DOSSIÊ DE IMPRENSA

AUTOMECHANIKA FRANKFURT | SETEMBRO 2026

NTN | SNR | Brands of NTN Group

EDITORIAL

"A Automechanika 2026 constitui um momento privilegiado para apresentar a dinâmica em curso da nossa Unidade de Negócios do Mercado de Reposição Automotiva e partilhar as grandes novidades.

Num mercado em plena evolução, a nossa ambição é clara: ***acompanhar de forma duradoura os nossos clientes, reforçar a presença das nossas marcas e desenvolver novas fontes de crescimento, tanto na Europa como internacionalmente.***

Esta ambição traduz-se no crescimento contínuo do nosso portfólio. A nossa expertise no "Sistema de roda " (conjunto da roda) continua a desenvolver-se, enquanto a linha POWERTRAIN acompanha a transição progressiva dos motores a combustão para a eletrificação. Os sensores confirmam o seu crescimento e o segmento TRUCK afirma-se como um eixo de crescimento mundial, sustentado pela complementaridade das nossas três marcas NTN, SNR e BOWER, capazes de responder às especificidades das frotas europeias, asiáticas e americanas.

Esta dinâmica não se limita aos produtos. Insere-se numa transformação mais ampla da nossa atividade: digitalização dos nossos serviços através do programa MySNR CertifiedGarage, integração progressiva da inteligência artificial ao serviço dos nossos clientes e das nossas equipes, e implementação de um roteiro de RSE com compromissos concretos de redução do nosso impacto ambiental.

A nossa nova sede europeia em Annecy acompanha também esta evolução. Reflete a nossa vontade de favorecer a colaboração, a agilidade e a proximidade entre as equipes, para melhor responder às transformações do mercado.

A nossa marca histórica SNR incorpora plenamente esta dinâmica através da sua nova assinatura, Ingenious Motion. Expressa a nossa capacidade de conciliar experiência industrial, enegenharia e compreensão das realidades do terreno para propor soluções viáveis, úteis e adaptadas às mobilidades de hoje e de amanhã.

No centro desta transformação, permanece inalterado um princípio: o nosso DNA de fabricante de equipamento original (OEM). Cada referência destinada ao mercado de reposição é pensada, concebida e validada com o mesmo nível de exigência aplicado aos nossos equipamentos originais de fábrica. É esta experiência industrial, associada à proximidade das nossas equipes e à força das nossas marcas, que ***sustentam a confiança dos nossos distribuidores e reparadores em todo o mundo.***

Desejo uma excelente descoberta deste dossiê de imprensa, que apresenta os principais desenvolvimentos da nossa atividade e as soluções que escolhemos destacar para a Automechanika 2026".

Christophe IDELON
Vice President Automotive Aftermarket,
NTN Corporation

ÍNDICE

NTN Europe em breve: um século de movimento, uma ambição sustentável p.5

Os números-chave p.5
A RSE, um compromisso estratégico
As pessoas e a inovação no centro do modelo p.5

AMBIÇÕES E ESTRATÉGIA: o rumo da divisão Automotive Aftermarket p.6

Um posicionamento de especialista, uma oferta cada vez mais ampla p.6
Perspectivas p.6
Digitalização e inteligência artificial no cotidiano p.7
Uma governançareforçada para conduzir a transformação p.7
SNR, Ingenious Motion: uma marca visionária p.7
Uma aproximação ambiciosa p.7
Uma nova sede p.7

Um portfólio em movimento, uma ambição afirmada p.8

Um portfólio de produtos em plena expansão p.8
CHASSIS: o conjunto da roda "wheel corner", uma oferta cada vez mais completa p.8
FOCO EM AMORTECEDORES: a SNR reforça sua oferta em torno da roda p.9
SUPERKIT AMORTECEDOR: uma solução completa para a reparação p.10
POWERTRAIN: o especialista de cada motor, a combustão ou elétrico p.10
SENSORS: consolidar, ampliar, inovar p.12
TRUCK: três marcas, três mercados, uma oferta mundial p.12
2-WHEELS: motos e bicicletas, um eixo de desenvolvimento p.14

Rumo aos veículos chineses: a NTN Europe prepara-se para uma nova frente p.15

FOCO GARAGEM CERTIFICADA: a digitalização ao serviço dos atores do aftermarket p.16

- Um parceiro tanto para o reparador como para o distribuidor p.16
- Um modelo que coloca o distribuidor no centro p.16
- Visibilidade, eficiência, fidelização: o triplo benefício para o distribuidor p.16
- Uma implementação progressiva e controlada p.16

Uma presença mundial, dinâmicas locais p.17

- Foco na Europa Ocidental p.17
- Europa Central e Oriental p.19
- África & Médio Oriente p.19
- África Subsariana p.20
- América Latina p.20

NTN EUROPE EM BREVE: UM SÉCULO DE MOVIMENTO, UMA AMBIÇÃO SUSTENTÁVEL

Filial europeia do grupo japonês NTN Corporation, a NTN Europe cria, desenvolve e fabrica rolamentos e soluções de alta precisão ao serviço de movimento, nos mercados automotivos, industrial e aeronáutico. A sua história começa simultaneamente em dois continentes: em 1916, Jacques Schmidt funda em Annecy a fábrica que se tornaria a SNR Roulements; dois anos depois, nasce a NTN no Japão. Reunidas em 2010 se tornando NTN-SNR, as duas empresas unem a excelência técnica japonesa com a expertise europeia. Em 2023, passa a se chamar NTN Europe e afirma a sua razão de ser herdada do Grupo: **"Make the world Nameraka"**, contribuir para um mundo mais fluido, mais móvel e mais harmonioso.

Os números-chave

O grupo NTN Corporation totaliza 4,73 bilhões de euros de volume de negócios (dados de março de 2026), cerca de 21.000 colaboradores, 70 unidades de produção, 112 representações comerciais e 14 centros de pesquisa e inovação (França e Japão). Na Europa, a NTN representa 1,2 bilhão de euros de volume de negócios, mais de 4.200 colaboradores, 14 unidades de produção e 40 representações comerciais distribuídas por 12 países. No segmento OEM, as suas soluções equipam 9 dos 10 modelos de veículos mais vendidos na Europa; o aftermarket representa atualmente mais de 15% do volume de negócios global da NTN Europe, uma ambição confirmada pela entrada no capital da LTM, fabricante de amortecedores. O Grupo investe também nas suas infraestruturas: 40 milhões de euros na nova sede e centro técnico europeu em Annecy, França, e 30 milhões de euros no reforço da sua unidade de produção aeronáutica em Argonay (França).

A RSE, um compromisso estratégico

A Responsabilidade Social Empresarial faz parte integrante do DNA da NTN Europe. O Grupo definiu um roteiro rumo à neutralidade carbónica, com metas para 2030, 2035 e 2050, sustentado por um plano de investimento de 8 milhões de euros para o período 2024-2030. Os resultados já são tangíveis: redução de 47% das emissões de carbono (âmbitos 1 e 2) em 2024 face a 2018, matéria-prima composta por mais de 90% de aço reciclado, valorização de mais de 98% dos resíduos, consumo de água reduzido em 30% e consumo de energia reduzido em 37% desde 2018. A nova sede, edifício de baixo carbono em estrutura de madeira, gerará por si só uma redução de 380 toneladas de CO2 por ano. A NTN dedica ainda mais de 30% das suas horas de P&D ao desempenho energético dos seus rolamentos. Estes compromissos renderam à NTN Europe uma classificação EcoVadis de 74/100, situando-a entre os 15% de empresas melhor classificadas do seu setor.

As pessoas e a inovação no centro do modelo

A excelência da NTN assenta nos seus talentos: um ambiente de trabalho inclusivo, ilustrado por uma taxa de emprego de trabalhadores com deficiência de 8,5%, e a escola LEARN (L'École des Applications du Roulement NTN), que oferece desde 2019 programas de aprendizagem, com recrutamento sem currículo — 179 contratos permanentes assinados desde a sua criação. No plano da inovação, cerca de 50% dos projetos de pesquisa são realizados em parceria com parceiros externos, e o plano empresarial DRIVE NTN 100 fixa um objetivo claro: 10% do volume

de negócios de 2027 proveniente de produtos inovadores.

AMBIÇÕES E ESTRATÉGIA: o rumo da divisão Automotive Aftermarket

A divisão Automotive Aftermarket chega a esta edição do Automechanika com um rumo claro: prosseguir o seu desenvolvimento em todos os seus territórios — Europa, Oriente Médio, África, Brasil — e construir uma oferta adaptada a cada região (Asia, China, Américas) no âmbito das atividades do Headquarter NTN, alimentada pelo retorno do terreno e pelas necessidades de cada mercado. Este desenvolvimento apoia-se num posicionamento constante: o de um fabricante especialista, que projeta produtos pensados internamente, fabricados segundo as suas próprias exigências e sempre com qualidade OE. Este DNA industrial continua a ser a assinatura do Grupo: à medida que a oferta cresce, cada nova gama carrega está expertise de fabricante. Tudo isto mantendo a proximidade com os clientes e a escuta das suas necessidades.

"É o próprio DNA da SNR, a marca principal do Grupo no mercado de reposição automotiva."
Christophe IDELON, Vice President Automotive Aftermarket e Deputy General Manager Automotive Aftermarket, NTN Group Headquarter.

Entre as ambições fortes está a de se tornar o especialista incontornável do "wheel corner", composto pelo rolamento de roda, a suspensão, o amortecedor, o kit de freio e a junta de transmissão. Mas também a de propor serviços que acompanhem todos os elos da cadeia de valor do pós-venda: a formação, com o CTA em França, e o programa Oficina Certificada, que mantém o distribuidor no centro da cadeia de valor, permitindo-lhe oferecer níveis de serviço em sua oficina.

Um posicionamento de especialista, uma oferta cada vez mais ampla

Com o crescimento das suas gamas e o lançamento de novos serviços, a Unidade de Negócio pretende impor-se como um player incontornável da reposição, dotado de uma oferta cada vez mais ampla, sem renunciar ao seu DNA nem a qualidade dos seus produtos. As extensões de gama fazem-se em coerência com o know-how da NTN, em torno dos componentes do veículo nos quais o fornecedor tem legitimidade.

Perspectivas

Até 2027, a NTN Europe anuncia também o lançamento de novas famílias de produtos no Conjunto de roda e nos sensores. Sem revelar as categorias em questão, o grupo confirma uma trajetória de expansão controlada: enriquecer o existente, abrir novos mercados e se manter fiel a uma filosofia comprovada — a de um fabricante OEM que coloca toda a sua experiência a serviço do aftermarket.

"O nosso objetivo é propor um portfólio equilibrado entre os módulos de produtos CHASSIS, POWERTRAIN, SENSORES, TRUCK, ROLAMENTOS e SERVIÇOS."
Amélie PAVIET, Diretora adjunta da divisão Automotive Aftermarket.

Digitalização e inteligência artificial no cotidiano

A digitalização e a inteligência artificial fazem hoje parte do cotidiano das equipes, do marketing às compras, dos dados ao pricing e à logística: aceleram as análises, ajustam a segmentação e o targeting, permitem desenvolver muito rapidamente interfaces web, apoiam as ativações comerciais e, sobretudo, permitem analisar e tratar um volume muito maior de dados de forma dinâmica. Além das funções de suporte, a IA contribui também para o desenvolvimento dos serviços de amanhã, como a videoassistência inteligente presente no programa Oficina Certificada.

Uma governançareforçada para conduzir a transformação

Este roteiro é conduzido por Amélie Paviet, recentemente nomeada Diretora-adjunta da Automotive Aftermarket, em um contexto de forte transformação. Sua primeira prioridade: compreender uma nova área de negócio, a logística, e fazer a ponte entre marketing, vendas e logística para ganhar eficiência sobre o conjunto de dados de clientes, produtos, preços, demanda e estoques, de forma a otimizar o serviço ao cliente e a gestão de estoques. A segunda: construir o próximo plano estratégico trienal, que terá início em abril de 2027.

SNR, Ingenious Motion: uma marca visionária

A NTN Europe também está fazendo evoluir sua plataforma de marca e identidade. A SNR é uma marca reconhecida, sendo importante reafirmar sua essência, modernizá-la, consolidar a qualidade e valorizá-la. A agilidade e o espírito de desafio perpetuam uma herança de engenharia: uma dinâmica coletiva, ancorada no pragmatismo e alimentada pela inovação, permite antecipar e projetar soluções, produtos e serviços perfeitamente adaptados às necessidades em constante evolução dos clientes. Ousada e pragmática, a marca projeta produtos e serviços de alta qualidade para responder às necessidades de hoje e antecipar as de amanhã. Para o essencial como para o inesperado. Essa essência se incorpora agora em uma nova baseline: *SNR, Ingenious Motion*.

Uma aproximação ambiciosa

Em 12 de maio de 2026, a NTN Corporation e a NSK Ltd. assinaram um memorando de entendimento tendo em vista a aproximação de suas atividades em uma holding comum, criada por transferência de ações, que passará a deter a totalidade dos dois grupos. Sua cotação no Prime Market da Bolsa de Tóquio está prevista para outubro de 2027. O objetivo declarado: combinar as forças das duas empresas para construir um líder resiliente e sustentável, a serviço do crescimento e da criação de valor. Nesta fase, o Grupo não divulga elementos adicionais e voltará a se comunicar com o mercado à medida que o projeto for se concretizando. Uma certeza, no entanto: o portfólio de produtos combinado das duas empresas constituirá um grande diferencial para o futuro.

Uma nova sede

O ano de 2026 marca também a instalação do Grupo em sua nova sede, situada em Annecy, França: um local único onde as equipes do aftermarket estão agora reunidas com as demais unidades de negócio, como o OEM e a indústria. Projetado para o trabalho colaborativo e o bem-estar das equipes, este edifício moderno apresenta uma forte ambição ambiental — estrutura de madeira, recuperação e tratamento das águas, solos permeáveis — que reflete a identidade do Grupo e vem favorecer a inovação, substituindo instalações já antigas.

UM PORTFÓLIO EM MOVIMENTO, UMA AMBIÇÃO AFIRMADA

Da inovação OEM às novas fronteiras do mercado: ***CHASSIS, POWERTRAIN, SENSORES, TRUCK*** — a NTN Europe apresenta no Automechanika 2026 uma oferta mais ampla, mais profunda e adaptada às realidades do parque automotivo europeu.

Um portfólio de produtos em plena expansão

Desde o Automechanika 2024, a NTN Europe vem dando continuidade ao seu desenvolvimento. Em todos os seus módulos, o fornecedor enriqueceu suas gamas, consolidou posições e identificou novas alavancas de crescimento. O roteiro para 2026 se organiza em torno de quatro eixos principais: a extensão do conjunto da roda (wheel corner), o crescimento do módulo powertrain diante da eletrificação, a estruturação da oferta de sensores e a conquista do mercado de veículos pesados em escala mundial. A esses eixos se soma um projeto para o futuro: a NTN Europe se prepara para acompanhar a expansão dos veículos de marcas chinesas nas estradas europeias.

CHASSIS: o conjunto da roda "wheel corner", uma oferta cada vez mais completa

"Módulo histórico da NTN Europe e núcleo de sua identidade de especialista, o CHASSIS continua se expandindo com uma lógica implacável: propor a cada profissional o conjunto dos componentes do conjunto da roda (wheel corner) em uma única oferta integrada. Rolamentos de roda, discos de freio, batentes de suspensão, kits de suspensão, transmissões (juntas homocinéticas, semieixos, fole de proteção) e, desde 2023, amortecedores. A NTN Europe é atualmente o único fabricante a cobrir a totalidade desse universo, do componente unitário ao kit completo. O lançamento dos superkits, que combinam amortecedor e batente de suspensão em uma única embalagem, ilustra perfeitamente essa filosofia. Ao reunir duas peças complementares e sujeitas aos mesmos prazos de substituição, a NTN Europe simplifica o trabalho dos reparadores e melhora a gestão de estoques dos distribuidores. A gama CHASSIS apresenta hoje uma taxa de cobertura do parque de 98%, dos quais 95% na roda, 84% na suspensão, 83% no amortecedor e 75% nas juntas homocinéticas.

No plano industrial, a NTN Europe se beneficia de uma vantagem estrutural rara: fabrica o conjunto dos componentes do conjunto da roda, na França e em suas unidades de produção mundiais. Essa integração vertical, associada a um posicionamento de 2º maior fabricante mundial de rolamentos de roda e líder europeu em suspensão, garante um controle total da qualidade, desde as especificações técnicas até a peça entregue no aftermarket.

A estratégia de padronização constitui outro forte diferencial. Tanto no amortecedor quanto no rolamento de roda, a NTN Europe desenvolve ofertas racionalizadas que permitem a uma única referência cobrir um espectro de aplicações muito mais amplo do que o da concorrência.

"Nossa ambição no CHASSIS não se limita a ter o maior número de referências. É ser o parceiro mais coerente: aquele que propõe a melhor peça, com o melhor nível de cobertura, com a simplicidade de gestão que o mercado espera. A padronização, os superkits, as taxas de cobertura de 90% ou mais — é a tradução operacional desse compromisso."

Anaïs LE FOULER, Chefe de Grupo, NTN Europe

A eletrificação do parque automotivo faz evoluir as exigências sem revolucionar a natureza dos produtos. Os veículos elétricos, mais pesados devido às baterias, exigem peças de suspensão reforçadas. A sensibilidade maior ao ruído nos habitáculos silenciosos dos veículos elétricos exige também um trabalho aprofundado na redução dos ruídos de rolamento e da junta homocinética — um domínio em que a experiência OEM da NTN Europe, forjada junto às montadoras, constitui uma vantagem decisiva.

Vale destacar ainda a chegada próxima ao aftermarket do batente de suspensão ecológico, desenvolvido pela NTN Europe para o OEM. Associando poliamida reciclada e alumínio reciclável, esse rolamento sustentável economiza até 4,8 kg de emissões de CO2 ao longo do ciclo de vida do veículo. Uma inovação já premiada em OEM, que entra pela primeira vez na oferta aftermarket.
Por fim, a NTN Europe anuncia pela primeira vez seu compromisso com os veículos de marcas chinesas BYD, MG, Chery, Jaecoo e Omoda, cuja presença nas estradas europeias vem acelerando. Novas referências CHASSIS adaptadas a esses modelos serão integradas à gama nos próximos dois anos.

FOCO EM AMORTECEDORES: a SNR reforça sua oferta em torno da roda

No centro do comportamento rodoviário, o amortecedor desempenha um papel essencial no controle do veículo, no conforto de condução e na segurança. Com sua gama de amortecedores SNR, a NTN Europe coloca sua experiência industrial a serviço do aftermarket automotivo europeu e dá continuidade ao desenvolvimento de uma oferta completa em torno da roda. Projetada para responder às necessidades de distribuidores e reparadores, essa gama associa desempenho do produto, ampla cobertura do parque e otimização logística.

Uma gama premium dedicada ao mercado europeu

Os amortecedores SNR se baseiam em uma tecnologia 100% a gás, desenvolvida para garantir um comportamento constante e controlado nas diferentes condições de uso. Com quase 800 referências, a gama cobre atualmente 83% do parque automotivo europeu e responde às necessidades de um vasto leque de aplicações, dos populares às sedãs, passando pelos SUVs e veículos utilitários. Prevê-se que essa cobertura continue aumentando, para acompanhar a evolução do parque e as expectativas do mercado de reposição.

Controle, conforto e segurança

O amortecedor contribui diretamente para manter o contato entre o pneu e a estrada. Participa assim da estabilidade do veículo, da precisão de condução e da eficácia da frenagem. A gama SNR foi desenvolvida em torno de três benefícios fundamentais: controle, conforto e segurança. Complementa a experiência histórica da NTN Europe nos componentes situados em torno da roda e reforça seu posicionamento como parceiro-chave do aftermarket automotivo.

Uma cobertura ampliada, com menos restrições logísticas

Além do desempenho do produto, a NTN Europe trabalhou na padronização de sua gama para simplificar a gestão por parte dos distribuidores. Certas referências foram projetadas para cobrir várias aplicações de origem: essa racionalização permite reduzir o número de referências a armazenar, mantendo uma cobertura elevada do mercado. Essa abordagem pode permitir reduzir em até 40% o espaço de armazenamento necessário, com vários benefícios diretos: prateleiras mais organizadas, menos referências redundantes, melhor otimização das paletes, gestão de estoques simplificada e fluxos de transporte mais eficientes. A promessa é clara: menos volume, mais cobertura, mais eficiência.

SUPERKIT AMORTECEDOR: uma solução completa para a reparação

A gama se enriquece também com o SUPERKIT, uma solução que reúne na mesma embalagem o amortecedor e o batente de suspensão. Essa embalagem disponibiliza ao reparador os dois componentes essenciais para uma intervenção completa na suspensão: uma única referência para encomendar, uma única embalagem para armazenar e transportar, uma preparação da reparação simplificada e uma maior coerência técnica entre as peças substituídas. Uma caixa, dois componentes essenciais, uma reparação otimizada: essa solução responde a um duplo objetivo — facilitar o trabalho do reparador e simplificar a gestão da oferta para o distribuidor.

Uma oferta que continuará se desenvolvendo

A NTN Europe pretende continuar enriquecendo sua oferta em torno do amortecedor, propondo soluções cada vez mais completas. No horizonte de 2027, a gama deverá receber um kit de proteção, composto pelo fole de proteção e pelo batente de choque. Esse futuro desenvolvimento virá complementar a oferta existente e deverá permitir atingir até 90% de cobertura do mercado europeu nessa família de produtos. Ao proteger a haste do amortecedor contra projeções, poeira e agressões externas, esses componentes contribuem para preservar o desempenho e a durabilidade do conjunto de suspensão.

Com essa gama, a NTN Europe não propõe apenas um amortecedor, mas uma resposta global às necessidades do mercado: desempenho, cobertura, simplicidade de armazenamento e soluções de reparação completas. Do rolamento à suspensão, passando pela transmissão e componentes associados, a marca SNR dá continuidade ao desenvolvimento de sua experiência em torno da roda.

POWERTRAIN: o especialista de cada motor, a combustão ou elétrico

Ao integrar a gama de câmbios ao módulo POWERTRAIN há dois anos, a NTN Europe lançou as bases de uma oferta coerente em torno de toda a cadeia de transmissão de potência. Essa lógica se reafirma no Automechanika 2026: tanto nas motorizações a combustão e híbridas quanto nos veículos elétricos, a NTN Europe pretende ser o especialista de cada motor. No segmento a combustão, o fornecedor se apoia em uma herança industrial rara: líder mundial na fabricação de tensores hidráulicos, a NTN Europe equipa quase a totalidade dos motores a combustão com componentes que continuam no centro das motorizações híbridas. Com 90% do parque europeu ainda a combustão ou híbrido, o módulo POWERTRAIN tradicional continua sendo um pilar essencial da atividade de aftermarket. A gama apresenta uma taxa de cobertura global de

95%, dos quais 95% na distribuição e 91% nos acessórios.

A oferta POWERTRAIN da NTN Europe compreende hoje 3.500 referências, cobrindo os kits de distribuição, os kits de acessórios, os kits de corrente, os rolamentos de câmbio e as soluções de gestão térmica, incluindo as bombas de água elétricas, lançadas em 2022.

A grande novidade está no surgimento dos superkits. O superkit Puretech é o exemplo mais completo: ao reunir em uma única embalagem o kit de distribuição, a correia de acessórios, a bomba de água, o conjunto de juntas e os parafusos e porcas necessários, a NTN Europe permite ao reparador realizar uma intervenção completa sem recorrer a outros fornecedores.

"O desafio do POWERTRAIN é nunca deixar um reparador sem solução. Em um motor a combustão ou híbrido, é ter tudo o que é necessário em nossa gama para conduzir a reparação do início ao fim. No elétrico, é preparar o aftermarket de amanhã com a mesma exigência técnica que aplicamos hoje no OEM."
Marjorie DI CLEMENTE, Responsável de gama POWERTRAIN, NTN Europe

No segmento elétrico, a NTN Europe dispõe de um diferencial que poucos players podem reivindicar: dezenas de patentes registradas sobre seus rolamentos para motores elétricos e redutores. A tecnologia patenteada de revestimento anticorrente elétrica evita falhas sem recorrer a esferas de cerâmica caras. No Renault Zoe, por exemplo, a gaiola e a graxa do rolamento do motor são objeto, cada uma, de uma patente específica. Essas inovações lançam as bases de uma oferta aftermarket elétrica que a NTN Europe vai construir à medida que o mercado exigir.

A oferta de bombas de água elétricas, já muito presente nos veículos híbridos e elétricos, constitui desde já um pilar concreto: estão hoje disponíveis 67 referências, das quais 28 lançadas nos últimos três anos, com 15 novas extensões previstas para o exercício de 2026. Essa gama já cobre 24% do parque EMEA, em todas as marcas de veículos, com um potencial de mercado estimado em 135 milhões de euros na região. Produto técnico com especificidades próximas às do OEM, a bomba de água elétrica é cada vez mais procurada por distribuidores e reparadores, que priorizam kits cada vez mais completos, integrando bomba, parafusos e acessórios associados. É também um fator de diferenciação: no motor PureTech, por exemplo, a NTN Europe propõe um kit de distribuição que inclui a bomba de água, enquanto alguns concorrentes a comercializam separadamente.
Os veículos híbridos representam, além disso, um importante vetor de crescimento. Por exemplo, os BYD híbridos que hoje circulam na Europa estão equipados com motores a combustão e, portanto,

com kits de distribuição, tensores hidráulicos e bombas de água. A NTN Europe já está em condições de cobri-los no aftermarket.

SENSORS: consolidar, ampliar, inovar

Anunciada em pré-estreia no Automechanika 2024, a gama de sensores da NTN Europe atingiu em dois anos um marco decisivo. Apoiando-se na herança pioneira do grupo, que desenvolveu o rolamento com sensor ASB integrado há mais de 30 anos — uma tecnologia cujos princípios fundamentam hoje o lidar —, a NTN Europe tem uma legitimidade técnica incontestável nesse mercado.

A gama conta hoje com 7 famílias e 1.500 referências, ou seja, uma taxa de cobertura de quase 95% na Europa, nas gamas abrangidas, comercializadas sob a marca SNR e validadas segundo as rigorosas normas de qualidade da NTN. Cada referência é testada e aprovada internamente antes de ser lançada no mercado, garantindo uma confiabilidade de acordo com as exigências do OEM.

O número de sensores por veículo foi multiplicado por 2 a 3 nos últimos quinze anos, por conta das normas antipoluição, do downsizing, da injeção direta, do turbo, dos ADAS e da eletrificação. Essa multiplicação cria um mercado de aftermarket que cresce muito mais rápido do que o próprio parque automotivo.

As extensões de gama estão em curso, com novas referências nas famílias já existentes. A NTN Europe anuncia também o lançamento de duas novas famílias de sensores em 2027, uma progressão que confirma o crescimento desse módulo, claramente identificado como um dos eixos de crescimento prioritários do grupo.

TRUCK: três marcas, três mercados, uma oferta mundial

A força da oferta de veículos pesados da NTN Europe se baseia na complementaridade de suas três marcas e de seus respectivos territórios de especialização. A SNR é a marca de referência nas aplicações europeias, principalmente para Mercedes-Benz, Renault Trucks, DAF, Volvo e Scania. A NTN traz sua experiência histórica nos veículos pesados asiáticos, entre os quais UD Trucks e Isuzu, enquanto a BOWER é especializada nas aplicações americanas. Essa tripla presença permite à NTN Europe responder às necessidades de frotas internacionais diversificadas, seja qual for a origem dos veículos. Essa força multimarca ganha toda sua dimensão nos mercados do Oriente Médio e África, onde as frotas são por natureza mistas — veículos europeus, asiáticos e americanos coexistem nas mesmas estradas. Onde um fornecedor europeu só vai cobrir a parte de sua região de origem, a NTN Europe está em condições de responder à totalidade das necessidades.

“No segmento dos veículos pesados, nossa grande força é ir além da visão de um mercado único. Graças às nossas marcas NTN, SNR e BOWER, respondemos com precisão às exigências de três continentes: normas específicas das montadoras, regulamentação própria de cada região e usos muito diferentes de mercado para mercado. É esse domínio profundo do terreno que faz todo o nosso valor.”
Nina VIOLLE, Responsável de Gama TRUCK, NTN Europe

No segmento de veículos pesados, a NTN Europe oferece agora uma gama com mais de 800 referências. Inclui cerca de 400 rolamentos de roda, dos quais uma oferta de cubos com rolamento integrado que cobre mais de 80% das aplicações, além de cerca de 400 rolamentos de câmbio e diferenciais. Essa oferta é complementada por uma gama de rolamentos para aplicações de motor, bem como por uma oferta associada de graxas de diferentes graus, adaptadas às aplicações de veículos pesados. Os clientes podem ainda contar com uma vasta gama de rolamentos padronizados, conforme as normas ISO métricas e em polegadas.
A SNR oferece ainda gamas completas para aplicações de veículos comerciais leves (VCL): rolamentos de roda, câmbio, distribuição do motor, amortecedores, sensores e juntas homocinéticas.
A NTN Europe conta ainda com 7 fábricas especializadas em veículos pesados, distribuídas pela América do Norte, Europa e Japão.

Cubos com rolamentos integrados: a produtividade no centro da oferta

Lançada em 2024, a gama de cubos com rolamentos integrados ilustra a vontade da NTN Europe de responder aos desafios específicos dos veículos pesados. Para os transportadores, cada paragem representa uma perda de produtividade: é imperativo limitar ao máximo a frequência e a duração da imobilização dos veículos, nomeadamente através da substituição preventiva dos rolamentos de roda, em conformidade com as recomendações dos construtores.

“Ao propor a substituição do conjunto cubo-rolamentos em vez de cada rolamento individualmente, a NTN Europe oferece uma solução completa, mais rápida e mais fácil de desmontar e montar no veículo, reduzindo a duração da intervenção e garantindo uma qualidade de reparação ótima. Isto permite também ao Grupo acompanhar a tendência atual, segundo a qual os reparadores trabalham por subconjuntos pré-montados em kit”, explica **Nina VIOLLE**, Responsável de Gama TRUCK na NTN Europe.

A NTN Europe visou os principais construtores — Volvo, Renault Trucks, DAF, Mercedes-Benz, Scania, BPW e SAF — para lançar uma primeira vaga de 32 referências de elevado potencial, que cobrem por si só 85% do parque europeu de veículos pesados. A gama será progressivamente alargada nos próximos meses e anos, para acompanhar a evolução do mercado. A próxima etapa não passa por uma corrida a novas

referências, mas sim pela qualidade dos dados. Neste mercado, a informação técnica é muitas vezes fragmentada. A NTN Europe investe na estruturação dos seus dados de catálogo, para permitir aos seus clientes encontrar mais rapidamente a referência certa para o veículo certo.

2-WHEELS: motos e bicicletas, um eixo de desenvolvimento

Graças ao seu estatuto de fornecedor OE, a NTN Europe aborda também o mercado dos veículos de duas rodas, com uma oferta de peças dedicadas a motos e bicicletas. O fornecedor beneficia de uma posição de liderança junto dos principais fabricantes mundiais de motos. No segmento das bicicletas, está presente em todas as aplicações de alguns dos principais atores do mercado e trabalha para alargar a sua presença nas redes de especialistas em França e na Europa.

Oferta de moto

O setor dos veículos motorizados de duas rodas divide-se em três segmentos: motos, triciclos e scooters. A estrutura deste mercado, dominado principalmente pelos construtores, é muito diferente da do automóvel: há muito pouca distinção entre primeiro equipamento e reposição, sendo a manutenção geralmente realizada através da rede do construtor. A atividade está, por isso, intimamente ligada à origem, o que impõe uma estratégia específica. A NTN Europe está presente física e localmente em três mercados-chave na Europa: Itália, Alemanha e Inglaterra, onde se encontram implantados os principais construtores mundiais que fornece. Graças às suas fábricas e a comerciais dedicados, o fornecedor colabora diretamente com eles para desenvolver e produzir rolamentos adaptados às suas necessidades.

A oferta inclui rolamentos de coluna de direção, de caixa de velocidades e de cambota. No segmento da direção, estas soluções técnicas comprovadas há muito continuam a conquistar novos clientes, respondendo às suas elevadas exigências. No segmento da transmissão do motor e da cambota, são comercializados três tipos de rolamentos sob as marcas NTN e SNR: rolamentos de esferas, de agulhas e de rolos cilíndricos. Fabricados a partir de aço de alta qualidade, beneficiam de uma conceção interna e de um tratamento térmico específicos que prolongam a sua vida útil, mesmo em condições extremas: resistem a temperaturas até +140 °C e a velocidades de rotação de 10 000 a 14 000 rotações por minuto.

A eletrificação deste mercado, ainda limitada, começa a surgir nos scooters. Os fornecedores são sobretudo solicitados para otimizar o desempenho técnico-económico dos seus componentes: para além da temperatura e da velocidade de rotação, procura-se sobretudo a redução do binário e do peso das peças. Já desafiada nestes parâmetros no automóvel, a NTN Europe coloca a sua capacidade de resposta, as suas competências de I&D e o rigor dos seus processos de fabrico ao serviço das duas rodas, para acompanhar os construtores.

Oferta de bicicletas

Se o mercado do ciclismo tem estado em desaceleração desde 2022, devido à inflação e a um fenómeno de excesso de stock em toda a cadeia, apresenta um forte potencial na Europa. A bicicleta com assistência elétrica (BAE) conquista cada vez mais adeptos nas deslocações casa-trabalho: prevê-se que, até 2035, as vendas de bicicletas atinjam 30 milhões de unidades, das quais 50% BAE, contra 20 milhões em 2015. Esta dinâmica é apoiada pelos poderes públicos, que promovem a mobilidade suave e investem em infraestruturas, bem como pelos construtores e industriais que se posicionam neste mercado promissor.

Líder em rolamentos, a NTN Europe é desde os anos 70 parceira histórica de atores importantes como a Mavic. Para as bicicletas clássicas, que podem ter até 20 rolamentos, o fornecedor dispõe de uma oferta completa para cubos de rodas, jogos de direção, caixas de pedaleiro, pedais, derailleurs e manetes elétricas, respondendo às exigências de leveza, compacidade, durabilidade, baixo binário e resistência à água, à poluição e às vibrações. As BAE, sujeitas a uma utilização mais

intensiva e à carga adicional da bateria, exigem mecanismos mais robustos: a NTN Europe desenvolve produtos específicos, como rolamentos rígidos de esferas de fileira única dotados de um dispositivo de vedação eficaz sem prejudicar a fluidez, ou uma gaiola de agulhas em aço ao mesmo tempo resistente, leve, rígida e ultracompacta, capaz de suportar cargas radiais elevadas, fortes acelerações e elevados binários de arranque.
A NTN Europe integra também a sua tecnologia LUBSOLID™, desenvolvida para o mercado industrial, para resolver os problemas de vedação nos rolamentos dos jogos de direção: constituída por um polímero saturado de óleo associado a esferas em inox, resiste a lavagens e à corrosão, bloqueia contaminantes e garante uma longa vida útil ao rolamento. O fornecedor apoia ainda start-ups como a Cixi, com uma parceria centrada numa tecnologia de pedaleiro gerador elétrico com retorno háptico, que promete redefinir a mobilidade ativa. No segmento da reposição, a NTN Europe aproxima-se dos reparadores de bicicletas, fornecendo-lhes os rolamentos que serão substituídos ao longo da vida útil da bicicleta, como os rolamentos de batente de suspensão integrados no quadro.

"O desenvolvimento das soluções de mobilidade de amanhã, entre as quais as bicicletas clássicas e elétricas, é um dos pilares da empresa. Isto está em sintonia com a nossa filosofia "Nameraka", que visa a harmonia com o nosso ambiente. Neste mercado de apaixonados, é indispensável estar atento às necessidades e ser o mais reativo possível para propor soluções adequadas. Trabalhamos para desenvolver a nossa experiência, a nossa rede e a nossa oferta de produtos, de forma a sermos reconhecidos como um ator de referência pelos construtores e a consolidar a nossa entrada no mercado europeu da mobilidade elétrica como fornecedor de primeiro equipamento".

Olivier MUSY, Responsável de Marketing dos mercados de Equipamentos Móveis.

RUMO AOS VEÍCULOS CHINESES: A NTN EUROPE PREPARA-SE PARA UMA NOVA FRENTE

Além dos serviços e da digitalização, a NTN Europe compromete-se pela primeira vez oficialmente com os veículos de construtores chineses. BYD, MG, Chery, Jaecoo, Omoda: estas marcas, ainda raras nas estradas europeias há alguns anos, são hoje atores comuns do parque automóvel. Os seus veículos envelhecem e começam a necessitar de intervenções de manutenção. Ora, estes construtores ainda não dispõem de redes autorizadas bem implantadas na Europa — uma oportunidade direta para a reposição independente.

Em todos os seus módulos CHASSIS, POWERTRAIN, SENSORES e TRUCK, a NTN Europe prevê desenvolver novas referências adaptadas às especificidades técnicas destes veículos. Está previsto um lançamento progressivo nos próximos anos.

FOCO GARAGEM CERTIFICADA: A DIGITALIZAÇÃO AO SERVIÇO DOS ATORES DO AFTERMARKET

Um parceiro tanto para o reparador como para o distribuidor

Pensado à medida para os reparadores, este programa dedicado oferece-lhes apoio direto no terreno: formações direcionadas, ferramentas de apoio à montagem e suporte técnico dedicado. Uma abordagem global concebida para valorizar a profissão de reparador e rreforçar a relação de confiança entre os reparadores e a marca. Com o MySNR CertifiedGarage, a NTN Europe dá resposta a uma das grandes mutações do mercado de reposição: a digitalização. Face ao crescimento dos "pure players", o fornecedor fez uma escolha clara: acompanhar a transformação digital das oficinas sem nunca desintermediar o distribuidor. O MySNR CertifiedGarage não é uma rede, mas sim um selo, que reúne em torno do reparador um ecossistema completo de serviços: o Manager, ferramenta digital de pesquisa de peças e informação técnica; uma linha de apoio (hotline) gerida por especialistas; formações contínuas; recomendações de ferramentas; consumíveis; uma garantia alargada a 7 anos nos produtos SNR; e o programa de fidelização SNR Club.

Um modelo que coloca o distribuidor no centro

Todo o dispositivo foi concebido para reforçar a relação entre a oficina e o seu distribuidor. No módulo MySNR Manager, o reparador identifica a peça correta, acede às notas técnicas e aos tempos padronizados, e visualiza em tempo real os preços e disponibilidades dos distribuidores da sua zona que participam no programa, com as suas próprias condições comerciais quando já é cliente. A encomenda é depois automaticamente enviada ao distribuidor escolhido. A Garagem Certificada não é uma loja online: nenhuma transação passa pela NTN Europe, e o distribuidor mantém a encomenda, o pagamento e a relação com o cliente. A confidencialidade é assegurada por um contrato tripartido entre o distribuidor, a NTN Europe e o fornecedor do software: os dados de preços não são armazenados nem acessíveis ao fornecedor, mantendo cada distribuidor total controlo sobre as suas condições comerciais.

Visibilidade, eficiência, fidelização: o triplo benefício para o distribuidor

Para o distribuidor, o programa funciona antes de mais como uma alavanca de conquista: mantém-se presente junto das oficinas com as quais já trabalha e ganha visibilidade junto daquelas que ainda não o conhecem. Um distribuidor com bom desempenho em disponibilidade e oferta pode assim ganhar quota de mercado na sua zona. É também uma alavanca de eficiência: o reparador pesquisa as suas peças de forma autónoma, recorre à linha de apoio para questões técnicas e desenvolve competências através das formações. Resultado: menos solicitações que consomem tempo e menos reclamações a tratar — 95% das devoluções de produtos estão relacionadas com erros de montagem, e não com defeitos de qualidade — e equipas comerciais mais focadas na relação com o cliente de elevado valor acrescentado. É, por fim, uma alavanca de fidelização: com o SNR Club, o reparador acumula vantagens ao abastecer-se junto do distribuidor que armazena as gamas SNR, criando um círculo virtuoso entre os dois parceiros.

Uma implementação progressiva e controlada

Lançado em França em setembro de 2025 e depois na Polónia em abril de 2026, o MySNR CertifiedGarage encara o seu primeiro ano como uma fase-piloto: atento ao retorno do terreno, a NTN Europe ajusta continuamente a sua oferta para preparar o crescimento do programa. Este conceito inédito no mercado de reposição ilustra a convicção do fornecedor: a digitalização do mercado está em marcha e é inevitável; fornecedores e distribuidores devem combinar os seus valores acrescentados para se manterem atrativos aos olhos das oficinas.

UMA PRESENÇA MUNDIAL, DINAMICAS LOCAIS

Foco na Europa Ocidental

A Europa continua a ser o mercado de referência da NTN Europe, e cada território traz a sua própria dinâmica.

Em França

Impulsionadas por um parque automóvel envelhecido, as vendas de peças técnicas têm vindo a crescer nos últimos anos em França. Segundo a AAA Data, em janeiro de 2026, o mercado automóvel era composto por mais de 41 milhões de veículos ligeiros de passageiros. Com 73,8% deles com mais de 5 anos, o parque atinge uma idade média recorde de 12 anos.

Verifica-se uma evolução semelhante nos veículos utilitários ligeiros. Neste contexto, e apesar da continuação do desenvolvimento das marcas de distribuidor, as vendas da NTN França têm-se comportado muito bem.

As novas famílias de produtos lançadas também contribuem para esses resultados positivos, com destaque para a linha de amortecedores e os SuperKits de amortecedores, que reúnem o amortecedor e o kit de suspensão na mesma embalagem. Essas soluções já foram incluídas no portfólio de importantes redes de Centros Automotivos, ampliando a presença da marca e o acesso dos profissionais aos produtos SNR.

No plano das ações promocionais, registaram-se ótimos resultados, nomeadamente com os armários de armazenamento para os produtos mais vendidos das 6 famílias de sensores.

Para manter uma relação de proximidade com os seus clientes distribuidores, a filial francesa da NTN Europe continua a organizar visitas às fábricas da NTN Europe em Annecy e da NTE (especializada em transmissões homocinéticas) em Le Mans.

Ao lado do CTA (Club Technique Auto), cofundado com a CLAS e a Elring e reforçado desde o ano passado com a chegada da Mann-Filter e da ASTEMO, a NTN Europe continua também a aproximar-se dos reparadores através dos seus parceiros distribuidores. Nas sessões de formação organizadas, os fornecedores partilharam os seus conselhos técnicos, preciosos em oficina, com mais de 2 000 mecânicos e reparadores automóveis. No centro da atualidade, os motores 1,2 L PureTech e Ecoboost continuam a ser temas fortes.

Alemanha, Áustria, Suíça, Países Baixos (DACH/NL)

A zona DACH/NL ilustra perfeitamente a estratégia "one-stop-shop" da NTN Europe: os profissionais encontram ali todas as famílias de produtos junto de um único parceiro. Com quase 10 000 referências disponíveis, o portefólio vai muito além do rolamento de roda; assim, cada família de produtos é destacada. A título de exemplo, as vendas em transmissão progrediram de forma significativa, posicionando a NTN como um ator incontornável neste segmento. No plano dos serviços, desde julho de 2025, um novo serviço logístico — a entrega "In-night" — permite aos clientes alemães receberem as suas encomendas antes das 8h do dia seguinte, para qualquer encomenda feita antes das 16h30. Baseado perto de Bielefeld, este stock dedicado ganha novos clientes todos os meses. Nesta zona estratégica, uma equipa com mais de 15 especialistas comerciais de terreno, engenheiros técnicos e de marketing está mobilizada durante todo o ano ao serviço dos seus clientes.

Europa do Sul (Espanha, Portugal e Itália)

Com mais de 50 anos de presença na Península Ibérica, a NTN Ibérica registou em 2025 resultados positivos em ambos os mercados. A suspensão, a distribuição do motor e os sistemas auxiliares impulsionaram o crescimento, num contexto de envelhecimento acelerado do parque e de forte pressão concorrencial. As gamas de amortecedores e sensores constituem os dois principais motores de crescimento para 2026 e seguintes.

Presente há quase 60 anos em Itália, a NTN Europe reforça ativamente a sua cobertura no país. Os kits de distribuição, os batentes de suspensão e os rolamentos de caixa de velocidades impõem-se como os produtos de destaque, complementando o rolamento de roda. O desenvolvimento dos semieixos de transmissão

homocinética está em curso, apoiado num saber-fazer OEM reconhecido. O segmento de veículos pesados ganha também importância, como demonstra a participação na TRANSPOTEC, em maio de 2026. Esta dinâmica estende-se de forma mais ampla às diferentes mobilidades: durante o salão EICMA, realizado em Milão de 4 a 9 de novembro de 2025, a NTN foi oficialmente reconhecida como "Ducati Official Supplier", consagrando mais de trinta anos de parceria técnica com o construtor em órgãos estratégicos como a direção, a transmissão, a cambota e a roda. Fortalecida por estes desenvolvimentos, a equipa italiana prepara agora ativamente a sua presença na Autopromotec, salão de referência do pós-venda automóvel, que se realizará em Bolonha em 2027.

Escandinávia

Em um mercado cada vez mais competitivo e desafiador, nossa equipe local segue trabalhando de forma estratégica para fortalecer e ampliar a presença da SNR na região. Depois de um 2025 marcado por um cenário econômico desafiador, os primeiros meses de 2026 apresentam resultados bastante positivos e reforçam que as iniciativas adotadas estão no caminho certo.
Na Finlândia, um novo cliente passou a ter a SNR como fornecedor preferencial para a linha de transmissão, criando novas oportunidades de crescimento e desenvolvimento para a marca no mercado local.
Já na Suécia, a NTN avançou mais uma vez com a inclusão dos sensores de temperatura dos gases de escape (EGT) e da linha de amortecedores no portfólio de um distribuidor. A iniciativa contribui para ampliar a presença dos produtos SNR, facilitar o acesso dos profissionais às nossas soluções e criar novas oportunidades de crescimento no futuro.
Esses resultados reforçam a estratégia adotada nos países nórdicos, baseada em uma atuação cada vez mais direcionada, no fortalecimento das parcerias com distribuidores e na ampliação gradual do portfólio SNR na região. Paralelamente, as equipes seguem intensificando o trabalho comercial, buscando novas oportunidades de negócio e aumentando o reconhecimento da marca junto ao mercado.
O objetivo é claro: construir uma presença cada vez mais forte, consistente e sustentável da SNR nos países nórdicos, valorizando a qualidade dos produtos, a expertise da marca e a proximidade com clientes e parceiros.

Reino Unido & Irlanda

Reino Unido

O mercado britânico de reposição automotiva reúne mais de 56.500 empresas, movimenta 16,1 bilhões de libras em valor agregado bruto e emprega aproximadamente 346 mil pessoas. Apesar do cenário econômico desafiador, os consumidores britânicos destinaram 21,6 bilhões de libras à manutenção e aos serviços automotivos no último ano, demonstrando que a demanda permanece resiliente.
A frota de 34 milhões de veículos no país também vem envelhecendo: a idade média atualmente é de 9,4 anos, contra pouco menos de 8 anos em 2019. Segundo a SMMT, 20% dos veículos têm entre 7 e 9 anos e quase um terço da frota — a maior parcela — possui mais de 12 anos. Um cenário que impulsiona de forma consistente a demanda por peças de reposição.
A NTN segue ampliando a presença da marca SNR no mercado de reposição do Reino Unido, com uma cobertura cada vez maior de produtos e forte crescimento anual nas vendas. Em 2026, as linhas SNR passaram a fazer parte do centro de distribuição da NTN UK, permitindo entregas no dia seguinte e melhorando significativamente a disponibilidade dos produtos e o nível de serviço.
Combinada a uma política de preços alinhada às condições do mercado e a importantes atualizações nas bases de dados MAM Autocat e TecDoc, essa nova estrutura coloca a NTN UK em uma posição estratégica para atender às necessidades do mercado britânico.
Já consolidada entre os principais clientes do Reino Unido nas linhas de rolamentos de roda e suspensão, a oferta SNR foi ampliada em 2025 com a introdução das linhas de eixos de transmissão e Powertrain, fortalecendo ainda mais a presença da marca no mercado de reposição.

Irlanda

Maduro e bastante fragmentado, o mercado irlandês de reposição automotiva abrange uma ampla variedade de segmentos, incluindo peças, manutenção, reparação, diagnóstico, acessórios, pneus, baterias e carroceria. Seu crescimento é impulsionado principalmente pelo envelhecimento da frota e pela adoção ainda gradual dos veículos elétricos. Nesse cenário, as oficinas independentes e os distribuidores desempenham um papel de destaque, ao lado das redes autorizadas pelas montadoras.
A SNR já possui uma presença consolidada no mercado irlandês e registra um crescimento anual de dois dígitos, impulsionado pelo ganho de participação de mercado. Em 2025, as linhas de amortecedores e kits de corrente de distribuição passaram a complementar o portfólio, que já contava com as famílias de suspensão, Powertrain e Chassis.

Europa Central e Oriental

A NTN Polska, filial polonesa do Grupo responsável pelas atividades comerciais na região da Europa Central e Oriental, atua em um mercado que abrange mais de 20 países e enfrenta um cenário marcado pela volatilidade dos custos, pelos impactos da guerra na Ucrânia, pelo avanço dos produtos chineses e por uma forte pressão competitiva. Nesse contexto, os kits de rolamento de roda, os kits de suspensão e os kits de distribuição continuam entre as linhas de maior destaque, apresentando um crescimento expressivo nas vendas. Nessas categorias, os clientes reconhecem a SNR como uma marca de referência, reforçando sua posição no mercado.
Ao mesmo tempo, as novas linhas de produtos, como amortecedores, sensores e produtos para veículos pesados, também vêm apresentando um desenvolvimento significativo, ampliando a presença e a oferta da marca na região. A rede de distribuidores também segue em expansão, com a conquista de novas parcerias em diferentes países da região, fortalecendo a cobertura comercial e aproximando a SNR de novos mercados. Outro destaque foi a participação da NTN no Poznan Motor Show, em abril de 2026, onde a empresa apresentou sua proposta de oficinas certificadas. O programa será implementado nos próximos meses, ampliando ainda mais a presença da marca junto aos profissionais do setor. O desempenho da NTN na região é impulsionado por uma equipe de aproximadamente 10 colaboradores, entre profissionais comerciais, especialistas técnicos e coordenadores de marketing. A proximidade com os clientes e o suporte de alto nível oferecido pela equipe são diferenciais que contribuem diretamente para o crescimento e o fortalecimento da marca na região.

África & Médio Oriente

Médio Oriente, Egito & África do Norte

O Médio Oriente, o Egito e o Norte de África formam um dos mercados de aftermarket mais dinâmicos do mundo. O parque automóvel da zona Médio Oriente e Egito ultrapassa 59 milhões de veículos, dos quais mais de 41 milhões são veículos ligeiros de passageiros, distribuídos por 13 países. As marcas NTN e SNR estão ali presentes através de quatro pilares de produtos: Chassis, Powertrain, Veículos Pesados e Sensores.

Na Arábia Saudita, no Egito, na Jordânia, nos Emirados Árabes Unidos e em Israel, o grupo NTN prossegue a consolidação das suas relações com distribuidores e o alargamento do seu portefólio para além dos rolamentos. Amortecedores, sensores e aplicações para veículos pesados constituem os eixos de desenvolvimento prioritários. Na Turquia, ações direcionadas permitiram duplicar as vendas de juntas homocinéticas, apesar de um contexto económico difícil.

No Norte de África, os resultados do ano passado confirmam a pertinência da estratégia de diversificação. No Marrocos, o lançamento da gama de kits de distribuição teve um acolhimento favorável, graças a uma cobertura adaptada aos veículos asiáticos e europeus. Na Tunísia, os primeiros amortecedores SNR foram comercializados com sucesso. Na Argélia, o levantamento de restrições comerciais permitiu uma retoma significativa da atividade. Em toda a região, o crescimento das marcas chinesas e o

surgimento progressivo dos veículos elétricos criam novas oportunidades que a NTN já está a antecipar.

Turquia

Com 25,1 milhões de veículos em circulação, a Turquia representa um mercado de grande potencial para o setor de reposição automotiva. O país possui mais de 85 milhões de habitantes, e sua economia ocupa a 17ª posição no ranking mundial e a 6ª posição na Europa.

A NTN está presente no país há muitos anos e conta com uma sólida rede de distribuidores, que atua diretamente no atendimento ao mercado de reposição automotiva. A equipe da NTN Europe Automotive Aftermarket na Turquia é formada por três colaboradores, sediados em Istambul. Tanto o faturamento quanto a diversificação do portfólio vêm apresentando crescimento contínuo, com destaque para a expansão da linha de transmissões (CVJ).

África Subsariana

A África Subsariana está estruturada em torno de dois polos complementares: a África do Sul, a sul, e a África Oriental, com o Quénia como centro regional. A África do Sul continua a ser um dos mercados de aftermarket mais estruturados do continente, com uma rede de distribuidores, grupos de aftermarket e oficinas bem estabelecidos. A NTN consolida ali a sua posição de fornecedor de referência, reconhecido pela qualidade OEM dos seus produtos. A procura é impulsionada pelo envelhecimento contínuo do parque — um fenómeno estrutural favorável aos produtos premium nas categorias de rolamentos, suspensão, distribuição e juntas homocinéticas. Num mercado sob pressão, a NTN aposta no conceito de custo total de posse para valorizar os seus componentes.
Na África Oriental, o Quénia desempenha o papel de porta de entrada regional, a partir da qual a NTN desenvolve a sua presença nos países vizinhos. A crescente profissionalização do setor de aftermarket e a diversificação do parque automóvel criam condições favoráveis para os fornecedores capazes de oferecer uma ampla cobertura, qualidade OEM e apoio técnico adequado.

América Latina

Brasil: proximidade no terreno, experiência técnica e expansão do portefólio

A NTN Rolamentos do Brasil (NRDB) reforça, ano após ano, a sua presença e notoriedade no mercado brasileiro, com uma estratégia assente em três pilares: a proximidade com o cliente, a expansão do portefólio e a experiência técnica.

Esta dinâmica concretiza-se já em outubro de 2026, com o lançamento de 27 novas referências de rolamentos de roda, que aumentam significativamente a cobertura dos veículos mais vendidos do parque brasileiro: Toyota Corolla, Corolla Cross e Hilux, Volkswagen Gol e Polo, Fiat Argo, Cronos, Palio e Uno, Ford Ka e Ranger, Hyundai Creta, bem como os utilitários ligeiros Fiat Ducato, Peugeot Boxer, Citroën Jumper e Renault Master. Desenvolvida segundo os padrões de qualidade OEM e apoiada na experiência de engenharia japonesa da NTN, esta nova gama integra soluções de primeira, segunda e terceira geração, concebidas para oferecer desempenho, fiabilidade e durabilidade. Reforça a presença da NTN nos segmentos mais procurados da reposição brasileira, com uma oferta mais ampla e mais competitiva para distribuidores, revendedores e reparadores.

Para além dos rolamentos de roda, a NRDB prepara o alargamento do seu portefólio de aftermarket para os próximos anos. Apoiando-se na experiência e no vasto portefólio de produtos da atividade Automotive Aftermarket da NTN na Europa, a filial trabalha na introdução de novas linhas de produtos no mercado local: batentes e kits de suspensão, semieixos de transmissão e kits de juntas homocinéticas, kits de distribuição e amortecedores. Estes futuros lançamentos traduzem o compromisso de longo prazo do Grupo em desenvolver as marcas NTN e SNR num dos mais importantes mercados de reposição automóvel do mundo.

A partilha de experiência é um pilar fundamental da nossa abordagem: em 2025, formámos mais de 3 000 profissionais em todo o país, apoiados pela van Bebbox e por momentos de destaque como o salão Autopar, em Curitiba. Graças a uma presença comercial próxima em todo o território nacional, a NRDB reafirma a sua convicção: a preferência de marca assenta tanto no acompanhamento técnico como na qualidade do produto.

"Apoiada pelo desenvolvimento dos seus produtos e por uma forte dinâmica comercial na região EMEA, a NTN Europe afirma-se como um ator incontornável. Acelerar o desenvolvimento de novas gamas, como os amortecedores, expandir-se em mercados de forte crescimento como o MEA ou o Brasil, e consolidar as nossas parcerias estratégicas (nomeadamente com os ITG): estes são os nossos principais desafios. Para os alcançar, mais de 70 especialistas comerciais, técnicos e de marketing trabalham diariamente para oferecer valor acrescentado e um acompanhamento de proximidade. É também isso o serviço de um fornecedor premium!"

Pascal LANGER, Diretor Comercial EMEA e o Brasil

CONTATOS DE IMPRENSA

Para qualquer solicitação de informações, entrevista ou material gráfico.

Midnight Purple
Émilie Deslandes

edeslandes@midnightpurple.fr
+596 696 84 09 32

NTN Europe
Carol Donat

carol.donat@ntn-snr.fr
+33 (0)6 77 02 87 04