de desenvolvimento sustentável, com proteção cambial.

O PL 1.725/2024 segue agora para sanção presidencial. De acordo com o relatório do PL, o projeto garante renda e microcrédito produtivo para a população mais vulnerável, amplia o acesso a crédito de MEIs e microempresas,



possibilita a renegociação de dívidas, reduz o custo das dívidas de micro e médias empresas, amplia a oferta de crédito imobiliário para a classe média, além de conceder incentivos às instituições financeiras para estimular a renegociação de dívidas bancárias de empresas com faturamento anual de até R\$ 4,8 milhões, criar linha de crédito para renovação de frota de taxistas e autorizar maior prazo para liquidação e renegociação de dívidas, entre outras medidas.

## Economia com horário de verão pode chegar a R\$ 400 milhões em 5 meses

A adoção do horário de verão pode resultar em uma diminuição de até 2,9% na demanda máxima de energia elétrica, e em uma economia próxima a R\$ 400 milhões para a operação do Sistema Interligado Nacional (SIN) apenas entre os meses de outubro e fevereiro. A estimativa consta de uma nota técnica divulgada pelo Operador Nacional do Sistema Elétrico (ONS). Segundo o estudo, a alteração no horário brasileiro durante o verão resultaria em uma “redução de custo de combustível termoelétrico, para o horizonte de outubro/2024 a fevereiro/2025, de R\$ 356 milhões no pior cenário hidrológico e R\$ 244 milhões no melhor cenário hidrológico”, detalha o documento.

“Em termos de contratação de reserva de capacidade, tomando por base os resultados do Leilão de Reserva



Marcello Casali/Agência Brasil

de Capacidade de 2021, a economia anual, em termos de pagamento de receita fixa aos empreendimentos vencedores do leilão, foi cerca de R\$ 1,8 bilhão por ano”, acrescentou.

## Nova fase do Brasil Mais Produtivo mira digitalização de 200 mil pequenos negócios industriais

O Governo Federal lançou em setembro a terceira fase do programa “Brasil Mais Produtivo”, que visa o aumento da competitividade de micro, pequenas e médias empresas. Parceiro da iniciativa, o Sebrae vai capacitar microempreendedores individuais (MEI), micro e pequenas empresas (MPE), integrando um esforço nacional para digitalizar 200 mil indústrias até 2027. Com investimento de mais de R\$ 2 bilhões, o programa faz parte da Nova Indústria Brasil, anunciada em janeiro.

“Nossa meta é fazer as empresas crescerem, por meio da digitalização, ganho de produtividade e redução de custos”, afirmou Geraldo Alckmin, vice-presidente e ministro do Desenvolvimento, Indústria, Comércio e



freepix.com

Serviços, durante evento realizado na sede da Federação das Indústrias do Estado de São Paulo (Fiesp). O Sebrae tem um papel fundamental e é um dos executores do programa, sendo responsável por diagnosticar, identificar a dor das empresas, propondo planos de melhorias e disponibilizando um Agente Local de Inovação (ALI) para acompanhar a empresa por até seis meses, além de contratar o Senai para a melhoria do processo produtivo da empresa.



JUNTOS FAZEMOS MELHOR



# SÃO 55 ANOS JUNTO COM VOCÊ, FAZENDO O MELHOR!

Comemoramos nosso aniversário celebrando a tradição que construímos no mercado de autopeças.



**MAIS DE 35 MIL PRODUTOS EM PORTFÓLIO**



**35 FILIAIS EM TODO O BRASIL**



**DISTRIBUIÇÃO NACIONAL**

Agradecemos a todos os clientes, colaboradores e parceiros que confiam na **Roles**. Vamos continuar acelerando por mais. **Porque Juntos Fazemos Melhor!**



# A EFICIÊNCIA QUE SEU VEÍCULO MERECE

FLUIDOS PARA RADIADOR MAGNETI MARELLI

Os Fluidos para Radiador Magneti Marelli oferecem **a mais alta performance e eficiência térmica** para o sistema de arrefecimento de **veículos leves e pesados**.

Comercializados nas formas concentrada e pronta para uso, estão disponíveis nas **versões de 1L, 5L e 20L**, proporcionando maior praticidade para o aplicador.

**Escolha a melhor.  
Escolha Magneti Marelli.**



A paz no trânsito começa por você

**MAGNETI  
MARELLI**



[mmofsp.com.br](http://mmofsp.com.br)