

## AUTOMEC 2025: A MAIOR EDIÇÃO DA HISTÓRIA

MAIS DE 1.500 EXPOSITORES MOSTRAM QUE O  
AFTERMARKET É O MOTOR DA NOVA MOBILIDADE

**EXCLUSIVO: INVESTIMENTOS  
ESTRATÉGICOS NO AFTERMARKET**

FRASLE, CUMMINS, EATON, MWM  
E OUTRAS GIGANTES REVELAM  
ONDE APOSTAM  
PARA CRESCER EM 2025

**SUSTENTABILIDADE  
NA LINHA DE PRODUÇÃO**

EMPRESAS ACELERAM A  
DIGITALIZAÇÃO E ADOTAM  
SOLUÇÕES SUSTENTÁVEIS PARA  
AMPLIAR A COMPETITIVIDADE  
NO SETOR DE AUTOPEÇAS

**VISÃO DO SETOR: SINDIPEÇAS  
APONTA OS CAMINHOS PARA 2025**

INDÚSTRIA PREVÊ R\$ 6,6 BILHÕES  
EM INVESTIMENTOS E COBRA  
POLÍTICAS PARA AMPLIAR  
EXPORTAÇÕES E COMPETITIVIDADE



ENTREVISTA: GUSTAVO ORRÚ, DIRETOR GERAL DA UNIDADE DE NEGÓCIOS DE  
AFTERMARKET DO GRUPO MOBILITY AMÉRICA DO SUL DA EATON

# ECOBox<sup>®</sup> Eaton

O Câmbio Remanufaturado Original

Sinal verde  
para o melhor  
negócio



Até 30% menos emissão de carbono



Economia de 131 toneladas de metais



Fomenta a **economia circular**



Qualidade original e ótimo **custo-benefício**



**EATON**

Powering Business Worldwide



CONFIRA OS MODELOS  
DISPONÍVEIS EM NOSSO  
CATÁLOGO DE PRODUTOS.

**REDAÇÃO****CEO**

Marcelo Ricardo Fontana  
[marcelofontana@otmeditora.com](mailto:marcelofontana@otmeditora.com)

**DIRETOR EDITORIAL**

Fred Carvalho  
[fredcarvalho@otmeditora.com](mailto:fredcarvalho@otmeditora.com)

**EDITORA**

Aline Feltrin  
[alinefeltrin@otmeditora.com](mailto:alinefeltrin@otmeditora.com)

**COLABORADORES**

João Mathias e Sonia Moraes

**IMAGENS**

Divulgação

**EXECUTIVOS DE CONTAS**

Tânia Nascimento  
[tanianascimento@otmeditora.com](mailto:tanianascimento@otmeditora.com)

Raul Urrutia  
[raulurrutia@otmeditora.com](mailto:raulurrutia@otmeditora.com)

**FINANCEIRO**

Vidal Rodrigues  
[vidalrodrigues@otmeditora.com](mailto:vidalrodrigues@otmeditora.com)

**EVENTOS CORPORATIVOS/  
MARKETING**

Barbara Ghelen  
[barbaraghelen@otmeditora.com](mailto:barbaraghelen@otmeditora.com)

**PUBLICIDADE**

Karoline Jones  
[karolinejones@otmeditora.com](mailto:karolinejones@otmeditora.com)

**REDES SOCIAIS**

Caio Lima  
[caiolima@otmeditora.com](mailto:caiolima@otmeditora.com)

**DESIGN GRÁFICO**

**E EDITORAÇÃO:**  
 aw | branding&design

**Representante região Sul  
(PR/RS/SC)**

Gilberto A. Paulin  
 João Batista A. Silva  
 Tel.: (41) 3029-0563  
[joao@spalamkt.com.br](mailto:joao@spalamkt.com.br)



Redação, Administração,  
 Publicidade e Correspondência:  
 Av. Vereador José Diniz, 3.300  
 7º andar, cj. 707 - Campo Belo - CEP  
 04604-006 - São Paulo, SP  
 Tel. (11) 5096-8104 (sequencial)

[otmeditora@otmeditora.com](mailto:otmeditora@otmeditora.com)

# Automec 2025: inovação em movimento

Abrimos esta edição especial com um sentimento que combina entusiasmo, expectativa e otimismo. A Automec 2025, feira internacional de autopeças, equipamentos e serviços, não é apenas a maior edição da história da feira — é, acima de tudo, um reflexo fiel da transformação que está em curso no setor automotivo e, particularmente, no mercado de reposição.

São mais de 1.500 marcas reunidas em um espaço que extrapola os limites físicos do São Paulo Expo e abraça o futuro da mobilidade em toda a sua complexidade e diversidade.

Neste ano, o evento celebra não só os avanços tecnológicos, mas também a consolidação de um novo posicionamento estratégico das empresas do setor, que enxergam o aftermarket como protagonista de crescimento, inovação e rentabilidade. A expansão de centros de distribuição, o investimento em automação e a aposta em produtos sustentáveis mostram que a indústria de autopeças está pronta para atender aos desafios da eletrificação, da descarbonização e das novas exigências ambientais e logísticas.

É impossível ignorar a força dos números: a previsão de movimentar R\$ 29 bilhões e gerar mais de 500 mil leads comerciais posiciona a Automec como um verdadeiro hub de negócios da América Latina. Mas mais impressionante ainda é a capacidade do evento de promover conhecimento, qualificação e conexão. A estreia da Universidade Automec, com cursos certificados pelo Senai e pelo IQA, reforça o compromisso com a formação contínua dos profissionais da reparação e reposição. Já os programas de capacitação promovidos por empresas como Eaton, Dana e outras mostram que a evolução passa, necessariamente, pelo investimento em pessoas.

Nesta edição, apresentamos as estratégias de gigantes como Frasle Mobility, Cummins, MWM, Eaton e tantas outras que estão moldando o futuro do setor. A cobertura exclusiva traz ainda o olhar do Sindicato Nacional para a Indústria de Componentes para Veículos Automotores (Sindipeças) sobre os investimentos previstos para 2025 e os desafios de competitividade.

A Automec 2025 é, portanto, mais do que uma vitrine de lançamentos. É um retrato fiel de um setor que não para. Que inova, colabora, investe e se transforma.

Boa leitura e ótimos negócios!



**Aline Feltrin**  
 Editora

### 3 EDITORIAL

Com mais de 1.500 marcas, a Automec 2025 é a maior edição da história e um retrato da transformação do aftermarket rumo à nova mobilidade.

### 5 UMA FEIRA HISTÓRICA

A Automec celebra os avanços tecnológicos e a consolidação de um novo posicionamento estratégico das empresas do setor, que enxergam o aftermarket como protagonista de crescimento, inovação e rentabilidade.



### 13 CENÁRIO

O presidente do Sindicato Nacional da Indústria de Componentes para Veículos Automotores (Sindipeças), Cláudio Sahad, destaca o papel do setor na transição energética e os entraves à competitividade.

### 19 CONVERSA FRANCA

Gustavo Orrú, diretor geral da unidade de negócios de aftermarket do Grupo Mobility América do Sul da Eaton, conta que a empresa aposta em tecnologia, capacitação e sustentabilidade para ampliar presença no Brasil e na América do Sul

### 27 INVESTIMENTOS

Autopeças ampliam investimentos para crescer na reposição e apostam na expansão de CDs, digitalização e produtos remanufaturados para ganhar competitividade.

### 41 EXPORTAÇÕES

Companhias revelam como estão se preparando para enfrentar a competitividade no mercado internacional

### 47 QUALIDADE AUTOMOTIVA

Certificações ganham força, mas pequenas e médias empresas ainda enfrentam dificuldades para implementar sistemas de gestão da qualidade.

### 56 TECNOLOGIA

Autopeças investem em inovação tecnológica para integrar processos industriais com ações sustentáveis

### 68 PANORAMA MULTIMODAL

Fatos que marcaram os modais de transporte nos últimos dois meses.

# Para além do espaço disponível



Feira chega à maior edição de sua história, ocupando parte da área externa dos pavilhões do São Paulo Expo para acomodar os estandes de companhias nacionais e internacionais que somam 1.500 marcas de produtos para o mercado de reposição, manutenção, reparação, acessórios e equipamentos automotivos

Por JOÃO MATHIAS

Durante cinco dias seguidos, 90 mil visitantes, incluindo empresários e diversos profissionais do mercado nacional e exterior de reparação e reposição

automotiva, se reúnem em um dos principais eventos do setor para trocar informações, difundir e ampliar conhecimentos, aprimorar ideias, antecipar



“O que podemos afirmar com certeza é que a Automec, como o principal hub da América Latina no lançamento de produtos, tecnologias, tendências e informações, tem refletido uma transformação clara no setor. O foco agora está na evolução para a eletrificação. Além disso, segmentos que antes eram mais discretos, como o de cuidados automotivos (car care), estão ganhando destaque e crescendo significativamente.”

**Eduardo Marchetti,**  
gerente da Automec

novidades e avaliar inovações de produtos e sistemas de fabricantes daqui e de fora. Trata-se da Automec 2025 – 16ª Feira Internacional de Autopeças, Equipamentos e Serviços, onde, entre os dias 22 e 26 de abril de 2025, se concentra o que há de mais importante relacionado ao fornecimento de peças e equipamentos para todos os tipos de veículos leves e pesados, tanto urbanos quanto rodoviários.

Ao longo dos corredores espalhados pelos 105 mil metros quadrados dos pavilhões do São Paulo Expo, na capital paulista, e ocupando parte do lado externo, 1.500 marcas apresentam lançamentos e oportunidades de negócios, que podem resultar em uma cifra prevista de R\$ 29 bilhões. O montante ultrapassa os cerca de R\$ 27 bilhões atingidos em 2023, quando foi realizada a última edição da feira bienal e plataforma de conexão mais completa para o aftermarket automotivo, de acordo com a empresa organizadora RX Brasil, divisão da provedora global RELX na área de análises e ferramentas de decisão.

O elevado valor movimentado na Automec confirma a relevância do evento para o mercado de reposição, manutenção, reparação, acessórios e equipamentos automotivos. Segundo Eduardo Marchetti, gerente da Automec, 70% do público presente é formado por executivos com envolvimento na decisão de compra e portadores de mais de R\$ 1 milhão para investir.

## AMBIENTE DE CONEXÕES E INVESTIMENTOS

“Para 2025, estimamos gerar mais de 500 mil leads comerciais de negociação e impulsionar o crescimento do mercado como um todo”, informa o gerente da Automec. “Nosso compromisso é oferecer um ambiente propício para conexões, um ponto de encontro para todo o setor de reposição e reparação automotiva”.

Marchetti, no entanto, diz que sempre é difícil saber com antecedência as novidades da feira, porque as empresas não adiantam o que planejam mostrar. O que podemos afirmar com certeza é que a Automec, como o principal hub da América Latina

no lançamento de produtos, tecnologias, tendências e informações, tem refletido uma transformação clara no setor. O foco agora está na evolução para a eletrificação. Além disso, segmentos que antes eram mais discretos, como o de cuidados automotivos (car care), estão ganhando destaque e crescendo significativamente.” A diversificação de produtos também cresce à medida que a pegada ecológica se expande no setor.

Nesta edição se percebe, contudo, a internacionalização do evento com o incremento de 20% na participação de marcas de outros países, como Alemanha, Argentina, China, Coreia do Sul, Estados Unidos, Holanda, Índia, Japão, Polônia e Turquia.

A estimativa dos organizadores da Automec é de que 70% do público presente será formado por executivos com envolvimento na decisão de compra e portadores de mais de R\$ 1 milhão para investir





A Arena de Conteúdos terá uma programação completa de painéis e palestras para quem está em busca de qualificação profissional e atualização no setor automotivo

As chinesas se destacam em número, sinalizando que acompanham as montadoras conterrâneas desembarcadas aqui recentemente.

As muitas nacionalidades na feira têm boa avaliação de Marchetti. “Isso vai permitir aos vi-

sitantes terem acesso às principais novidades e uma ampla variedade de produtos, serviços e tecnologias para escolher qual delas se encaixa melhor em seus objetivos e negócios”, diz.

Pelo reconhecimento internacional, a Automec 2025 montou uma tenda climatizada em um espaço externo e exclusivo para acomodar grande parte das 700 marcas estrangeiras presentes no encontro empresarial, incluindo SpeedMax, Magneti Marelli, Cofap, Spicer, Victor Reinz, Holset, Meritor, Denso, Eaton, Gates, Loctite, Teroson, Mann-Filter, MWM, Philips, SKF, LuK, INA, FAG, Tecfil, entre outras. O evento conta com o apoio das principais associações do setor, como Sindi-peças, Abipeças, Aliança, Andap, Anfape, Asdap, Conarem, Sicap, Sincopeças e Sindirepa.

## ATRAÇÕES VARIADAS

Na Automec XP, área com palestras e



dedicada às experiências e conteúdos dentro da Automec, ocorrem ainda três grandes atrações com foco na interatividade e no aprendizado na prática. “É uma tríade e três pilares, sendo o primeiro a informação, o segundo a formação e o terceiro experiência profissional”, afirma Marchetti.

Na Arena de Conteúdos, a informação é passada por influenciadores e especialistas que falam de temas que estão nascendo e vão permanecer, pelo menos, pelos próximos dois anos. Apresentações de painéis e exposições estimulam debates de assuntos que estão avançando para o futuro, como descarbonização, economia circular, sustentabilidade e ESG, além de novas tecnologias para as oficinas e ações para mais inclusão, como aumento de mecânicos mulheres e deficientes auditivos.

A parte de formação está na atração estreada deste ano. A Universidade Automec traz cursos e treinamentos elaborados com parceria do

Serviço Nacional de Aprendizagem Industrial (Senai), do Instituto da Qualidade Automotiva (IQA), e de outras empresas. Todos os aprendizados fornecem certificados após a conclusão das aulas.

Ainda na Automec XP há atividades de interação no Garage Show da Arena Perfect Automotive, onde peças automotivas são submetidas a manobras de drift de alta performance para testar qualidade e resistência. Pilotos profissionais colocam os componentes dos veículos à prova em curvas do circuito instalado do lado de fora do São Paulo Expo. A atividade é realizada em parceria com a Ultimate Drift e tem patrocínio da Mahle, NGK e SKY Automotive.

Marchetti explica que as atrações da Automec XP atendem a pedidos dos visitantes da feira, que querem interagir e viver experiências práticas. “Essas atividades foram criadas para proporcionar um espaço dinâmico, onde os

profissionais do setor possam aprender, testar e vivenciar as

novidades de perto", afirma o gerente.

## EDIÇÃO 2025 OFERECE QUALIFICAÇÃO UNIVERSITÁRIA AOS VISITANTES



Neste ano, a atração inédita do evento considerado o maior do setor na América Latina é a Universidade Automec. Desenvolvida especialmente para atender os visitantes que buscam qualificação profissional e atualização em um mercado cada vez mais competitivo, a educação continuada

oferecida na feira é uma iniciativa, com apoio de instituições ligadas à cadeia produtiva do transporte veicular.

“Para o profissional da reparação, é um importante diferencial, pois o cliente sabe que está sendo atendido por um prestador de serviços com domínio das mais modernas

tecnologias e com as competências necessárias para executar um trabalho com altos níveis de qualidade e confiança”, afirma o gerente da Automec, Eduardo Marchetti. “Escolhemos reunir treinamentos de carga horária curta, com cerca de duas horas, para que o visitante possa se capacitar e, ao mesmo tempo, aproveitar a feira.”

No próprio local, estão disponíveis aulas e treinamentos com certificado emitido pelo Serviço Nacional de Aprendizagem Industrial (Senai), referência em capacitação técnica e tecnológica. Responsável por promover a excelência e a inovação no setor, o Instituto da Qualidade Automotiva (IQA) também é emissor de certificações. Há cotas de participação para empresas que desejarem patrocinar a iniciativa e incluir conteúdos próprios na programação de aprendizagem.

Os temas dos painéis ministrados pelo Senai abordam tendências que moldarão

o futuro do transporte e da mobilidade — sendo a direção assistida uma delas. No workshop dedicado à eletrificação veicular — propulsão que ganha visibilidade diante da necessidade de reduzir a emissão de gases poluentes — são analisadas as competências ligadas à montagem e reparação de instalações elétricas e equipamentos de veículos automotores.

Outra atividade do curso é a avaliação de conhecimentos técnicos e práticos da área automotiva, com a aplicação da Prova IQA. O instituto também promove o aprendizado "5S nas Oficinas", que ensina como aplicar a metodologia oriental para organizar o ambiente de trabalho. O programa de gestão tem como objetivo aumentar a produtividade e reduzir desperdícios, orientando-se por cinco palavras japonesas: Seiri (utilização), Seiton (organização), Seiso (limpeza), Seiketsu (saúde) e Shitsuke (autodisciplina). **CTM**

UM RECONHECIMENTO  
ÀS MAIORES  
E MELHORES EMPRESAS  
E UMA OPORTUNIDADE  
DE **NETWORKING**:  
UMA RECEITA  
**PREMIUM** COM 38 ANOS  
DE SUCESSO.



Completando 38 anos de premiações ininterruptas, o evento **Maiores do Transporte & Melhores do Transporte** se consolidou, não só como uma das mais cobiçadas premiações do setor, como também se tornou um momento único para fazer networking.

Reunindo em um só lugar as lideranças de um setor que movimentou cerca de R\$ 4,18 trilhões (equivalente a **38,5% do PIB** de 2023), Maiores do Transporte & Melhores do Transporte torna possível aproximar e conectar players do setor de transporte, da logística e da indústria da tecnologia, gerando sinergia em negócios, além, é claro, de premiar as empresas que se destacaram no exercício de 2024.

**ANUNCIE NA EDIÇÃO, SEJA PARCEIRO DO EVENTO E COLOQUE SUA MARCA EM DESTAQUE**



**Maiores & Melhores**  
DO TRANSPORTE DO TRANSPORTE

EDIÇÃO :

**COM MIL EXEMPLARES  
DISTRIBUÍDOS DURANTE  
O EVENTO**



**3 MIL  
EXEMPLARES  
IMPRESSOS**

EVENTO:

**25  
NOV**

Hotel

U N I V E R S O



[www.otmeditora.com](http://www.otmeditora.com) | [otmeditora@otmeditora.com](mailto:otmeditora@otmeditora.com) | 55 11 5096-8104



# Indústria de autopeças investe em novas soluções para atender às demandas futuras

Todo desenvolvimento tecnológico implementado pelas montadoras é feito com intrínseca parceria com seus fornecedores de nível 1 e desdobrado o longo da cadeia de fornecimento, segundo o presidente o Sindipeças e da Abipeças

Por SONIA MORAES

O setor de autopeças acompanha atentamente a transformação da indústria automobilística na trajetória da descarbonização e concentra suas estratégias no desenvolvimento de novas soluções para

atender às demandas futuras. “A cadeia produtiva está se movimentando, mas os investimentos em inovação devem ser constantes”, afirma Cláudio Sahad, presidente do Sindicato Nacional da Indústria de

Componentes para Veículos Automotores (Sindipeças) e da Associação Brasileira da Indústria de Autopeças (Abipeças), em entrevista para a **Transporte Moderno**.

Segundo o dirigente, com o programa nacional de Mobilidade Verde e Inovação (Mover), as empresas passaram a ter previsibilidade que estimula a investir sem receio de descontinuidade. Outras características importantes dessa nova política industrial citadas pelo presidente do Sindipeças e da Abipeças são: valorização da matriz energética brasileira, ênfase na descarbonização com qualquer rota tecnológica, Pesquisa, Desenvolvimento e Inovação (PD&I) com investimentos viáveis e localização de componentes.

“De meados do ano passado até o final de janeiro, quase cem empresas associadas ao Sindipeças já estavam habilitadas no programa Mover. Essa quantidade é crescente e já ultrapassou o número de empresas que participaram do Rota 2030. Ao todo, são 163 empresas no período, somando montadoras e fabricantes de pneus também”, informa Sahad. “Mas um dos entraves é a escassez de recursos desse e de outros programas governamentais. Infelizmente, há mais demanda do que oferta”, destaca.

O presidente do Sindipeças e da Abipeças diz que o setor de autopeças trabalha em total consonância com as montadoras e “quando há previsibilidade (demanda),



“A competitividade de qualquer setor industrial não depende somente do que é feito do lado de dentro dos portões das fábricas, mas também das condições macroeconômicas, que podem representar poderosos entraves, e isso independe das empresas para serem competitivas no mercado internacional.”

**Cláudio Sahad**,  
presidente do Sindipeças  
e da Abipeças

nossas empresas também elevam seus investimentos”.

Para 2025, a estimativa é que os investimentos do setor de autopeças totalizem R\$ 6,60 bilhões, valor 3,1% superior aos R\$ 6,40 bilhões aplicados em 2024. Além de atualizar os processos para acompanhar o ciclo de investimentos anunciado pelas montadoras, atenderá às exigências do Mover, que estimula a produção de novas tecnologias para melhorar a eficiência energética e reduzir as emissões de poluentes dos veículos, segundo o Sindipeças. “Todo desenvolvimento tecnológico implementado pelas montadoras é feito com intrínseca parceria com seus fornecedores de nível 1 e desdobrado ao longo da cadeia de fornecimento”, afirma o executivo.

Como exemplo de competência da engenharia brasileira, Sahad cita o motor flex, tecnologia que o país exporta para outros mercados e que

pode ganhar ainda mais relevância na busca planetária pela descarbonização. “Temos sempre de lembrar que o inimigo é o CO<sub>2</sub>, e não a combustão. Portanto, esse tipo de motor, alimentado com biocombustíveis ou até hidrogênio, é de grande valia.”

## COMPETITIVIDADE DEPENDE DAS CONDIÇÕES MACROECONÔMICAS

Além de continuar investindo em inovação dos processos produtivos e na capacitação de seus colaboradores, as empresas fabricantes de autopeças precisam participar de feiras e eventos internacionais e ver o que é feito em outros países para conseguirem aumentar a participação na cadeia de fornecimento global, segundo o Sindipeças.

As exportações, de acordo com Sahad, são a grande virada de chave para o Brasil, pois

**R\$6,60  
BILHÕES**

É A ESTIMATIVA  
DE INVESTIMENTO  
DA INDÚSTRIA  
DE AUTOPEÇAS EM 2025

O VALOR É  
**↑3,1%**

SUPERIOR AOS  
**R\$ 6,40 BILHÕES**  
APLICADOS EM 2024

**BALANÇA COMERCIAL DAS  
EMPRESAS DE AUTOPEÇAS**

ESTIMATIVA

**US\$11,45  
BILHÕES**

EM 2025

QUEDA DE

**↓12,5%**

ANTE O SALDO

COMERCIAL NEGATIVO  
DE **US\$ 13,1 BILHÕES**  
REGISTRADO EM 2024.

elas é que farão os volumes aumentarem.

Como exemplos que tornam os custos das empresas mais elevados do que os dos competidores estrangeiros, Sahad cita os altos encargos trabalhistas, ineficiência logística, insegurança jurídica, elevada carga tributária, custo da burocracia, insegurança física e patrimonial, entre outros. “Além de superarmos os tais entraves da competitividade, para aumentarmos as exportações, precisamos ter acordos comerciais com mais países, a fim de diminuir nossa dependência do Mercosul.”

O presidente do Sindipeças e da Abipeças destaca que o setor de autopeças faz parte de uma cadeia produtiva desafiadora, a da mobilidade, que está sempre em movimento, rompendo barreiras do conhecimento tecnológico. “O Sindipeças tem desenvolvido várias ações para, ao lado de outras entidades relevantes, participar da criação de políticas públicas que retirem os entraves macroeconômicos da competitividade da indústria de transformação e proporcionem seu aumento. Paralelamente, trabalha para mostrar caminhos e estimular seus associados a investir em inovação e capacitação de seus colaboradores.”

A estimativa do Sindipeças é que a balança comercial das autopeças fechará 2025 com déficit de US\$ 11,45 bilhões, o que representará uma queda de 12,5% ante o saldo comercial negativo de US\$ 13,1 bilhões registrado em 2024. Alguns fatores podem contribuir





O programa Mover, de acordo com Sahad, valoriza a matriz energética brasileira, com ênfase na descarbonização com qualquer rota tecnológica

para o aumento das exportações brasileiras de autopeças, segundo Sahad.

“A melhora na situação econômica da Argentina, a desvalorização do câmbio, na média anual de 2024 (de R\$ 5,39), e a expectativa de evolução em outros mercados vizinhos, como Chile e Colômbia, são importantes para as exportações de peças de reposição. Por outro lado, a mesma desvalorização do câmbio desestimula as importações. Somam-se a isso as incertezas provocadas por discursos e ações do atual presidente dos Estados Unidos. Com isso, o déficit deve ser reduzido.”

## OS DESAFIOS DA ELETRIFICAÇÃO

Na avaliação do presidente do Sindipeças e da Abipeças, a eletrificação é um dos meios para redução da emissão de carbono e pode coexistir com outros. “No Brasil, considerando-se nossas especificidades e até mesmo as condições socioeconômicas,

podemos ser grandes fabricantes de veículos híbridos flex, abastecidos com etanol. Também podemos nos tornar importante hub produtor e exportador de motores e veículos a combustão, que não devem ser mais produzidos na União Europeia e nos Estados Unidos e ainda terão longa vida adiante, principalmente nos países subdesenvolvidos e em desenvolvimento. Essa oportunidade é também um grande desafio para toda a cadeia de produção. Uma das missões do Sindipeças é acompanhar as mudanças, a fim de manter seus associados bem informados e com capacidade para refletir e tomar decisões acerca do futuro de seus negócios”, diz Sahad.

O setor de autopeças está preparado para enfrentar os desafios que a eletrificação e a hibridização trarão, segundo José Eduardo Luzzi, diretor de veículos comerciais do Sindipeças e presidente do conselho de administração do movimento Mobilidade de Baixo Carbono para o Brasil (MBCB). “As empresas

estão fazendo o dever de casa e estarão aptas a atender os rumos futuros do mercado automotivo. Basta haver a respectiva demanda por parte das montadoras, o que ainda não ocorreu. Além disso, como a frota brasileira é a sexta maior do planeta (47 milhões de veículos, segundo levantamento estatístico do Sindipeças), as tecnologias atuais também continuarão presentes durante bom tempo”, afirma Luzzi. Ele destaca que parte do investimento anunciado pela indústria de autopeças está associada à implementação de novas tecnologias que endereçam a questão da transição energética.

A expectativa do setor de autopeças para 2025, segundo Luzzi, é que as vendas tenham um crescimento entre 4% e 5% sobre os resultados de 2024 e as exportações registrem aumento de 5%. “Apesar das dificuldades no cenário mundial, esperamos a recuperação da economia argentina, que deve crescer 5%, segundo o Fundo Monetário Internacional (FMI).”

**CTM**

# Aftermarket como motor de crescimento

Por ALINE FELTRIN

Com uma visão estratégica voltada para o futuro, a Eaton vem consolidando sua atuação no mercado de reposição com uma série de investimentos em tecnologia, capacitação e estrutura fabril. Gustavo Orrú, diretor geral da unidade de negócios de aftermarket do Grupo Mobility América do Sul da Eaton, explica que o aftermarket deixou de ser apenas um complemento à produção original (OEM) e passou a desempenhar papel central no crescimento da companhia.

Em entrevista à **Transporte Moderno**, Orrú detalha as iniciativas que vêm transformando a presença da

empresa no Brasil e na América do Sul. Com foco em qualidade, proximidade com a rede de distribuição e programas exclusivos de capacitação, a Eaton aposta na valorização do mercado local como diferencial competitivo diante da crescente presença de importadores, especialmente os asiáticos. O executivo também destaca o papel da inovação e da economia circular na estratégia da companhia, além das metas ambientais ambiciosas.

Em um cenário que exige agilidade, suporte técnico e produtos de alto desempenho, a Eaton vê no aftermarket uma alavanca fundamental para ampliar sua atuação — tanto no Brasil quanto no exterior. A expectativa para 2025 é otimista: enquanto o mercado prevê um crescimento de até 11%, a empresa trabalha com projeções ainda mais robustas.



TM – A Eaton tem investido bastante no aftermarket nos últimos anos. Como essa estratégia se consolidou?

**Gustavo Orrú** – O aftermarket se tornou um pilar estratégico para o crescimento global da Eaton. No passado, ele era tratado apenas como um segmento complementar ao *original equipment manufacturer* ou fabricante de equipamento original (OEM). Agora, ele caminha com autonomia, recebendo investimentos em pesquisa e desenvolvimento, capacitação e estrutura fabril.

TM – Qual o impacto dessa mudança de postura no mercado brasileiro?

**Gustavo Orrú** – Um dos principais reflexos é a presença mais forte da Eaton no mercado. Desenvolvemos treinamentos técnicos e comerciais para distribuidores e aplicadores, sempre com uma dupla de especialistas – um comercial e um técnico. Isso melhora a compreensão dos produtos e gera mais oportunidades de negócios.

TM – Essa estratégia também atinge a rede de distribuidores?

**Gustavo Orrú** – Com certeza. Criamos programas específicos, como a Jornada da Eaton, no qual dedicamos uma semana inteira a um distribuidor, oferecendo treinamentos, suporte de marketing e técnico. Isso fortalece a relação e impulsiona as vendas.



“O aftermarket deixou de ser coadjuvante e passou a ser um motor estratégico de crescimento para a Eaton.”

TM – Falando em competitividade, como a Eaton se diferencia dos importadores, sobretudo os asiáticos?

**Gustavo Orrú** – Nosso diferencial é a combinação de qualidade, suporte e produção local. Embora nem sempre tenhamos o menor preço, oferecemos produtos com a mesma engenharia dos itens OEM, suporte técnico direto e uma cadeia de suprimentos mais ágil, sem depender de importações.

TM – O mercado brasileiro tem sido impactado pela entrada de fabricantes chineses. Como enfrentar essa concorrência?

**Gustavo Orrú** – O caminho é investir continuamente em tecnologia e eficiência fabril. A Eaton trabalha constantemente na redução de custos e desperdícios, moderniza suas fábricas e investe na capacitação do mercado. Além disso, oferecemos rapidez e confiabilidade na entrega de peças, um fator crucial para manter frotas operacionais.

TM – Houve um investimento recente de R\$ 800 milhões em novos produtos e inovação. Como esse aporte impacta o aftermarket?

**Gustavo Orrú** – Esse montante se divide entre pesquisa e desenvolvimento e infraestrutura fabril. No Brasil, somos responsáveis pelo desenvolvimento global das transmissões leves da Eaton, com um centro de tecnologia avançado, laboratórios modernos e uma frota de testes. Esses investimentos garantem que nossos produtos estejam sempre alinhados com as necessidades do mercado.



"Investimos em tecnologia, capacitação e produção local para enfrentar a concorrência asiática não apenas com preço, mas com valor".

TM – Quais são os principais desafios e oportunidades para o aftermarket brasileiro nos próximos anos?

**Gustavo Orrú** – O principal desafio é manter a competitividade frente à concorrência internacional e às oscilações econômicas. Por outro lado, temos uma grande oportunidade no crescimento da frota circulante e na profissionalização do setor. Empresas que investem em qualidade, suporte e agilidade continuarão se destacando no mercado.

TM – O mercado também precisa ser conscientizado sobre os ganhos que esse produto traz, certo?

**Gustavo Orrú** – Exatamente! Faz parte do processo de capacitação. Há muito trabalho envolvido, incluindo toda a logística reversa.

“A economia circular e a inovação fazem parte da nossa estratégia para crescer com responsabilidade e reduzir emissões.”

TM – Qual é a estratégia do Aftermarket para crescer na exportação?

**Gustavo Orrú** – Atendemos toda a América do Sul, da Venezuela ao Chile, incluindo Uruguai e Paraguai. Nos últimos sete, oito anos, a Argentina e a Colômbia se destacaram.

TM – Por que esses dois países?

**Gustavo Orrú** – A Argentina tem uma frota grande, principalmente de caminhões de marcas europeias, e os produtos que fornecemos são produzidos no Brasil. Isso fortalece nossa parceria. Já a Colômbia tem a segunda maior frota da região, com um perfil mais americano, de caminhões importados dos EUA. Nossas plantas na América do Norte fornecem esses componentes.

TM – E quais outros países têm sido foco recente?

TM – O Brasil já é um hub exportador para a região?

TM – Você mencionou que o Brasil também está se tornando um hub para outros continentes. Como isso está acontecendo?

TM – Quais países já estão recebendo esses produtos?



**Gustavo Orrú** – Nos últimos três anos, investimos muito em Peru, Paraguai e Uruguai, onde temos crescido significativamente.

**Gustavo Orrú** – Sim. Aproximadamente 80% do que vendemos para a América do Sul é produzido aqui, abrangendo caminhões pesados, válvulas e até itens agrícolas. Os outros 20% são componentes importados da Europa e da América do Norte.

**Gustavo Orrú** – Com o avanço da eletrificação, montadoras da Europa e dos EUA estão focadas em veículos elétricos, mas a adoção tem sido mais lenta que o previsto. Isso abre espaço para exportarmos componentes de combustão interna para esses mercados, aproveitando nossa base produtiva.

**Gustavo Orrú** – Exportamos para México, América do Norte e alguns países da Europa, como a Polônia.

“Nossa expectativa é crescer acima do mercado. Enquanto se fala em até 11%, projetamos de 14% a 16% para 2025.”



“O Brasil é hoje um hub estratégico de exportação para a América do Sul e começa a ganhar força em outros continentes.”

TM – E no setor de caminhões, como está a transição para a eletrificação?

**Gustavo Orrú** – O ritmo é bem mais lento que no setor de automóveis. Continuamos fabricando componentes aqui no Brasil para abastecer a América do Norte e importamos alguns itens para complementar nosso portfólio.

TM – Quais são as metas da Eaton para a redução de emissões?

**Gustavo Orrú** – Trabalhamos em duas frentes: desenvolvimento de transmissões e embreagens alinhadas com normas ambientais, como o Euro 6, e economia circular, reaproveitando materiais no ciclo produtivo. Nossa meta é reduzir em 50% as emissões de gases do efeito estufa até 2030, tomando como base 2018. No Brasil, devemos antecipar essa meta em pelo menos quatro anos.

TM – Quais as perspectivas da Eaton para o mercado brasileiro de reposição em 2025?

**Gustavo Orrú** – O mercado prevê um crescimento entre 9% e 11%, mas nossa meta é entre 14% e 16%. Algumas linhas, como remanufaturados e válvulas, devem crescer mais de 20%.





“A capacitação de pequenos mecânicos é essencial para conscientizar o mercado sobre o verdadeiro custo-benefício das peças de qualidade.”

TM – Vocês estão lançando um novo programa na Automec. Pode nos contar mais?

**Gustavo Orrú** – Sim, vamos lançar o programa Jornada Eaton, um evento que capacita distribuidores e clientes finais com treinamento técnico e estratégico. Nosso estande na Automec terá detalhes desse programa.

TM – O mercado de reposição depende muito da experiência do aplicador. Como a Jornada Eaton pretende impactar esse público?

**Gustavo Orrú** – Exatamente! O diferencial da nossa marca está na experiência do cliente. Concorrentes chineses podem chegar com preço mais baixo, mas não com a mesma estrutura de suporte, treinamento e assistência técnica. Nosso objetivo é demonstrar valor, não apenas preço.

TM – Pequenos frotistas tendem a priorizar preço. Como convencê-los a investir na qualidade da Eaton?

**Gustavo Orrú** – Estamos investindo na capacitação de mecânicos de oficinas pequenas, para que possam orientar os frotistas sobre a durabilidade das peças. Muitas vezes, a economia no curto prazo gera prejuízo depois, com paradas inesperadas e maior custo de manutenção. A educação do mercado é essencial para mostrar essa diferença. **CTM**

# CONHEÇA OS TEMAS DA EDIÇÃO DO FÓRUM ILOS 2025

Prepare-se para o Fórum ILOS 2025! Nos dias 29 e 30 de outubro, no Golden Hall do Sheraton/WTC em São Paulo, os principais especialistas do mercado estarão reunidos para discutir os temas mais relevantes da logística e do supply chain.

  
**Fórum**  
Internacional  
**Supply Chain**  
Expo Logística 2025



**29 E 30 DE OUTUBRO DE 2025**  
GOLDEN HALL DO SHERATON WTC - SÃO PAULO

Prepare-se para os insights que vão transformar o setor!



Escaneie o QR code ao lado para maiores informações ou acesse:

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



PATROCINADORES 2025

OURO

GEOTAB

VTCLOG  
OPERAÇÃO LOGÍSTICA

PRATA

BITKA  
ANALYTICS

TOTVS

Cargo Sapiens

KATOEN NATIE

GRUPO ERE A

BRONZE

INPO  
INSTITUTO NACIONAL DE LOGÍSTICA E SUPPLY CHAIN

APOIO

Global



Além das novas tecnologias e da modernização do parque fabril, a expansão dos centros de distribuição está na mira de algumas empresas como estratégia para ampliar as vendas no aftermarket

Por SONIA MORAES

Diante das transformações no setor automotivo e do avanço de regulamentações ambientais mais rígidas, a indústria de autopeças no Brasil vem acelerando os investimentos em modernização industrial, inovação tecnológica e expansão da capacidade produtiva. O foco é

claro: sustentar o crescimento — especialmente no mercado de reposição, que se torna cada vez mais estratégico para a geração de receita — e manter a competitividade frente à evolução dos sistemas veiculares, à eletrificação e à crescente demanda por soluções com menor impacto



"A instalação de uma nova linha automatizada para a produção de pastilhas de freio para veículos comerciais em Caxias do Sul (RS) amplia a condição da empresa de concorrer nos mercados nacional e internacional"

**Alfredo Lorenzoni,**  
diretor global de linha  
comercial da Frasle  
Mobility.

ambiental. Empresas como Frasle Mobility, Cummins, Eaton e MWM têm colocado em prática planos ambiciosos para ampliar presença nesse cenário, apostando em automação, desenvolvimento de materiais sustentáveis, diversificação de portfólio e redes logísticas mais eficientes, com foco tanto no mercado interno quanto nas exportações.

A Frasle Mobility, que pertence ao Grupo Randoncorp, investe em tecnologias para ampliar a eficiência produtiva de suas fábricas. Com aportes de mais de R\$ 40 milhões, a empresa concluiu a instalação de uma nova linha automatizada para a produção de pastilhas de freio para veículos comerciais em sua unidade em Caxias do Sul (RS). "Isso amplia a condição da empresa de concorrer nos mercados nacional e internacional", afirma Alfredo Lorenzoni, diretor global de linha comercial da Frasle Mobility.

A empresa investiu na qualificação de seu centro de engenharia avançada, tendo adquirido equipamentos necessários para o desenvolvimento de materiais de fricção e discos de freio que irão atender a norma de emissões veiculares, Euro 7, que terá início em 2026 na Europa e estabelece limites para emissão de partículas oriundas do sistema de freio.

"Além dos aspectos logísticos, investimos pesado, nos últimos anos, na modernização e automação dos processos produtivos para ampliação de competitividade e

portfólio de produtos”, revela o diretor.

Em Joinville (SC), a empresa vai expandir em 25% a capacidade produtiva da Fremax, unidade que produz discos de freios. “A execução das obras na subestação e a aquisição de novos equipamentos segue conforme planejado, com início previsto a partir do segundo semestre de 2025”, informa Lorenzoni.

Para o mercado de reposição de veículos comerciais, a novidade da empresa é a linha de pastilhas (Plus, CV Advanced e HD Pro) que acabou de ser renovada. Cada uma delas tem configurações diferentes para suprir demandas específicas dos clientes, desde o uso rodoviário mais brando até um uso urbano mais severo.

Na linha de lonas de freio, a empresa lançou recentemente o material AF/730 Premium, desenvolvido para aplicações mais severas. Com maior resistência mecânica, o novo



## Pastilhas de freios Advanced, da Frasle

composto garante durabilidade superior.

Lorenzoni afirma que a busca pelo TCO (total cost of ownership ou custo total de propriedade) é es-

encial no mercado de reposição, pois os empresários buscam constantemente melhorar seus custos operacionais. “A empresa entende isso e evolui os seus produtos para potencializar ainda mais este aspecto. Novos materiais com o melhor desempenho são o foco principal do trabalho do Centro de Engenharia Avançada (Movetech)”, diz Lorenzoni. E ele acrescenta: “O mercado global impõe desafios e exige que façamos desenvolvimentos específicos para captar a necessidade de cada geografia, tornando nossa equipe de desenvolvimento globalizada e apta a criar produtos pensados para cada realidade, tanto para o segmento OEM (montadoras)

quanto para o de reposição.”

A Frasle Mobility está trabalhando no avanço de tecnologias mais ‘verdes’, com cada vez menos impacto ambiental. “No Brasil fomos os primeiros a banir o amianto nos nossos produtos, há mais de 20 anos, e já temos uma linha completa de materiais de fricção que atende às mais recentes normas ambientais nos Estados Unidos e, agora, estamos visualizando tecnologias de produto e de processo que minimizam a pegada de carbono de nosso produto. Temos um compromisso público de ESG e levamos a sério as metas que definimos.”

## PESQUISAS DE MERCADO

A Cummins tem feito investimentos pontuais em pesquisas de mercado para ampliar o conhecimento sobre posicionamento de produtos, atuais players e sobre o comportamento do consumidor. “O recente investimento em todo o mundo, incluindo o Brasil, foi em uma nova embalagem para a linha de peças genuínas com uma etiqueta exclusiva com holograma e demais elementos de identificação que contribuem para que os clientes saibam que se trata de um produto genuíno e não algo falsificado”, revela Mariana Marcondes, gerente de vendas de peças de reposição da Cummins.

No segmento de drivetrain e freios, a

"A CDBS está atenta a essa transformação e acompanha as tendências relacionadas à eletrificação e sustentabilidade"

**Leandro Carvalho,**  
diretor de Aftermarket  
CDBS América Latina





“Nosso foco é manter os clientes fiéis aos canais genuínos durante todo o ciclo de vida do equipamento. Para isso, estamos trabalhando para garantir a disponibilidade dos produtos e oferecer o melhor custo-benefício.”

**Mariana Marcondes,**  
gerente de vendas de peças de reposição da Cummins

Cummins Drivetrain and Braking Systems (CDBS) tem intensificado seus investimentos para ampliar sua presença no mercado de reposição, segundo Leandro Carvalho, diretor de aftermarket da CDBS América Latina. Em seu portfólio, a CDBC mantém atualmente mais de três mil itens ativos para o aftermarket, incluindo componentes do diferencial, rolamentos, cruzetas, óleo para o diferencial e, mais recentemente, peças para eixo cardan. Somente em 2025, foram adicionados 27 novos itens para eixo cardan e atualizados 148 componentes, fortalecendo ainda mais a oferta da linha Meritor.

“A CDBS também investe na robustez da rede de atendimento, com mais de 465 pontos ativos em todo o Brasil, bem como no desenvolvimento de tecnologias como o sistema Meritor CalibrAR (MTIS), que proporciona ganhos em segurança, economia e durabilidade, elevando o padrão das soluções disponíveis no mercado de reposição”, afirma Carvalho.

## NOVIDADES NA LINHA

Para o mercado de reposição, a Cummins está lançando três novos injetores ReCon para veículos Euro 5. “Com foco na otimização de produtos e aplicações, a equipe tem trabalhado para expandir a linha “Backbone ReCon” para os motores ISF e ISL, ambos Euro 5. “Com a entrada do Euro 6 em 2023,

o time de pós-vendas já está se preparando para disponibilizar todo o portfólio de produtos, incluindo Kits de reforma e itens à base de trocas, garantindo a coleta de cascos e a futura liberação de produtos remanufaturados”, detalha a gerente de vendas.

Complementando essa movimentação, a CDBS também traz novidades importantes, com destaque para a introdução de novos componentes para eixos cardan e a promoção da tecnologia CalibrAR no pós-vendas, que oferece até 1,5% de economia de combustível e até 10% mais vida útil dos pneus.

O mercado de reposição tem papel estratégico nos negócios da Cummins no Brasil, segundo Marcondes, contribuindo de forma relevante para a receita da companhia e para o fortalecimento do relacionamento com os clientes ao longo de todo o ciclo de vida dos equipamentos. “Considerando o faturamento total da empresa com peças (motores e eixos), o aftermarket representa aproximadamente



### Eixo cardan MS-160 da CDBS

12,5% do volume.”

A gerente afirma que a expectativa para o mercado de reposição este ano está diretamente influenciada pela variação cambial, que pode impactar a competitividade não somente dos produtos, mas também do mercado paralelo, tornando-se um fator de grande importância ao longo do ano.

Na avaliação da gerente, diante da transformação em todo o setor automotivo em busca da descarbonização, o mercado de pós-venda de motores diesel continuará demandando peças de reposição nos próximos anos. “Mas já estamos trabalhando com os times de desenvolvimento para entender as novas tecnologias e sobre qual será o suporte ideal da área de pós-venda para essas novas tecnologias a médio e longo prazo”, afirma Marcondes.



A CDBS também acompanha as tendências relacionadas à eletrificação e sustentabilidade. “Tecnologias como o CalibrAR são um exemplo de inovação que promove eficiência energética e contribui para a redução de emissões no transporte, mantendo a CDBS alinhada aos compromissos de descarbonização e à evolução do setor”, destaca o diretor.

A substituição de componentes por novos produtos, segundo a gerente, dependerá da tecnologia aplicada, já que cada inovação exige diferentes tipos de peças. “O time de pós-venda seguirá de perto essas tendências e necessidades, acompanhando as demandas específicas de motores a gás, hidrogênio, diesel, elétricos e outras tecnologias emergentes.”

A gerente acrescenta que, com a introdução de novas tecnologias para atender os veículos elétricos, o mercado de reposição precisará se adaptar e investir na capacitação dos profissionais para oferecer o suporte adequado. “Esse movimento não é novidade e já



### Linha de produtos Meritor

ocorreu no passado, como na transição dos motores mecânicos para os eletrônicos.”

Segundo Marcondes, a Cummins está preparada para liderar esse processo de transição, oferecendo treinamentos, capacitação técnica e suporte especializado por meio de sua ampla rede. “A introdução de tecnologias como o CalibrAR, por exemplo, já exige novas competências dos técnicos em campo, reforçando a importância do investimento contínuo em formação para garantir a segurança e o desempenho dos sistemas.”

O destaque da Cummins na

Automec é a promoção da nova linha de embuchamentos, lançada no final de 2024, com mais de 170 itens para o mercado de reposição e cobertura de aproximadamente 95% das aplicações para caminhões e ônibus.

## **FORTALECIMENTO NA REPOSIÇÃO**

A Eaton adotou novas estratégias para se fortalecer no mercado de reposição. A empresa, que está presente no Brasil há 68 anos, possui uma variedade de produtos fabricados em território nacional que abastecem os segmentos de automóveis, caminhões, ônibus e máquinas agrícolas (como colheitadeiras), com uma extensa linha de componentes composta por interruptores, sensores, relés e fusíveis para veículos com motores a combustão e elétricos.

“Além da marca Eaton e da linha Aftermarket Parts, que oferece peças com preços mais acessíveis e com

qualidade assegurada pela engenharia da companhia, a empresa passou a trabalhar com a marca ECObox, de transmissões e embreagens remanufaturadas, que possui o mesmo prazo de garantia dos componentes novos. Seu apelo está na sustentabilidade e na relação custo-benefício proporcionada pela economia circular”, revela Fernando Piton, gerente nacional de vendas e aftermarket da Eaton.

A novidade da empresa na Automec é o lançamento de embreagens para o segmento de vans, como a Mercedes-Benz Sprinter e a Fiat Ducato, além de veículos comerciais fabricados na Ásia. Outros destaques são o conjunto coroa e pinhão e o Concentric Pneumatic Clutch Actuator (CPCA), que otimiza o desempenho da embreagem e gerencia a transmissão de

potência do motor para o trem de força. Há ainda a válvula solenoide PWM (Pulse



**ECObox  
da Eaton**



“A empresa continua investindo nos produtos atuais para motores a combustão e na linha de componentes para veículos híbridos e elétricos.”

**Fernando Piton,**  
gerente nacional de vendas  
e aftermarket da Eaton

Width Modulation – Modulação por Largura de Pulso), cuja função é abrir e fechar a passagem do fluido da transmissão automática.

Piton afirma que a Automec é o momento para a Eaton mostrar que está preparada para o presente e o futuro. “A empresa destaca neste evento que continua investindo nos produtos atuais para motores a combustão, que terão vida longa, principalmente no segmento de pesados, mas também tem feito investimentos na linha de componentes para veículos híbridos e elétricos.”

A fabricante também oferece produtos complementares para o aftermarket, como lubrificantes e fluidos de embreagem. “Não se trata apenas de vender a peça de reposição da transmissão, mas de pensar nos componentes que atuam em conjunto com a transmissão e a embreagem. Por isso, a empresa oferece fluido de embreagem homologado pela engenharia do Brasil e lubrificante homologado pelas montadoras e pela mesma engenharia. Tudo isso para garantir um desempenho superior dos seus produtos no mercado”, explica o gerente.

## **ENGRENAGEM PARA O CRESCIMENTO**

A MWM, que em abril completa 72 anos de atuação no Brasil e desde dezembro de 2022 faz parte do grupo Tupy – a maior empresa



"O mercado de reposição passa por uma transformação, com os avanços da tecnologia, a criação de marketplaces e e-commerce, e vai continuar passando por mudanças"

**Thomas Püschel,**  
diretor de unidades de  
peças de reposição,  
motores e marketing  
da MWM

de fundição de blocos e cabeçotes do mundo — aposta em diversas ações para crescer no mercado de reposição. Uma das principais iniciativas é a expansão do centro de distribuição de peças localizado em Jundiaí, no interior de São Paulo. A área já está pronta, e a empresa está finalizando adaptações de iluminação e adquirindo porta-paletes, com conclusão prevista para o fim de maio deste ano.

“É uma expansão expressiva de 28,5% da área atual para suportar o crescimento orgânico e o desenvolvimento de novos projetos”, afirma Thomas Püschel, diretor de unidades de peças de reposição, motores e marketing da MWM.

A ampliação proporcionará um ganho de 35% na produtividade do centro de distribuição. Com a implantação do sistema WMS (Warehouse Management System) — solução para gerenciamento de armazém — a operação ganhou eficiência e reduziu o tempo de entrega dos produtos aos clientes. “Agora os pedidos são atendidos com desempenho de 99% em até 24 horas”, diz o executivo.

Segundo Püschel, a atualização tecnológica foi essencial para continuar avançando na automatização do CD, já que o sistema anterior não permitia integração com novos softwares que aumentassem a eficiência operacional. “Agora o pedido que entra sai no mesmo dia. Isso só foi possível com o investimento no treinamento dos operadores, que

mantêm o foco total nos clientes”, completa.

Desde 2017, quando estruturou um plano estratégico dedicado ao mercado de reposição, a MWM lançou quase cinco mil itens. O grande pico foi no ano passado, com quase dois mil lançamentos. “Isso tem proporcionado um crescimento expressivo, de dois dígitos nos últimos dois anos, e a própria rede nos retroalimenta com uma lista de itens a serem desenvolvidos, atendendo cada segmento, país e necessidade do cliente”, destaca Püschel.

A meta da empresa é manter esse ritmo de crescimento de dois dígitos ano após ano. Para 2025, estão previstos mais de 800 lançamentos. “Não estamos focando em quantidade, mas sim no desenvolvimento de itens com maior valor agregado”, explica o diretor. Atualmente, a MWM tem mais de 19 mil itens ativos no portfólio de reposição, considerando tanto a linha genuína quanto a linha Master Parts, voltada para produtos multimarcas.

## **EXPORTAÇÕES EM EXPANSÃO**

Além do centro de distribuição de peças localizado em Jundiaí (SP), a Tupy conta com três fábricas no Brasil: duas unidades de fundição e usinagem em Joinville (SC), uma em Betim (MG), resultado da aquisição da Teksid, e outra da MWM, situada no bairro de Santo Amaro, em São Paulo.

No exterior, a empresa possui plantas em Saltillo e Ramos Arizpe, no México, e em Aveiro, Portugal, além de escritórios nos Estados Unidos, Europa e América do Sul. “A empresa está bem estruturada com esses sites de produção”, comenta Püschel.

O centro de distribuição de peças exporta 20% do total produzido no Brasil, sendo os principais destinos a Argentina, Estados Unidos, México e Índia. “Isso demonstra o nível de competitividade da empresa no segmento de reposição, porque exportar para a Índia não é tarefa fácil. No entanto, fizemos a lição de casa e agora temos

### NA TRILHA DA REPOSIÇÃO: COMO AS AUTOPEÇAS SE PREPARAM PARA O FUTURO

AUTOMAÇÃO, SUSTENTABILIDADE, EXPANSÃO DE PORTFÓLIO E REDE SÃO ALGUMAS MEDIDAS PARA GANHAREM ESPAÇO NO MERCADO DE REPOSIÇÃO



APOSTA EM REMANUFATURA, NOVA IDENTIDADE VISUAL DAS EMBALAGENS E TECNOLOGIAS COMO O SISTEMA CALIBRAR PARA GANHO DE EFICIÊNCIA E SUSTENTABILIDADE.



*Powering Business Worldwide*

INVESTE EM PRODUTOS PARA VEÍCULOS HÍBRIDOS E ELÉTRICOS, EMBREAGENS PARA VANS, COROA E PINHÃO, E COMPONENTES COMO VÁLVULAS PWM. DESTACA TAMBÉM AS LINHAS ECOBOX E AFTERMARKET PARTS.



AUTOMATIZOU A PRODUÇÃO DE PASTILHAS DE FREIO E AMPLIA CENTRO FABRIL DA FREMAX EM 25%; APOSTA EM MATERIAIS SUSTENTÁVEIS, COMO A LONA AF/730 PREMIUM, E DESENVOLVIMENTO DE PRODUTOS ALINHADOS À NORMA EURO 7.



EXPANDIU EM 28,5% SEU CENTRO DE DISTRIBUIÇÃO EM JUNDIAÍ (SP), COM AUMENTO DE 35% NA PRODUTIVIDADE; LANÇOU 800 NOVOS ITENS EM 2025 E EXPORTOU 20% DO TOTAL PRODUZIDO NO BRASIL PARA PAÍSES COMO ÍNDIA, EUA E MÉXICO.

um portfólio bem interessante para o mercado indiano”, destaca Püschel.

Os produtos exportados atendem os segmentos veicular (caminhões e ônibus), fora de estrada (máquinas agrícolas e de construção), industrial (geradores de energia) e marítimo (geradores e motores). Em mercados como Colômbia, Paraguai, Uruguai, Chile, Bolívia e Equador, a MWM conta com uma rede de distribuição.

Globalmente, a MWM possui 1.300 pontos de vendas, sendo mais de 700 no Brasil, o que garante capilaridade à empresa, segundo Püschel.

Na avaliação de Püschel, o mercado de reposição está passando por uma transformação, impulsionada pelos avanços tecnológicos, criação de marketplaces e e-commerce. Ele afirma que as mudanças continuarão a ocorrer: “Estamos acompanhando essa evolução, presentes no campo, ouvindo os clientes e buscando alternativas para atendê-los não apenas no presente, mas também com uma estratégia voltada para o futuro.”

No seu estande de 150 metros quadrados, a MWM exhibe na Automec suas três linhas de peças: genuínas, opcionais e master, além de peças para o segmento fora de estrada da MAN. A empresa também apresenta fluidos, lubrificantes, a linha de motores long block e short block da família Acteon 4.12 e motores para aplicação fora de estrada.

**CTM**



FROTAS  
**CONNECTADAS**



# SAVE THE DATE

## 17 E 18 DE JUNHO DE 2025

SÃO PAULO EXPO  
EXHIBITION & CONVENTION CENTER



VEM AÍ O **MAIOR EVENTO DA AMÉRICA LATINA** QUE PROMOVE A INTERAÇÃO ENTRE A **INDÚSTRIA AUTOMOBILÍSTICA** E A INDÚSTRIA DE **TECNOLOGIA** CRIANDO **SOLUÇÕES INOVADORAS** EM **LOGÍSTICA E TRANSPORTES**.

Prepare-se para se conectar com os principais players do setor, descobrir as últimas inovações e explorar soluções que transformarão o futuro da mobilidade e logística.

### INOVE, CONECTE-SE E CRESÇA!

TEMAS PRINCIPAIS:

VEÍCULOS AUTÔNOMOS E CONECTADOS  
INTELIGÊNCIA ARTIFICIAL E BIG DATA  
TORRE DE CONTROLE LOGÍSTICO  
NOVOS MODELOS DE NEGÓCIOS / LOCAÇÃO DE VEÍCULOS  
MOBILIDADE ELÉTRICA E SUSTENTÁVEL  
LOGÍSTICA 4.0 E INTERNET DAS COISAS (IOT)  
SEGURANÇA CIBERNÉTICA E GESTÃO DE DADOS



UMA **EXPERIÊNCIA IMERSIVA**  
NAS MAIS **AVANÇADAS TECNOLOGIAS** QUE CRIAM  
**SOLUÇÕES INOVADORAS** EM **LOGÍSTICA**  
E **TRANSPORTES**.

### O FROTAS CONECTADAS 2025 É O EVENTO ONDE AS IDEIAS SE TRANSFORMAM EM NEGÓCIOS.

- UM PÚBLICO ÁVIDO POR INOVAÇÃO.
- AS ÚLTIMAS TENDÊNCIAS EM TECNOLOGIA E SOLUÇÕES PARA O SETOR.
- OPORTUNIDADES DE COLABORAÇÃO E DESENVOLVIMENTO DE NOVOS PROJETOS.



FALE CONOSCO AGORA  
55+ 11 **5096-8104**  
eventos@otmeditora.com



# Autopeças traçam novas estratégias para avançar as exportações

Atentas à eletrificação da mobilidade, as empresas estão focando em inovação, investindo em suas fábricas para aumentar a produtividade, ampliando as linhas atuais de produtos e criando portfólios para suprir as demandas dos mercados

Por SONIA MORAES

As exportações da indústria de autopeças poderão atingir US\$ 8,05 bilhões em 2025, superando em 2,5% os US\$ 7,85 bilhões registrados em 2024, segundo estimativas do Sindicato Nacional da Indústria de Componentes para Veículos Automotores (Sindipeças).

Em janeiro, as autopeças apresentaram bom

desempenho em vendas de componentes no mercado internacional, com o montante de US\$ 568,7 milhões, garantindo aumento de 1,3% em relação aos US\$ 561,6 milhões exportados no mesmo mês de 2024. O Sindipeças atribui esse crescimento a uma leve melhora na competitividade, com o câmbio desvalorizado, e na





“A meta é que as exportações para o mercado de reposição na região tenham 22% de representatividade nos resultados neste ano, chegando a 26% até 2030”

**Victor Bonami,**  
gerente de exportação  
do aftermarket da América do Sul  
do Grupo Mobility da Eaton

demanda por componentes no exterior, especialmente em razão do cenário econômico mais estável na Argentina.

No primeiro bimestre deste ano, as exportações se mantiveram estáveis, atingindo US\$ 1,179 bilhão, com pequeno aumento de 0,5% na comparação com igual período de 2024 (US\$ 1,173 bilhão).

Em entrevista à Transporte Moderno as empresas Eaton e Frasle Mobility revelam como estão se preparando para enfrentar a competitividade no mercado internacional.

## EATON INTENSIFICA DESENVOLVIMENTO DE NOVOS PRODUTOS

A Eaton, que tem 68 anos de atividades no Brasil, com quatro fábricas – em Valinhos, Mogi Mirim e São José dos Campos, no interior de São Paulo, e em Caxias do Sul, no Rio Grande do Sul –, mantém firme as estratégias para ampliar suas exportações no mercado de reposição na América do Sul, em países como a Bolívia, Equador, Peru, Colômbia, Venezuela e Argentina.

“Por conta da diversidade de frota que há fora do Brasil, a Eaton teve que se desdobrar para intensificar o desenvolvimento de novos produtos e atender as necessidades desses mercados”, afirma Victor Bonami, gerente de exportação do aftermarket da América do Sul do Grupo Mobility da Eaton.

Nos últimos dois anos a Eaton conseguiu crescer na América do Sul e em 2024, as exportações para o mercado de reposição aumentaram 20%, sendo um dos melhores resultados para a companhia, segundo Bonami. “A meta é que as exportações para o mercado de reposição na região tenham 22% de representatividade nos resultados neste ano, chegando a 26% até 2030.”

A Eaton exporta todo o seu portfólio produtos fabricados no Brasil para os países da América do Sul e o principal mercado é a Colômbia, seguido da Argentina. Os componentes seguem diretamente para os distribuidores que abastecem o segmento de reposição de ônibus e caminhões.

Para enfrentar a forte concorrência nestes mercados, principalmente dos fabricantes chineses, a Eaton mantém uma área de inteligência que avalia o comportamento do setor de reposição. “Os profissionais acompanham diariamente a demanda destes países,

coletam as informações, observam a movimentação dos concorrentes e buscam alternativas para manter a competitividade dos nossos produtos”, conta Bonami.

Além de intensificar a presença nestes países, estreitar parcerias com os fornecedores e estar próxima dos distribuidores para entender as suas necessidades e atender de forma rápida, a Eaton busca melhorar os processos internos de fabricação dos seus produtos para combater os competidores e avançar as exportações.

“É necessário uma combinação de ações planejadas”, afirma o gerente. “Expandir o portfólio e seguir investindo em tecnologias e inovação para suprir esses mercados porque ocorreram muitas mudanças e as frotas são diferentes, além de se antecipar às necessidades futuras. Também é preciso olhar para dentro de casa e ver quais investimentos são necessários para ter produtos que atendam as necessidades”, diz Bonami. O gerente destaca

também a importância do treinamento e capacitação dos clientes para compreender a diferenciação dos seus produtos em relação à tecnologia e qualidade.

Bonami ressalta que a Eaton continua investindo no ganho de produtividade, nas linhas atuais de produtos, em novos portfólios e inovando para os produtos estarem à pronta entrega aos clientes e suprir as demandas dos mercados. Mas a empresa também está atenta ao futuro e olhando para a eletrificação da mobilidade, por saber que esses mercados também vão mudar.

“Em outros países da América do Sul, o processo de transição para a eletrificação está mais lento do que no Brasil por questões de legislação e ainda não há alternativa de combustível mais barato como o álcool, mas devem buscar alternativas para a descarbonização”, afirma Bonami. “Hoje os passos são devagar, mas será um grande tema em pauta nos próximos anos e precisamos

nos preparar e se antecipar para este cenário.”

## **FRASLE MOBILITY INVESTE EM NOVAS TECNOLOGIAS PARA AMPLIAR EFICIÊNCIA PRODUTIVA**

A Frasle Mobility tem o mercado externo como estratégia fundamental para os seus negócios e atribui às operações internacionais o resultado positivo alcançado em 2024, quando atingiu R\$ 1,5 bilhão, crescimento de 27% em relação a 2023. Desse montante, R\$ 279,6 milhões foram exportações, tendo 74% de representatividade do mercado de reposição, que atingiu R\$ 207,2 milhões. “São dados que materializam o crescimento perene, sustentado na estratégia de negócios da companhia, diretamente conectada com o mercado de reposição de autopeças”, declara Alfredo Lorenzoni, diretor global de linha comercial da Frasle Mobility.

Sem fazer projeções, Lorenzoni afirma que a empresa



"Aproximadamente 55% da receita da companhia passará a ser gerada no exterior, fortalecendo sua atuação internacional"

**Alfredo Lorenzoni,**  
diretor global de linha comercial  
da Frasle Mobility.

está otimista com o cenário internacional e lembra da aquisição do grupo mexicano Dacomsa concluída em janeiro deste ano, a maior da história da Frasle, no valor de R\$ 2,2 bilhões. Esse movimento, segundo o diretor, reforça a estratégia da Frasle Mobility de ampliar sua presença global no mercado de reposição. "Com essa movimentação, aproximadamente 55% da receita da companhia passará a ser gerada no exterior, fortalecendo sua atuação internacional. A aquisição da Dacomsa também diversifica o portfólio de produtos, adicionando componentes de motor e marcas reconhecidas em seus segmentos, ampliando ainda mais a competitividade da companhia", diz Lorenzoni.

Sobre as barreiras que atrapalham a indústria de autopeças serem mais competitivas no mercado internacional, Lorenzoni afirma que a Frasle Mobility já é uma grande exportadora, sendo líder de mercado em lonas de freio para veículos comerciais nos Estados Unidos com produção realizada no Brasil. A empresa também exporta pastilhas de freio para montadoras no exterior a partir da fábrica de Caxias do Sul.

"Temos competitividade do portão para dentro e investimos constantemente para aprimorar processos e produtos de modo a ampliarmos esta competitividade. Contudo, existem questões estruturais que



## EXPORTAÇÕES DA INDÚSTRIA DE AUTOPEÇAS PRINCIPAIS NÚMEROS

**US\$ 8,05 BI**

PROJEÇÃO DE EXPORTAÇÕES EM 2025, ALTA DE **2,5%** ANTE OS

**US\$ 7,85 BILHÕES** DE 2024.

**20 %**

META DE REPRESENTATIVIDADE DAS EXPORTAÇÕES DA EATON NO MERCADO DE REPOSIÇÃO EM 2025; OBJETIVO É ALCANÇAR **26% ATÉ 2030**.

**US\$ 279,6 MI**

EXPORTAÇÕES DA FRASLE MOBILITY EM 2024, DAS QUAIS **US\$ 207,2 MILHÕES (74%)** FORAM DESTINADAS AO MERCADO DE REPOSIÇÃO.

**US\$ 2,2 BI**

VALOR DA AQUISIÇÃO DA MEXICANA DACOMSA PELA FRASLE MOBILITY, AMPLIANDO PRESENÇA GLOBAL.

**55 %**

FATIA DA RECEITA DA FRASLE QUE PASSARÁ A SER GERADA NO EXTERIOR APÓS A AQUISIÇÃO.

**US\$ 568,7 MI**

EXPORTADOS EM JANEIRO DE 2025, CRESCIMENTO DE **1,3%** EM RELAÇÃO A JANEIRO DE 2024 (**US\$ 561,6 MILHÕES**).

**US\$ 1,179 BI**

— EXPORTAÇÕES NO 1º BIMESTRE DE 2025, VARIAÇÃO POSITIVA DE **0,5%** FRENTE AO MESMO PERÍODO DE 2024 (**US\$ 1,173 BILHÃO**).

pesam para que os produtos nacionais ganhem mais espaço globalmente. A reforma tributária vem a melhorar este cenário, mas ainda é preciso avançar bastante em infraestrutura – rodovias, ferrovias e portos – de modo a reduzir custos e ampliar a confiabilidade associada à logística internacional”, diz o diretor.

Com forte atuação internacional, a multinacional brasileira está presente em todos os continentes, com fábricas no Brasil, Estados Unidos, China, Índia e México, além de centros de distribuição na Argentina, Colômbia, Reino Unido e Holanda. “Esta condição permite à Frasle Mobility visualizar as tendências de mercado e apresentar a melhor condição competitiva de abastecimento aos clientes”, afirma Lorenzoni.

**CTM**

# Desafios para desenvolver uma cultura organizacional



Mercado de reposição avança na conquista de certificações que atestam a qualificação dos processos de fabricação de peças automotivas, mas ainda é preciso investir mais na valorização da melhoria contínua, sobretudo entre as pequenas e médias empresas

Por JOÃO MATHIAS

Não poderia ser diferente: entre todas as empresas de autopeças do mercado de reposição, a qualidade é um dos pilares fundamentais nos processos de fabricação de seus produtos. Afinal, são fornecedoras de

componentes para o mercado de reparo e reposição de peças de veículos leves e pesados — transportes que, independentemente de serem voltados ao transporte de passageiros ou de cargas, devem ter a segurança



“Ainda há um longo caminho a ser percorrido, principalmente entre as pequenas e médias empresas, que, frequentemente, enfrentam obstáculos financeiros e técnicos para implementar sistemas de gestão da qualidade”

**Alexandre Xavier,**  
superintendente do IQA

como pressuposto essencial ao saírem de concessionárias, estacionamentos de venda ou oficinas para circular em ruas e estradas.

No entanto, ainda existem companhias do setor – principalmente de pequeno e médio porte – que apresentam lacunas nas áreas de qualificação ao longo da cadeia produtiva. Apesar do avanço observado nos últimos anos no aprimoramento das fases de produção de itens para o segmento de reposição, o superintendente do Instituto da Qualidade Automotiva (IQA), Alexandre Xavier, ressalta que é necessário um esforço maior de parte dos fornecedores para elevar a dedicação à qualidade das autopeças que fabricam.

“O IQA observa que a conscientização das empresas do setor de reposição de peças automotivas tem aumentado de forma significativa nos últimos anos”, afirma Xavier. “Contudo, ainda há um longo caminho a ser percorrido, principalmente entre as pequenas e médias empresas, que frequentemente enfrentam obstáculos financeiros e técnicos para implementar sistemas de gestão da qualidade”, informa o executivo do instituto.

De um lado, a existência de certificações de qualidade tem chamado a atenção dos fornecedores para a necessidade de se adequarem às transformações do setor. Aliás, os certificados nem são mais considerados apenas um diferencial competitivo na disputa por espaço no mercado, segundo Xavier.

Atualmente, são uma exigência fundamental da demanda — um critério que os próprios fabricantes de peças de reposição já reconhecem como essencial para sua permanência no mercado.

Xavier conta que o interesse pelas certificações de qualidade no setor de autopeças intensificou-se nas últimas décadas, especialmente a partir dos anos 1990, impulsionado pela globalização e pela necessidade de atender a padrões internacionais. “A evolução tem sido contínua, com empresas buscando certificações como ISO 9001, IATF 16949 e outras, que asseguram

#### **POR QUE A QUALIDADE IMPORTA TANTO NO SETOR DE AUTOPEÇAS?**

- COMPONENTES IMPACTAM DIRETAMENTE A **SEGURANÇA DE VEÍCULOS** LEVES E PESADOS.
- A QUALIDADE É ESSENCIAL EM PRODUTOS VOLTADOS AO TRANSPORTE DE CARGAS E PASSAGEIROS.
- CERTIFICAÇÕES DEIXARAM DE SER DIFERENCIAIS: HOJE SÃO **EXIGÊNCIAS BÁSICAS.**

#### **DESAFIOS DAS PMES**

- FALTA DE **RECURSOS FINANCEIROS E TÉCNICOS** PARA IMPLEMENTAR SISTEMAS DE QUALIDADE.
- DIFICULDADES NA **CAPACITAÇÃO DA MÃO DE OBRA.**
- BAIXO ACESSO À **TECNOLOGIA E INOVAÇÃO.**

#### **SOLUÇÕES RECOMENDADAS PELO IQA**

- INVESTIMENTO EM **TREINAMENTO E CULTURA DA QUALIDADE.**
- ADOÇÃO DE **TECNOLOGIAS AVANÇADAS.**
- PARCERIAS COM INSTITUIÇÕES COMO O **IQA E ÓRGÃOS REGULADORES.**

o cumprimento de requisitos de qualidade e segurança”, diz o executivo.

Entretanto, certos desafios persistem para que algumas companhias acompanhem a escalada do grau de excelência da indústria, como explica Xavier: “Muitas empresas, principalmente as de menor porte, necessitam de maior suporte técnico e financeiro para implementar sistemas de gestão da qualidade eficazes”.

O superintendente também destaca alternativas que os fabricantes podem adotar para superar a defasagem em relação à conformidade dos produtos. “É essencial ampliar os investimentos em



treinamento e capacitação de colaboradores, na adoção de tecnologias avançadas e no desenvolvimento de uma cultura organizacional que valorize a melhoria contínua”, afirma.

Outra proposta de Xavier é fomentar a colaboração entre empresas, órgãos reguladores e instituições como o próprio IQA. Na sua avaliação, a união do setor com agentes econômicos envolvidos no tema representa um papel crucial para promover a profissionalização das organizações que ainda estão aquém de seu potencial.

O IQA atua como fomentador de ações que contribuem para o bom desempenho das companhias de autopeças. “Realizamos diversas iniciativas para conscientizar as empresas sobre a relevância dos certificados de qualidade, incluindo workshops, palestras e eventos”, informa Xavier. “O intuito é demonstrar como a certificação pode agregar valor aos produtos, fortalecer a confiança dos clientes e criar oportunidades para acessar novos mercados, tanto no âmbito

nacional quanto internacional.”

Em constante evolução, a área de qualidade no setor automotivo conta com o apoio do IQA como ferramenta essencial diante da influência exercida por tendências tecnológicas que ganham força, como digitalização, Indústria 4.0 e sustentabilidade. “Novas tecnologias, como a Internet das Coisas (IoT) e a inteligência artificial, estão sendo utilizadas para monitorar e melhorar processos em tempo real”, afirma o superintendente do instituto.

Xavier também destaca um dos temas que vêm transformando os processos produtivos em todos os setores – e que não é diferente na indústria de autopeças. “Há uma crescente demanda por produtos mais sustentáveis e ecoeficientes, o que exige adaptações nas cadeias de produção”, observa o executivo. Para ele, a expectativa é de que, nos próximos anos, o setor adote cada vez mais práticas inovadoras e integradas para garantir a qualidade e a competitividade dos produtos.



“A Dana tem um compromisso sólido com qualidade. Todos os nossos processos seguem padrões bastante rigorosos, com foco total na segurança, durabilidade e desempenho das peças, tanto para o mercado original quanto para a reposição. Uma das formas de manter esse padrão é investir em capacitação”

**Marcelo Rosa,**  
head para o aftermarket na  
América do Sul da Dana

## REFERÊNCIAS DE MERCADO

Dentro do grupo de empresas de autopeças que têm a qualidade como meta a ser continuamente perseguida, a Marelli Co-fap Aftermarket, divisão do Grupo Marelli, e a Dana são dois exemplos de referência no mercado. Ambas demonstram compromisso com a excelência na produção, realizam investimentos constantes no aperfeiçoamento dos processos de fabricação – incluindo capacitação da mão de obra – e acompanham as transformações tecnológicas e outras inovações que impactam o setor e a indústria automobilística.

“A gente não trabalha com margem para erro”, afirma Marcelo Rosa, head para o aftermarket na América do Sul da Dana. “A Dana tem um compromisso sólido com qualidade. Todos os nossos processos seguem padrões bastante rigorosos, com foco total na segurança, durabilidade e desempenho das peças, tanto para o mercado original quanto para o de reposição. Uma das formas de manter esse padrão é investir em capacitação.”

Com o objetivo de garantir aos seus clientes não apenas peças de alto nível, mas também a correta aplicação e uso dos componentes, a Dana investe em diversas frentes. A ideia, segundo Rosa, é aproximar-se ainda mais do mercado, indo além dos lançamentos de novos produtos, agregando sofisticação aos

serviços e estreitando o relacionamento com parceiros, compradores e usuários.

A multinacional, com sede em Ohio, conta com uma plataforma global chamada Dana Training Academy, que oferece treinamentos on-line e integra o recém-lançado Universo Dana, um pacote de iniciativas voltado a distribuidores, varejistas e mecânicos. “Dentro desse universo, destaco dois projetos com impacto direto no segmento de pesados: o Garagem Spicer, que identifica e reconhece oficinas especializadas em cardans, e o Frota Diamante Spicer, nossa unidade móvel especializada em treinamentos práticos para todas as linhas de eixos diferenciais e demais componentes para pesados”, informa Xavier.

Com o caminhão-escola, a Dana busca levar conhecimento técnico diretamente às oficinas e parceiros em diferentes regiões do país. “Isso garante que nossos produtos sejam aplicados da forma correta, o que também ajuda a

manter a qualidade percebida no dia a dia do cliente”, afirma o executivo.

Na incessante busca pela qualidade, a Dana, segundo Rosa, acompanha de perto as mudanças tecnológicas e a chegada de novos modelos ao mercado. “A área de qualidade está sempre atualizando os processos para garantir que nossas peças sigam evoluindo junto com as exigências do mercado”, destaca.

Rosa não revela os investimentos, mas informa que a digitalização é um dos destinos dos recursos da companhia. A Dana opera com as plataformas Ideia 2001 e Inteliauto (Fraga), que contam com catálogos digitais completos e aplicações específicas para caminhões betoneira, coletores de lixo e ônibus urbanos. Segundo Rosa, no centro da estratégia da empresa estão os produtos amplamente utilizados em caminhões, como eixos cardans e componentes de suspensão.

Para o Grupo Marelli, a qualidade dos produtos é justamente

o fator que diferencia a empresa no mercado, segundo a assessoria de imprensa. “O que caracteriza as autopeças comercializadas com as marcas Cofap e Magneti Marelli é a garantia de que são desenvolvidas respeitando os padrões das peças genuínas, de modo que nossos clientes, aplicadores e usuários tenham a tranquilidade de que estão adquirindo produtos com a mesma durabilidade e confiabilidade de um item adquirido em concessionária.”

As marcas Cofap e Magneti Marelli, da divisão de aftermarket do Grupo Marelli no país, têm um longo histórico no mercado automotivo nacional e internacional, com presença em diversas montadoras ao redor do mundo. Por conta dessa tradição, os processos de desenvolvimento de produtos das duas marcas seguem os mais avançados padrões produtivos e de garantia da qualidade utilizados pela indústria automobilística.

Na extensa linha de peças para veículos pesados — como

caminhões elétricos, VUCs, ônibus urbanos e rodoviários, veículos a combustão e elétricos, além de equipamentos agrícolas — o destaque é o amortecedor de suspensão Cofap. A marca também oferece amortecedores de cabine, molas a gás e pneumáticas, componentes para acionamento de embreagem, pastilhas de freio e itens de metal-borracha.

Com a marca Magneti Marelli, a empresa dispõe de cerca de 1.500 códigos de baterias; bombas d'água, de combustível e de óleo; componentes elétricos, de injeção eletrônica e de alimentação diesel; itens para câmbio; compressores; filtros de ar, de combustível, de óleo e de cabine; lâmpadas; lubrificantes e fluidos — entre muitos outros.

## LANÇAMENTOS NA AUTOMEC

A Marelli Cofap Aftermarket informa que lançará vários produtos — inclusive para a linha agrícola — durante a Automec 2025 - 16ª Feira Internacional

de Autopeças, Equipamentos e Serviços, que será realizada de 22 a 26 de abril de 2025, no São Paulo Expo. A divisão do Grupo Marelli ainda não antecipa os detalhes das novidades, mas adianta que planeja colocar no mercado, ainda neste ano, 15 novas linhas de produtos, tanto com a marca Cofap quanto Magneti Marelli.

“Além de manter a agressividade no lançamento de amortecedores para os pesados, pretendemos lançar bombas hidráulicas e pistões hidráulicos de inclinação da cabine, catracas e cuicas de freio, lâminas e feixes de molas e rolamentos, com a marca Cofap. Já com a Magneti Marelli, teremos rolamentos da embreagem, sensores de pressão do common rail, válvulas reguladoras de fluxo e fluídos de freio”, informa a empresa via assessoria de imprensa.

A política de lançamentos da Marelli Cofap Aftermarket faz parte de uma estratégia de ampliação contínua do portfólio de marcas. Segundo

a empresa, “são dezenas de centenas de lançamentos a cada ano, visando oferecer ao mercado de reposição brasileiro o mais completo catálogo de amortecedores Cofap, além de uma oferta robusta de itens das demais linhas de produtos disponíveis em nossos catálogos”.

Com mais de 10 anos de crescimento ininterrupto no mercado nacional, a Marelli Cofap Aftermarket faturou R\$ 1,6 bilhão em 2024. Para 2025, a previsão é de crescimento superior a 5%. “Vale lembrar que agregam valor a esses montantes as exportações para países da América do Sul, com destaque para a Argentina, onde temos escritório de vendas e centro de distribuição próprio”, informa a divisão brasileira.

A empresa mantém escritórios regionais de vendas em Curitiba (PR), Goiânia (GO), Recife (PE), Rio de Janeiro (RJ) e São Paulo (SP). Os componentes das marcas Cofap e Magneti Marelli atendem automóveis, ônibus, veículos comerciais leves e

### INICIATIVAS DE QUALIDADE QUE MOVEM O AFTERMARKET

FOCO TOTAL EM **SEGURANÇA, DURABILIDADE E DESEMPENHO.**

PROJETOS COMO **GARAGEM SPICER** E **FROTA DIAMANTE SPICER** LEVAM CAPACITAÇÃO TÉCNICA A OFICINAS.

PLATAFORMA **DANA TRAINING ACADEMY** AMPLIA CONHECIMENTO NO SETOR.

#### MARELLI COFAP AFTERMARKET: TRADIÇÃO E EXPANSÃO

PRODUTOS DAS MARCAS COFAP E MAGNETI MARELLI SEGUEM PADRÕES DE PEÇAS GENUÍNAS.

FOCO EM **CONFIABILIDADE E DURABILIDADE.**

LANÇAMENTOS CONSTANTES: PREVISÃO DE **15 NOVAS LINHAS EM 2025.**

#### PRESENÇA GLOBAL, IMPACTO LOCAL

DANA: PRESENTE EM **90% DOS CARDANS E EIXOS DIANTEIROS** DE CAMINHÕES NOVOS.

MARELLI COFAP: **EXPORTAÇÕES CRESCENTES**, DESTAQUE PARA A ARGENTINA.

AMBAS COM **ESTRUTURA ROBUSTA NO BRASIL**: ESCRITÓRIOS, CENTROS DE DISTRIBUIÇÃO E METAS AMBICIOSAS DE CRESCIMENTO.

pesados, veículos agrícolas e motocicletas.

Para o segmento de veículos pesados, a Dana apresentará na Automec 2025 uma nova ampliação das linhas de juntas de motores e retentores com a marca Victor Reinz, especializada em vedação de alto desempenho. A marca global mais reconhecida da Dana, no entanto, é a Spicer, presente em cerca de 90% dos eixos dianteiros e cardans dos caminhões que saem das montadoras, segundo Rosa.

No Brasil — responsável por 65% das vendas da companhia na América do Sul — a Dana conta ainda com a marca regional Albarus. “Atuamos aqui há 77 anos, com operações em várias cidades, como Gravataí (RS), Campinas, Jundiaí, Limeira e Sorocaba (SP), e somos o quarto maior mercado da empresa no segmento de reposição”, informa Rosa.

Nos planos da Dana para os próximos anos, o Brasil se mantém como mercado estratégico, com expectativa de o segmento nacional de caminhões e ônibus ser um dos principais focos de expansão. “Temos uma meta ambiciosa de dobrar a participação no Brasil nos próximos três anos, e isso inclui ampliar nossa presença entre os pesados. Para 2025, a expectativa é de crescimento, com foco em consolidar as iniciativas já em andamento e expandir outras”, conclui o principal responsável pelo aftermarket da Dana na América do Sul.

**CTM**

# Digitalização e sustentabilidade juntas na mesma via



Na modernização de fábricas e plataformas de vendas, empresas de autopeças investem em equipamentos e sistemas com avanço tecnológico que reflete em ações sustentáveis

Por JOÃO MATHIAS

Sistemas automatizados, robótica, inteligência artificial (IA) e tantas outras ferramentas tecnológicas estão cada vez mais fazendo parte do chão de fábrica e das plataformas de venda eletrônica dos fabricantes de autopeças. Muito mais que um fator de competitividade, a tecnologia tornou-se, atualmente, essencial para integrar os processos

de industrialização combinando com as ações de sustentabilidade que se fazem necessárias no mundo contemporâneo.

Por isso, parques de máquinas altamente modernizados, que interligam diferentes etapas de produção, produzem menos poluentes, diminuem o desperdício e promovem bem-estar na rotina de trabalho dos



“Uma das novidades que teremos na Automec 2025 é o sensor de NOx da Vitesco Technologies, que permite o monitoramento confiável das emissões de diesel, facilitando o desempenho eficiente e limpo do motor”

**Rubens Campos,**

vice-presidente da Schaeffler Vehicle Lifetime Solutions South America

funcionários, têm sido alvo dos investimentos dos fornecedores de peças e componentes para o mercado de reposição. Schaeffler, Tecfil, Gates e SKF, que são importantes companhias fornecedoras para o setor automotivo e detentoras de um elevado nível de digitalização em suas operações, confirmam a nova dinâmica das inovações.

“A digitalização na Schaeffler está presente de várias formas, seja automatização como forma de integrar e melhorar a eficiência dos processos ou aplicação de sistemas robóticos e equipamentos automatizados, visando garantir precisão e rapidez nas operações”, diz Rubens Campos, vice-presidente da Schaeffler Vehicle Lifetime Solutions South America. No caso do uso de IA, o executivo explica que é direcionado para análise de dados para otimizar processos, o que está em linha com ações sustentáveis para a redução do impacto ambiental e o aumento da eficiência energética.

“A Schaeffler também tem explorado a Internet das Coisas (IoT), conectando máquinas e processos, o que permite monitoramento e gerenciamento praticamente em tempo real, reduzindo tempo de paradas e melhorando a qualidade dos processos e produtos”, informa Campos. Como utiliza sistema integrado de gestão empresarial, a Schaeffler ainda se beneficia da sincronização entre fabricação, logística e distribuição.





“Para a Automec 2025, novos itens da família Tecfil Max Pro Pesados, focados em alta performance e na redução de custos operacionais para frotistas e autônomos, oferecerão maior capacidade de retenção de impurezas e eficiência na filtragem, alinhando-se às demandas do setor”

**Plinio Fazol,**  
gerente de marketing  
e novos produtos da Tecfil

Com a digitalização, Campos conta que a Schaeffler ainda tem aprimorado as formas de executar o e-commerce. “A empresa consegue facilitar a interação com clientes e parceiros por meio de plataformas digitais”, diz. Segundo o vice-presidente, a expansão do uso de tecnologia tem sido uma aliada para as atividades da companhia, sendo no comércio eletrônico um meio de melhorar a experiência do usuário.

## **PREVISIBILIDADE DA DEMANDA**

Na Tecfil, a transformação digital dos processos da empresa segue em ritmo acelerado, de acordo com o gerente de marketing e novos produtos, Plinio Fazol. Com a finalidade de otimizar produção e logística, a fabricante de autopeças tem investido em automação industrial, inteligência de dados e canais digitais. “Estamos implementando novos softwares de gestão integrada e inteligência de mercado, que permitem maior previsibilidade de demanda, gestão eficiente de estoques e um atendimento mais ágil aos clientes”, afirma Fazol.

A modernização das operações da Tecfil também se estende aos serviços nos quais a companhia está expandindo a presença, como marketplaces e plataformas B2B. Segundo Fazol, a ideia é investir na área para agilizar e facilitar aos clientes da empresa o



**“A SKF reforça seu compromisso com a inovação e a eficiência no setor de veículos pesados com o lançamento dos seus novos kits VKTC para o mercado de reposição, que simplificam significativamente o processo de manutenção, visando reduzir o tempo de parada dos veículos e impulsionar a produtividade e a confiabilidade das operações de transporte”**

**Maurício Ribeiro,**  
gerente de vendas para reposição  
automotiva no Brasil da SKF

acesso a informações técnicas, consulta de estoque e solicitação de pedidos on-line. Com mais visibilidade das atividades, menos erros e desperdícios ocorrem.

Igualmente atenta à posição que tem no comércio eletrônico, a Gates avalia as inovações que possam ser aplicadas tanto internamente quanto por meio dos seus parceiros de distribuição. “Estamos trabalhando em conjunto para que a presença da Gates no mercado de e-commerce aconteça de forma alinhada com nossa política comercial, respeitando a cadeia de distribuição, ao mesmo tempo que iremos atender a demanda dos nossos clientes na ponta”, informa Keli Osako, diretora de vendas da reposição automotiva,

Gerente de vendas para reposição automotiva no Brasil da SKF, Mauricio Ribeiro frisa que, na empresa, são contínuos os investimentos em digitalização de processos. O executivo cita, como exemplos, que a SKF implementou automação nos sistemas de medição, modernização das linhas de produção e IA para obter agilidade na cadeia de suprimentos. “Essas iniciativas visam otimizar a qualidade, a precisão e a eficiência dos processos produtivos, garantindo a entrega de produtos com os mais altos padrões de desempenho”, afirma.

O conceito de inovação e as ferramentas de IA vêm sendo bastante explorados e de modo amplo pela SFK, segundo Ribeiro.

“Nossa metodologia de programação de compra, produção e comércio exterior utiliza inteligência artificial, o que nos permite ter uma disponibilidade de 90%”, informa o gerente. “Além disso, utilizamos IA para estudos aprofundados de oportunidades de negócio, aprofundando o trabalho com nossos promotores nas filiais de nossos distribuidores”.

Em inovação, os investimentos da SKF têm um bom parâmetro na fábrica instalada em Cajamar (SP), alvo de várias modernizações implementadas nos últimos anos. A unidade possui linhas de produção totalmente robotizadas e com tecnologia 4.0. “Desde 2013, foram realizadas melhorias significativas, como automação dos sistemas de medição, digitalização dos processos produtivos e otimização da produção da linha pesada”, informa Ribeiro.

## **NOVIDADES NA AUTOMEC**

Como o setor da tecnologia sempre se inova e se renova,

as empresas de autopeças têm mais novidades para mostrar na Automec 2025. Muitos dos lançamentos apresentam funções que acabam também contribuindo para a sustentabilidade da indústria automotiva.

Apesar de não dar detalhes dos produtos, Fazol antecipa que a Tecfil traz para a feira novos itens da família Tecfil Max Pro Pesados, que é focada em alta performance e na redução de custos operacionais para frotistas e autônomos. “Esses produtos oferecerão maior capacidade de retenção de impurezas e eficiência na filtragem, alinhando-se às demandas do setor”, diz, complementando que os investimentos na linha refletem o compromisso contínuo da Tecfil com o desenvolvimento de soluções tecnológicas avançadas e competitivas para o mercado de caminhões.

Para veículos pesados, incluindo caminhões, ônibus e máquinas agrícolas, a Tecfil possui uma linha de filtros desenvolvidos para garantir máxima eficiência e durabilidade



“A digitalização do setor automotivo como um todo é uma realidade que não pode ser ignorada, portanto, a Gates olha para inovações que possam ser aplicadas tanto internamente quanto através dos nossos parceiros de distribuição”

**Keli Osako,**  
diretora de vendas  
da reposição automotiva da Gates

em condições extremas de operação. São filtros de óleo, combustível, ar e separadores de água entre outros, atendendo as principais montadoras e o mercado de reposição. Empresa brasileira, a Tecfil possui uma unidade fabril e dois centros de distribuição localizados em Guarulhos (SP). Com produção de mais de 5,8 mil modelos de filtros, atende todo o território nacional e exporta para mais de 60 países.

Fabricante de correias, tensionadores, mangueiras e bombas d'água, a multinacional norte-americana Gates informa que desenvolve e aumenta o portfólio de produtos de acordo com as demandas. Diretora de vendas da reposição automotiva Keli Osako e diretor de vendas dos OEM's Fabio Bastos contam que o “último lançamento que podemos citar foram as correias AXS, aplicadas no sistema de ar-condicionado de ônibus principalmente urbanos, um desenvolvimento nacional e 100% voltado para as solicitações dos aplicadores que trabalham nessas frotas”.

Tradicional fornecedora de peças para o mercado de veículos pesados no país, onde está há mais de 110 anos, a sueca SKF tem um portfólio com muitas soluções, incluindo rolamentos e cubos de roda, componentes para motores, sistemas de transmissão, suspensão e direção, além de graxas automotivas. Padrão do segmento pesado, de acordo



“Estamos sempre buscando o desenvolvimento e otimização de compostos; na linha de correias para o segmento de pesados, por exemplo, utilizamos compostos patenteados de elastômero etileno projetados especificamente para maior durabilidade, flexibilidade superior, maior estabilidade e vida útil mais longa.”

**Fábio Bastos,**  
diretor de vendas dos OEM's  
da Gates

com o gerente Ribeiro, o rolamento de roda com dupla carreira de cilindro foi patenteado pela SKF em 1939. “Desde então a empresa tem liderado inovações na área, como o rolamento autocompensador com dupla carreira de cilindros código 32218, carinhosamente chamado de ‘dezoitão’”, diz o executivo.

Empresa familiar alemã com aplicação de ações sustentáveis em toda sua cadeia de produção, a Schaeffler, por sua vez, reforça o compromisso com a sustentabilidade lançando mais um produto de perfil ecológico. “Uma das novidades que teremos na Automec 2025 é o sensor de NOx da Vitesco Technologies, que permite o monitoramento confiável das emissões de diesel, facilitando o desempenho eficiente e limpo do motor”, afirma Campos.

O sensor de NOx, que também garante um desempenho otimizado e ecologicamente correto dos motores a diesel para utilitários e veículos comerciais, de acordo com o vice-presidente, é um produto que foi incorporado pela Schaeffler quando a companhia adquiriu a Vitesco. Para Campos, a compra da empresa adicionou ao catálogo da Schaeffler as mais avançadas tecnologias de eletrificação, fortalecendo a sustentabilidade como pilar do grupo, que inaugurou um novo Centro Logístico Central (CLC), em Porto Feliz, em abril deste ano.

A propósito, a Automec 2025 foi escolhida

pela Schaeffler para ser palco da primeira apresentação na América do Sul da Schaeffler Vehicle Lifetime Solutions (VLS) em substituição à divisão Schaeffler Automotive Aftermarket. “A divisão VLS da Schaeffler é responsável pelo ecossistema de mobilidade global e fornece componentes e soluções abrangentes de reparo para carros de passeio, veículos comerciais leves e pesados, além de tratores”, diz Campos. A Schaeffler detém as marcas LuK, INA e FAG para soluções de reparo e serviço para motores a combustão, veículos híbridos e elétricos.

## **TENDÊNCIAS**

À parte dos lançamentos reservados para mostrar na feira, chegam ao mercado outras novidades preparadas pelos fabricantes de autopeças. Muitas delas integram projetos que combinam o uso de materiais com características adequadas para a preservação do meio ambiente, como informa a Tecfil. “Seguimos investindo

no desenvolvimento de novas tecnologias para o segmento de pesados, com projetos voltados para maior durabilidade, eficiência energética e menor impacto ambiental”, afirma Fazol. “Um dos principais focos é a adoção de materiais mais leves e resistentes, que aumentam a vida útil dos filtros e reduzem os impactos ao ambiente”, diz o gerente.

O executivo explica que o direcionamento dos investimentos da Tecfil está alinhado à estratégia de crescimento e inovação da companhia. O objetivo da empresa é acompanhar as tendências da indústria, garantindo o fornecimento de produtos que atendam aos padrões das novas gerações de motores a diesel, cada vez mais exigentes em termos de eficiência e emissões. “A digitalização e a conectividade nos veículos pesados também devem ganhar força, trazendo tanto desafios quanto oportunidades para o setor, reforçando a importância de desenvolver soluções cada vez mais alinhadas às

novas exigências”, informa Fazol.

No mesmo caminho, a Gates mira produtos com mais resistência, flexibilidade e eficiência. “Na linha de correias para o segmento de pesados, por exemplo, utilizamos compostos patenteados de elastômero etileno projetados especificamente para maior durabilidade, flexibilidade superior, maior estabilidade e vida útil mais longa”, diz o diretor de venda dos OEM, Fabio Bastos.

Presente no país desde 1968, a Gates fabrica correias, tensionadores e mangueiras para a indústria automotiva, área industrial, em geral, e o setor agrícola. Instalada em Jacareí, no interior do Estado de São Paulo, a empresa produz mais de dois milhões de componentes por mês.

Em busca de soluções avançadas para os seus clientes, a SKF pesquisa e desenvolve diversas inovações. “Estamos sempre buscando novas tecnologias para otimizar o desempenho e a durabilidade dos nossos produtos”, afirma Ribeiro. “Em 2024, a SKF registrou 261

novas patentes relacionadas a inovações no setor automotivo”, informa. Um dos focos da SKF, companhia que se destaca em tecnologia de rolamentos no mundo, é o desenvolvimento de produtos que utilizam materiais mais leves e eficientes, reduzindo o atrito e aumentando a vida útil dos componentes.

Recém-lançados pela SKF, os novos Kits de diferencial e transmissão (VKTC) para o mercado de reposição do segmento de veículos pesados contribuem para simplificar o processo de manutenção, reduzir o tempo de parada dos veículos e aumentar a produtividade e confiabilidade das operações de transporte. “Os kits são compatíveis com caminhões das marcas Mercedes-Benz, Scania, Volvo, Volkswagen, Iveco e Ford”, informa Ribeiro.

A Schaeffler também possui uma linha de kits de reparação e componentes de alta tecnologia que permitem substituições profissionais e ágeis em caminhões, ônibus e outros veículos comerciais. “A linha pesada

possui condições específicas, como a necessidade de custos operacionais reduzidos, intervalos significativos entre manutenções, maior quilometragem e menor tempo de imobilização possível”, afirma Campos, que tem expectativa de ocorrer no mercado mais integração de tecnologias limpas, como motores elétricos e soluções híbridas.

“Além disso, observamos sistemas de monitoramento e

comunicação avançados, como tendências que devem transformar gradativamente o mercado, melhorando a eficiência logística e a segurança dos veículos”, informa o executivo. “Com foco em adaptar-se as tendências, a Schaeffler segue investindo em pesquisa e desenvolvimento para acompanhar e antecipar necessidades do mercado do segmento de veículos pesados”.

## PERSPECTIVAS PARA 2025

Alta de juros e incertezas no cenário econômico global são dois motivos que devem frear, em 2025, o ritmo de crescimento que o mercado de reparos e reposição de peças automotivas registrou nos dois últimos anos no país. Embora a pandemia do Covid-19 não tenha interferido de maneira significativa nas vendas de autopeças, já que, considerados essenciais, caminhões puderam circular para garantir o abastecimento, a retomada da economia após a crise sanitária contribuiu para

a acelerada expansão registrada pelas empresas fornecedoras, sobretudo em 2024.

Neste ano, novos desafios se avistam na rota da evolução do setor, mas, ainda assim, as perspectivas das companhias são de aumento de receita. A demanda esperada pelos produtores se sustenta na característica do segmento da linha de caminhões e ônibus, na qual veículos comerciais pesados têm necessidade de máxima produtividade e eficiência para a realização das rodagens.



“O mercado de caminhões segue dinâmico e desafiador, influenciado por oscilações econômicas e políticas de renovação de frota. Observamos um crescimento no segmento de caminhões usados e seminovos, o que impulsiona a demanda por peças de reposição. Além disso, há um movimento crescente dos frotistas em busca de maior eficiência operacional e redução de custos. Para 2025, esperamos um cenário competitivo, em que marcas que oferecerem produtos com maior vida útil e melhor custo-benefício terão vantagem estratégica”, afirma o gerente de marketing e novos produtos da Tecfil, Plínio Fazol.

“Dentro da reposição automotiva, a linha pesada tem uma representação compatível com a proporção do mercado em termos de faturamento, o que nos mostra que estamos na direção certa para esse setor. É claro que ainda enxergamos oportunidades de crescimento e expansões de linha para melhor cobertura de frota. Portanto, mesmo com todas as

incertezas e instabilidades econômicas que o país apresenta, ainda enxergamos esse mercado com possibilidade de crescimento para a Gates”, diz a diretora de vendas da reposição automotiva Keli Osako.

“As montadoras, por outro lado, demonstram ser mais conservadoras na produção e venda de caminhões no Brasil em 2025. A expectativa é que esses números se mantenham estáveis, sem crescimentos expressivos. Porém, a Gates tem estreitado cada vez mais a relação com nossos clientes de equipamento original para entender como podemos melhor atendê-los dentro das suas necessidades. Nossos produtos são todos fabricados com qualidade OE, o que nos torna capaz de atender rapidamente a necessidade dessas montadoras com produtos já existentes em nosso portfólio. Sendo assim, também enxergamos 2025 como uma perspectiva positiva para a Gates”, informa o diretor de vendas dos OEM’s Fabio Bastos.

“Inicialmente, as projeções

para 2025 eram positivas, com montadoras prevendo crescimento de dois dígitos. No entanto, o cenário mudou a partir de fevereiro de 2025, devido aos sucessivos aumentos da taxa Selic, que impactaram diretamente a oferta de crédito para veículos pesados. Isso levou a uma retração na demanda, especialmente nos segmentos pesado e extrapesado, onde o financiamento é essencial. Diante desse cenário, a SKF revisou suas projeções e estima uma redução de 5% na produção de caminhões OEM em 2025, totalizando mais

de 130 mil unidades no Brasil,” diz o gerente de vendas para reposição automotiva no Brasil da SKF, Mauricio Ribeiro.

“O mercado de caminhões neste momento apresenta desafios e oportunidades para a empresa, pois observamos demanda sólida impulsionada por necessidade de transporte de bens e de pessoas. Contudo, fatores como a volatilidade econômica global e as questões ambientais continuam em pauta”, informa o vice-presidente da Schaeffler Vehicle Lifetime Solutions South America, Rubens Campos. **CTM**

Acervo Digital

1963



**transporte**  
Todos os modais MODERNO

2025



**Tenha as melhores publicações  
do setor de transporte e logística do país  
na palma da mão**



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





AÉREO ..... 

## E-commerce em destaque

A Azul Cargo Express, unidade de logística da Azul Linhas Aéreas, prevê um crescimento de 35% em seu segmento de e-commerce em 2024, com a expectativa de que o setor represente até 50% do faturamento total da companhia ainda neste ano. Este avanço é impulsionado pela ampliação da capacidade operacional, com a chegada de novos Airbus cargueiros.

O segmento de e-commerce, que já responde por 37% das receitas da Azul Cargo Express, tem se consolidado como um dos principais



pilares de crescimento da empresa. A unidade de logística tem se destacado pela sua capacidade de atender uma demanda crescente por entregas rápidas, com uma operação que movimenta 40 mil volumes diários.

## Avanço no setor farmacêutico



Os investimentos em tecnologia para cadeia de frio, ampliação de rotas e fortalecimento da estrutura especializada no transporte de medicamentos proporcionaram

à LATAM Cargo um crescimento de 40% no volume de produtos farmacêuticos transportados da Europa para o Brasil no primeiro trimestre de 2025. A companhia movimentou 860 toneladas de cargas desse tipo entre janeiro e março, ante 613 toneladas no mesmo período do ano anterior.

O desempenho expressivo consolida a LATAM Cargo como a principal operadora de cargas entre Europa e América do Sul.



AÉREO .....



## Estreia no Ceará



Em um movimento estratégico para ampliar suas operações no interior do Brasil, a GOLLOG, unidade de logística da GOL, inaugurou no dia 20 de março

uma nova franquía na cidade de Sobral, no Ceará. A iniciativa busca reforçar a presença da empresa em regiões afastadas das grandes capitais, oferecendo soluções logísticas mais eficientes e abrangentes.

Com essa expansão, a GOLLOG passa a contar com quatro unidades no estado, localizadas em Jericoacoara, Juazeiro do Norte, Fortaleza (no Terminal de Cargas do Aeroporto) e agora Sobral.

AQUAVIÁRIO .....



## Acordo estratégico no Porto de Santos

A DP World Brasil, especializada em soluções logísticas e na cadeia de suprimentos, anunciou um acordo estratégico com a Maersk, gigante do setor de transporte marítimo e logística. O objetivo é consolidar uma parceria de longo prazo para a operação de serviços no terminal da



DP World no Porto de Santos. Com isso, as empresas pre-



## NOTAS | Panorama Multimodal

AQUAVIÁRIO ..... 

tendem ampliar a capacidade operacional.

O contrato entra em vigor a partir de abril deste ano e prevê, inicialmente, a operação de seis serviços com oito

escalas semanais. A partir do segundo ano, com a expansão da capacidade do terminal, o número de serviços poderá aumentar para sete, com dez escalas semanais.

## Descarbonização no setor marítimo

A Vibra, distribuidora de combustíveis e plataforma multienergia, e a Svitzer, especializada em serviços de rebocadores, iniciaram em um projeto piloto inédito no Brasil para utilização de óleo diesel marítimo (ODM) com elevados teores de biodiesel. A iniciativa desenvolvida no Porto de Santos (SP), prevê a adoção de uma mistura de até 20% de biodiesel nos combustíveis utilizados por rebocadores.

Para viabilizar o fornecimento do novo combustível,



a Vibra obteve autorização especial da Agência Nacional do Petróleo, Gás Natural e Biocombustíveis (ANP) para comercializar diesel marítimo com até 30% de biodiesel.



AQUAVIÁRIO ..... 

## Wilson Sons e MSC se unem



A Wilson Sons anunciou que a Superintendência-Geral do Conselho Administrativo de Defesa Econômica (Cade) aprovou, sem restrições, a sua venda para a Shipping Agencies Services (SAS), subsidiária do grupo europeu de

transporte marítimo MSC.

Segundo comunicado da Wilson Sons, ‘apesar da aprovação pelo Cade, a conclusão da transação ainda depende do cumprimento de outras condições precedentes, incluindo o aval da Agência Nacional de Transportes Aquaviários (Antaq)’.

A Wilson Sons destacou que continuará cumprindo rigorosamente as normas de transparência e governança corporativa, mantendo seus acionistas e o mercado informados sobre qualquer novo desdobramento.

FERROVIÁRIO ..... 

## Programa de investimentos no Peru

O governo do Peru está promovendo um amplo programa de investimentos em infraestrutura ferroviária, com um montante superior a US\$ 43 bilhões. A iniciativa visa modernizar o transporte de carga e passageiros, reduzindo custos logísticos e melhoran-

do a mobilidade no país.

Um dos principais projetos é o Ferrocarril Lima-Ica, que conta com um investimento de aproximadamente US\$ 6,5 bilhões. A linha, que terá uma extensão de 280 km, permitirá que o tempo de viagem entre as duas cidades



FERROVIÁRIO .....



seja reduzido de quatro para 2,5 horas. Os trens de carga poderão operar a velocidades de até 100 km/h, enquanto os de passageiros atingirão 200 km/h.

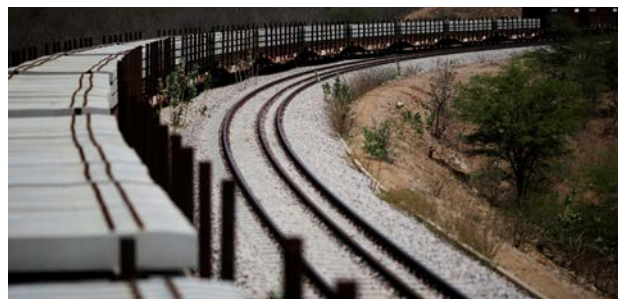
## Investimentos privados

O ministro dos Transportes, Renan Filho, anunciou que o Brasil prevê R\$ 161 bilhões em investimentos privados neste ano, com a realização de 16 leilões de concessões em rodovias e ferrovias. O próximo será em 30 de abril e envolve a

BR-040, entre o Rio de Janeiro e Juiz de Fora (MG), com expectativa de R\$ 5 bilhões em aportes. Segundo o ministro, o governo Lula tem buscado reequilibrar concessões e estimular parcerias com o setor privado, adotando uma postura pragmática e voltada à melhoria da infraestrutura nacional.

## Ferrovias para impulsionar a logística no Sudeste

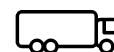
Prevista para 2025, a nova ferrovia EF-118 vai ligar o Rio de Janeiro a Vitória com investimento estimado em R\$ 3,38 bilhões. O projeto promete transformar a logística regional ao integrar malhas da MRS e da Vale, facilitando o transporte de cargas como minério e grãos. A obra faz parte do Anel Ferroviário do Sudeste e será construída em três trechos,



totalizando mais de 570 km. Segundo o ministro Renan Filho, a iniciativa representa uma alternativa mais eficiente e sustentável ao transporte rodoviário.



RODOVIÁRIO .....



## Melhorias na fiscalização do descanso



A NTC&Logística apresentou à PRF propostas para aprimorar a fiscalização do tempo de descanso dos motoristas profissionais. Entre os destaques

estão o reconhecimento de documentos que comprovem vínculo empregatício e a validade de acordos coletivos que autorizam o fracionamento do repouso. A entidade também propôs um acordo de cooperação entre os ministérios da Justiça e do Trabalho, permitindo acesso digital, em tempo real, às normas coletivas aplicáveis a cada fiscalização.

## Redução de emissões nas estradas

O Ministério dos Transportes anunciou o lançamento do Programa MelhorAR, iniciativa voltada para a redução das emissões de poluentes atmosféricos provenientes de veículos de carga e passageiros. A medida está alinhada aos compromissos globais de diminuição das emissões de gases de efeito estufa e reforça a agenda de sustentabilidade no setor de transportes.

O MelhorAR busca estimular a



cooperação nacional e internacional entre organizações públicas e privadas, além de monitorar e acompanhar os resultados do programa.





RODOVIÁRIO ..... 

## Caminhões a gás no Tecon Santos



A Santos Brasil deu início à troca de sua frota a diesel por caminhões movidos a gás natural comprimido (GNC) no Tecon Santos, seu principal terminal no Porto de Santos (SP). Com

um investimento de R\$ 40 milhões, foram adquiridos 35 modelos Scania P 340, tornando a empresa a primeira do país a operar com esse tipo de veículo em um terminal de contêineres.

Os caminhões começaram a operar em janeiro e devem reduzir em até 20% as emissões de CO<sub>2</sub>, em comparação aos modelos convencionais. O abastecimento será feito em um posto de GNC que está sendo instalado dentro do próprio terminal.

Acervo  
Digital

1963



**transporte**  
Todos os modais MODERNO

2025



**Tenha as melhores publicações  
do setor de transporte e logística  
do país na palma da mão**



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

# A gente **CUIDA**

das conexões que  
fazem seu negócio ir mais

# **LONGE**

De **22 a 24 de abril**, o SEST SENAT marca presença na **INTERMODAL**, a maior feira de logística das Américas.

Além de muito conteúdo, *networking* e oportunidades de negócios, você vai viver uma experiência imersiva com nosso simulador de direção!

São **mais de 500 marcas expositoras, 46 mil visitantes e muitas chances de capacitação para o setor.**

**Venha com a gente. Porque a gente cuida do transporte, da inovação e do futuro do seu negócio.**

**22 A 24 DE ABRIL /// DISTRITO DE ANHEMBI**