



ESTADOS UNIDOS DA AMÉRICA

Autopeças 2021



ApexBrasil 



Sergio Segovia
PRESIDENTE – APEX-BRASIL

Augusto Pestana
DIRETOR DE NEGÓCIOS – APEX-BRASIL

Igor Isquierdo Celeste
GERENTE DE INTELIGÊNCIA DE MERCADO – APEX-BRASIL

Rodrigo Vigo Groetaers Vianna/ Karen Kiyomi Hayashi
ORGANIZAÇÃO/REVISÃO – APEX-BRASIL

Euromonitor International
ELABORAÇÃO

© 2021 Apex-Brasil
Agência Brasileira de Promoção de Exportações e Investimentos (Apex-Brasil).
Todos os direitos reservados.
Qualquer parte desta obra poderá ser reproduzida, desde que citada a fonte.

A Gerência de Inteligência de Mercado da Apex-Brasil, responsável pelo desenvolvimento deste estudo, quer saber sua opinião sobre ele. Se você tem comentários ou sugestões a fazer, por favor, envie e-mail para apexbrasil@apexbrasil.com.br

ÍNDICE

1	SUMÁRIO EXECUTIVO	4
2	AMBIENTE DE MERCADO	6
2.1	INFORMAÇÕES DEMOGRÁFICAS	6
2.2	DADOS ECONÔMICOS	7
2.3	CONTEXTO DA INDÚSTRIA AUTOMOTIVA DOS ESTADOS UNIDOS.....	8
3	COMÉRCIO INTERNACIONAL	12
3.1.	IMPORTAÇÕES	12
3.2.	PRODUÇÃO LOCAL DE AUTOPEÇAS	14
3.3.	EXPORTAÇÕES	18
3.4.	ACORDOS COMERCIAIS	20
4	ANÁLISE DE MERCADO	23
4.1	TAMANHO DE MERCADO	23
4.2	CATEGORIAS	28
4.3	PRINCIPAIS EMPRESAS.....	32
4.3.1	Fabricantes de Veículos	32
4.3.2	Fabricantes de Autopeças.....	36
4.4	DISTRIBUIÇÃO E PREÇOS	39
4.5	OPORTUNIDADES DE MERCADO	49
5	LEIS E REGULAMENTAÇÕES	54
5.1	AUTORIDADES RELEVANTES	54
5.2	REQUISITOS DE QUALIDADE, LEGAIS E TÉCNICOS	56
6	ANEXOS.....	59
6.1	DEFINIÇÕES, SIGLAS, METODOLOGIA E FONTES	59
7	SOBRE A APEX BRASIL.....	66
8	SOBRE A EUROMONITOR	67

1 SUMÁRIO EXECUTIVO

A demanda por veículos usados e a idade média dos veículos são impulsores do mercado

Em 2018, havia 260.377.903 veículos leves e pesados nos Estados Unidos, com taxa de crescimento médio anual de 3% de 2015 a 2018. Os veículos leves representaram 94% do total registrado, enquanto os veículos pesados representaram 6%. O aumento da demanda por veículos usados e a preferência dos americanos por veículos utilitários esportivos (SUVs) são alguns dos impulsores de mercado mais relevantes do país. Em relação a autopeças, a produção local atingiu US\$275 bilhões em 2019. Sua demanda tem sido impulsionada pela tendência dos americanos de permanecerem com seus veículos por mais tempo do que no passado (em 2019, a idade média dos veículos leves girava em torno de 12 anos, comparada à média de 10 anos em 2009) e pelo aumento da acessibilidade propiciada pelos canais de distribuição, principalmente por meio do crescimento do e-commerce (que no ano de 2019 obteve 9% de participação de mercado em vendas de autopeças). No médio e longo prazo, a tendência de veículos eficientes energeticamente, como os elétricos e os autônomos, pode trazer oportunidades para os fabricantes de peças de plástico, muito por conta das exigências de peças leves desses veículos.

Mudanças na demanda apontam para veículos utilitários esportivos

A indústria automotiva dos Estados Unidos tem se mantido estável nos últimos anos. Embora as vendas de veículos leves novos tenham apresentado uma pequena queda (1%) em 2019, desde 2015 foram vendidos mais de 17 milhões de veículos todos os anos. Ao contrário de outros grandes mercados, nos Estados Unidos a demanda por veículos está mudando: de veículos de passageiros (automóveis) para veículos maiores como SUVs e picapes, as quais representaram 71,8% do total de veículos leves em 2019. Relativamente aos veículos pesados, os ônibus escolares possuem um mercado significativo, pois representam a maior frota de transporte coletivo do país. Em relação à demanda por autopeças, ela cresce a taxas constantes, sobretudo pela demanda por veículos novos. No entanto, em 2019, a produção local aumentou 3%, impulsionada pelo crescimento do segmento de peças de reposição (chamado *aftermarket*).

As importações são fundamentais para a demanda local

As importações de autopeças representaram cerca de 45% da demanda norte-americana. O México domina o mercado com 30,6% do total importado, seguido de China e Japão, enquanto o Brasil foi o décimo maior exportador de autopeças para os Estados Unidos em 2019, com 1,4% do total importado em termos de valor. As caixas de marcha e suas partes foram os itens mais importados pelo país. Em 2019, os Estados Unidos exportaram para 182 países, incluindo o México (37,6% do total exportado, em termos de valor) e o Canadá (32,6%), que juntos representaram 70% de todas as exportações, enquanto o Brasil foi o sexto principal destino (1,8%). Esses dois principais países lideraram o mercado muito por conta do benefício gerado pelo acordo de livre comércio da América do Norte, o Acordo Estados Unidos-México-Canadá (USMCA), o qual dificulta o crescimento de países como o Brasil nos Estados Unidos. No entanto, as autopeças foram alvo do aumento de tarifas de importação causado pela guerra comercial entre os Estados Unidos e a China, o que diminuiu as importações provenientes deste último. Logo, esse conflito representa uma oportunidade para as empresas brasileiras ganharem espaço nos Estados Unidos.

O mercado está fragmentado, com grandes *players* o dominando

General Motors, Ford, Toyota, Honda e FCA (Fiat-Chrysler Automobiles) são as líderes do mercado em número de veículos vendidos nos Estados Unidos. Juntas, essas cinco empresas comercializaram 67,4% de todos os veículos leves novos vendidos nos Estados Unidos em 2019. No que diz respeito a veículos pesados, o mercado é liderado por Daimler, AB-Volvo, PACCAR,

Navistar e Volkswagen. As principais fornecedoras de autopeças são todas empresas multinacionais, como Dana, Lear, Tenneco, BorgWarner e Visteon.

Escassez de canais limita as estratégias de distribuição

Em 2019, as fabricantes de autopeças destinaram 70% de sua produção para o segmento de equipamentos originais e 30% para o segmento de peças de reposição. Este setor é formado por três canais principais: as Distribuidoras Atacadistas, responsáveis pela venda de produtos a pequenas oficinas e varejistas independentes, representando 61% das vendas em 2019; os chamados Grupos de Contas Nacionais (*National Account Groups*), grandes varejistas cujos serviços incluem a venda de peças e o conserto de veículos, com 30%; e a modalidade de varejo online, ou *e-tailing*, a qual representou apenas 9% das autopeças, mas cresce mais rapidamente que os outros canais.

2 AMBIENTE DE MERCADO¹

2.1 INFORMAÇÕES DEMOGRÁFICAS

Resumo demográfico

Estados Unidos	2016	2019	2023
População total (milhões)	322,9	328,2	333,7
Idade mediana da população (anos)	37,9	38,4	39,2
Taxa de fertilidade (filhos por mulher)	1,8	1,7	1,7
Número de domicílios (milhões)	125,8	128,6	131
Tamanho médio das famílias (número de pessoas)	2,6	2,6	2,5
Domicílios de classe média (%)	22,1	21,8	22
População urbana (%)	81,8%	82,3%	83%

Fonte: Euromonitor

- Os Estados Unidos possuem a terceira maior população do mundo, com 328,2 milhões de habitantes em 2019. Diferentemente de outros países desenvolvidos, sobretudo na Europa, que apresentam uma redução do crescimento vegetativo, os Estados Unidos deverão apresentar crescimento populacional para, ao menos, os próximos 30 anos, quando o número de habitantes do país chegará a mais de 360 milhões.
- Apesar da grande e crescente população, em oposição a países europeus desenvolvidos, os Estados Unidos se assemelham a estes em termos etários. Enquanto a idade mediana da população aumenta, de 37,9 anos em 2016 para 39,2 anos em 2023, a taxa de fertilidade diminui, passando de 1,8 para 1,7 filhos por mulher no mesmo período. Essa movimentação indica uma força de trabalho experiente, porém mais cara e envelhecida, perfil oposto ao da maioria dos países latino-americanos, incluindo o Brasil.
- Mesmo com a diminuição do ritmo de crescimento da população, o número de domicílios segue aumentando (uma tendência observada nos países desenvolvidos de também ter domicílios com um número menor de moradores) e deve chegar a 131 milhões em 2023, com uma média de 2,5 pessoas por domicílio. No que se refere a veículos, a média é de 2 veículos leves por residência, com leve aumento desde 2015, quando o índice era de 1,9. Essas novas configurações de lares afetarão a oferta de produtos e a forma como empresas desenvolvem seus negócios, precisando pensar em formatos mais flexíveis para atender esse consumidor.
- Em um país majoritariamente urbano, a população estadunidense continuará migrando de áreas rurais para cidades, com a expectativa de que 83% da população do país viva em áreas urbanas em 2023. Dentre as maiores cidades do país estão Nova Iorque (no estado homônimo), com 8,3 milhões de habitantes, Los Angeles (Califórnia), com 4 milhões de habitantes, Chicago (Illinois), com 2,7 milhões de habitantes, e Houston (Texas), com 2,3 milhões de habitantes. Além destas, existem outras seis cidades com mais de 1 milhão de

¹ As informações detalhadas nesse relatório foram atualizadas até a data de setembro de 2020. Os dados econômicos foram impactados pela pandemia da Covid-19 e refletem este evento.

habitantes: Phoenix (Arizona), Filadélfia (Pensilvânia), San Antonio e Dallas (Texas), San Diego e San Jose (Califórnia).

- Os Estados Unidos, até o momento, vêm sendo o país mais afetado pela pandemia da Covid-19 em números de mortes e casos confirmados. Ao fim de setembro de 2020, o número de casos havia superado 7 milhões de pessoas e as mortes estavam acima de 200 mil. Desde o início da pandemia, com o fechamento de negócios e a redução da circulação de pessoas, o desemprego subiu a níveis históricos, atingindo mais de 15% da população economicamente ativa entre abril e maio, mas reduzindo para cerca de 8% em setembro de 2020.

2.2 DADOS ECONÔMICOS

Resumo econômico e de negócios

Estados Unidos	2016	2019	2023
Crescimento do Produto Interno Bruto (PIB) (%)	1,6%	2,2%	2,4%
Renda familiar média disponível (US\$ por ano)	77.510,7	85.481,1	86.390,2
Inflação (%)	1,3	1,8	2
Facilidade de Fazer Negócios (Posição no ranking)	7°	8°	N/A
Índice de Competitividade Global (0 a 100)	82,6	83,7	N/A
Índice de Confiança de Negócios	94,4	103,1	N/A
Investimento estrangeiro direto (US\$ milhões)	471.792	246.215	N/A

Fonte: Euromonitor

- A economia estadunidense apresentou crescimento constante desde 2009, último ano em que houve queda de seu Produto Interno Bruto (PIB). Desde 2016, o PIB do país cresce a taxas reais de no mínimo 2% ao ano, atingindo o maior aumento em 2018, com 2,9% de ganho, seguido por 2,2% no ano seguinte. Contudo, o país foi um dos mais atingidos pela pandemia da Covid-19. Conseqüentemente, devido a medidas de restrição de circulação de pessoas e produtos, atreladas ao aumento do desemprego (pico de mais de 15% entre abril e maio de 2020), espera-se que o PIB estadunidense caia 6,5% em 2020, seguido de um aumento de 4% em 2021, o que seria insuficiente para recuperar a economia aos níveis de 2019.
- A renda familiar média disponível cresceu nos últimos anos, de US\$77.510,7 em 2016 para US\$85.481,1 em 2019, a uma taxa de crescimento médio anual de 3,3%. Contudo, como a Covid-19 derrubar os índices econômicos do país, a renda familiar média disponível deve ser reduzida para US\$79.635,8 em 2020. Apenas a partir de 2023 esse índice voltará aos níveis pré-pandemia.
- Apesar do crescimento do PIB, a inflação nos Estados Unidos mantém-se em patamares baixos, entre 1% e 3% de 2016 a 2019. A redução do ritmo econômico também afetou a inflação, que deverá finalizar o ano de 2020 em 0,7%, com possível aceleração até 2% nos próximos anos.
- Apesar do desempenho econômico positivo desde 2015, os Estados Unidos constataram uma alteração na forma como esse crescimento ocorre. De maneira geral, o país sempre obteve uma posição privilegiada em níveis externos, atraindo investimentos estrangeiros diretos (IED) e colocando-se como destino primário para empresas que desejassem expandir sua atuação global. Contudo, observou-se uma diminuição relevante dos investimentos estrangeiros

diretos, de US\$471,8 bilhões em 2016 para US\$246,2 bilhões em 2019, queda de 47,8% no período. Ao mesmo tempo, o país também caiu uma posição no ranking de Facilidade em Fazer Negócios, passando do sétimo para o oitavo posto. As maiores quedas ocorreram nos índices de “Iniciar um Negócio” (no qual o país caiu da 45ª para a 53ª posição), “Obtenção de Eletricidade” (de 32º para 54º) e “Proteção a Investidores Minoritários” (de 39º para 50º).

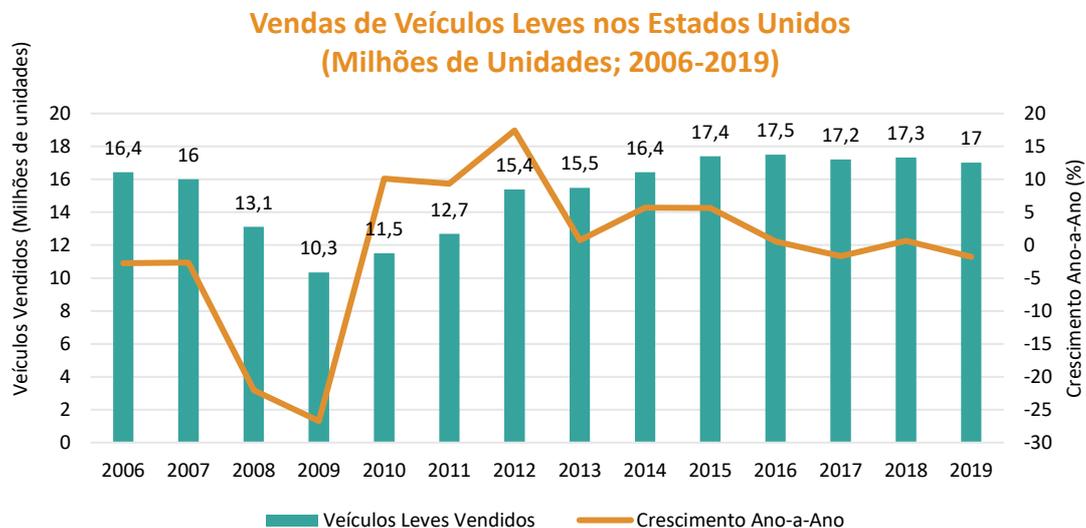
- Em contraposição, as pontuações dos Estados Unidos no Índice de Competitividade Global e no Índice de Confiança de Negócios evoluem desde 2016, indicando como o desenvolvimento do país em níveis econômicos ocorre, atualmente, ao privilegiar negócios internos.

2.3 CONTEXTO DA INDÚSTRIA AUTOMOTIVA DOS ESTADOS UNIDOS

Indústria automotiva estadunidense apresenta leve redução nas vendas

O mercado estadunidense de veículos leves, desde 2015, apresenta vendas de veículos novos acima das 17 milhões de unidades por ano. Desde que superou esta barreira numérica pela primeira vez, houve estabilização da compra de veículos leves e, em certos casos, queda, como o resultado apresentado em 2019, quando foram reportados 17.023.894 veículos vendidos, número 1,8% menor do que aquele verificado no ano de 2018.

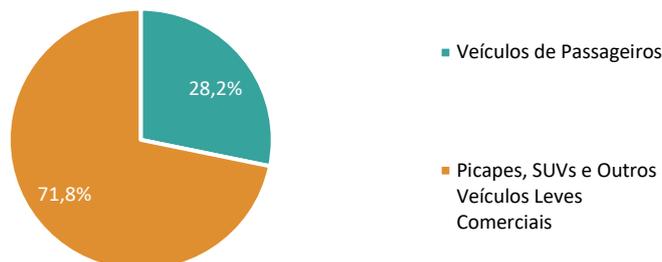
Apesar do PIB dos Estados Unidos crescer consecutivamente desde 2010, esse cenário aponta para uma situação na qual a demanda por novos veículos é impactada não pelo nível de renda da população, mas por fatores macro que variam desde tendências de consumo que dão preferência à cultura de serviços de compartilhamento, a ampliação da oferta de *leasing* de veículos até as taxas de juros mais altas, que encarecem a compra de veículos novos, migrando parte desse consumo para veículos usados.



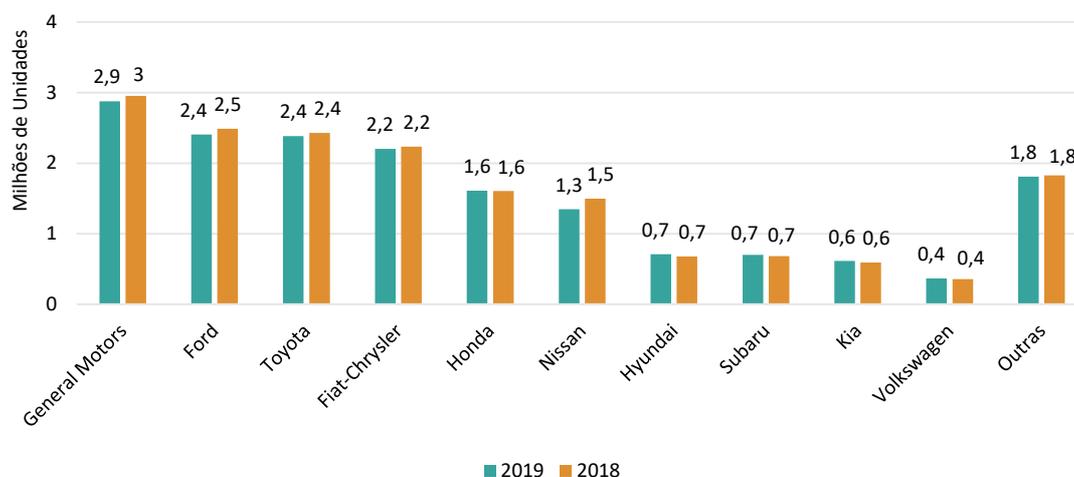
Fonte: GoodCarBadCar.Net, proveniente de diferentes fontes oficiais.

Os Estados Unidos se diferenciam de outros mercados globais relevantes pela grande presença de veículos convencionalmente chamados de *light trucks*, caminhonetes, compostos majoritariamente de picapes e veículos utilitários esportivos (*Sport Utility Vehicle* ou *SUV*), em detrimento dos veículos de passageiros. Estima-se que a venda de caminhonetes correspondeu a, aproximadamente, 12,2 milhões de veículos novos em 2019, acima dos 11,9 milhões de veículos vendidos em 2018, e detendo cerca de 71,8% da participação de mercado. Essa situação contrasta-se com a venda de veículos de passageiros, cujo declínio foi de 10,1% na comparação das vendas entre 2019 (4,8 milhões) e 2018 (5,4 milhões).

Segmentação dos Veículos Leves Vendidos nos Estados Unidos (2019, % de Unidades)



Vendas Veículos por Fabricantes (Milhões de Unidades; 2019-2018)



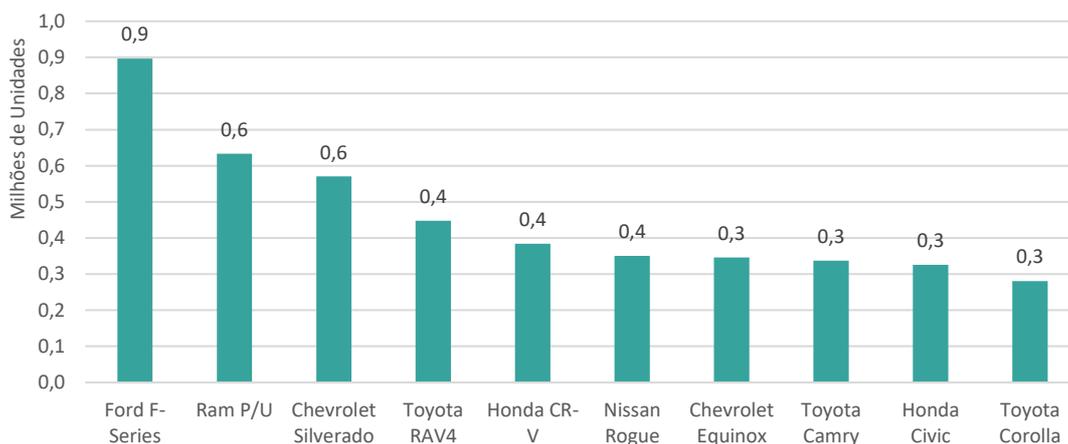
Fonte: Marklines.com, proveniente de diferentes fontes oficiais.

Todos os principais fabricantes de veículos sofreram contrações em suas vendas no ano de 2019. A General Motors (proprietária da marca Chevrolet no Brasil) é a líder e manteve sua hegemonia no mercado estadunidense, com aproximadamente 2,9 milhões de veículos vendidos em 2019, 2,5% abaixo do resultado apresentado em 2018. A situação é similar àquela enfrentada por Ford (2,4 milhões de unidades vendidas em 2019 ante 2,5 milhões em 2018), Toyota (2,48 milhões em 2019 e 2,43 milhões em 2018) e Fiat-Chrysler (2,2 milhões em 2019 e 2,24 milhões em 2018), respectivamente, segunda, terceira e quarta maiores fabricantes, em termos de vendas unitárias, de veículos no país. Apenas a Honda, quinta colocada, apresentou um leve aumento de veículos vendidos em 2019, passando de 1,604 milhão em 2018 para 1,608 milhão no último ano.

Outras companhias asiáticas que ganharam mercado em 2019 foram Hyundai (710 mil unidades vendidas em 2019 em relação às 678 mil em 2018), Subaru (700 mil em 2019 e 680 mil em 2018) e Kia (615 mil em 2019 e 590 mil em 2018). O crescimento destas empresas é atribuído à sua ampla linha de SUVs, como Kona, Santa Fe, Tucson (Hyundai), Ascent (Subaru) e Telluride (Kia). Porém, o maior crescimento na comparação anual (2019 em relação a 2018) foi apresentado pela Tesla, com seu modelo de carros elétricos. Estima-se que a empresa chegou aos 179 mil veículos leves vendidos em 2019, aumento de 41,9% em relação a 2018. O conceito de carros sem utilização de combustíveis fósseis é uma tendência e a Tesla aproveita sua posição para consolidar-se neste segmento.

Entre os dez modelos de veículos mais vendidos nos Estados Unidos em 2019, os sete primeiros são SUVs e picapes, enquanto o oitavo, nono e décimo são veículos de passageiros, demonstrando a força das caminhonetes no país. Apesar dos três veículos mais vendidos serem de fábricas estadunidenses (Ford, Ram, subsidiária da ítalo-americana Fiat-Chrysler, e Chevrolet), há predomínio das asiáticas Toyota (com três modelos entre os dez mais vendidos) e Honda (dois modelos).

10 Principais Modelos Vendidos nos Estados Unidos (Milhões de Unidades, 2019)

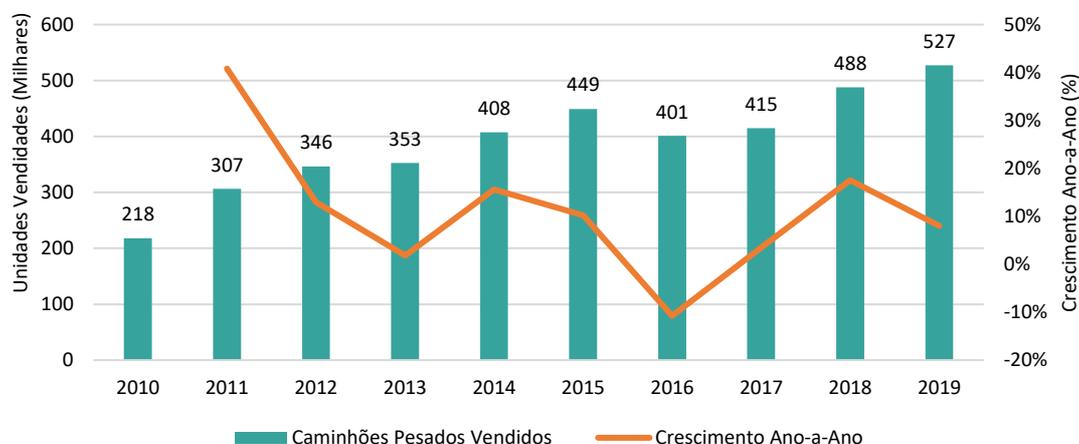


Fonte: Marklines.com, proveniente de diferentes fontes oficiais.

Mercado de ônibus e caminhões aquecido

O mercado de caminhões (com peso acima de 6,35 toneladas ou 14 mil libras; não considerando picapes ou SUVs, classificadas dentro do segmento de veículos e caminhonetes) continua em crescimento. De acordo com dados compilados pelo Sistema de Reserva Federal de Saint Louis ([Federal Reserve Bank of Saint Louis](#)), a partir de informações do Departamento de Análise Econômica dos Estados Unidos ([Bureau of Economic Analysis - BEA](#)), a venda de caminhões superou a barreira das 500 mil unidades em 2019, apresentando constante aumento desde o ano de 2016.

Vendas de Caminhões Pesados Novos nos Estados Unidos (Milhares de Unidades; 2010-2019)



Fonte: Sistema de Reserva Federal de Saint Louis com dados do Departamento de Análise Econômica dos Estados Unidos (BEA).

O mercado de ônibus nos Estados Unidos possui características únicas, especificamente pela grande quantidade de ônibus escolares utilizados e fabricados no país. De acordo com o site especializado SchoolBusFleet.Com, as vendas de ônibus escolares nos Estados Unidos atingiram 40.714 unidades em 2019, aumento de 2,6% em relação ao número de unidades vendidas em 2018.

Dentre os tipos de ônibus escolares mais procurados no país estão os de Tipo-C, considerado o mais tradicional, cujo peso excede as 4,6 toneladas (acima de 10 mil libras), variando, usualmente, entre 10,7 e 13,4 toneladas (23,5 e 29,5 mil libras, respectivamente) e com capacidade entre 54 e 78 passageiros. Esse tipo de ônibus escolar teve 28.787 unidades vendidas em 2019, com cerca de 70,7% de participação de mercado. O Tipo-C é seguido do Tipo-B, menor, com peso abaixo de 4,6 toneladas (abaixo de 10 mil libras), capacidade entre 12 e 30 passageiros e geralmente construído sobre o chassi de outro veículo. Esse foi o tipo cujas vendas apresentaram melhor desempenho entre 2018 e 2019, com crescimento de 14,2% em unidades comercializadas (de 7.216 em 2018 para 8.242 em 2019). Finalmente, o Tipo-D, composto de ônibus com capacidade de transportar entre 72 e 90 passageiros e cujo peso varia entre 11,3 e 16,3 toneladas (25 a 36 mil libras), é aquele que sofreu a maior baixa de compras no último ano, decrescendo de 4.490 unidades vendidas em 2018 para 3.685 unidades vendidas em 2019, declínio de 17,9%.

Outro gênero de ônibus comercializado no país são os *motorcoaches*, conhecidos no Brasil como ônibus rodoviários. Essa indústria é dominada por um número reduzido de empresas, membros da [Associação Americana de Ônibus \(American Bus Association - ABA\)](http://Associação Americana de Ônibus (American Bus Association - ABA)). Entre as principais fornecedoras de motores para essas empresas estão a Cummins e a Volvo, enquanto Allison e Eaton são as maiores fornecedoras de transmissão.

3 COMÉRCIO INTERNACIONAL

3.1. IMPORTAÇÕES

As importações estadunidenses dos códigos SH analisados na tabela abaixo foram de US\$53,4 bilhões em 2017 para US\$55,8 bilhões em 2019, o que representou uma taxa média de crescimento anual de 2,4%. O maior declínio foi registrado em 2019, de 7,6% em relação a 2018.

No total, foram analisados 16 códigos, com destaque para *Caixas de marchas (velocidade) e suas partes* (código SH 8708.40) e *Outras partes exclusiva ou principalmente destinadas aos motores de pistão, de ignição por centelha* (código SH 8409.91), os quais corresponderam a 16,7% e 11,3%, respectivamente, das importações em 2019.

O México foi a principal origem das importações do país em 2019, concentrando 30,6% do total importado nesse ano, seguido de China, com 15,3%, Japão, com 13,4%, e Alemanha, com 9,2%. O Brasil foi a décima maior origem das importações dos Estados Unidos em 2019, com 1,4% do total ou US\$768,9 milhões.

Resumo das Importações dos Estados Unidos – Principais Produtos Importados - 2019

Posição	Código SH	Participação nas importações (%)	Valor importado (US\$ milhões)	Principal país exportador para os Estados Unidos
1º	8708.40	16,7	9.316,4	México
2º	8409.91	11,3	6.316,4	México
3º	8708.30	10,5	5.835,5	México
4º	8708.50	8,4	4.712,6	México
5º	8708.94	8,1	4.503,2	China
6º	8708.70	7,4	4.116,7	México
7º	8708.80	7,4	4.108,1	China
8º	8483.40	6,3	3.526,9	Alemanha
9º	8409.99	6,1	3.387,2	México
10º	8413.30	4,7	2.624,4	Japão
Outros	6 códigos SH	13,1	7.371,1	México
Total	16 códigos SH	100%	55.815,5	-

Fonte: Comtrade

Principais produtos apresentaram redução ou baixo crescimento em 2019

- Considerando os códigos abordados neste relatório, o mais importado para os Estados Unidos em 2019 foi o SH 8708.40: *Caixas de marchas (velocidade) e suas partes*. Esse produto registrou importações de US\$9,3 bilhões em 2019, o equivalente a 16,7% do total das importações dos produtos analisados, embora tenha tido uma taxa média de crescimento anual de -2,5% entre 2017 e 2019.
- Em segundo lugar, *Outras partes exclusiva ou principalmente destinadas aos motores de pistão, de ignição por centelha* (código SH 8409.91) registraram US\$6,3 bilhões em 2019, o que corresponde a 11,3% das importações de produtos analisados. Esse código apresentou

uma taxa média de crescimento anual de -1,4% entre 2017 e 2019, com destaque para o ano de 2019, em que a queda foi de 2,3% em relação a 2018. O principal declínio em valor ocorreu nas importações da China, com uma redução de US\$104 milhões e uma variação de -14,4% entre 2018 e 2019.

- Em terceiro lugar, *Freios e servo-freios, suas partes* (código SH 8708.30) registraram US\$5,8 bilhões em 2019, o que corresponde a 10,5% das importações dos produtos analisados. Esse código apresentou uma taxa média de crescimento anual de 7,3% entre 2017 e 2019, sendo a maior dentre os quatro principais SHs no período. O destaque foi para o ano de 2018, cujo crescimento foi de 13,4% em relação a 2017. O principal aumento em valor ocorreu nas importações do México, com um incremento de US\$360,6 milhões e uma variação de 24,4% entre 2017 e 2018.
- Em quarto lugar, *Eixos de transmissão com diferencial, mesmo providos de outros órgãos de transmissão, e suas partes, para veículos automóveis das posições 8701 a 8705* (código SH 8708.50) registraram US\$4,7 bilhões em importações em 2019, o que representa 8,4% do total. Esse código apresentou uma taxa média de crescimento anual de -1,4% entre 2017 e 2019.

Resumo das Importações dos Estados Unidos – Principais Países de Origem – 2019

Posição	País	Participação nas importações (%)	Valor importado (US\$ milhões)	Principais produtos (Códigos SH)
1º	México	30,6	17.070,6	8708.40
2º	China	15,3	8.512,3	8708.70
3º	Japão	13,4	7.474,9	8708.40
4º	Alemanha	9,2	5.152,1	8708.40
5º	Canadá	8,1	4.515,0	8708.40
6º	Coreia do Sul	5,4	3.015,7	8708.40
7º	Índia	3,1	1.741,2	8483.40
8º	Itália	2,2	1.255,8	8483.40
9º	Outros países asiáticos não especificados ²	1,6	884,2	8708.80
10º	Brasil	1,4	768,9	8409.99
Outros	162 países	9,7	5.424,8	8708.40
Total	172 países	100	55.815,5	8708.40

Fonte: Comtrade

² Refere-se majoritariamente ao território de Taiwan.

México sustenta-se como principal exportador para os Estados Unidos

- O principal país fornecedor dos produtos analisados para os Estados Unidos em 2019 foi o México, que representou 30,6% das importações, a uma taxa média de crescimento anual entre 2017 e 2019 de 6,2%, demonstrando um fortalecimento no comércio bilateral. Em 2017, o México exportou US\$15,2 bilhões para os Estados Unidos, valor que cresceu para US\$17,1 bilhões em 2019. O principal código exportado foi o de *Caixas de marchas (velocidade) e suas partes* (código SH 8708.40), que correspondeu a 19,5% do total exportado pelo México aos Estados Unidos.
- O segundo principal país de origem de produtos analisados foi a China, com 15,3% em 2019 e uma taxa média de crescimento anual de -0,7% entre 2017 e 2019. O principal código exportado foi o de *Rodas, suas partes e acessórios* (código SH 8708.70), que correspondeu a 23,6% do total exportado pelo país.
- O terceiro país que mais exportou para os Estados Unidos em 2019 foi o Japão, com 13,4% do total. Entre 2018 e 2019, as exportações japonesas para os Estados Unidos apresentaram uma queda de 7,8%, redução liderada pelo código de *Caixas de marchas (velocidade) e suas partes* (código SH 8708.40). Esse código, que havia correspondido a 20,6% do valor exportado em 2018, caiu para 17,1% em 2019.
- O quarto principal país de origem dos produtos analisados é a Alemanha, com 9,2% do total em 2019. O principal código importado pelos Estados Unidos da Alemanha nesse ano foi o de *Caixas de marchas (velocidade) e suas partes* (código SH 8708.40). Entre 2017 e 2018, o valor exportado pela Alemanha apresentou variação positiva de 4,2%, para depois diminuir em 0,9% no ano de 2019, resultando numa taxa média de crescimento anual de 1,7% no período compreendido entre 2017 e 2019.
- O Brasil posicionou-se como o décimo maior exportador de autopeças para os Estados Unidos em 2019, com US\$768,9 milhões exportados. Apesar de relevante, o valor foi menor do que aquele comercializado nos anos de 2017 (US\$792,5 milhões) e 2018 (US\$849,9 milhões), quando o Brasil também ocupou a décima posição.
- Dentre as exportações brasileiras em 2019, destaca-se, especialmente, a de *Outras partes para motores diesel ou semidiesel* (código SH 8409.99), responsável por 41,4% (US\$318,3 milhões) das exportações brasileiras para os Estados Unidos em 2019. Dentre os 16 códigos SH6 analisados neste relatório, o Brasil apresentou crescimento das exportações em sete deles, com destaque para o *Eixos de transmissão com diferencial, mesmo providos de outros órgãos de transmissão, e suas partes* (código SH 8708.50), cujo crescimento absoluto em valores foi de 391,6%, passando de US\$6,2 milhões exportados em 2017 para US\$30,4 milhões em 2019. O Brasil passou de 20º maior exportador para 13º nesse mesmo período, indicando que ainda há potencial de crescimento a ser explorado.

3.2. PRODUÇÃO LOCAL DE AUTOPEÇAS

O consumo de peças automotivas está vinculado principalmente à demanda por veículos novos

A demanda por veículos novos impulsiona a produção de autopeças nos Estados Unidos, uma vez que cerca de 70% da produção de peças automotivas no país é destinada a Fabricantes de Produtos Originais (*Original Equipment Manufacturers - OEMs*) e há aproximadamente 400 modelos diferentes de veículos vendidos nos Estados Unidos.

Por outro lado, de acordo com a Lei de Rotulagem de Automóveis dos Estados Unidos ([America Automobile Labeling Act](#)), que exige que os fabricantes incluam etiquetas com informações de conteúdo em veículos e caminhões produzidos para venda nos Estados Unidos, não há veículos

100% produzidos internamente, o que mostra uma oportunidade para empresas estrangeiras de abastecer esse mercado.

A produção local atendeu a aproximadamente 56% da demanda local de autopeças em 2019, enquanto as peças importadas corresponderam a cerca de 44% das partes utilizadas na produção de um veículo médio nos Estados Unidos. Dentre as autopeças mais importadas estão pneus, aros, mangueiras de freio, fluido de freio, vidros, equipamentos de iluminação, cadeirinhas infantis e para-choques traseiros para semirreboques. Além disso, cerca de 30% da produção é destinada exclusivamente a exportações.

Nos Estados Unidos, cada estado tem um grande número de fornecedores de autopeças. A maior concentração de fábricas está na região Meio-Oeste, em estados como Michigan (790), Ohio (479) e Indiana (331). Outros estados com um grande número de fábricas são Texas (293), Illinois (292) e Tennessee (218). Com base no código 3363 do Sistema Norte-Americano de Classificação Industrial ([North America Industry Classification System - NAICS](#)), correspondente à fabricação de peças de veículos automotores, existem 8.792 fabricantes de autopeças nos Estados Unidos, distribuídas, por produto, da seguinte maneira:

- Equipamentos elétricos e eletrônicos: 1.156
- Estamparia automotiva: 669
- Motores e peças: 629
- Carburadores, pistões, anéis de pistão e válvulas: 495
- Transmissões, conjuntos de acionamento e peças: 438
- Assentos e partes interiores do veículo: 429
- Componentes de carroceria e estrutura: 321
- Equipamentos de iluminação veicular: 217
- Equipamentos elétricos: 215
- Sistemas de freio e suas peças: 182
- Rodas e peças: 176
- Sistemas de direção, suspensão e peças: 149
- Outras peças (sistemas de ar-condicionado, propulsores, lixadeiras, engates de reboque, entre outros): 3.538

Principais fabricantes, em vendas anuais, de cada tipo de produto

Fabricação de Motores a Gasolina e Peças de Motor (NAICS 336310)		
Fabricante	Cidade e Estado	Vendas (US\$ bilhões)
Plastic Omnium Auto Energy	Troy, Michigan	1,1
Keihin North America	Anderson, Indiana	1,1
Benteler Automotive	Auburn Hills, Michigan	0,8
Walbro	Tucson, Arizona	0,4
Kspg Holding Usa	Marinette, Wisconsin	0,3

Equipamentos Elétricos e Eletrônicos (NAICS 3363320)		
Lear Corporation	Southfield, Michigan	21,1
Robert Bosch	Broadview, Illinois	4,6
Kautex	Troy, Michigan	3,5
Lg Electronics Vehicle Components	Hazel Park, Michigan	2,6
Veoneer	Southfield, Michigan	2,2
Componentes de Direção e Suspensão (exceto Molas) (NAICS 336330)		
NSK Americas	Ann Arbor, Michigan	0,7
Robert Bosch Auto Steering	Florence, Kentucky	0,3
ZF Chassis Components	Lapeer, Michigan	0,2
KYB Americas	Franklin, Indiana	0,1
NSK Steering Systems America	Ann Arbor, Michigan	0,1
Fabricação de Sistemas de Freio (NAICS 336340)		
Wabco Holdings	Auburn Hills, Michigan	3,8
Dura Automotive Systems	Auburn Hills, Michigan	2,9
Bpi Holdings International	McHenry, Illinois	1,2
Brake Parts	McHenry, Illinois	1,1
Mando America Corporation	Opelika, Alabama	0,9
Fabricação de Peças de Transmissão e Cadeia Cinemática (NAICS 336350)		
American Axle & Mfg	Detroit, Michigan	1,1
GKN America	Atlanta, Geórgia	0,7
Borgwarner Transmission Systems	Auburn Hills, Michigan	0,7
Aw North Carolina	Durham, Carolina do Norte	0,6
GKN Driveline North America	Auburn Hills, Michigan	0,6
Fabricação de Assentos e Acabamento Interno (NAICS 336360)		
B/E Aerospace	Wellington, Flórida	3,1
Key Safety Systems	Auburn Hills, Michigan	2,4
Adient	Plymouth, Michigan	0,6
Hoover Universal	Plymouth, Michigan	0,6
Woodbridge Holdings	Troy, Michigan	0,6
Estamparia de Metal (NAICS 336370)		
Autokiniton US Holdings	Nova Iorque, Nova Iorque	2,2

Cardone Industries	Filadélfia, Pensilvânia	1,6
Tower International	Livonia, Michigan	1,5
Shiloh Industries	Valley City, Ohio	1,1
Jphi Holdings	Milwaukee, Wisconsin	0,8
Fabricação de Outras Peças de Veículos Automotores (NAICS 336390)		
FCA North America Holdings	Auburn Hills, Michigan	26,8
ZF North America	Northville, Michigan	21,4
Tenneco	Lake Forest, Illinois	11,7
Autoliv	Ogden, Utah	8,6
Dana Incorporated	Maumee, Ohio	8,1

Fonte: Euromonitor, com dados do NAICS.

Produção Local de Autopeças bastante pulverizada

Produção Local de Autopeças (% do total, 2019)



Fonte: Euromonitor International, com dados da Pesquisa Anual de Fabricantes, do Departamento do Censo dos Estados Unidos (US Census Bureau).

Muitos produtores locais aproveitam os acordos comerciais com países vizinhos para terceirizar sua produção para o México, onde os custos de mão de obra são mais baratos, exportando as peças acabadas para os Estados Unidos. Por exemplo, a [Dana](#), sediada em Maumee, Ohio, fabricante de eixos, eixos cardan, sistemas de transmissão, eletrodinâmica, térmica e vedação, possui operações em seis cidades do México. Do mesmo modo, a [Lear](#), fabricante de assentos automotivos e sistemas elétricos, mantém 42 instalações nesse vizinho norte-americano.

Em relação às matérias-primas, destaca-se o aço como a mais importante, pois é o principal insumo na fabricação de uma ampla variedade de peças. Os Estados Unidos são importadores líquidos de aço. O produto, adquirido principalmente do Canadá, do Brasil e da Coreia do Sul, atende a cerca de 30% da demanda interna. O setor de autopeças é responsável por comprar cerca de 15% de todo o aço consumido nos Estados Unidos. Algumas das principais produtoras de aço são [AK Steel Holding Corp](#) e [U.S. Steel Corp](#), ambas fornecedoras da General Motors e da Ford.

Outro material essencial é a alumina, primário para a construção de rodas, pois é muito mais leve e maleável do que o aço. A alumina é obtida principalmente internamente nos Estados Unidos. Uma de suas maiores fornecedoras é a [Alcoa](#), localizada em Massena, estado de Nova Iorque. A

empresa também fornece alumina a fabricantes, além de produzir suas próprias rodas de alumínio em sua divisão chamada [Alcoa Wheels Products](#).

O valor da produção local em 2019 foi estimado em US\$275 bilhões, com uma previsão de evolução moderada, a uma taxa de crescimento médio anual de 2% até 2023, após queda de cerca de 3% em 2020 devido à Covid-19. Um dos fatores que, espera-se, contribuirá para essa evolução é o aumento da utilização de autopeças leves em veículos elétricos. Por exemplo, com a necessidade de reduzir o peso para melhorar o desempenho dos veículos elétricos, um fornecedor de peças de plástico desempenha um papel significativo. Portanto, peças como plásticos da cadeia cinemática, plásticos do invólucro da bateria, entre outras, compreendem um valor importante para a produção de veículos elétricos.

3.3. EXPORTAÇÕES

As exportações de produtos dos códigos SH6 analisados foram de US\$33,9 bilhões em 2017 para US\$33,5 bilhões em 2019, resultando em uma taxa de crescimento médio anual de -0,5%.

Em 2019, os Estados Unidos exportaram todos os 16 códigos analisados, sendo que *Caixas de marchas (velocidade) e suas partes* (código SH 8708.40) concentraram 24% do total exportado nesse ano.

Os Estados Unidos exportaram para 182 países em 2019, sendo que o México e o Canadá absorveram 37,6% e 32,6%, respectivamente, do total; ou seja: 70,2% das peças automotivas analisadas neste relatório foram exportadas para os dois parceiros comerciais preferenciais e membros do Acordo Estados Unidos, México e Canadá (USMCA).

Resumo das Exportações dos Estados Unidos – Principais Produtos Exportados - 2019

Posição	Código SH	Participação nas exportações (%)	Valor exportado (US\$ milhões)	Principal país importador
1º	8708.40	24	8.030,4	México
2º	8409.91	11,3	3.784,9	México
3º	8708.50	8,4	2.823,1	México
4º	8708.30	8,4	2.815,8	México
5º	8708.80	6,9	2.317,0	Canadá
6º	8708.94	6,7	2.241,4	México
7º	8409.99	6,3	2.114,2	México
8º	8483.40	5,5	1.846,4	Canadá
9º	4016.93	5	1.676,1	México
10º	8413.30	3,8	1.288,1	México
Outros	6 Códigos SH	13,7	4.547,1	Canadá
Total	16 Códigos SH	100	33.484,5	-

Fonte: Comtrade

Principal produto exportado corresponde a um quarto das exportações

- Dos códigos analisados neste relatório, *Caixas de marchas (velocidade) e suas partes* (código SH 8708.40) foi o principal produto exportado pelos Estados Unidos em 2019, equivalendo a US\$8 bilhões, o que correspondeu a 24% do total para 2019. Contudo, o código teve comportamento inconstante, com um crescimento de 9,4% em 2018 e queda de 6,3% em 2019.
- O segundo código mais exportado em 2019 foi o de *Outras partes exclusiva ou principalmente destinadas aos motores de pistão, de ignição por centelha* (código SH 8409.91). O valor comercializado foi de US\$3,8 bilhões, que correspondeu a 11,3% do total. Esse código apresentou uma taxa média de crescimento anual de -1,2% entre 2017 e 2019.
- O terceiro código mais exportado em 2019 foi o de *Eixos de transmissão com diferencial, mesmo providos de outros órgãos de transmissão, e suas partes* (código SH 8708.50). O valor comercializado foi de US\$2,8 bilhões, que correspondeu a 8,4% do total. Esse código apresentou uma taxa média de crescimento anual de 3,9% entre 2017 e 2019.
- O quarto código mais exportado em 2019 foi o de *Freios e servo-freios, suas partes* (código SH 8708.30). O valor exportado foi de US\$2,8 bilhões, o equivalente a 8,4% do total para 2019. Contudo, o código apresentou variações no período analisado, com crescimento de 10,2% em 2018 e queda de 2,3% em 2019.

Resumo das Exportações dos Estados Unidos – Principais Países de Destino - 2019

Posição	País	Participação nas exportações (%)	Valor exportado (US\$ milhões)	Principais produtos (Códigos SH)
1º	México	37,6	12.598,2	8708.40
2º	Canadá	32,6	10.927,2	8708.40
3º	China	3,6	1.193,4	8708.40
4º	Reino Unido	2,5	844,5	8708.40
5º	Alemanha	2,2	734,5	8708.40
6º	Brasil	1,8	593,4	8708.40
7º	Austrália	1,6	541,3	8409.99
8º	Japão	1,6	532,5	8409.91
9º	Itália	1,3	424,7	8708.40
10º	Espanha	1,1	370,6	8708.40
Outros	172 países	14,1	4.724,2	8708.40
Total	182 países	100%	33.484,5	8708.40

Fonte: Comtrade

Brasil possui balança comercial positiva no comércio de autopeças com os Estados Unidos

- O principal país de destino das exportações dos Estados Unidos foi o México, que absorveu US\$12,6 bilhões, o que corresponde a 37,6% do total das exportações dos Estados Unidos em 2019. *Caixas de marchas (velocidade) e suas partes* (código SH 8708.40) corresponderam a

23,5% desse total. Contudo, as exportações para o México apresentaram uma taxa de crescimento médio anual de apenas 0,7% entre 2017 e 2019.

- O segundo principal país de destino das exportações estadunidenses em 2019 foi o Canadá, com US\$10,9 bilhões, correspondendo a 32,6% do total. *Caixas de marchas (velocidade) e suas partes* (código SH 8708.40) corresponderam a 20,6% desse total. A taxa de crescimento média anual foi de -1,5% entre 2017 e 2019.
- O terceiro principal país de destino das exportações dos Estados Unidos em 2019 foi a China, com US\$1,2 bilhão, correspondendo a 3,6% do total. *Caixas de marchas (velocidade) e suas partes* (código SH 8708.40) corresponderam a 28,2% desse total. Contudo, as exportações para a China apresentaram uma taxa de crescimento médio anual de -17,5% entre 2017 e 2019.
- O quarto principal país de destino das exportações estadunidenses em 2019 foi o Reino Unido, com US\$844,5 milhões, correspondendo a 2,5% do total. *Caixas de marchas (velocidade) e suas partes* (código SH 8708.40) corresponderam a 55,2% desse total. A taxa de crescimento média anual foi de 7,2% entre 2017 e 2019.
- O Brasil recebeu US\$593,4 milhões em autopeças dos Estados Unidos em 2019, configurando o sexto maior destino das exportações estadunidenses, posição que ocupa desde 2017. Desta maneira, o Brasil apresentou balança comercial positiva em 2019, dentre os códigos SH6 analisados, da ordem de US\$175,5 milhões.

3.4. ACORDOS COMERCIAIS³

Sistema Geral de Preferências (SGP)

- O [SGP](#) é o maior e mais antigo programa de preferência comercial dos Estados Unidos. Estabelecido pela Lei de Comércio de 1974, o SGP promove o desenvolvimento econômico por meio da eliminação de tarifas de importação sobre milhares de produtos importados dos 119 países e territórios beneficiários. Tais países ganham esses benefícios por serem considerados como países em desenvolvimento. O Brasil está incluído neste programa.
- Os produtos são classificados de três formas no programa: A (produto elegível para todos os países beneficiários do SGP), A+ (produto elegível apenas para países beneficiários menos desenvolvidos) e A* (produtos não elegíveis para alguns beneficiários, os quais estão especificados na Nota Geral 4 do Plano Tarifário Harmonizado, o [HTSUS](#)).
- O programa contempla os códigos analisados neste estudo com as seguintes tarifas de importação:
 - Códigos SH 8409.91, SH 8409.99, SH 8483.10, SH 8708.30, SH 8708.40, SH 8708.50, SH 8708.70, SH 8708.80, SH 8708.93, SH 8708.94: tarifas de 0 a 2,5%;
 - Código SH 8483.40: de 0 a 3,9%;
 - Códigos SH 4016.93, SH 8413.30, SH 8511.30: 2,5%;
 - Código SH 8536.41: 2,7%;
 - Código SH 8483.50: de 2,8% a 5,7%.

³ As informações relativas aos acordos comerciais devem ser consideradas até a data de setembro de 2020.

- Informações específicas, como enquadramento dos produtos exportados nos benefícios do SGP e documentos necessários para isenção do imposto de importação, estão disponíveis no [Guia do SGP](#).

Acordo Estados Unidos-México-Canadá (USMCA)

- O [Acordo Estados Unidos-México-Canadá \(USMCA\)](#) foi finalizado em novembro de 2018 entre os três países durante a renegociação do Acordo de Livre Comércio da América do Norte (NAFTA) e [entrou em vigor a partir de julho de 2020](#).
- Ele inclui novos requerimentos para proteger a indústria estadunidense e dos demais países compreendidos pelo acordo, como a elevação do conteúdo de valor regional de 62,5% para 75% para veículos como um todo e determina que pelo menos 70% do aço e do alumínio utilizados para produção devem ser originários da América do Norte.
- Ainda, exige que uma determinada porcentagem dos veículos seja produzida por trabalhadores que recebam pelo menos US\$16 por hora, visando nivelar os encargos trabalhistas dos diferentes países.
- Como parte do USMCA, tanto Canadá quanto México elevaram seus pisos salariais, que, no entanto, continuam abaixo dos US\$800 praticados pelos Estados Unidos. Tal ação buscou equilibrar a competição entre os países dentro do escopo de um novo acordo.
- O acordo elimina tarifas alfandegárias, taxas e outros encargos relacionados à importação e à exportação de autopeças, incluindo todas as analisadas para este estudo.

Acordo de Livre Comércio Estados Unidos-Coreia do Sul (KORUS)

- O Acordo de Livre Comércio entre [Estados Unidos e Coreia do Sul](#) entrou em vigor em março de 2012, porém foi atualizado em 2017 pelo governo de Donald Trump. Sob esse acordo, no período de dez anos, mais de 95% das exportações de ambos os países estarão isentas de tarifas alfandegárias. O acordo pretende facilitar a entrada de veículos e autopeças dos Estados Unidos no mercado sul-coreano e vice-versa.
- Na atualização do acordo, a Coreia do Sul reconhecerá os padrões estadunidenses para as autopeças de veículos provenientes dos Estados Unidos, além de reduzir as exigências a respeito de sua rotulagem. As partes sul-coreanas deverão obedecer ao padrão norte-americano para entrarem neste mercado.
- Ficou definido, ainda, que as exportações de aço sul-coreanas serão limitadas a 70% do volume importado pelos Estados Unidos entre 2015 e 2017.
- [De acordo com o cronograma de tarifas](#), todos os códigos SH sob análise neste relatório já tiveram suas tarifas reduzidas de maneira única a partir da ratificação do acordo.
- Estima-se que o comércio de bens e serviços entre os Estados Unidos e a Coreia do Sul gerou US\$154,8 bilhões em 2017.
- A Coreia do Sul é atualmente o sexto maior parceiro comercial dos Estados Unidos, em relação a bens.

Acordo Comercial Estados Unidos-Japão

- Em setembro de 2019, [Estados Unidos e Japão](#) concluíram um acordo sobre determinados produtos agrícolas e industriais, bem como sobre comércio digital, de modo a eliminar ou reduzir as tarifas incidentes sobre tais produtos.
- O acordo aborda áreas prioritárias do comércio digital, determinando, inclusive, a proibição de taxas sobre produtos digitais transmitidos eletronicamente, como vídeos, músicas, livros

eletrônicos, softwares e jogos eletrônicos. Ele garante, ainda, a transferência de dados entre as duas nações, sem barreiras ou discriminação, em todos os setores e retira requisitos de localização de dados.

- Atualmente o acordo não envolve vantagens tarifárias a veículos ou autopeças, porém sua inclusão futuramente pode ser relevante dado a intensa troca comercial entre os dois países.

Acordo de Parceria Transatlântica de Comércio e Investimento (T-TIP)

- Lançadas em 2013, as negociações para [o acordo que ambiciona ser uma grande área de livre comércio entre os Estados Unidos e a União Europeia](#) estão suspensas desde a realização da última rodada de negociações, em outubro de 2016.
- Apesar dos esforços de ambas as partes, em abril de 2019, [uma decisão do Conselho da União Europeia](#), seguindo sugestões da Comissão Europeia, declarou que, devido a escolha estadunidense de deixar o Acordo de Paris, considerado fundamental pelo bloco, o T-TIP deveria ser considerado obsoleto e não mais relevante.
- Novas negociações neste escopo, portanto, não estão ocorrendo.

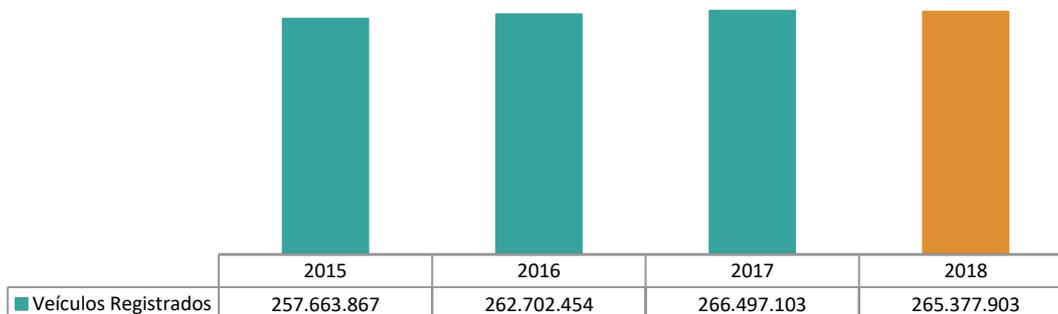
Lei das Empresas de Exportação

- A [Lei das Empresas de Exportação](#) (ETCA) foi criada pelo Congresso americano com o objetivo de proporcionar condições para que as empresas pudessem colaborar umas com as outras, com o intuito de reduzir custos, adquirir eficiência e, com isso, ganhar competitividade no mercado de exportação.
- Em meio à economia globalizada e conforme a concorrência de fornecedores estrangeiros se acirra cada vez mais, milhares de empresas americanas já se beneficiaram desse programa. A coordenação conjunta, sob a proteção jurídica do programa, permite às empresas reduzir custos de envio, aumentar seu poder de negociação, efetuar grandes pedidos de exportação e desenvolver negócios a longo prazo.

4 ANÁLISE DE MERCADO

4.1 TAMANHO DE MERCADO⁴

Tamanho de Mercado - Veículos Registrados por Ano (Unidades)



Fonte: Euromonitor, com dados da Administração Federal de Estradas (Federal Highway Administration - FHWA).

Disputas comerciais e aumento da demanda por veículos usados são os principais impulsionadores do mercado

- **Vendas mais lentas de veículos novos em 2019 e perspectivas negativas para 2020:** houve uma rara queda, de aproximadamente 300 mil unidades, nas vendas de veículos novos em 2019, em relação a 2018. A Covid-19 também afetou as vendas em 2020: até o final de junho de 2020, as vendas de veículos leves haviam caído 23,1% em relação ao mesmo período de 2019, de 8,4 milhões de veículos para 6,5 milhões. Apesar de apresentar recuperação em maio e junho de 2020, após uma forte queda de 58,5% em abril de 2020, em relação a abril de 2019, espera-se que o mercado dos Estados Unidos sofra uma redução entre 10% e 20% nas vendas de veículos novos, nesse ano, em termos de volume. Isso levaria ao pior resultado em vendas de veículos novos desde 2011, quando o país ainda recuperava-se da crise financeira de 2008. No entanto, espera-se uma retomada de cerca de 8% em 2021, para 15,4 milhões de unidades, e de 5% em 2022, para 16,2 milhões de unidades, contudo ainda abaixo das vendas da indústria em 2019.
- **Guerras comerciais com a China e com a União Europeia:** as tarifas de importação de alumínio e aço em 2020 aumentaram para 10% e 25%, respectivamente. Isso representa uma ameaça para os produtos chineses e para a própria economia da China, atualmente uma das maiores fornecedoras de peças automotivas do mundo. Além disso, esse aumento pode levar as montadoras a restringir sua produção na Ásia e aumentar a fabricação no México, aproveitando a maior proximidade deste com os Estados Unidos e o recente Acordo Estados Unidos-México-Canadá (USMCA). Além do que, o governo dos Estados Unidos ameaça elevar o imposto sobre veículos da União Europeia, que hoje é de 2,5%, para 25%. Se isso se concretizar, haverá queda não somente na venda de veículos, mas também no fornecimento de peças.
- **Maior preferência por veículos usados:** os consumidores americanos buscam opções de veículos com melhor custo-benefício, o que, juntamente com o aumento dos preços desses produtos, tem gerado uma preferência maior por carros usados. Isso fica mais evidente no

⁴ Dados disponíveis até o ano de 2018.

caso de veículos modernos (com um ou dois anos de uso) que contam com as mais recentes inovações tecnológicas e de segurança. Como nos Estados Unidos pode-se alugar um veículo por um determinado período (modalidade denominada *off-lease*), esses veículos são posteriormente vendidos a preços abaixo do mercado, enquanto mantêm o desempenho semelhante ao dos veículos novos, tornando-se uma ameaça à venda desses veículos. Do ponto de vista do varejista, a margem dos veículos novos é menor do que a dos veículos usados, o que é vantajoso. Por fim, espera-se que a troca e a venda de peças para esses produtos também sejam maiores.

- **Empresas americanas fecham fábricas, enquanto empresas internacionais passam a atuar nos Estados Unidos:** o mercado automotivo americano está passando por transformações. A General Motors, a maior montadora do país, fechou cinco fábricas e tirou de linha seis dos 15 modelos que tinha à disposição no mercado, passando de sedans para SUVs. Enquanto isso, [a Toyota e a Mazda formaram uma joint venture](#), a exemplo de Volkswagen e Ford, com o intuito de se protegerem contra o aumento dos impostos de importação. Ressalte-se que o mercado americano é formado principalmente por veículos de grande porte, como picapes, SUVs e vans. Portanto, as peças para esses veículos devem ser priorizadas, principalmente para modelos americanos, maiores enquanto comparados com os modelos asiáticos. No que se refere a veículos pesados, as empresas de logística conseguiram manter seu nível de receita para produtos essenciais, sofrendo um impacto maior em relação aos não essenciais. Quanto ao transporte de pessoas, ou seja, ônibus de turismo, houve uma queda significativa no setor, ocasionando o fechamento de algumas empresas, [como a Lakefront Lines](#). Com o risco de que o fechamento se repita em outras empresas, [o setor solicitou ao governo dos Estados Unidos um auxílio de US\\$10 bilhões para ajudar cerca de 3 mil empresas](#).
- **Os veículos elétricos e autônomos são o futuro:** mesmo sob constantes ameaças de mudanças, existem regulamentações nos Estados Unidos que determinam a redução das emissões de carbono até 2025. Portanto, a expectativa é de que o mercado automotivo americano aumente o investimento e a representatividade dos veículos elétricos. A Volkswagen, por exemplo, [investiu US\\$800 milhões](#) em sua fábrica e formou uma parceria com a Ford para a montagem de novos veículos elétricos. [A Tesla, por sua vez, abriu sua primeira fábrica fora dos Estados Unidos, na China](#), o [maior mercado de veículos elétricos do mundo](#), e iniciará a produção de [caminhões elétricos](#) em sua nova e grande fábrica em Austin, no Texas, em 2021. Além disso, cresce o desenvolvimento de veículos autônomos. Por exemplo, o [Departamento de Transporte dos Estados Unidos \(US Department of Transportation\)](#) anunciou seu novo programa, chamado [Transparência e Engajamento de Veículos Automatizados para Testes Seguros \(AV TEST\)](#), com vistas a compartilhar informações e aumentar a transparência quanto à evolução dos testes com tais veículos. Participam voluntariamente da iniciativa oito estados (Califórnia, Flórida, Maryland, Michigan, Ohio, Pensilvânia, Texas e Utah) e nove empresas ([Beep](#), [Cruise](#), [FCA](#), [Local Motors](#), [Navya](#), [Nuro](#), [Toyota](#), [Uber](#) e [Waymo](#)) que já desenvolvem veículos autônomos. Isso afetará principalmente os serviços de empresas como Uber e Lyft, possivelmente influenciando a decisão dos consumidores sobre a aquisição de veículos. Além disso, quatro ônibus da Navya, já testados na Flórida, estão sendo utilizados para transportar amostras de teste do coronavírus, circulando entre o local de ensaio e o laboratório. [Uma vez que esses veículos não necessitam de motorista, eles contribuem para o distanciamento social](#).
- **Cresce o número de fusões, alianças e aquisições na indústria:** a competitividade da indústria é o principal fator para o aumento dessa tendência. Por exemplo, a BorgWarner trabalha para adquirir a Delphi Technologies, com o intuito de acrescentar novos produtos e serviços a seu portfólio. Essa tendência também encontra-se disseminada entre concessionárias e oficinas mecânicas, com o objetivo de formar sinergias de negócios.

Portanto, diferentes *players* da indústria automotiva buscam encontrar parceiros apropriados para construir alianças táticas que lhes permitam crescer.

Além das limitações de orçamento e do menor gasto do consumidor, o mercado automotivo deve crescer lentamente

- **Recuperação é esperada para 2022:** depois de um 2020 negativo, as montadoras esperam uma recuperação dos efeitos da Covid-19, [com as vendas retornando aos níveis de 2019, em 2022](#). Segundo [o Diretor Executivo da General Motors, por exemplo, a empresa prevê uma recuperação econômica total já no início de 2021](#). Além disso, as mudanças na demanda do consumidor devem incluir um aumento nas vendas de veículos crossovers (CUVs) e de SUVs. Devido à pandemia, os consumidores provavelmente limitarão o uso do transporte público, aumentando as vendas de veículos novos e usados.
- **Millennials⁵ como potenciais compradores de veículos:** um dos principais comportamentos apresentado pelos millennials, na qualidade de consumidores, é a preferência por serviço em vez de propriedade. Por exemplo, muitos deles preferem usar serviços de passeio ou transporte público em vez de comprar um veículo. Todavia, à medida que essa geração cresce, casa-se e constitui família, a compra de veículos torna-se uma necessidade, gerando uma repentina demanda para a indústria automotiva. No entanto, suas preferências são diferentes, pois tendem a ser mais conscientes acerca de orçamento e questões ambientais, priorizando veículos ecológicos, porém de menor custo.
- **Novos padrões de combustível em 2025:** espera-se que novos padrões afetem a indústria automotiva, levando-a a impulsionar a pesquisa e o desenvolvimento de veículos altamente eficientes e ecologicamente corretos. Alguns dos principais *players* já planejam o lançamento de novos produtos. Por exemplo, a [Ford](#) cogita transformar as picapes da série F, as mais vendidas no país, em um modelo elétrico; o mesmo acontece com a [General Motors](#), com seus modelos Silverado e Sierra.
- **Eletrificação de caminhões médios e pesados:** depois que a Califórnia, o maior estado do país, comprometeu-se a atingir 30% das vendas de caminhões e ônibus novos com emissão zero até 2030, os governadores de 15 estados⁶ divulgaram um [memorando de entendimento conjunto](#) com o compromisso de eliminar a poluição atmosférica pela eletrificação de caminhões de grande porte, caminhões de entrega, caminhões-baú e ônibus escolares e de viagem. Esses governadores esperam que as vendas de veículos médios e pesados de emissão zero fiquem em torno de 30% até 2030 e cheguem a 100% em 2050. Alguns dos grandes fabricantes de caminhões já estão trabalhando nesse sentido. O grupo [Greenbiz](#), em um de seus artigos, afirmou que os caminhões elétricos da Volvo seriam os primeiros na América do Norte. A Volvo já está trabalhando em 23 caminhões elétricos pesados, com uma concessão de US\$44,8 milhões do Conselho de Recursos Atmosféricos da Califórnia (California Air Resources Board - CARB). O desenvolvimento de peças para essa indústria nascente acarreta oportunidades a serem trabalhadas.
- **O mercado de caminhões pesados deve continuar a normalizar nos próximos anos:** o mercado de caminhões médios e pesados já sofria com o excesso de oferta antes da Covid-19. Durante a pandemia, as vendas caíram cerca de 29% em relação a 2019, o que pode levar à falência empresas de transporte de carga no curto prazo. No entanto, como a normalização

⁵ O termo millennials, ou geração Y, designa a geração nascida entre os anos 1981 e 1996.

⁶ Os estados signatários são: Califórnia, Colorado, Connecticut, Distrito de Colúmbia (Washington DC), Havaí, Maine, Maryland, Massachusetts, Nova Jersey, Nova Iorque, Carolina do Norte, Oregon, Pensilvânia, Rhode Island, Vermont e Washington.

é esperada para 2021, com o aumento das exportações, as empresas industriais atingirão o pico e demandarão mais caminhões médios e pesados para transportar seus produtos.

- **Setor de peças de reposição automotivo avança para o e-commerce:** o e-commerce desempenha um papel importante nesse setor e deve contribuir para o seu crescimento, uma vez que a compra online de autopeças está se tornando muito comum entre os clientes. Por exemplo, além dos *players* tradicionais desse setor, a [Amazon](#) mostrou [forte alta nas vendas de peças de reposição, a uma taxa de crescimento anual de 60% de 2017 a 2019](#). Portanto, é provável que o setor se torne mais fragmentado e permita facilmente a entrada de novos concorrentes.
- **O aumento na idade média dos veículos e da quilometragem são alguns dos fatores que contribuem para o crescimento do setor de peças de reposição:** a idade média de veículos e caminhonetes nos Estados Unidos é de [12 anos](#). Melhorias gerais de qualidade e tecnologia dos veículos são alguns dos [principais motivadores](#) do aumento da idade média dos veículos ao longo do tempo. Soma-se a isso uma mudança no comportamento do consumidor bem como o aumento nos preços dos veículos, que levaram a uma maior demanda por veículos usados. Portanto, é provável que, com o aumento da idade, os veículos necessitem de componentes de reposição para melhorar seu desempenho e eficiência e assim poderem continuar funcionando. Outro fator que contribui para o crescimento desse setor é o aumento da média de quilômetros rodados por veículo norte-americano, em função das melhorias ocorridas na economia de combustível dos veículos e nos preços da gasolina. Quanto maior a quilometragem, maior será o desgaste do veículo, o que leva ao aumento da demanda de peças de reposição. Além disso, observa-se que os consumidores atualmente preferem melhorar seus veículos em vez de comprar um veículo novo.

Quatro estados detêm 30% da frota estadunidense

Veículos registrados por estado (2018)								
Nº	Estado	% do total de veículos	Nº	Estado	% do total de veículos	Nº	Estado	% do total de veículos
1º	Califórnia	11,4%	18º	Missouri	2%	35º	Mississippi	0,8%
2º	Texas	8,2%	19º	Alabama	2%	36º	Nebraska	0,7%
3º	Flórida	6,4%	20º	Colorado	1,9%	37º	Idaho	0,7%
4º	Nova Iorque	4,2%	21º	Minnesota	1,9%	38º	Novo México	0,7%
5º	Ohio	4%	22º	Massachusetts	1,8%	39º	Virgínia Ocidental	0,6%
6º	Pensilvânia	3,9%	23º	Carolina do Sul	1,6%	40º	Montana	0,6%
7º	Illinois	3,9%	24º	Kentucky	1,6%	41º	N. Hampshire	0,5%
8º	Geórgia	3,1%	25º	Maryland	1,5%	42º	Havaí	0,5%
9º	Michigan	3,1%	26º	Oregon	1,4%	43º	Dakota do Sul	0,4%
10º	Carolina do Norte	3%	27º	Louisiana	1,4%	44º	Maine	0,4%
11º	Virgínia	2,8%	28º	Oklahoma	1,3%	45º	Delaware	0,4%
12º	Washington	2,6%	29º	Iowa	1,3%	46º	Dakota do Norte	0,3%

13°	Indiana	2,2%	30°	Connecticut	1,1%	47°	Rhode Island	0,3%
14°	Nova Jersey	2,2%	31°	Arkansas	1%	48°	Wyoming	0,3%
15°	Arizona	2,1%	32°	Kansas	1%	49°	Alasca	0,3%
16°	Tennessee	2,1%	33°	Nevada	0,9%	50°	Vermont	0,2%
17°	Wisconsin	2%	34°	Utah	0,9%	51°	Washington DC	0,1%

Fonte: Euromonitor, com dados da Administração Federal de Estradas (Federal Highway Administration - FHWA).

Impulsionadores e Obstáculos

Impulsionadores e Obstáculos

Impulsionadores

Investimento em pesquisa e desenvolvimento: os fabricantes de automóveis dos Estados Unidos estão cada vez mais interessados no desenvolvimento de tecnologia de última geração (por exemplo: veículos elétricos e autônomos, conectividade onipresente à Internet, inteligência artificial). Todo esse investimento exigirá fornecedores e desenvolvedores de novas peças.

Maior atratividade dos veículos utilitários esportivos: nos Estados Unidos, cresce a popularidade de SUVs e de veículos com baixo consumo de combustível. Com um objetivo claro, os fabricantes brasileiros de autopeças podem ajustar melhor sua oferta de produtos para o mercado dos Estados Unidos.

O governo americano oferece programas de incentivo: por meio desses programas, o governo estimula o desenvolvimento de carros ecológicos pelos fabricantes. As empresas que desejam instalar-se no mercado estadunidense podem beneficiar-se desses programas.

A Covid-19 mudou o comportamento do consumidor: os consumidores estão dispostos a comprar carros para evitar o uso de transporte público e viagens compartilhadas. Além disso, devido à redução do poder aquisitivo, os consumidores estão buscando veículos usados e mais baratos, o que leva a um aumento nas vendas de autopeças.

Obstáculos

O modelo de negócios da indústria automotiva não é resiliente: a indústria é extremamente vulnerável a choques externos (como demonstrou a pandemia), por focar em volume, ser inflexível e ter custos fixos altos, o que leva a um alto índice de desemprego e paralisações na produção.

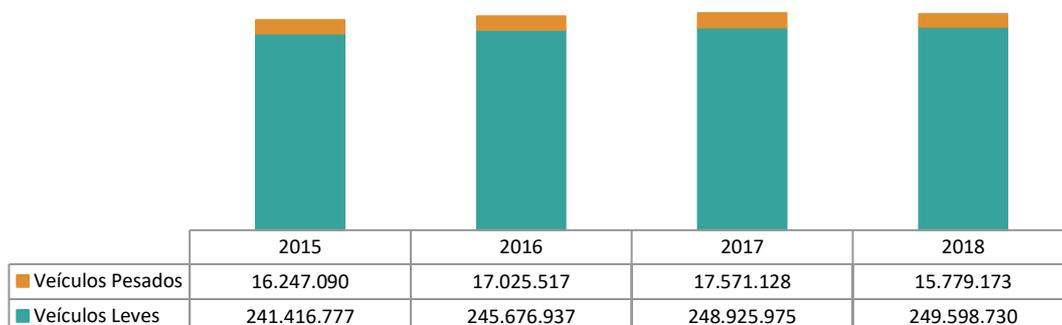
O aumento das taxas de juros elevou ligeiramente o custo do crédito: a taxa média de juros para financiamento de um carro novo foi de 6,9% em 2019, um crescimento de 41% em relação ao ano anterior (4,9%). Portanto, a prestação mensal média de um carro aumentou de US\$524 para US\$551. Esse aumento interfere na decisão do cliente de comprar um carro novo, o que prejudica o desempenho da indústria.

Pouca confiança do consumidor e condições macroeconômicas dificultam a compra de veículos novos: os consumidores hoje permanecem com seus carros por mais tempo que o habitual (cinco anos ou mais) e estão menos inclinados a comprar carros novos do que nos anos anteriores.

Novas tarifas sobre automóveis e autopeças: políticas e regulamentações governamentais, como a tarifa prevista na seção 232 da Lei de Expansão Comercial, sobre veículos leves e peças de veículos importados, podem aumentar os preços dos automóveis, limitando também a demanda do consumidor por esse produto.

4.2 CATEGORIAS

Tamanho de Mercado - Veículos Leves e Pesados Registrados por Ano (Unidades, 2015 a 2018)



Fonte: Euromonitor, com dados da [Administração Federal de Estradas \(FHWA\)](#).

A categoria de veículos leves está mudando de veículos de passageiros para caminhonetes, como SUVs, CUVs, picapes e vans

A categoria de veículos leves mostrou um aumento de 3,4% na quantidade de veículos registrados entre o período de 2015 a 2018. Em 2018, as caminhonetes representaram 55% da categoria e os veículos de passageiros, 45%. As caminhonetes, como categoria, devem continuar crescendo, já que a demanda do consumidor nos Estados Unidos está voltada para a compra de veículos leves maiores. Os motivos pelos quais muitos consumidores optam por comprar caminhonetes, SUVs ou vans em vez de veículos de passeio estão relacionados a uma melhor utilidade em geral, inclusive a capacidade de transportar toda a família, a necessidade de carregar objetos grandes e pesados e o melhor desempenho off-road (4x4).

Quanto à distribuição regional dos veículos registrados, as caminhonetes (como picapes, SUVs e vans) são maioria em 48 dos 50 estados (mais o Distrito de Colúmbia), o que indica a relevância desse tipo de veículo para o motorista americano. Entre os estados com maior número de veículos leves, destacam-se Colorado (63,3% dos veículos leves são caminhonetes), Michigan (60,9%) e Texas (60%). O número de veículos de passageiros supera o de caminhonetes somente nos estados de Rhode Island (onde os automóveis correspondem a 50,8% dos veículos leves), da Califórnia (53%) e no Distrito de Colúmbia (65,1%).

Os modelos dessa categoria mais vendidos nos Estados Unidos em 2019 foram Ford Série F ([Ford](#)), Ram Pickup ([FCA](#)), Silverado ([Chevrolet](#)), RAV4 ([Toyota](#)), CR-V ([Honda](#)), Rogue ([Nissan](#)), Equinox (Chevrolet), Camry (Toyota), Civic (Honda), Corolla (Toyota). As fabricantes de automóveis dos Estados Unidos [General Motors](#), Ford e FCA dominam as vendas de caminhonetes, enquanto Ford, Toyota e Nissan dominam as de SUVs. Todas essas empresas têm fábricas no país, com as maiores concentrações situadas em Michigan, Ohio, Indiana, Texas e Illinois. Seu modelo de negócios ainda é tradicional, gerando a maior parte da sua receita com a venda de veículos e serviços relacionados ao negócio, como manutenção e serviços financeiros. Essas empresas utilizam métodos diferentes para promover seus produtos para clientes de frotas, varejistas e revendedores. Entre os mais comuns estão incentivos como apoio de taxa de financiamento e descontos para o cliente.

Em relação às vendas de caminhonetes, os veículos de passageiros estão em tendência de baixa desde 2014. De acordo com os [Dados Econômicos do Banco Central dos Estados Unidos, elaborados pelo Sistema de Reserva Federal de Saint Louis](#), uma fonte importante para a indústria

automotiva nos Estados Unidos, as vendas de carros de passeio novos caíram de 7,7 milhões de unidades em 2014 para 4,7 milhões de unidades em 2019, uma queda absoluta de 38,8%. No mesmo período, as vendas de unidades de caminhonetes aumentaram 40%, o que indica que o consumidor americano não parou de comprar veículos, mas seu perfil vem mudando drasticamente. Os carros de passeio vencem as caminhonetes por apresentar melhor economia de combustível e preços, o que pode impulsionar suas vendas nos próximos anos, quando os níveis de renda tendem a ser reduzidos.

Entre os veículos de passageiros mais comuns vendidos nos Estados Unidos em 2019 estiveram principalmente os veículos de fabricantes asiáticas, como Toyota Camry (336.978 unidades vendidas em 2019), Honda Civic (325.650), Toyota Corolla (304.850) e Honda Accord (267.567). O veículo de passageiros de uma fabricante americana mais bem colocado na lista dos veículos mais populares nos Estados Unidos em 2019 foi o Ford Fusion, com 166.045 unidades vendidas, na oitava colocação, atrás de outros modelos asiáticos, como Nissan Altima e Sentra e Hyundai Elantra. Nesse sentido, percebe-se claramente que o modelo americano de fabricação de automóveis está adaptado à construção de veículos maiores, um importante fator a ser observado pelos exportadores brasileiros de autopeças.

Seguindo a tendência constatada nos últimos anos, a frota americana está envelhecendo. De 1995 a 2019, a idade média dos veículos leves domésticos passou de 8,4 anos para 11,8 anos. Embora um fato aparentemente não muito significativo, a idade da frota aumenta a cada ano, consolidando a relevância do mercado de carros usados nos Estados Unidos. Os estados cujos veículos leves apresentam a maior idade média são Montana (16,3 anos), Idaho (14,5), Wyoming (14,1), Alabama (13,9) e Washington (13,8). Em geral, os estados com as maiores frotas têm frotas mais novas do que os estados menores: Nova Iorque tem a segunda frota mais nova (atrás somente do estado de Vermont), enquanto o Texas aparece em sétimo lugar, a Flórida em oitavo e a Califórnia em décimo quinto.

É muito comum que os principais *players* dessa categoria invistam em Pesquisa e Desenvolvimento (P&D) e criem alianças com outros tipos de empresas para diversificar os produtos. Por exemplo, a General Motors tornou-se parceira da empresa DTE Electric, pois precisa investir em energia renovável para alcançar sua visão de um futuro com emissão zero. Já a Ford adquiriu a [Journey Holding Corporation](#), uma empresa de operações logísticas que oferece soluções de software para sistemas de transporte inteligente. Da mesma forma, a Toyota criou uma parceria com o [Guangzhou Automobile Group](#) (GAC) e o [FAW Group](#) (China FAW Group Co Ltd) para produzir carros movidos a célula de hidrogênio. Além disso, as fabricantes estão trabalhando na evolução da eletrificação e da automação veicular, as quais constituem a maior tendência atual. No entanto, ainda há incertezas sobre a viabilidade dessa futura evolução. Alguns dos gastos associados a essa tendência, como mudanças nos preços dos minerais, melhorias no custo das baterias, entre outros, preocupam as montadoras.

Nos Estados Unidos, cada automóvel deve cumprir com mais de 200 regulamentações ambientais e de segurança do governo. As questões de meio ambiente são tratadas no [Título 40 do Código de Regulamentos Federais \(Code of Federal Regulations\)](#). Portanto, antes de poder colocar um carro no mercado, a fabricante deve certificar seus veículos e motores. As fabricantes devem estar registradas na [Agência de Proteção Ambiental dos Estados Unidos \(US Environmental Protection Agency - EPA\)](#) para terem acesso ao Sistema de Informações de Conformidade de Motores e Veículos (*Engines and Vehicles Compliance Information System - EV-CIS*). Com esse acesso, é possível consultar o código específico de determinada certificação, revisar todas as regulamentações aplicáveis, pagar as devidas taxas de certificação, enviar documentação e solicitar certificados.

A categoria de veículos pesados deve apresentar crescimento moderado nos próximos anos

De 2015 a 2017, a categoria de veículos pesados apresentou aumento absoluto de 9,3% no número de veículos registrados, apesar da queda de 11,1% em 2018 em relação ao ano anterior. Os veículos pesados tendem a passar por ciclos de compras e de renovação da frota, o que explica os altos e baixos da categoria. Em relação ao ano de 2020, existe a perspectiva de queda no registro de veículos pesados, principalmente em função do enfraquecimento da atividade econômica provocado pela Covid-19, o qual afeta o mercado de cargas e transportes no curto prazo. No entanto, nos próximos anos, a categoria espera uma recuperação, ainda que lenta.

A dinâmica de vendas de veículos pesados é simples, pois a comercialização é realizada apenas por meio de distribuidoras. Entre os compradores mais frequentes estão os usuários finais, como empresas de aluguel de caminhões e de logística, governos municipais e estaduais, frotas de serviços públicos (telefonia, cabo, energia elétrica etc.), empresas de construção, empresas de serviços e concessionárias de caminhões. Como os caminhões podem ser personalizados de acordo com sua aplicação, é papel da distribuidora obter e instalar todos os equipamentos ou componentes necessários para aperfeiçoar o caminhão/ônibus para seu uso específico.

Principais frotas de veículos pesados privados nos Estados Unidos reúnem diferentes indústrias

Empresa	Indústria	Cidade, Estado	Total de Veículos
AT&T	Telecomunicações	Dallas, Texas	60.043
PepsiCo	Alimentos e Bebidas	Purchase, Nova Iorque	51.000
Waste Management Inc.	Saneamento	Houston, Texas	35.023
Comcast Corp.	Serviços Comerciais ou Domésticos	Filadélfia, Pensilvânia	29.901
Republic Services Inc.	Saneamento	Phoenix, Arizona	17.066
Verizon Communications	Telecomunicações	West Babylon, Arizona	13.015
Coca-Cola	Alimentos e Bebidas	Atlanta, Geórgia	12.942
Quanta Services Inc.	Construção	Houston, Texas	12.876
Clean Harbors	Saneamento	Norwell, Massachusetts	11.025
Halliburton Co.	Petróleo e Gás	Houston, Texas	10.330

Fonte: [FleetOwner 500](#).

Seguindo a mesma distribuição regional de todo o mercado, os estados com maior número de caminhões pesados são Califórnia (1,7 milhão), Texas (1,1 milhão) e Flórida (0,7 milhão), os quais detêm 26% de todos os caminhões nos Estados Unidos. Destaca-se, ainda, a importância dos estados do Meio-Oeste, principalmente dos vizinhos Indiana, Ohio e Illinois, que juntos somam 1,7 milhão de caminhões, mais do que o estado da Califórnia. Por outro lado, Nova Iorque, estado com a quarta maior frota de veículos leves, tem apenas o décimo maior número de caminhões do país.

Em relação aos ônibus, existem cerca de 1 milhão nos Estados Unidos, com as maiores frotas nos estados da Califórnia (99.692 ônibus), de Nova Iorque (82.848), do Texas (69.966), da Flórida

(59.557) e da Pensilvânia (56.086). Esses cinco estados somam 37,1% do número total de ônibus registrados no país. A maioria dos ônibus no país é propriedade de empresas privadas (575.614, o equivalente a 58% do total), estando subdivididos em ônibus escolares (297.857, 51,7% da frota privada) e ônibus comerciais (277.757, o equivalente a 48,3% da frota privada). A frota pública é constituída, em sua quase totalidade, de ônibus escolares (410.935 dos 416.538 ônibus públicos, ou 98,7%, são do modelo escolar). No total, os ônibus escolares somam 708.791 veículos nos Estados Unidos (71,4% do total de ônibus no país).

Em comparação aos veículos leves, a idade média dos caminhões pesados e dos ônibus é estável, apresentando apenas uma leve queda. A idade média dos caminhões pesados está em torno dos 17 anos desde 2001, tendo atingido sua idade máxima, de 17,8 anos, em 2009 e apresentando uma ligeira queda para 17,3 anos em 2017. Já os ônibus apresentam idade média muito menor: 6,9 anos para ônibus articulados e 9,9 anos para trólebus. No entanto, nota-se que em 2014 a idade média dos ônibus articulados era de 7,4 anos e dos trólebus de 14,3 anos. Portanto, houve um esforço, por parte tanto do governo quanto de proprietários privados, para renovar a frota de ônibus nos últimos cinco anos.

De forma diferente do mercado de veículos leves, no qual existe uma abundância de marcas e modelos, o mercado de veículos pesados, principalmente no que diz respeito aos caminhões, tende a concentrar-se em um número pequeno de empresas. Os principais *players* dessa categoria em 2019 foram Daimler, com 36% da participação do mercado (em unidades vendidas), Paccar, com 30%, Navistar, com 11%, Volvo, com 9%, e Volkswagen, com 2%. Todos eles possuem várias marcas, mas as preferidas dos americanos são Freightliner, da Daimler, Kenworth e Peterbilt, da Paccar, Mack, da Volvo, International, da Navistar, e Scania, da Volkswagen. A preferência por esses modelos deve-se aos seus designs, às diferentes alternativas de combustível, à maior variedade de funções e a vários recursos de segurança.

As fábricas estão localizadas principalmente nos estados de Ohio, Washington, Illinois, Virgínia e Pensilvânia. O processo de fabricação de um veículo pesado envolve vários grupos, desde fabricantes de chassis de caminhão e seus revendedores, passando por fabricantes de carrocerias, equipamentos e reboques, até distribuidoras. Além desse ramo de negócios, as empresas da categoria também oferecem serviços financeiros automotivos e personalizados.

O segmento mais popular dentro dessa categoria é o de Veículos Comerciais Pesados (*Heavy Commercial Vehicles* - HCV), cujas vendas atingiram cerca de [276 mil](#) unidades em 2019. Esse segmento oferece veículos com um espaço maior e mais opções de transporte, além de uma boa relação custo-benefício. Por exemplo, um dos caminhões mais vendidos do segmento de Veículos Comerciais Pesados é o Freightliner Cascadia, o qual atrai clientes devido à sua cabine espaçosa e aos níveis mais baixos de ruído. Outro segmento popular é o de Veículos Comerciais Médios (*Medium Commercial Vehicles* - MCV), cujas vendas atingiram cerca de 144 mil unidades. Os Veículos Comerciais Médios são construídos em tamanho menor, têm níveis de consumo mais baixos e são a opção mais econômica para as empresas. Um dos mais comuns no mercado é o Peterbilt 379.

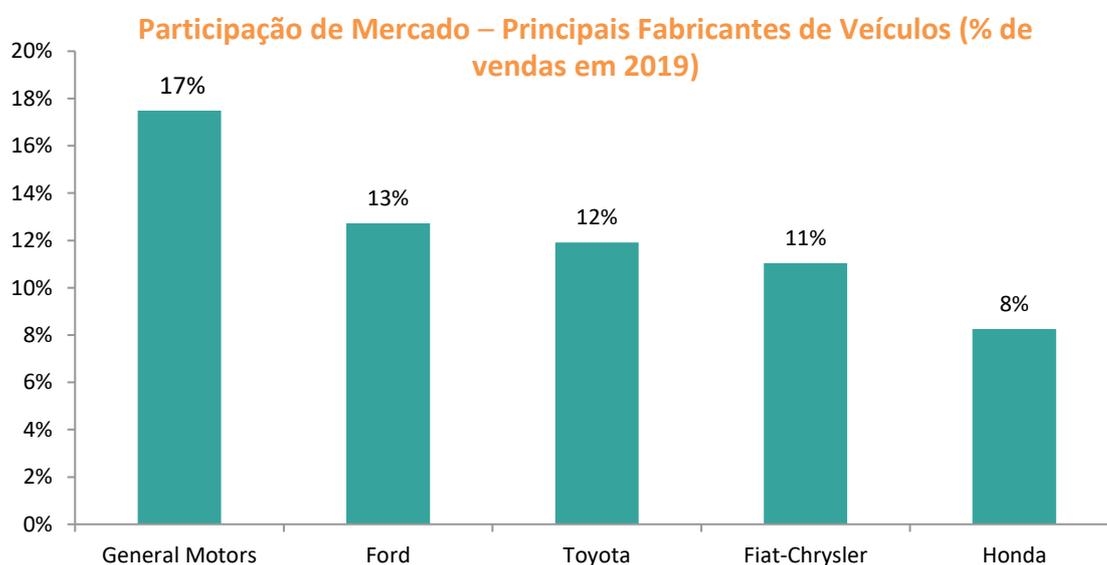
Em relação aos ônibus escolares, o Thomas Built Buses, da Daimler, é um dos mais vendidos. No mercado há 100 anos, sua popularidade é tamanha que, a cada três ônibus escolares em circulação nos Estados Unidos, um é da marca Thomas Built. Ele oferece opções mais limpas de combustível, como gás natural comprimido.

Aumentar o portfólio é o objetivo dos principais *players* dessa categoria. Por isso, eles atualmente concentram-se no lançamento de novos produtos e na formação de parcerias estratégicas com outros *players* da indústria. Por exemplo, a Volvo anunciou o lançamento de quatro novos modelos de caminhões pesados, FH, FH16, FMX e FM, com foco em produtividade, segurança e

meio ambiente. Além disso, a crescente importância da segurança no trânsito está levando os fabricantes a integrar tecnologias avançadas em seus produtos, como sistemas de comboios de caminhões, gestão de frota e Sistemas Avançados de Assistência ao Motorista (*Advanced Driver-Assistance Systems - ADAS*). Outro exemplo é a Freightliner, que lançará dois novos modelos, eCascadia e eM2 106, ambos os quais fazem parte da sua nova linha de veículos comerciais totalmente elétricos, chamada Freightliner e-Mobility.

As fabricantes de veículos pesados também devem cumprir com as regulamentações ambientais e de segurança descritas para Veículos Leves e com o disposto no Título 40 do Código de Regulamentos Federais. Além disso, as fabricantes de ônibus devem cumprir com uma ampla gama de regulamentações operacionais e de design que incluem regulação de emissões, acesso para deficientes, combustíveis alternativos, teste de novos modelos (chamado “Teste de Altoona”) e taxas de reposição.

4.3 PRINCIPAIS EMPRESAS



Fonte: Euromonitor

4.3.1 Fabricantes de Veículos

Nos Estados Unidos, o mercado automotivo tem comportamento dinâmico devido à crescente concorrência entre os fabricantes. A maioria dos líderes de mercado são proprietários de um amplo portfólio de modelos, tendo conquistado posições ao longo de décadas de presença no mercado. Os níveis significativos de investimento em pesquisa e desenvolvimento lhes permite aprimorar os produtos existentes e desenvolver novos produtos para aumentar a satisfação do cliente.

A General Motors e a Ford são as duas líderes do mercado. A General Motors possui 11 montadoras, 25 fábricas de estamparia, de propulsão, de componentes e de baterias, 19 centros de distribuição de peças e duas instalações de engenharia. Por outro lado, a Ford possui 25 centros de produção e 29 plantas de montagem. Essas instalações estão localizadas em todo o território dos Estados Unidos, com grande concentração em estados como Michigan, Illinois, Ohio, Nova Iorque, Califórnia, entre outros.

As marcas General Motors e Ford são consideradas líderes de mercado pelos consumidores por apresentarem altos padrões de qualidade e de inovação. A líder General Motors tem como prioridade desenvolver sua estratégia em eficiência e consumo de combustível por meio do avanço de diversas tecnologias. A empresa afirma investir US\$6,8 bilhões de suas vendas em pesquisa e desenvolvimento, enquanto a Ford aponta que investiu cerca de US\$7,4 bilhões em 2019.

Outro ponto forte dessas empresas é que ambas possuem um amplo portfólio de veículos, entre automóveis, SUVs, picapes e vans, que atendem às necessidades de diferentes consumidores. O fato de possuírem fábricas de produção instaladas localmente também é relevante, pois facilita as condições logísticas de fornecimento e distribuição de seus produtos. Essas empresas conseguiram estabelecer fortes redes de concessionárias com cobertura nacional. Por exemplo, [a Ford também atua no segmento de peças de reposição, oferecendo serviços e produtos pós-venda, que incluem manutenção, reparo, vendas de peças e acessórios.](#)

As outras três líderes são Toyota, FCA e Honda, as quais alcançaram níveis significativos de penetração de mercado, embora sejam concorrentes internacionais. A Toyota, cuja sede nos Estados Unidos fica em Plano, Texas, possui 11 fábricas em todo o país (sendo uma delas uma joint venture com a Mazda, programada para iniciar a operação em 2021), as quais produzem 13 modelos, incluindo Avalon, Camry, Corolla, Highlander, RAV4, Sequoia, Sienna, Tacoma, Tundra, Lexus RX 350, Lexus ES 350, Yaris e Yaris iA, distribuídos em 1.500 concessionárias.

Sediada em Auburn Hills, Michigan, a FCA US possui 20 fábricas e duas estamparias. Alguns de seus modelos fabricados nos Estados Unidos são: Jeep Cherokee, Jeep Grand Cherokee, Jeep Grand Cherokee SRT, Dodge Durango e 2019 Ram 1500 (Quad Cab e Crew Cab). A FCA distribui seus veículos por meio de 2.400 concessionárias.

Por fim, a Honda, a partir de sua sede americana em Torrance, Califórnia, possui 12 fábricas nos Estados Unidos que produzem os [veículos Honda e Acura e seus motores, transmissões e componentes; aeronaves e motores de aeronaves; equipamentos de energia; e produtos de moto esporte](#). Seus carros são distribuídos por 2 mil concessionárias. As [agências reguladoras dos Estados Unidos](#) calculam o grau de domesticidade de um veículo a partir da porcentagem de peças fabricadas nos Estados Unidos ou no Canadá. Com base no site [Cars.com](#), em 2019, os carros americanos mais caracteristicamente nacionais (isto é, com maior proporção de peças fabricadas nos Estados Unidos) eram os seguintes⁷:

- Os modelos Chevrolet Colorado e Camaro, da General Motors, montados respectivamente na fábrica GM Wentzville, no estado do Missouri, e na fábrica de montagem GM Lansing Grand River, em Lansing, Michigan.
- Os modelos F-150, da Ford, montados na fábrica de caminhões em Dearborn, Michigan, e na montadora Kansas City, em Claycomo, Missouri.
- Os modelos Avalon e Tundra, da Toyota, montados respectivamente em Georgetown, no Kentucky, e em San Antonio, no Texas.
- Os modelos Jeep Cherokee, da FCA, montados em Belvidere, Illinois.
- Os modelos Odyssey, Ridgeline, Passport e Pilot, da Honda, todos montados em Lincoln, Alabama.

⁷ A lista dos veículos mais fabricados localmente em 2019 pode ser encontrada em [Parte 583 - Relatórios da Lei de Rotulagem de Automóveis dos Estados Unidos](#), discriminada por ano.

A Tesla é uma empresa que vem apresentando crescimento contínuo. Mesmo sem nunca ter finalizado um ano fiscal com lucro, em 2019, a empresa tornou-se mais valiosa que a General Motors, a Ford e a Fiat juntas (a Tesla está listada no mercado de ações da NASDAQ). Isso ocorre porque a Tesla, ao contrário das outras montadoras, é avaliada como uma empresa tecnológica de rápido crescimento. Entre os fatores que contribuíram para seu crescimento estão sua liderança em vendas na esfera dos veículos elétricos e sua busca contínua pela transição do motor de combustão interna para baterias. No entanto, a Tesla ainda organiza-se lentamente, enquanto os principais líderes possuem anos de liderança bem organizada, sendo capazes de produzir em alta velocidade e em grande escala.

Apenas duas das principais empresas automotivas são locais

1) General Motors (GM)

Localização: Detroit, Michigan

Telefone: +1 (866) 522-9559

Ano de fundação: 1908

Vendas anuais globais (US\$ milhões): 137.240

Setores atendidos: design, desenvolvimento, produção e marketing de automóveis e de peças automotivas, além de financiamento automotivo.

Principais produtos: carros (veículos utilitários esportivos (SUVs), carros de luxo, crossovers e sedans), caminhões e peças automotivas. Suas principais marcas são Chevrolet, Buick, GMC e Cadillac; também detém/possui participação nas empresas Baojun, Holden, Isuzu, Jiefang, Opel, Vauxhall e Wuling.

Site: <https://www.gm.com/>

2) Ford

Localização: Dearborn, Michigan

Telefone: +1 (800) 392-3673

Ano de fundação: 1903

Vendas anuais globais (US\$ milhões): 155.900

Setores atendidos: design, desenvolvimento, fabricação, marketing, financiamento e mobilidade automotivos

Principais produtos: carros Ford, SUVs, caminhões, carros de luxo, autopeças. Suas principais marcas são Ford e Lincoln.

Site: <https://www.ford.com/>

3) Toyota

Localização: Plano, Texas

Telefone: +1 (800) 331-4331

Ano de fundação: 1937

Vendas anuais globais (US\$ milhões): 272.300

Setores atendidos: design, fabricação, distribuição, financiamento automotivos

Principais produtos: marca Toyota, Hino, Lexus, Ranz e Daihatsu

Site: <https://www.toyota.com/>

4) FCA

Localização: Auburn Hills, Detroit, Michigan

Telefone: +1 (800) 334-9200

Ano de fundação: 2014 (fusão da FCA)

Vendas anuais globais (US\$ milhões): 127.676

Setores atendidos: design, fabricação, distribuição, financiamento automotivos

Principais produtos: Abarth, Alfa Romeo, Chrysler, Dodge, Fiat, Fiat Professional, Jeep, Lancia, Maserati e Ram Trucks

Site: <https://www.fcagroup.com/en-US/Pages/home.aspx>

5) Honda

Localização: Torrance, Califórnia

Telefone: +1 (800) 999-1009

Ano de fundação: 1948

Vendas anuais globais (US\$ milhões): 150.120

Setores atendidos: design, fabricação, distribuição, financiamento automotivos

Principais produtos: Honda Autos, Acura Autos, Honda Powersports, Honda Power Equipment, Honda Engines, Honda Marine, HondaJet, ASIMO

Site: <https://www.honda.com/>

Empresas especializadas em veículos leves lideram o mercado

Posição	Veículos Leves	Veículos Pesados
1ª	General Motors	Daimler
2ª	Ford	PACCAR
3ª	Toyota	Navistar
4ª	Fiat-Chrysler	Volvo
5ª	Honda	Volkswagen

Principais modelos das maiores fabricantes

Nº	Veículos Leves		Veículos Pesados	
	Fabricante	Principais Modelos	Fabricante	Principais Modelos
1	General Motors	Chevrolet Silverado, Equinox, GMC Sierra, Chevrolet Traverse, Malibu	Daimler	Freightliner New Cascadia e 2007, Western Star 5700XE, Mercedes-Benz Actros

2	Ford	Série F, Escape, Explorer, Fiesta, Fusion, Focus	PACCAR	Kenworth W900, W999, T680 e Peterbilt 359, 579
3	Toyota	Camry, Corolla, Prius, Avalon	Navistar	2009 e LT625 International, IC Bus CE
4	FCA	Ram P/U, Wrangler, Cherokee, Grand Cherokee, Pacifica, Charger	Volvo	VNL 860, Mack Anthem 64T, Volvo FH Volvo 9900 Bus
5	Honda	CR-V, Civic, Accord, Pilot, HR-V, Odyssey	Volkswagen AG	MAN TGX EvoLion, Scania S650, R730

4.3.2 Fabricantes de Autopeças

As fabricantes de autopeças desempenham um papel fundamental para o crescimento da indústria automotiva. Em 2019, o mercado atingiu cerca de US\$275 bilhões em faturamento, um crescimento de 2% em relação a 2018. O mercado tem crescido em ritmo moderado, já que os Estados Unidos são um dos maiores colaboradores para o mercado automotivo global.

As vendas são divididas entre Fabricantes de Produtos Originais e o segmento de peças de reposição. As primeiras são responsáveis por cerca de 70% do mercado e o segundo, pelos 30% restantes. Algumas das maiores fabricantes de automóveis também são Fabricantes de Produtos Originais, que produzem os componentes de seus próprios veículos. No entanto, peças e componentes específicos são fornecidos por fabricantes especializadas. A maioria das fabricantes de autopeças está sediada na região Meio-Oeste (estados de Ohio, Michigan, Indiana, Illinois e Wisconsin).

O mercado oferece uma grande variedade de produtos, levando à sua divisão em subcategorias ou indústrias. [O Sistema Norte-Americano de Classificação Industrial \(North America Industry Classification System - NAICS\)](#) designa um código para cada setor. A representatividade da indústria de autopeças, de acordo com o NAICS e em termos de participação, é a seguinte:

- Transmissão e cadeia cinemática (Código NAICS 33635) representam 15% do mercado;
- Motores e peças de motor (Código NAICS 3631) também representam 15%;
- Estamparia de metais automotivos (Código NAICS 33637) e fabricantes nessa indústria representam 14% do mercado;
- Assentos e acabamento interno (Código NAICS 33636) representam 11%;
- Equipamentos elétricos e eletrônicos (Código NAICS 33632) representam 9%;
- Sistemas de freio (Código NAICS 33634) representam 5%;
- Componentes de direção e suspensão (Código NAICS 33633) representam 6%;
- Por fim, todas as fabricantes do mercado não descritas anteriormente (Código NAICS 33639), como as que produzem tanques de combustível, sistemas de aquecimento, ventilação e ar condicionado (*Heating, Ventilation, Air-Conditioning - HVAC*), airbags e sistemas de exaustão representam 25% do mercado de autopeças.

As fabricantes de autopeças operam em fábricas enormes ou pequenas. Como os motores são os componentes mais essenciais de um veículo, a receita por eles gerada representa mais de 70% do mercado. Existem 1.022 fabricantes de motores e peças, das quais apenas 292 fabricam somente motores. Os cinco estados com maior número de fabricantes são Califórnia (101), Michigan (80), Ohio (51), Texas (48) e Flórida (39). As fabricantes de motores pesados a diesel estão concentradas

nos estados de Carolina do Norte, Indiana, Michigan, Ohio e Nova Iorque. Algumas das maiores fabricantes são [Caterpillar](#) e [Cummins](#).

As principais fabricantes de autopeças nos Estados Unidos são [Dana](#), [Lear](#), [Tenneco](#), [BorgWarner](#) e [Visteon](#). Outras fabricantes por tipo de peça:

- Motores e cadeia cinemática: Ford, [Honda Engines](#), [Powertrain Products Inc](#), FCA, Dana, Mahle e [Schaeffler](#);
- Interiores: [Faurecia](#), [Borgers](#), [Johnsons Controls](#) e [GRA-MAG](#);
- Chassis: [Advics](#), [Bendix](#) e [Cooper Standard](#);
- Carrocerias: [Kuka](#), [G-tekt](#) e [Shiloh](#);
- Vidros: [Pilkington](#), [Fuyao Glass](#) e [Safelite Group](#).

Em breve, espera-se que a demanda por peças de plástico, como plásticos de cadeia cinemática, plásticos do invólucro da bateria, entre outros, cresça, impulsionada pelo rápido desenvolvimento de tecnologias como veículos elétricos, sistemas de direção autônoma e veículos conectados.

As cinco maiores fabricantes de autopeças nos Estados Unidos

1) Dana Incorporated

Localização: Maumee, Ohio

Telefone: +1 419 887 3000

Ano de fundação: 1904

Vendas anuais (US\$ milhões): 8.600

Setores atendidos: veículos leves, veículos pesados, segmento de peças de reposição.

Principais produtos: sistemas de transmissão, eixos cardan, vedações e tecnologias de gerenciamento térmico. Algumas de suas marcas: Spicer, Victor Reinz, Long, Brevini, Graziano, Fairfield, Spicer, Brevini, TM4. Marcas do segmento de peças de reposição: Spicer, Victor Reinz, Albarus, Glaser, GWB, Spicer Select, Tru-cool, Thompson, Transejes.

Site: <https://www.dana.com/>

2) Lear Corporation

Localização: Southfield, Michigan

Telefone: +1 248 447 1500

Ano de fundação: 1917

Vendas anuais (US\$ milhões): 20.470

Setores atendidos: veículos leves e pesados

Principais produtos: assentos, sistemas elétricos e conexões. Algumas das suas marcas são Séating, E-Systems, Intu, Lear Connexus, Crafted, Impact, configure+.

Site: <https://www.lear.com/>

3) Tenneco

Localização: Lake Forest, Illinois

Telefone: +1 847 482 5807

Ano de fundação: 1940

Vendas anuais (US\$ milhões): 17.450

Setores atendidos: veículos leves, caminhões comerciais, equipamentos off-road e segmento de peças de reposição

Principais produtos: sistemas de controle de emissão, coletores, conversores catalíticos, sistemas de pós-tratamento, silenciadores de redução catalítica, amortecedores, suspensões, produtos e sistemas de suspensão eletrônica. Algumas de suas marcas são Monroe, Walker, Clevite, Axios, Rancho, Dynamax, Thnush, Fric-Rot, Fonos.

Site: <https://www.tenneco.com/>

4) BorgWarner Inc

Localização: Bellwood, Illinois

Telefone: +1 708 547 2600

Ano de fundação: 1880

Vendas anuais (US\$ milhões): 10.168

Setores atendidos: veículos leves, veículos médios e pesados, off-road e segmento de peças de reposição.

Principais produtos: turbocompressores, sistemas de cronometragem de válvula do motor, sistemas de ignição, sistemas de emissão, sistemas térmicos, sistemas de embreagem de transmissão, sistemas de controle de transmissão e sistemas de gerenciamento de torque.

Site: <https://www.borgwarner.com/home>

5) Visteon Corporation

Localização: Van Buren Charter Township, Michigan

Telefone: +1 734 710 5000

Ano de fundação: 2000

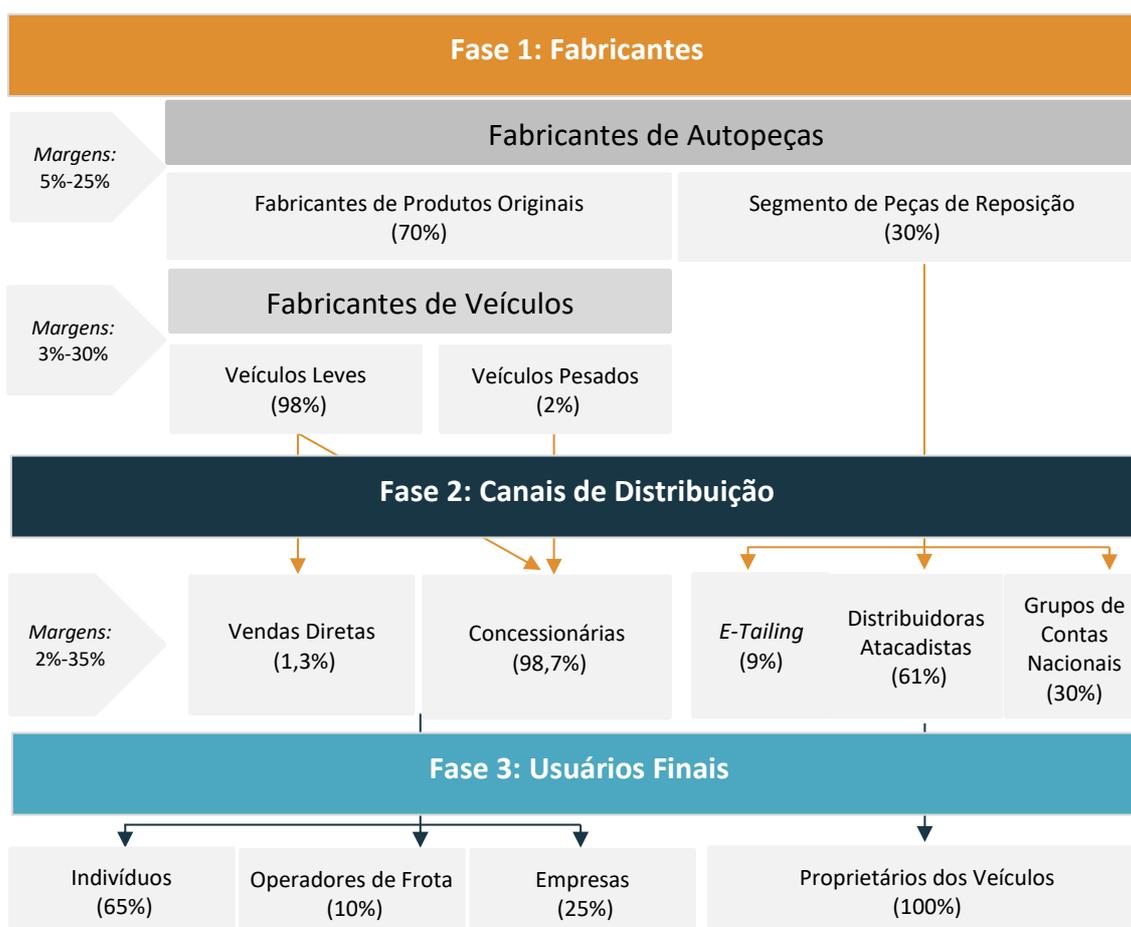
Vendas anuais (US\$ milhões): 3.146

Setores atendidos: veículos leves e pesados

Principais produtos: controladores de domínio de cabine, *head-up displays* (HUD) e painéis digitais

Site: <https://www.visteon.com/newsroom/>

4.4 DISTRIBUIÇÃO E PREÇOS



Existem diferentes tipos de fornecedoras quando se trata de fabricação de autopeças

As primeiras fornecedoras da fase 1 da cadeia de distribuição são as fabricantes de autopeças. Nos Estados Unidos, [os estados que sediam uma ou mais montadoras podem contar com mais de 100 diferentes fornecedoras de autopeças](#). As fabricantes tanto locais quanto globais de autopeças fornecem às Fabricantes de Produtos Originais e ao segmento de peças de reposição. Essas fabricantes estão divididas em três categorias:

- Tier Um (T1): vendem peças e sistemas montados diretamente às Fabricantes de Produtos Originais. Elas geralmente trabalham com diferentes fabricantes de automóveis, mas, quando é necessário manter a exclusividade, elas formam parceria com uma ou duas Fabricantes de Produtos Originais.
- Tier Dois (T2): vendem peças que serão colocadas nos produtos de fabricantes da categoria T1 (por exemplo, rolamentos, engrenagens, etc.); são especialistas em seu segmento específico.
- Tier Três (T3): processam matérias-primas (por exemplo, aço, alumínio) que serão vendidas às fornecedoras da categoria T2; tendem a se expandir geograficamente e aprimorar suas operações em vez de integrar verticalmente suas cadeias de suprimentos.

A categoria Tier Um busca manter uma variada base de fornecedores de Tiers Dois e Três para garantir um fluxo estável de peças, evitando interrupções na cadeia e obtendo melhores preços. As fabricantes de autopeças são importantes fornecedoras entre si, pois, além de empregarem muito frequentemente a fabricação terceirizada, é comum nesse segmento a rotulagem privada

ou o fornecimento por e para terceiros. A lista completa das 100 principais fabricantes de autopeças pode ser consultada [aqui](#).

Exemplos de fornecedoras independentes de autopeças

Fornecedoras	Site	Localização	Produtos
Johnson Controls	https://www.johnsoncontrols.com/	Plymouth, Michigan	Assentos, sistemas de teto, painéis digitais e de portas, experiência automotiva e consoles de teto, eletrônica de interiores, baterias de chumbo-ácido e veículos híbridos.
Aisin Seiki	https://www.aisin.com/	Plymouth, Michigan	Carroceria, sistemas de freio e chassis, eletrônica, transmissão e componentes do motor.
Denso	https://www.denso.com/	Southfield, Michigan	Térmica, controle de transmissão, sistemas elétricos e eletrônicos, motores pequenos
Akebono Brake Corp	https://akebonobrakes.com/	Elizabethtown, Kentucky	Materiais de fricção de freio, sistemas de frenagem de roda
Goodyear Tire & Rubber Co	https://corporate.goodyear.com/	Akron, Ohio	Pneus

As montadoras seguem regras de distribuição rigorosas

Na sequência da cadeia de fornecimento encontram-se as fabricantes de automóveis. As maiores dentre elas produzem algumas de suas peças; no entanto, peças e componentes específicos são fornecidos por fabricantes especializadas. Existem mais de 41 fabricantes de automóveis nos Estados Unidos, incluindo [General Motors](#), [Honda](#), [Hyundai](#), [Acura](#), [Audi](#), [BMW](#), [Chevrolet](#), [Ford](#), [Lexus](#), [Nissan](#), [Toyota](#), [Tesla](#), entre outras.

A maioria das fabricantes de veículos usa empresas terceirizadas para introduzir seus carros no mercado. As concessionárias são os locais mais importantes para as fabricantes de automóveis distribuírem a maior parte de seus produtos. Nos Estados Unidos, a maioria dos estados proíbe a venda direta aos consumidores.

Existem duas formas de proibições: proibições expressas sobre a venda direta de veículos aos consumidores e sobre a capacidade da fabricante de gerenciar uma concessionária. [Trinta e quatro estados possuem pelo menos uma das duas proibições](#).

Maryland, Nova Jersey, Nevada e Pensilvânia, que possuem ambas as proibições, forneceram autorizações para a venda direta de veículos elétricos aos consumidores.

A minoria dos estados (embora aí estejam inclusos estados importantes, como: Illinois, Califórnia, Ohio, Flórida, Massachusetts) permite que as fabricantes tenham uma concessionária própria. No entanto, as vendas diretas nesses estados ainda são pouco relevantes, já que apenas a Tesla realiza esse tipo de atividade.

Além disso, a fabricante pode utilizar como um outro canal a venda direta. Atualmente, a Tesla é a única fabricante capaz de realizar a venda direta ao consumidor, mas há controvérsias sobre esse tema, levantadas por outras montadoras que desejam entrar nesse segmento.

Quantidade de canais apresentados a fabricantes de autopeças é limitada

Existem três canais principais de distribuição para fabricantes de autopeças: *e-tailing*, distribuidoras atacadistas e grupos de contas nacionais.

As distribuidoras atacadistas compram as peças diretamente das fabricantes para depois revendê-las aos intermediários: instaladores/varejistas que, por sua vez, vendem as peças diretamente a proprietários de veículos ou centros automotivos, postos de gasolina, oficinas mecânicas, concessionárias, entre outros.

As fabricantes de peças também vendem diretamente aos grupos de contas nacionais, os quais dividem-se em cadeias de lojas, grandes varejistas e varejistas de peças.

Por fim, o *e-tailing* é composto de varejistas online que também compram diretamente de fabricantes e operam exclusivamente por meio desse canal.

Em geral, as fabricantes designam um representante por região ou cidade encarregado de conectar-se com os clientes nesses canais para revisar mudanças de política, fornecer informações sobre produtos e treinar a equipe de vendas.

Principais canais de distribuição

Principais canais de distribuição		
Fabricantes de veículos	Concessionárias	Atuam como compradores intermediários, realizando a venda e a distribuição do produto aos clientes.
	Vendas Diretas	Vendem diretamente aos clientes por meio de concessionárias das fabricantes ou pelo canal online.
Fabricantes de autopeças	Distribuidoras Atacadistas	Empresas que trabalham com transações comerciais B2B (entre empresas), sendo as principais parceiras das fabricantes de autopeças em um determinado mercado ou território.
	Varejistas	Compram diretamente de fabricantes e depois revendem aos proprietários dos veículos.
	E-tailing	Canal de e-commerce para autopeças. O canal é dividido em lojas físicas que comercializam peças de reposição e empresas digitais.

Canais de distribuição das fabricantes de veículos

Concessionárias

- A concessionária é o principal canal de distribuição de veículos nos Estados Unidos. Diferentemente do mercado de fabricantes, as concessionárias tendem a ser independentes e não pertencerem a uma única empresa. No entanto, é comum terem exclusividade em relação às vendas de uma marca.
- As fabricantes de veículos não podem ser proprietárias de concessionárias na maioria dos estados. As leis estaduais regem quase todos os aspectos do relacionamento entre fabricantes e concessionárias.
- As concessionárias obtêm uma pequena margem de lucro entre o preço de compra e o preço de varejo, muitas vezes 5% ou menos, e por isso não caracterizam uma opção atrativa para a venda de peças. No entanto, é comum que as fabricantes deem cerca de 1% a 3% do preço de compra em incentivos às concessionárias.

- Por outro lado, com a chegada dos veículos elétricos, as concessionárias multimarcas, ainda incomuns, começaram a ressurgir. Por exemplo, a [AutoNation Inc.](#), maior rede de concessionárias nos Estados Unidos, oferece 35 marcas de fabricantes diferentes em seus 360 pontos de venda localizados em 16 estados do país.
- [Algumas das maiores concessionárias](#) são [Penske Automotive Group](#), [Lithia Motors Inc.](#), [Group 1 Automotive Inc.](#), [Sonic Automotive Inc.](#), [Hendrick Automotive Group](#), [Asbury Automotive Group Inc.](#)

Vendas Diretas

- A [Tesla](#) é a primeira fabricante que opera exclusivamente com vendas diretas, o que significa que esse segmento representa 100% de suas vendas. A empresa revolucionou o mercado de vendas diretas ao colocar esforços em todos os níveis estaduais para mudar as restrições legais após começar a montar carros e vendê-los online, em 2012. Sua estratégia ainda permite que os clientes pesquisem e comprem exclusivamente pela internet, incluindo veículos usados devolvidos pelos clientes à empresa.
- Por outro lado, em 2019, outras fabricantes de automóveis começaram a vender diretamente aos clientes. Por exemplo, a [Rivian, outra fabricante de veículos elétricos](#), tem licença para atuar como concessionária no Arizona e está buscando permissões em Massachusetts, Califórnia, Flórida e Illinois. Além disso, a [Porsche](#) lançou um programa piloto de vendas de carros online que permite aos clientes preencher todos os documentos digitalmente antes de buscar o carro na concessionária.
- Como nem todas as fabricantes podem oferecer vendas diretas ao consumidor, algumas estão oferecendo serviços de assinatura. Essa é uma alternativa para eliminar as concessionárias da cadeia de distribuição. Por exemplo, o serviço de assinatura online da [Volvo](#) é uma das tentativas de maior sucesso. A assinatura custa cerca de US\$600 por mês, mas aos clientes que aderem ao programa é concedido um novo crossover SUV da Volvo, com a opção de troca por outro carro novo após um ano. Esse é um modelo importante a ser observado, pois pode mudar a forma como as fabricantes de veículos lidam com os consumidores, podendo afetar completamente o negócio de reparos e a fabricação de peças no futuro.

Canais de distribuição de fabricantes de autopeças

Distribuidoras Atacadistas

- As distribuidoras atacadistas compram ou fazem parceria com uma fabricante local ou global de autopeças, geralmente sem exclusividade de marca.
- Nos Estados Unidos, as vendas por meio desse canal são o método tradicional da indústria de autopeças, constituindo um sistema de três etapas:
 1. Fabricantes de autopeças vendem para distribuidoras atacadistas;
 2. Distribuidoras atacadistas vendem para intermediários;
 3. Intermediários vendem diretamente para proprietários do veículo, postos de gasolina, oficinas mecânicas, concessionárias, lojas de peças e centros automotivos.
- As distribuidoras atacadistas possuem grande poder de compra, operando com um vasto portfólio de produtos e selecionando marcas que oferecem boa qualidade e cobertura abrangente da categoria. Embora produza margens mais baixas, o sistema de três etapas é mais eficiente e oferece a mais ampla gama de peças, criando um mercado no qual o volume é mais importante do que o valor.

- O canal corresponde a cerca de 61% das vendas totais de autopeças nos Estados Unidos. Os *players* nesse canal estão localizados por todo o país, mas com maior concentração no Meio-Oeste (Michigan, Ohio, Illinois), pois preferem instalar-se próximos às plantas das fabricantes visando a uma melhor logística e redução de custos. Algumas das líderes entre as distribuidoras são [NAPA](#), [CARQUEST](#) (da Advance Parts) e [O'Reilly Automotive](#).

Exemplos de empresas que distribuem autopeças nos Estados Unidos

Empresa	Site	Telefone
Automotive Parts Wholesale Distributor	https://apwks.com/	+1 (310) 884 5000
Premier Performance Products	https://premierwd.com/	+1 (208) 356.0106
Stone Wheel	https://www.stonewheel.com/	+1 (800) 798 6616
Performance Electronics Distributors	http://www.pedistributors.com/	+1 (615) 851 8060
NPW	https://www.npwcompanies.com/	+1 (800) 344 0368
Atech Motorsports	https://www.atechmotorsports.com/	+1 (800) 517 1040
Factory Motor Parts	https://www.factorymotorparts.com	+1 (877) 865 7549
Euro Auto World	http://www.euroautoworld.com/	+1 (305) 947 6700
WM Automotive Warehouse Inc	https://www.wmautomotive.com/	+1 (817) 332 5006
Hahn Automotive Warehouse Inc	https://hahnauto.com/	+1 (585) 235 1595

Grupos de Contas Nacionais (*National Account Groups*) (Varejistas)

- O canal de grupos de contas nacionais é conhecido nos Estados Unidos como o método de varejo que consiste em um sistema de duas etapas. Esse canal é dividido em cadeias de lojas de serviços, grandes varejistas e varejistas de peças.
- As cadeias de serviços são franquias, como [Goodyear](#) e [Meineke](#), que obtêm peças em suas sedes, das quais o fornecimento é realizado por fabricantes de autopeças.
- As grandes varejistas são empresas como [Walmart](#), [Costco](#) e [Target](#), que compram as peças diretamente das fabricantes.
- As varejistas de peças são grandes empresas de varejo como [Pep Boys](#) e [AutoZone](#). Elas também compram diretamente de fabricantes para depois revender aos consumidores finais (proprietários dos veículos) e a oficinas mecânicas menores e independentes.
- Correspondendo a 30% do mercado, esse canal está saturado devido aos grandes *players* com várias lojas espalhadas pelo país. Um exemplo de uma concorrente de destaque é a [Advance Auto Parts](#), a qual possui cerca de 50 centros de distribuição e mantém cerca de 21 mil SKUs (*Stock Keeping Units*) em suas lojas, além de estoque complementar (SKUs adicionais menos comuns) em suas lojas maiores, que pode ser enviado aos clientes no mesmo dia ou no dia seguinte.
- Por outro lado, as parcerias são muito comuns nesse canal. Pode-se realizá-las, por exemplo, por meio de acordos de parceria de fornecimento, nos quais grandes varejistas fornecem peças, suporte de treinamento e programas de descontos para associações.
- As maiores varejistas são [AutoZone](#), [Advance Auto Parts](#), O'Reilly Automotive e algumas varejistas gerais, como [Sears](#) e [Wal-Mart](#). Algumas das maiores cadeias de serviço incluem [Jiffy Lube](#), [Midas](#) e [Monro Muffler Brake](#) (MONRO).

Grandes empresas consolidadas competem pela liderança no segmento de peças de reposição automotivas

1) AutoZone

Localização: Memphis, Tennessee

Telefone: +1 (901) 495 6500

Ano de fundação: 1979

Vendas anuais globais (US\$ milhões): 11.864

Descrição: varejista e distribuidora de peças de reposição e acessórios automotivos.

Principais produtos: peças e acessórios para carros, vans, veículos utilitários esportivos e caminhonetes.

Site: www.autozone.com

2) Advance Auto Parts

Localização: Raleigh, Carolina do Norte

Telefone: +1 (877) 238 2623

Ano de fundação: 1932

Vendas anuais globais (US\$ milhões): 9.709

Descrição: fornecedora de peças que atende profissionais e clientes “faça-você-mesmo” (DIY).

Principais produtos: peças de reposição automotivas, acessórios, baterias e itens de manutenção para carros, vans, veículos utilitários esportivos, caminhonetes e caminhões pesados.

Site: www.shop.advanceautoparts.com

3) Genuine Parts Company

Localização: Atlanta, Geórgia

Telefone: +1 (678) 934 5000

Ano de fundação: 1925

Vendas anuais globais (US\$ milhões): 19.216

Descrição: distribuidora de peças de reposição automotivas, peças industriais, produtos comerciais e materiais elétricos/eletrônicos.

Principais produtos: peças de reposição automotivas, suprimentos de pintura e retoque, acessórios automotivos, suprimentos agrícolas e marítimos, ferramentas e equipamentos e peças pesadas; peças de reposição industrial e suprimentos relacionados, como rolamentos, transmissão de energia mecânica e elétrica, automação industrial, mangueiras, componentes hidráulicos e pneumáticos.

Site: www.genpt.com

4) O'Reilly Automotive

Localização: Springfield, Missouri

Telefone: +1 (888) 327 7153

Ano de fundação: 1957

Vendas anuais globais (US\$ milhões): 10.000

Descrição: varejista especializada em peças de reposição, ferramentas, suprimentos, equipamentos e acessórios automotivos.

Principais produtos: peças automotivas novas e reconcondicionadas, incluindo motores de partida, alternadores, peças do chassi, bombas de combustível, baterias, componentes do sistema de freio, mangueiras, correias, peças do motor, controle de temperatura e bomba d'água.

Site: <https://www.oreillyauto.com/>

5) Pep Boys

Localização: Filadélfia, Pensilvânia

Telefone: +1 (215) 430 9000

Ano de fundação: 1921

Vendas anuais globais (US\$ milhões): 3.000

Descrição: varejista do segmento de peças de reposição automotivas e da cadeia de serviços; conhecida como fundadora do segmento de peças de reposição.

Principais produtos: pneus e autopeças como baterias, correias, freios, rolamentos de roda e motores.

Site: <https://www.pepboys.com/>

E-tailing

- O *e-tailing* é o canal destinado à venda de peças por meio de sites para o público “faça-você-mesmo” (*Do It Yourself* - DIY) e profissionais de serviço. As empresas nesse formato contam com o fornecimento direto de fabricantes e distribuidoras atacadistas, oferecendo uma série de marcas e peças aos seus clientes.
- O *e-tailing* é dividido em sites de varejo de autopeças, sites de mercadoria em geral, sites de peças automotivas especializadas e outras fontes online disponíveis ao público. O canal vem crescendo nos últimos anos e a venda de peças nesse formato tornou-se comum.
- A conveniência em compras e a disponibilidade de uma ampla variedade de produtos são alguns dos fatores determinantes para o crescimento do mercado online. Os principais players automotivos beneficiam-se do desenvolvimento do canal e expandem seus negócios por meio da criação de parcerias. A [Advance Auto Parts](#) e a [Walmart.com](#), por exemplo, formaram parceria para criar uma loja especializada em automóveis no site Walmart.com.
- Em 2019, esse canal representou cerca de 9% de todas as vendas do segmento de peças de reposição. As plataformas de *e-tailing* com um número significativo de vendas são [Amazon.com Inc.](#), [AutoZone Inc](#), Walmart Inc., [eBay Inc.](#) e [O'Reilly Automotive Inc.](#)

- A influência digital é fundamental para a experiência de compra. O cliente pesquisa as autopeças com cautela, muitas vezes comparando-as em sites de varejistas e fabricantes, lendo comentários e fóruns automotivos e assistindo a vídeos online antes de realizar a compra. A influência digital nas [vendas de autopeças e serviços \(compras impulsionadas pelo que o cliente pesquisa online\)](#) em 2019, por exemplo, foi de **US\$150,6 bilhões**, um crescimento de 5% em relação a 2018.
- Embora alguns clientes tenham interesse em e-commerce como um canal de distribuição e alguns *players* já estejam migrando para esse formato, muitos daqueles ainda preferem o canal tradicional. Portanto, essa mudança não será fácil e é provável que uma concorrência entre *players* e canais ocorra nos próximos cinco a dez anos. O canal de e-commerce representou cerca de **US\$12,3 bilhões** em 2019, com crescimento de vendas em torno de 11% em relação a 2018.

Exemplos de varejistas de autopeças nos Estados Unidos

Empresa	Site	Telefone
NAPA Auto Parts	https://www.napaonline.com/	+1 (800) 538 6272
RockAuto	https://www.rockauto.com/	+1 (608) 661 1376
AutoZone	https://www.autozone.com/	+1 (800) 288 6966
Advance Auto Parts	https://shop.advanceautoparts.com/	+1 (877) 238 2623
CARiD	https://www.carid.com/	+1 (866) 529 5530
JC Whitney	https://www.carparts.com/jcwhitney/	+1 (866) 529 5530
PartzRoot	https://partzroot.com/	+1 (929) 257 5863
Parts Geek	https://www.partsgeek.com/	+1 (856) 552 0349
PartsCargo	https://partscargo.com/	+1 (866) 710 9709
BuyAutoParts	https://www.buyautoparts.com/	+1 (800) 241 0122

Eventos do Setor

- **AAPEX:** a Automotive Aftermarket Products Expo (AAPEX) é um evento que acontece uma vez por ano e tem como foco principal o mercado mais tradicional de manutenção e reparo de veículos. No evento, os participantes têm acesso aos produtos mais recentes e às novas demandas para o funcionamento eficiente dos veículos. A AAPEX está programada para os dias 2 a 4 de novembro de 2021 e normalmente recebe cerca de 2.500 expositores. Os eventos anteriores receberam aproximadamente 48 mil compradores interessados e mais de 162 mil profissionais do segmento automotivo de peças de reposição, vindos de quase 126 países.
- **SEMA Show:** o Specialty Equipment Market Association Show (SEMA Show) é um evento para todos aqueles que estão ligados ao segmento automotivo de peças de reposição. Atende aos entusiastas de automóveis e fornece aos fabricantes e aos compradores a oportunidade de promover produtos e conectar-se. Sediado em Las Vegas, Nevada, o evento atrai cerca de 161 mil pessoas, incluindo 71 mil potenciais empresas compradoras, 3.300 representantes de lojas comerciais e de consumidores, 2.400 empresas expositoras e representantes de mais de 140 países além dos Estados Unidos. O SEMA não será realizado em 2020 devido à pandemia da COVID-19, mas os organizadores esperam que o evento aconteça normalmente nos dias 2 a 5 de novembro de 2021.
- **Nada Show:** organizado pela Associação Norte-Americana de Concessionárias de Veículos, o NADA Show é um evento importante do setor que oferece a oportunidade de fazer novos contatos, aprender a respeito de novas tendências e de produtos inovadores. O evento, anual, acontece no período de quatro dias e conta com a participação de mais de 500 empresas, incluindo os principais líderes, fabricantes, revendedoras de automóveis e caminhões, expositores e *players* do setor. A próxima edição será online, entre os dias 9 e 11 de fevereiro.

- **NACV Show:** o North American Commercial Vehicle Show (NACV Show) é um dos eventos de frotas de caminhões B2B mais abrangentes dos Estados Unidos. Em 2019, o evento contou com a participação de 8.466 indivíduos de diversos setores da indústria, como fornecedores, frotas, prestadores de serviços, fabricantes e revendedores, que puderam fazer novos contatos com as principais empresas do setor e aprender mais sobre inovações em conectividade. O evento ocorre uma vez por ano. A edição de 2021 acontecerá em Atlanta, Geórgia, entre os dias 28 e 30 de setembro.
- **NTEA Work Truck Show:** evento que apresenta componentes de veículos, equipamentos de caminhões, os mais recentes caminhões para usos específicos, como caminhões com caçamba, betoneiras, coletores de lixo (em inglês chamados de *vocational trucks*), e vans de cerca de 500 expositores. Lá, os fabricantes podem apresentar os mais recentes equipamentos, tecnologias e redes de contatos. O maior evento de picapes da América do Norte acontece uma vez por ano e o próximo será realizado em Indianápolis, Indiana, de 9 a 12 de março de 2021.

Tarifas, IVA e Preços

- **A Seção 232 da Lei de Expansão Comercial de 1962**, conforme alterada (doravante denominada "Seção 232"), estabelece a imposição de tarifas sobre as importações americanas de automóveis e autopeças. Em maio de 2018, o Departamento de Comércio dos Estados Unidos (United States Department of Commerce - DOC) abriu uma investigação para determinar se a importação de automóveis, incluindo carros, SUVs, caminhonetes, vans e autopeças, era uma ameaça à segurança nacional dos Estados Unidos. O relatório foi divulgado em 19 de fevereiro de 2019, data após a qual o Poder Executivo teve 90 dias para decidir se aplicaria tarifas para ajustar as importações. Mesmo após esse período, nenhuma tarifa foi definida e nenhuma ação tomada, situação que persiste até a data de elaboração deste relatório (outubro de 2020). Desse modo, a imposição da tarifa continua incerta.
- De todos os estados estadunidenses, 45 impõem impostos locais sobre todas as vendas, que variam de 2,9% a 7,3% dependendo do estado. Os cinco estados com as taxas mais elevadas são Califórnia, com imposto de 7,25%, e Tennessee, Indiana, Rhode Island e Mississippi, com 7%.
- Esses impostos podem ser recolhidos de duas formas. Na primeira, os atacadistas e varejistas cobram os impostos no momento da venda das peças, informam a venda e pagam o imposto ao estado. Na segunda, se eles não recolherem os impostos no ato da venda das peças para uma loja (de reparo, de serviços, entre outras), esta recolherá esses impostos ao usar a peça nos carros de seus clientes e, em seguida, informará o estado.
- Alasca, Delaware, Montana, New Hampshire e Oregon são os únicos estados que não têm impostos sobre vendas.
- O governo federal não determina nenhum imposto sobre a fabricação de autopeças nos Estados Unidos.

Preços e impostos de importação por código SH:

Código SH	Preço médio por peso ou unidade do produto brasileiro	Preço médio por peso ou unidade geral	Imposto de importação para o Brasil (%)	Imposto de importação para o principal exportador (%)
4016.93	US\$16,6	US\$12,9	2,5%	México: 0%
8409.91	US\$11,3	US\$10,1	0% - 2,5%	México: 0%
8409.99	US\$2,9	US\$5,4	0% - 2,5%	Alemanha: 0% - 2,5%
8413.30	US\$34,1	US\$34,1	2,5%	México: 0%
8483.10	US\$11,7	US\$18,5	0% - 2,5%	Japão: 0% - 2,5%
8483.40	US\$19	US\$19	0% - 3,9%	China: 0% - 3,9% + 25%
8483.50	US\$11,4	US\$8,8	2,8% - 5,7%	China: 2,8% - 5,7% + 25%
8511.30	US\$35,2	US\$32,2	2,5%	México: 0%
8536.41	US\$63,9	US\$63,9	2,7%	China: 2,7% + 25%
8708.30	US\$7,6	US\$7,6	0% - 2,5%	México: 0%
8708.40	US\$17,2	US\$16,9	0% - 2,5%	México: 0%
8708.50	US\$7,7	US\$7,3	0% - 2,5%	México: 0%
8708.70	US\$5,3	US\$5,3	0% - 2,5%	China: 0% - 2,5% + 25%
8708.80	US\$8	US\$7,9	0% - 2,5%	México: 0%
8708.93	US\$12,7	US\$12,7	0% - 2,5%	Canadá: 0%
8708.94	US\$14,8	US\$14,5	0% - 2,5%	México: 0%

4.5 OPORTUNIDADES DE MERCADO

Oportunidades no segmento de peças de reposição: fabricantes brasileiros de autopeças podem beneficiar-se de um mercado crescente e lucrativo

Oportunidades e Desafios

Oportunidades	<p>O mercado de carros usados está em expansão: o segmento de peças de reposição cresce, impulsionado pelo fato de os americanos permanecerem por mais tempo com seus veículos. A idade média de carros e caminhonetes atingiu 12 anos.</p> <p>Crescimento das vendas online: o e-commerce desempenha um papel importante no mercado à medida que as peças se tornam cada vez mais comuns. O formato “faça-você-mesmo”, como tendência, também pode ser considerado para ajustar estratégias de vendas nos Estados Unidos.</p> <p>Mercado em mudança: o cenário atual do mercado favorece fusões, aquisições e parcerias. As empresas brasileiras podem usar os custos relativamente mais baixos de mão de obra e infraestrutura no Brasil para oferecer competitividade a potenciais parceiros.</p>
Desafios	<p>O reconhecimento da marca desempenha um papel relevante: uma vez que as diferenças de preço não são comuns para a maioria dos <i>players</i>, o conhecimento e a qualidade da marca permanecem essenciais. Construir esses aspectos exige tempo e infraestrutura.</p> <p>Maior variedade de potenciais parceiros reduz a priorização: o segmento de peças de reposição deve ficar mais fragmentado à medida que o e-commerce se torna mais acessível, dificultando a identificação de quais <i>players</i> devem ser priorizados na estratégia de entrada.</p> <p>Concorrência desleal: a proeminência de peças e componentes falsificados continua sendo um problema no país.</p>

O segmento de peças de reposição inclui a produção de peças a serem utilizadas em veículos após a primeira compra. Em 2019, ele foi avaliado, em tamanho de mercado, em US\$137 bilhões. O mercado é dividido em pneus, rodas, baterias, peças de freio, filtros, peças da carroceria, componentes de escapamento, componentes de iluminação e eletrônicos, turbocompressores, entre outros. As peças de reposição são utilizadas por clientes, mecânicos em oficinas e prestadores de serviços especializados para manter os veículos em uso nas ruas e estradas dos Estados Unidos.

As importações são essenciais para o segmento, pois a produção local é limitada, abrangendo cerca de 55% da demanda americana. No que se refere ao escopo deste relatório, o México é a principal fonte de importação, representando 30,6% do total das importações, seguido pela China, com 15,3%, e pelo Japão, com 13,4%. O Brasil conta com uma participação de 1,4% do total das importações, o que indica potencial para expansão nos próximos anos.

Com base no relatório das [Principais Fornecedoras do Novo Segmento de Peças de Reposição de 2019, da Associação de Fornecedoras do Segmento Automotivo de Peças de Reposição \(Automotive Aftermarket Suppliers Association - AASA\)](#), as dez maiores fornecedoras do segmento são [Continental](#), [DENSO](#), [Magna](#), [Aisin](#), [Hyundai Mobis](#), [Sumitomo](#), [Valeo](#), [Lear](#), [Faurecia](#) e [Adient](#). As fabricantes distribuem seus produtos por meio de distribuidoras de autopeças, vendas de Fabricante de Produtos Originais e distribuidoras afiliadas, independentes e online. Os preços no mercado variam de acordo com a fabricante, mas são relativamente próximos para que os compradores possam alterar entre eles com facilidade. No entanto, a qualidade e o reconhecimento da marca são diferenciais importantes.

O grau de fragmentação do segmento de peças de reposição varia de uma categoria de produto para a outra. Por exemplo, as mais fragmentadas são as de componentes de ar condicionado e

refrigeração do motor, componentes eletrônicos e transmissão. Nessas categorias, cuja participação de mercado é de cerca de 5%, não existem *players* principais. Já as mais concentradas são as de baterias, lâmpadas e iluminação, velas de ignição e outros componentes do sistema de ignição. As oito maiores fornecedoras representam mais de 70% do valor total de vendas de cada uma dessas peças.

O segmento de peças de reposição deve apresentar queda de [8,8%](#) em 2020 devido à COVID-19, mas deve recuperar-se em 2021. De acordo com o ["Auto Care Factbook 2020"](#), [o segmento das peças de reposição deve ter crescimento médio anual, em termos de valor, de 5% até 2022](#). A alta, impulsionada pelo aumento da idade média (12 anos em 2019) dos veículos, representa oportunidade para as fabricantes brasileiras, pois há maior probabilidade de demanda por peças de reposição para carros antigos. Além disso, o número de carros usados comprados por americanos supera o de novos. Por exemplo, o modelo de micromercado de varejo automotivo da empresa de consultoria McKinsey ([Auto Retail Micro-Market Model - ARM3](#)) aplicado à demanda de carros usados estima que os americanos comprem 39,4 milhões de carros usados por ano, ante os 17,5 milhões de carros novos adquiridos em 2019. Com o mercado mais amplo e quase metade dele abastecido por importações (45%), as fabricantes brasileiras podem ganhar maior participação adequando o produto a demandas e a estratégias de preços atuais que permitam a competitividade, já que um dos desafios do mercado é a pouca diferenciação entre concorrentes.

Além disso, a tarifa de 25% imposta sobre importações da China levou à queda nas exportações do país asiático para os Estados Unidos. Como são as empresas americanas que pagam a tarifa de 25%, elas são obrigadas a aumentar o preço das peças sob o risco de não conseguirem atender à demanda. A [Chongqing Bona Auto Parts](#), por exemplo, exportadora chinesa que vende uma série de autopeças para importadoras americanas, declarou que suas [exportações caíram 20%](#) e que não foram capazes de aplicar o desconto requerido pelas suas clientes americanas, de 10% em todos os seus produtos. A situação representa uma oportunidade para fabricantes brasileiras, principalmente aquelas com preços competitivos e capacidade de produção. Para prosperar nesse mercado, as empresas brasileiras precisam estudar o relacionamento, os preços e os canais de distribuição usados entre as empresas chinesas e americanas. Além disso, [as empresas brasileiras devem ter em mente que as fabricantes chinesas não atuam normalmente na categoria chamada Tier 1, em vez disso fornecem para ela](#), e entram no mercado americano disponibilizando subcomponentes para peças produzidas no México ou no Canadá.

Outra tendência que representa oportunidade para fabricantes brasileiras é a mudança do mercado para o e-commerce. Não só atacadistas e distribuidoras estão migrando para esse canal, mas também as fabricantes, já que podem vender diretamente aos usuários finais. Embora o mercado deva ficar mais fragmentado, esse canal pode ajudar os brasileiros a ganhar espaço nos Estados Unidos. De acordo com a McKinsey & Company, no relatório intitulado ["The changing aftermarket game and how automotive suppliers can benefit from arising opportunities \(O plano de mudança do segmento de peças de reposição e como as fornecedoras automotivas podem se beneficiar com o surgimento de oportunidades\)"](#), a participação do e-commerce nas vendas de peças irá aumentar de 20% a 30% até 2035. De acordo com a [Hedges & Company](#), nove entre dez consumidores nos Estados Unidos pesquisam online antes de comprar autopeças ou acessórios.

A formação de parceria com outras fabricantes é uma das maneiras que as empresas brasileiras podem utilizar para entrar no mercado americano, atuando como fabricantes terceirizadas, possibilitando que as empresas americanas utilizem suas marcas de forma que seja vantajoso para ambas as partes. Por exemplo, um dos principais impulsionadores do desenvolvimento de peças chinesas nos Estados Unidos tem sido sua relação de fornecimento e a formação de joint ventures com outras fabricantes. A [Yanfeng](#), por exemplo, fabricante chinesa de interiores automotivos, [faz](#)

[parte de uma joint venture com a Adient \(com sede nos Estados Unidos\), fabricando assentos e outras peças de interior dos veículos, tendo aumentado suas vendas em 10%.](#)

Outra possibilidade é formar parcerias com canais de e-commerce. Trata-se de uma forma de vender diretamente para os consumidores e acessar os dados para entender o comportamento de compra dos clientes, principalmente por meio de dois grandes canais que aumentam sua participação no mercado de autopeças: Amazon ou eBay. Ambas lideram as vendas de autopeças e são empresas de tecnologia bem conceituadas nos Estados Unidos. Por meio da Amazon Auto Parts, por exemplo, as fabricantes brasileiras podem vender de duas maneiras: vendas primárias (1P), que representaram 67% das vendas de 2019, e vendas terceirizadas (3P), que representaram 33%. [A maior parte das vendas primárias da Amazon vem de fabricantes que fornecem diretamente à Amazon ou a distribuidoras de armazém \(warehouse distributors - WDs\).](#) As vendas terceirizadas consistem em fabricantes que vendem de forma independente.

Fabricantes de Produto Original: empresas brasileiras devem observar novas vendas de carros para adquirir conhecimento sobre as mudanças na demanda americana

Oportunidades e Desafios

Oportunidades

Desenvolver e oferecer produtos para caminhonetes é fundamental: os consumidores americanos têm atração maior por veículos utilitários esportivos como SUVs, picapes e vans. Oferecer peças para esse tipo específico de veículo é uma forma de entrar no mercado.

Cresce a demanda por ônibus: o número de novos ônibus escolares vem crescendo desde 2012, atingindo, em 2019, 40.714 vendas. É importante estabelecer relacionamento com empresas vinculadas ao governo local ou estadual de forma a garantir participação nas necessárias manutenções desses veículos.

É essencial observar a Costa Oeste, principalmente a Califórnia, região que é porta de entrada de demandas e que possui um alto número de veículos: a Califórnia domina as vendas de automóveis tradicionais e elétricos. Além disso, teve o maior registro de automóveis em 2018 (mais de 15 milhões), especialmente de veículos de fabricantes que atuam no Brasil, como Honda e Toyota, com modelos também comercializados localmente, tal qual Corolla e Civic.

Desafios

Vendas de veículos novos devem desacelerar nos próximos anos: as vendas de veículos novos estão limitando-se à substituição de veículos usados.

A demanda do setor para fornecedoras é muito rígida: poucas fabricantes grandes podem atender a requisitos rigorosos como entrega pontual, reposição flexível e logística de retorno.

A concorrência de países com baixos custos dificulta a entrada no país: os acordos dos Estados Unidos com países como o México, com seu baixo custo de produção, dificultam a entrada das empresas brasileiras, que não conseguem competir com as mexicanas no mercado.

Existem algumas oportunidades para fabricantes de autopeças no mercado de veículos novos. Seu tamanho em 2019 girava em torno de US\$508 bilhões, dividido entre veículos leves (92%) e pesados (8%). Além disso, o valor total da produção para veículos leves foi de cerca de US\$327 bilhões, entre caminhonetes (77%) e automóveis (23%).

Por outro lado, em 2019, o volume de vendas alcançou 17,5 milhões de veículos. As vendas de veículos leves foram de 17 milhões e as de veículos pesados de aproximadamente 500 mil. Os usuários finais de veículos pesados são locadoras de caminhões, empresas de logística, fornecedores de matérias-primas, de têxteis, de sistemas elétricos e eletrônicos, entre outros. Em contrapartida, os usuários finais de veículos leves são consumidores individuais, concessionárias e operadores de frotas comerciais.

O mercado de veículos novos dos Estados Unidos depende das importações. Em 2019, as importações de veículos novos representaram 42% da demanda total. México, Canadá e Japão são os países líderes em exportações de veículos leves e pesados para os Estados Unidos; já o Brasil ficou em 18º lugar. Em 2019, as exportações de autopeças do Brasil para os Estados Unidos caíram 9,5% em relação a 2018. Isso indica que as exportadoras brasileiras de autopeças precisam entender a atual demanda americana para vender veículos novos no país, mais do que oferecer peças de produtos disponíveis no país.

O mercado está saturado de veículos leves e há grande concorrência entre as montadoras. As concorrentes de veículos pesados são geralmente empresas de grande porte, e existe pouca diferenciação de uma fabricante para outra no que diz respeito aos produtos. Não existem, por exemplo, diferenças significativas nas principais funções de caminhões médios e pesados.

General Motors, Ford e Toyota são as três maiores fornecedoras de veículos leves e Daimler, Volvo e PACCAR, de veículos pesados. Elas fornecem seus produtos por meio de concessionárias, que atuam como compradoras intermediárias, realizando as vendas e a distribuição dos automóveis aos consumidores. O preço médio de transação para um veículo leve é [US\\$38.259](#), e cerca de [US\\$80 mil a US\\$150 mil ou mais para caminhões pesados](#). Além disso, o preço médio de um ônibus novo varia entre US\$ 250 mil a US\$375 mil.

Devido à COVID-19, o mercado deve apresentar queda para [16,4 milhões de unidades](#) em 2020, 600 mil veículos leves a menos em relação a 2019. No entanto, a partir de julho de 2020, a mudança na demanda do consumidor para caminhonetes e SUVs continuará a apoiar as vendas. As vendas no varejo de ambos os tipos de veículos representam [76%](#), ajudando a compensar a queda total nas vendas. Essa diminuição em 2020 representa cerca de [0,3%](#) em relação ao mesmo período em 2019. Assim, com o crescimento das caminhonetes e SUVs, surge uma oportunidade para as fabricantes brasileiras. Elas podem formar parceria com montadoras (Ford e FCA, as duas principais líderes do segmento, com marcas como RAM e Jeep) ou com fabricantes de autopeças que tenham como foco principal veículos leves ([BorgWarner, Visteon e Lear](#)). Também existe a oportunidade de fabricação terceirizada, muito comum nos Estados Unidos, em que as empresas brasileiras podem fabricar suas peças sem colocar sua marca nelas. Em seguida, elas podem vendê-las para outras empresas, Fabricantes de Produtos Originais e outras fabricantes.

Outra oportunidade de mercado para fabricantes brasileiras é o crescimento nas vendas de novos ônibus escolares nos Estados Unidos. [A frota americana de ônibus escolares é mais do que duas vezes maior, comparada às outras formas de transporte coletivo do país juntas](#). Em 2019, houve 40.714 vendas desse tipo de ônibus. O mercado deve crescer em mais de [4% nos próximos cinco anos](#). Um dos motivos para esse crescimento é que a maioria dos governos estaduais do país exige que as escolas forneçam transporte de ida e volta para os alunos. O ônibus mais popular é do Tipo C, também conhecido como “convencional”, possuindo “classificação de peso bruto de mais de 10 mil libras e capacidade para transportar mais de 16 passageiros”. [As fabricantes líderes](#) desse tipo de ônibus são [Blue Bird Corporation](#), Daimler AG ([Thomas Built Buses](#)) e [Collins Bus Corporation](#). Algumas peças indispensáveis utilizadas pelas fabricantes de ônibus são baterias, bomba d'água, bomba de combustível, correia de ônibus, termostato de ônibus, tensor de correia, injetor de combustível, polia tensionadora, motor, pedal do acelerador, entre outras.

Por fim, as empresas brasileiras têm a oportunidade de atingirem as varejistas e distribuidoras de autopeças da Califórnia, uma vez que têm mais experiência no segmento de passageiros. A Califórnia é líder de vendas de carros tradicionais e possui um número significativo de carros de passageiro registrados ([14.860.967](#)). Além disso, [os veículos mais comuns na Califórnia são muito semelhantes aos carros mais comuns encontrados em todo o país](#). Toyota e Honda ficaram em primeiro e segundo lugar em vendas no estado; o modelo Honda Civic permaneceu no topo como o mais vendido da Califórnia. A tabela a seguir mostra os modelos mais populares de veículos de

passageiros. Para ver a lista completa de todos os veículos na Califórnia, [consulte a Associação de Concessionárias de Veículos Novos da Califórnia \(California Auto Outlook da California New Car Dealers Association\)](#).

Modelos mais vendidos por segmento de automóveis e veículos registrados na Califórnia (2019)

Veículos de Passageiros							
Subcompacto		Compacto		Coupé/Esportivo		Porte Médio	
Modelo	Nº	Modelo	Nº	Modelo	Nº	Modelo	Nº
Kia Soul	8,416	Honda Civic	75,915	Ford Mustang	8,857	Toyota Camry	63,459
Chevrolet Bolt	8,239	Toyota Corolla	54,186	Dodge Challenger	8,316	Honda Accord	58,310
Honda Fit	6,935	Toyota Prius	25,587	Chevrolet Camaro	5,251	Ford Fusion	21,574
Nissan Versa	5,993	Nissan Sentra	19,396	Hyundai Veloster	2,320	Nissan Altima	14,947
Ford Fiesta	5,692	Hyundai Elantra	15,125	Mazda MX5	1,466	Kia Optima	13,899

Fonte: Associação de Concessionárias de Veículos Novos da Califórnia.

Modelos mais vendidos de SUVs, automóveis, caminhões e minivans nos Estados Unidos em 2019

Veículos de Passageiros							
SUV	Automóvel		Caminhão		Minivans		
Modelo	Nº	Modelo	Nº	Modelo	Nº	Modelo	Nº
Nissan Rogue	98,814	Toyota Camry	81,684	Ford F-Series	214,611	Dodge Grand Caravan	35,440
Chevrolet Equinox	88,500	Toyota Corolla	78,608	Ram Pickup	120,026	Chrysler Pacifica	23,274
Honda CR-V	87,280	Honda Civic	78,185	Chevrolet Silverado	114,313	Honda Odyssey	21,297
Toyota RAV4	83,820	Honda Accord	64,411	Toyota Tacoma	58,183	Toyota Sienna	18,616
Ford Explorer	61,922	Nissan Sentra	56,793	GMC Sierra	40,547	Kia Sedona	3,859

Fonte: [Santander Consumer USA](#), [Edmunds](#) e [Car and Driver](#).

5 LEIS E REGULAMENTAÇÕES

5.1 AUTORIDADES RELEVANTES

Existem duas agências reguladoras de automóveis e autopeças em nível federal: a [Administração Nacional de Segurança do Tráfego Rodoviário \(National Highway Traffic Safety Administration - NHTSA\)](#) e a [Agência de Proteção Ambiental dos Estados Unidos \(US Environmental Protection Agency - EPA\)](#). A NHTSA supervisiona questões de segurança do veículo e a EPA regula as emissões do veículo. Os estados e as jurisdições locais podem estabelecer suas próprias leis e regulamentações; no entanto, não podem entrar em conflito com a legislação federal padrão.

Algumas das associações relacionadas ao mercado de autopeças são: [Associação de Autopeças Certificadas \(Certified Auto Parts - CAPA\)](#), [Associação de Autopeças de Carroceria \(Automotive Body Parts Association - ABPA\)](#), [Associação Norte-Americana de Concessionárias de Veículos \(National Automobile Dealers Association - NADA\)](#), [Associação de Fornecedores de Peças Automotivas de Reposição \(Automotive Aftermarket Suppliers Association - AASA\)](#), [Associação Automobilística Americana \(American Automobile Association - AAA\)](#) e [Associação do Mercado de Equipamentos Especializados \(Specialty Equipment Market Association - SEMA\)](#). A CAPA certifica peças de reposição de automóveis e a ABPA supervisiona mais de 90% das peças de reposição de colisão produzidas de forma independente vendidas ao comércio de reparo. Além disso, a NADA representa todas as concessionárias e a AASA ajuda as empresas a manterem uma posição inovadora e impactante. Por fim, a AAA defende os direitos do motorista e do passageiro, leis transparentes e veículos mais seguros e a SEMA defende o direito do consumidor de dirigir carros com acessórios, personalizados e antigos. Essas certificações não são obrigatórias, mas oferecem garantia da qualidade das autopeças.

Administração Nacional de Segurança do Tráfego Rodoviário (National Highway Traffic Safety Administration - NHTSA)

- A NHTSA é um órgão público vinculado ao Departamento de Transporte responsável pela segurança de pessoas nas rodovias e tem como objetivo reduzir o número de mortos, feridos e perdas econômicas em acidentes de carro nos Estados Unidos. Portanto, é responsável por definir os padrões de desempenho de veículos e suas peças, atuando em parceria com os governos estaduais e com o governo federal.
- Além disso, suas normas de segurança são implementadas por meio das Normas Federais de Segurança para Veículos Automotores (*Federal Motor Vehicle Safety Standards - FMVSS*).
- [Informações de contato da NHTSA](#) +1 (800) 327-4236 e +1 (800) 424-9153

Agência de Proteção Ambiental dos Estados Unidos (U.S. Environmental Protection Agency - EPA)

- A EPA foi fundada em dezembro de 1970. Sua missão é proteger a saúde humana e ambiental e suas regulamentações aplicam-se a todos os motores de veículos e tanques de combustível para transporte. A agência usa programas de teste e de relatório para garantir a conformidade com as regulamentações de emissão relacionadas à pré-produção (veículos e motores antes da produção) e à pós-produção (veículos e motores em produção).
- Os cinco testes da Agência de Proteção Ambiental dos Estados Unidos são procedimentos que medem os níveis de emissão do motor ou do veículo: o [teste de confirmação](#) é realizado para confirmar os dados de emissão enviados pelos fabricantes; o [teste de certificação](#) é exigido como condição de certificação; o [teste de linha de produção](#) audita os níveis de emissão de veículos ou motores em produção; o [teste de economia de combustível](#) é usado em veículos de passeio leves e caminhões; e, por fim, o [teste de utilização](#) destina-se a veículos ou motores que foram certificados e que após a certificação precisaram passar por reparo.

- A EPA publica vários relatórios anualmente sobre o progresso dos seus programas de veículos e motores: [Relatório de Tendências de Tecnologia de Automóveis Leves, Emissões de Dióxido de Carbono e Economia de Combustível](#) e [Relatórios de Atividade de Conformidade para Veículos e Motores](#).
- [Informações de contato da EPA](#): +1 (866) 372-9378

Associação de Autopeças Certificadas (Certified Auto Parts - CAPA)

- A CAPA é uma aliança de mais de 160 membros dedicados a atender a indústria de reparo de colisões com peças de qualidade e preços razoáveis. Independente e sem fins lucrativos, a associação tornou-se a autoridade reconhecida na indústria para certificar a qualidade e a segurança de peças usadas em reparos de colisões.
- O programa de certificação auxilia consumidores, lojas de autopeças, distribuidoras e seguradoras a identificar a qualidade das peças usadas. Assim, as peças que atendem ou ultrapassam os padrões recebem um selo e certificado da CAPA.
- [Informações de contato da CAPA](#): +1 (800) 505-2272

Associação de Autopeças de Carroceria (Automotive Body Parts Association - ABPA)

- A ABPA foi fundada em 1987 para atender ao interesse público acerca do monitoramento de um programa de testes que garanta a adequação das peças de reposição.
- Criada há mais de 20 anos, a associação criou um programa de certificação para peças de reposição produzidas de forma independente. As normas foram formuladas para corresponderem aos produtos originais de fábrica (Fabricantes de Produtos Originais), por isso a associação mantém um laboratório independente e qualificado para certificação das peças.
- Por fim, a ABPA instituiu o [Partslink](#) como o sistema universal de numeração de peças, destinado principalmente à substituição de peças danificadas por colisões.
- [Informações de contato da ABPA](#): +1 (800) 323-5832 e +1 (401) 949-0912

Associação Norte-Americana de Concessionárias de Veículos (National Automobile Dealers Association - NADA)

- A NADA é uma organização que representa, perante Congresso americano, agências federais, imprensa e público em geral, as concessionárias franqueadas de carros nacionais e importados.
- Além disso, oferece instrução e orientação sobre questões regulatórias, além de desenvolver estudos e dados relacionados ao varejo automotivo. Seus membros têm acesso a programas de treinamento para aprimorar suas operações de negócios, vendas e serviços.
- [Informações de contato da NADA](#): +1 (800) 557-6232

Associação de Fornecedores de Peças Automotivas de Reposição (Automotive Aftermarket Suppliers Association - AASA)

- A AASA tem como objetivo desenvolver a indústria de fornecimento de peças, oferecendo análise estratégica de negócios para seus membros e compartilhando conhecimento de políticas e regulamentações. O valor da associação advém principalmente da interação e do trabalho conjunto de seus membros.
- [Informações de contato da AASA](#): +1 (919) 549-4800

Associação do Mercado de Equipamentos Especializados (Specialty Equipment Market Association - SEMA)

- A SEMA é uma organização cujos membros produzem, distribuem e vendem peças e acessórios para veículos leves, pesados, recreativos e de colecionadores.

- Todos os produtos exigem especificações de desempenho, recursos e restaurações, que devem atender às regulamentações federais e estaduais. Desta forma, auxilia seus associados no entendimento legislativo e em como inovar neste ambiente.
- [Informações de contato da SEMA](#): +1 (909) 610-2030

5.2 REQUISITOS DE QUALIDADE, LEGAIS E TÉCNICOS

Requisitos de Qualidade e Técnicos

Os requisitos técnicos para automóveis e autopeças são obrigatórios. Há regulamentações referentes a país de origem, normas federais de segurança de veículos motorizados, emissões dos motores, embalagem, rotulagem e publicidade, cuja aplicação, conformidade e controle ficam a cargo de diversas agências federais dos Estados Unidos: [Autoridade Aduaneira e de Proteção de Fronteiras dos Estados Unidos \(Customs and Border Protection - CBP\)](#), [Departamento de Transportes dos Estados Unidos \(Department of Transportation - DOT\)](#), Administração Nacional de Segurança do Tráfego Rodoviário (National Highway Traffic Safety Administration - NHTSA), Agência de Proteção Ambiental dos Estados Unidos (U.S. Environmental Protection Agency - EPA) e [Comissão Federal de Comércio dos Estados Unidos \(Federal Trade Commission - FTC\)](#).

Todos os produtos importados pelos Estados Unidos devem obedecer ao Título 19, Parte 134 - Marcação de País de Origem (19 CFR 134 - Country of Origin Marking), prescrito pela Autoridade Aduaneira e de Proteção de Fronteiras (CBP), a qual determina que os contêineres ou artigos importados pelos Estados Unidos devem conter marcação com o nome do país de origem. Em relação a normas de segurança, as autopeças são regulamentadas pela [Lei Nacional de Segurança de Tráfego e Veículos Motorizados de 1966](#), da NHTSA, concernente ao desempenho de veículos motorizados e suas partes e peças.

Além disso, ao importar motores de veículos, os fabricantes devem considerar as regulamentações de emissões impostas pela EPA, como: [Título 40, Parte 85 - Controle da Poluição do Ar por Fontes Móveis \(40 CFR 85 - Control of Air Pollution from Mobile Sources\)](#), [Título 40, Parte 86 - Controle das Emissões de Veículos e Motores Rodoviários, Novos e em Uso \(40 CFR 86 - Control of Emissions from New and In-Use Highway Vehicles and Engines\)](#), [Título 40, Parte 600 - Economia de Combustível e Emissões de Gases de Efeito Estufa de Veículos Motorizados \(40 CFR 600 - Fuel Economy and Greenhouse Gas Exhaust Emissions of Motor Vehicles\)](#) e [Título 40, Parte 610 - Dispositivos de Atualização para Economia de Combustível \(40 CFR 610 - Fuel Economy Retrofit Devices\)](#). Além disso, a EPA pode solicitar relatórios, manutenção de registros, requisitos de teste e restrições associados às substâncias e/ou misturas químicas por meio da [Lei de Controle de Substâncias Tóxicas de 1976, Seção 15, Parágrafos 2601 a 2692](#).

Outra lei que regulamenta autopeças, com relação à embalagem e rotulagem, está disposta no [Título 16, Parte 500 \(16 CFR 500\)](#), a qual exige que a embalagem identifique o produto, a quantidade e as informações da fabricante ou da distribuidora. Além disso, nos termos do [Título 16, Parte 260 \(16 CFR 260\)](#), a FTC define diretrizes para o uso de *slogans* ou dizeres de marketing relacionadas ao meio ambiente.

Conforme revisão, o Instituto Nacional de Metrologia, Qualidade e Tecnologia (INMETRO) [publicou em 2011](#) um guia com as informações mais relevantes para exportadoras brasileiras que desejam entrar no mercado dos Estados Unidos. Embora não seja recente, o arquivo reúne informações essenciais.

[Título 19, Capítulo 4, Seção 1304, do Código de Regulamentações Federais dos Estados Unidos - Marcação de País de Origem \(19 CFR 134\)](#)

Essas regulamentações exigem que cada contêiner ou artigo de origem estrangeira importado pelos Estados Unidos seja marcado em local visível, de forma legível, indelével e permanente, conforme permitido por sua natureza, com o nome em inglês do país de origem do contêiner. Caso essa informação não esteja em conformidade com as diretrizes, as remessas serão retidas no porto de entrada em situação pendente.

[Lei Nacional de Segurança de Tráfego e Veículos Motorizados de 1966](#)

A Lei de 1966 garante que o consumidor esteja protegido contra riscos ou acidentes causados pelo desempenho de automóveis e autopeças. Dessa forma, um automóvel ou autopeça a ser importado de forma legal deve satisfazer a versão das Normas Federais de Segurança para Veículos Automotores (FMVSS) em vigor na data de fabricação. O símbolo do DOT indica que o contêiner atende às normas. A lista detalhada das Normas Federais de Segurança para Veículos Automotores pode ser encontrada no [Título 49, Parte 571, Subparte B, do Código de Regulamentações Federais \(49 CFR 571 Subpart B\)](#).

Para informações sobre airbags, freios, cadeirinhas infantis, cintos de segurança, pneus e outros equipamentos, consulte as [Leis e Regulamentações da NHTSA](#). Além disso, a Norma Federal de Prevenção de Roubo de Veículos Motorizados (*Federal Motor Vehicle Theft Prevention Standard*) ([49 CFR 541](#)) estabelece os requisitos para a inserção de números e símbolos em algumas peças de veículos para diminuir roubos. Antes de importar autopeças para os Estados Unidos, a fabricante deve seguir duas etapas:

- O Título 49, Parte 551, Subparte D, de Serviços de Processo para Fabricantes e Importadoras Estrangeiras ([49 CFR Part 551](#)), estabelece que um residente permanente dos Estados Unidos deverá ser delegado como representante para entrega de citação caso a fabricante não esteja localizada nos Estados Unidos;
- A seção de Identificação da Fabricante, correspondente ao Título 49, Parte 566 ([49 CFR Part 566](#)), determina que as fabricantes devem enviar à NHTSA, no prazo de até 30 dias após o início do processo de fabricação, informações a respeito da própria fabricante e das autopeças fabricadas. Para mais informações e para o preenchimento dos formulários, as fabricantes devem visitar o [Portal da Fabricante](#).

Outras normas devem ser consideradas além das regulamentações federais. Ao importar autopeças para os Estados Unidos, é fundamental seguir as exigências do estado para o qual o produto está sendo trazido, as quais incluem regulamentações para produtos, rotulagem, restrições de produtos químicos, embalagem, entre outras. Dos 50 estados americanos, 45 (exceto Louisiana, Dakota do Norte, Minnesota, Rhode Island e Wyoming) possuem leis e regulamentos uniformes que exigem rótulos em embalagens industriais, com informações específicas em inglês. Dos 50 estados americanos, 19 adotaram a [legislação que proíbe o uso de produtos tóxicos em embalagens](#).

O estado da Califórnia exige um rótulo de advertência em produtos que contém chumbo e muitas outras substâncias perigosas ([Seção 25205](#)) e também regula as emissões de motores por meio das seguintes seções de seu Código de Regulamentações estadual (CCR): [Título 17, Seção 93114 - Medidas de Controle Tóxico de Partículas Aerotransportadas \(ATCM\) para Redução das Emissões de Partículas de Motores a Diesel - Normas para Combustível Diesel Não Veicular](#), [Título 17, Seção 93115 - ATCM para Motores Estacionários de Ignição por Compressão](#), e [Título 17, Seção 93116 - ATCM para Material Particulado a Diesel de Motores Portáteis Avaliados em 50 Cavalos ou Mais](#).

Por sua vez, a [Lei Pública 097-0612, de Prevenção de Envenenamento por Chumbo](#) de Illinois proíbe a venda de produtos ou substâncias que contenham chumbo e possam ser utilizadas pelo público em geral, a menos que contenham os seguintes dizeres: "*Warning: contains lead. Maybe harmful if eaten or chewed. May generate dust containing lead. Keep out of reach of children.*"

(Aviso: contém chumbo. Pode ser prejudicial se ingerido ou mastigado. Pode gerar pó contendo chumbo. Mantenha fora do alcance de crianças.). O aviso deve ser colocado em destaque na embalagem ou no item ([Título 16, Parte 1500.121, do Código de Regulamentações Federais](#)).

Aspectos aos quais as exportadoras brasileiras devem estar atentas

- É fundamental verificar as regulamentações do estado americano para o qual a fabricante brasileira irá exportar, pois alguns deles prevalecem sobre os do governo federal.
- Para trazer autopeças aos Estados Unidos, a exportadora deve preencher o formulário no porto de entrada ([Formulário CBP 7501](#)). A Autoridade Aduaneira e de Proteção de Fronteiras (CBP) exige que todos os produtos estejam marcados com seu país de origem para entrar nos Estados Unidos. As fabricantes brasileiras também devem registrar um representante para acompanhar o processo de liberação das autopeças no porto de entrada.
- O [Formulário de Declaração da NHTSA-DOT](#) também deve ser preenchido para seguir as normas de segurança.
- O [formulário 3520-1 da EPA](#) deve ser preenchido para importação de motores padrão de veículos e motocicletas para os Estados Unidos. Caso os motores sejam pesados e fora do padrão, é necessário preencher o [formulário 3520-21 da EPA](#). Esses formulários podem ser enviados em conjunto com o produto ou por meio de um manifesto ao Ambiente Comercial Automatizado (ACE).
- Se o produto a ser enviado custar mais de US\$2.500 e for importado para fins comerciais, a empresa brasileira deve obter um dos dois tipos de garantia aduaneira: de entrada única e contínua. A garantia de entrada única permite uma única importação, e a garantia contínua a importação de produtos várias vezes no ano.
- As empresas brasileiras podem [obter](#) a garantia de proteção aduaneira e de fronteira dos Estados Unidos por meio de fiadoras licenciadas (*licensed surety*) pelo [Ministério da Fazenda dos Estados Unidos](#). Para consultar a lista completa de fiadoras, as empresas brasileiras devem visitar o site do Departamento de Serviço Fiscal dos Estados Unidos ([Bureau of the Fiscal Service](#)) e enviar e-mail para a escolhida. Além disso, muitos despachantes aduaneiros são agentes de fiadoras e vendem garantias. Para consultar a lista completa de despachantes aduaneiros, visite a [página contendo os portos de entrada](#) ou envie e-mail para [a Administradora de Despachantes da CBP](mailto:Administradora de Despachantes da CBP), no endereço brokermanagement@cbp.dhs.gov.

Exemplos de Fiadoras Licenciadas

Empresa	Localização
CNA/Western Surety Company	Chicago, Illinois
Indemnity Company of California (Amtrust/Vista)	Irvine, Califórnia
Liberty Mutual Insurance Company (Liberty Mutual Surety)	King of Prussia, Pensilvânia
Markel Insurance Company (Markel Surety)	Austin, Texas

Fonte: Ministério da Fazenda dos Estados Unidos

- A fatura comercial, que apresenta os produtos, sua quantidade e seu valor, é outro documento fundamental que deve ser elaborado para o desembarço aduaneiro. Além disso, é necessária uma lista de remessa para cada contêiner, especificando sua dimensão, peso e conteúdo, e também um conhecimento de embarque (*bill of lading*), que é o contrato entre a transportadora e o remetente. Deve-se, ainda, preencher um aviso de chegada emitido pelo agente dos Estados Unidos.

6 ANEXOS

6.1 DEFINIÇÕES, SIGLAS, METODOLOGIA E FONTES

Definições

Categoria	Definição
Veículos Leves	Incluem carros, caminhonetes, picapes, vans, SUVs, CUVs que têm como principal objetivo atender pessoas e famílias na compra de veículos para uso próprio.
Veículos Pesados	Incluem basicamente caminhões pesados, utilizados para fins comerciais, e ônibus para diferentes usos, incluindo escolar, de transporte público e viagem. Não incluem veículos para usos agrícolas ou de mineração. Seguindo a definição do Sistema de Reserva Federal de St. Louis (Federal Reserve Bank - FED) e do Departamento de Análise Econômica dos Estados Unidos (US Bureau of Economic Analysis - BEA), caminhões pesados são considerados os veículos com peso bruto acima de 6,5 toneladas (14 mil libras).

Siglas

Termos utilizados no relatório	Definição
3P	Terceirizado
AAA	American Automobile Association (Associação Automobilística Americana)
AAPEX	Automotive Aftermarket Products Expo
AASA	Automotive Aftermarket Suppliers Association (Associação de Fornecedores de Peças Automotivas de Reposição)
ABA	American Bus Association (Associação de Ônibus Americanos)
ABPA	Automotive Body Parts Association (Associação de Autopeças de Carroceria)
AM	Aftermarket: segmento de peças de reposição
BEA	Bureau of Economic Analysis (Departamento de Análise Econômica)
CAPA	Certified Auto Parts (Associação de Autopeças Certificadas)
CBP	Customs and Border Protection (Autoridade Aduaneira e de Proteção de Fronteiras dos Estados Unidos)
CUVs	Veículos crossovers
DIY	Faça-Você-Mesmo
DOT	Departamento de Trânsito
EPA	United States Environmental Protection Agency (Agência de Proteção Ambiental dos Estados Unidos)
ETCA	Export Trading Company Act (Lei de Empresas Exportadoras)
EU	União Europeia
EV-CIS	Sistema de Informações de Conformidade de Motores e Veículos
IED	Investimento Estrangeiro Direto
FTC	Comissão Federal de Comércio

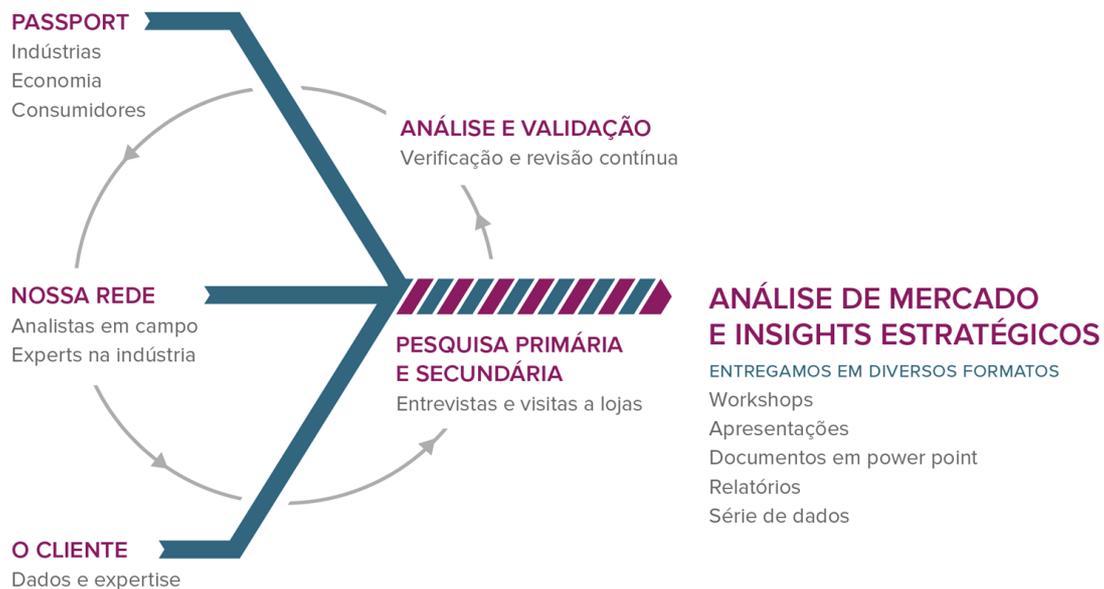
GAC	Guangzhou Automobile Group
GM	General Motors Co
HCV	Veículos Comerciais Pesados
KORUS	Acordo de Livre Comércio entre Estados Unidos e Coreia do Sul
MONRO	Monro Muffler Brake
NACV	Veículos Comerciais da América do Norte
NADA	National Automobile Dealers Association (Associação Norte-Americana de Concessionárias de Veículos)
NAFTA	Acordo de Livre Comércio da América do Norte
NAICS	Sistema Norte-Americano de Classificação Industrial
NHTSA	Administração de Segurança do Tráfego Rodoviário
NTEA	The Association for the Work Truck Industry (Associação da Indústria de Picapes)
OEM	Original Equipment Manufacturer (Fabricante de Produtos Originais)
PIB	Produto Interno Bruto
P&D	Pesquisa e Desenvolvimento
SEMA	Specialty Equipment Market Association (Associação do Mercado de Equipamentos Especializados)
SKUs	Unidades de Manutenção de Estoque
SUV	Veículos Utilitários Esportivos
T1	Tier Um
T2	Tier Dois
T3	Tier Três
US	Estados Unidos
USMCA	United States-Mexico-Canada Agreement (Acordo Estados Unidos-México-Canadá)
WDs	Distribuidores de armazém
ZEV	Veículos zero emissão

Códigos SH6

SH6	Descrição do Código SH6
4016.93	Juntas, gaxetas e semelhantes de borracha vulcanizada não endurecida
8409.91	Outras partes exclusiva ou principalmente destinadas aos motores de pistão, de ignição por centelha
8409.99	Outras partes para motores diesel ou semidiesel
8413.30	Bombas para combustíveis, lubrificantes ou líquidos de arrefecimento, para motores de ignição por centelha ou por compressão
8483.10	Árvores (veios) de transmissão, incluídas as de excêntricos (comes) e virabrequins (cambotas) e manivelas

8483.40	Engrenagens e rodas de fricção, eixos de esferas ou de roletes; caixas de transmissão, redutores, multiplicadores e variadores de velocidade
8483.50	Volantes e polias, incluídas as cadernais
8511.30	Distribuidores e bobinas de ignição para motores de ignição por centelha ou por compressão
8536.41	Relés, para tensão <= 60 V
8708.30	Freios e servo-freios, suas partes, para veículos automóveis das posições 8701 a 8705
8708.40	Caixas de marchas (velocidade) e suas partes, para veículos automóveis das posições 8701 a 8705
8708.50	Eixos de transmissão com diferencial, mesmo providos de outros órgãos de transmissão, e suas partes, para veículos automóveis das posições 8701 a 8705
8708.70	Rodas, suas partes e acessórios, para veículos automóveis das posições 87.01 a 87.05
8708.80	Sistemas de suspensão e suas partes (incluídos os amortecedores de suspensão), para veículos automóveis das posições 87.01 a 87.05
8708.93	Embreagens e suas partes, para veículos automóveis das posições 87.01 a 87.05
8708.94	Volantes, barras, caixas de direção, e suas partes, para veículos automóveis das posições 8701 a 8705

Metodologia



Fontes

Fonte	Site
A guide to United States Imported Motor Vehicle Equipment	https://nvlpubs.nist.gov/nistpubs/ir/2016/NIST.IR.8120.pdf
America Auto Council	http://www.americanautocouncil.org/sites/aapc2016/files/2018%20Economic%20Contribution%20Report.pdf
American Bus Association	https://www.buses.org/assets/images/uploads/pdf/FINAL_2017_Census_1.pdf
Apex	https://www.aapexshow.com/wp-content/uploads/2019/05/AAPEX19-0134_Automotive-Aftermarket-Industry-Analysis.pdf
Auto Alliance Driving Innovation	https://autoalliance.org/economy/
Automotive Industry Portal - Marklines	https://www.marklines.com/en/statistics/flash_sales/salesfig_usa_2019
Automotive News Europe	https://europe.autonews.com/automakers/us-has-not-ruled-out-tariffs-imported-cars-commerce-chief-says
Bureau of Transportation Statistics	https://www.bts.gov/content/retail-sales-new-cars-sector
Car and Driver	https://www.caranddriver.com/news/a30416492/us-auto-sales-2019/
Carsurance	https://carsurance.net/blog/automotive-industry-statistics/
Cleveland	https://www.cleveland.com/business/2020/08/lakefront-lines-closure-signals-bus-industry-struggle-cleveland-megabus-service-remains-on-hold.html
CNBC	https://www.cnbc.com/2020/01/06/us-auto-sales-down-in-2019-but-still-top-17-million.html
CNBC	https://www.cnbc.com/2019/06/26/edmunds-warns-of-a-tough-2019-for-us-auto-industry-as-sales-slide.html
Deloitte	https://www2.deloitte.com/us/en/pages/manufacturing/articles/automotive-trends-millennials-consumer-study.html
Dun&Bradstreet	https://www.dnb.com/business-directory/industry-analysis.truck-bus-manufacturing.html
Electrek	https://electrek.co/2020/07/23/tesla-semi-electric-truck-production-texas/
Federal Highway Administration	https://www.fhwa.dot.gov/policyinformation/statistics/2018/
Federal Motor Carrier Safety Administration	https://www.fmcsa.dot.gov/sites/fmcsa.dot.gov/files/2020-01/FMCSA%20Pocket%20Guide%202019-FINAL-1-9-2020.pdf
Fleet Owner	https://www.fleetowner.com/truck-stats/article/21691482/us-canadian-medium-and-heavy-duty-truck-sales-rise
Fleet Transport	https://fleet.ie/exclusive-report-troubled-times-for-us-truck-market/
Forbes	https://www.forbes.com/sites/neilwinton/2019/01/06/u-s-auto-sales-boom-will-finally-end-in-2019-surely/#209fa2631063
FRED - Federal Reserve Bank of Saint Louis	https://fred.stlouisfed.org/series/LTRUCKNSA
FRED - Federal Reserve Bank of Saint Louis	https://fred.stlouisfed.org/series/LAUTONSA
FRED - Federal Reserve Bank of Saint Louis	https://fred.stlouisfed.org/series/LTOTALNSA

FRED - Federal Reserve Bank of Saint Louis	https://fred.stlouisfed.org/series/HTRUCKSSAAR
FRED - Federal Reserve Bank of Saint Louis	https://fred.stlouisfed.org/release/tables?rid=93&eid=45010&od=2019-04-01#
FRED - Federal Reserve Bank of Saint Louis	https://fred.stlouisfed.org/series/MRTSSM441XUSS
Freight Waves	https://www.freightwaves.com/news/four-best-class-8-manufacturers-for-your-money
Good Car, Bad Car	https://www.goodcarbadcar.net/usa-auto-industry-total-sales-figures/
GreenBiz	https://www.greenbiz.com/article/big-truck-makers-are-starting-to-take-electric-trucks-seriously
HG Enterprises, LLC	http://www.hgcustoms.com/increased-import-tariffs-steel-aluminum/
J.D Power	https://www.jdpower.com/business/press-releases/jd-power-lmc-automotive-forecast-december-2019
LLC Montana	https://www.mtvehicles.com/blog/actually-cost-to-make-a-car/
Market Watch	https://www.marketwatch.com/investing/stock/gm/financials
MCR Safety	https://www.mcrcsafety.com/en/industry/automotive/parts-manufacturing
Official Site of the State of New Jersey	https://nj.gov/governor/news/news/562020/approved/20200714a.shtml
Rabobank	https://economics.rabobank.com/publications/2019/november/very-dangerous-european-cars-part-two/#:~:text=Car%20tariffs,-A%20final%20area&text=Currently%2C%20the%20US%20imposes%20a,taxes%20American%20cars%20with%2010%25.
Rice University's Baker Institute for Public Policy	https://www.bakerinstitute.org/media/files/files/6ee1ade5/bi-report-022119-mex-usmca.pdf
Santander	https://santanderconsumerusa.com/blog/most-popular-suvs-trucks-cars-in-america-right-now
School Bus Fleet	https://www.schoolbusfleet.com/download?id=10117408&dl=1
statista	https://www.statista.com/statistics/199981/us-car-and-truck-sales-since-1951/
The Association for The Work Truck Industry	https://www.ntea.com/NTEA/Member_benefits/Industry_leading_news/NTEANewsarticles/Evaluating_truck_market_size_in_the_United_States.aspx
The balance	https://www.thebalance.com/economic-impact-of-automotive-industry-4771831
The Drive	https://www.thedrive.com/news/32033/u-s-auto-sales-in-2020-are-already-off-to-a-troubling-start
The News	https://www.ttnews.com/articles/motorcoach-industry-seeks-federal-aid-mitigate-losses
The Trucker	https://www.thetrucker.com/trucking-news/business/usa-truck-notes-some-losses-balanced-by-modest-improvements-during-second-quarter-of-2020
Toyota News Room	https://pressroom.toyota.com/tmc-announces-financial-results-for-fiscal-year-ended-march-31-2019/
Track School Bus	https://www.trackschoolbus.com/blog/types-of-school-buses/
Trefis	https://dashboards.trefis.com/no-login-required/AurZXqzH?fromforbesandarticle=toyota-ends-fy-2019-with-positive-revenue-growth-will-this-continue-in-fy-2020
TRUCKS.Com	https://www.trucks.com/2018/01/10/truck-orders-surge-2017/
U.S. Customs and Border Protection	https://www.cbp.gov/document/publications/vehicles-parts-and-accessories

U.S. Department of Energy	https://afdc.energy.gov/data/10380
U.S. Exports and Imports of Automotive Parts	https://legacy.trade.gov/td/otm/assets/auto/AP_Trade.pdf
United States Census Bureau	https://www.census.gov/retail/index.html
United States Census Bureau	https://data.census.gov/cedsci/table?q=am1831&n=N0000.00&tid=ASMAREA2017.AM1831BASIC01&hidePreview=false
US International Trade Administration	https://legacy.trade.gov/td/otm/autostats.asp
Washington Post	https://www.washingtonpost.com/local/trafficandcommuting/americas-3000-bus-companies-make-appeal-for-economic-relief-amid-pandemic/2020/07/11/4bef9012-c133-11ea-b4f6-cb39cd8940fb_story.html
Wharton - University of Pennsylvania	https://knowledge.wharton.upenn.edu/article/the-u-s-auto-industry-in-2019-twists-turns-and-bumps-ahead/

7 SOBRE A APEX BRASIL



A Agência Brasileira de Promoção de Exportações e Investimentos (Apex-Brasil) atua para promover os produtos e serviços brasileiros no exterior e atrair investimentos estrangeiros para setores estratégicos da economia brasileira.

A Agência realiza ações diversificadas de promoção comercial que visam promover as exportações e valorizar os produtos e serviços brasileiros no exterior, como missões prospectivas e comerciais, rodadas de negócios, apoio à participação de empresas brasileiras em grandes feiras internacionais, visitas de compradores estrangeiros e formadores de opinião para conhecer a estrutura produtiva brasileira entre outras plataformas de negócios que também têm por objetivo fortalecer a marca Brasil.

A Apex-Brasil coordena também os esforços de atração de investimentos estrangeiros diretos (IED) para o Brasil com foco em setores estratégicos para o desenvolvimento da competitividade das empresas brasileiras e do país.

8 SOBRE A EUROMONITOR



A Euromonitor International é uma das principais empresas de inteligência de negócios e análise estratégica sobre o mercado de bens de consumo e serviços no mundo. A empresa conta com mais de 40 anos de experiência no levantamento de dados e publicação de relatórios detalhados sobre o mercado em âmbito internacional.

Além dos serviços especializados de consultoria, a Euromonitor pesquisa sistematicamente e anualmente 29 indústrias de consumo massivo e serviços, 80 setores industriais em 100 países e setores de recursos naturais em 210 países.

A companhia tem sede em Londres, com escritórios regionais em Chicago, São Paulo, Cingapura, Xangai, Vilnius, Santiago, Dubai, Cidade do Cabo, Tóquio, Sydney, Bangalore, Düsseldorf, Seul, Hong Kong, e possui uma rede de mais de 1.000 analistas em todo o mundo. Acompanhe nossas análises mais recentes em blog.euromonitor.com.

ApexBrasil



MINISTÉRIO DAS
RELAÇÕES EXTERIORES



**PÁTRIA AMADA
BRASIL**
GOVERNO FEDERAL

Setor de Autarquias Norte - Centro Empresarial CNC
Quadra 05, Lote C, Torre B, 12º ao 18º andar
CEP 70.040-250 - Brasília - DF
Tel.: 55 (61) 2027-0202
apexbrasil@apexbrasil.com.br
www.apexbrasil.com.br