

# novovarejo

a mídia do aftermarket **automotivo**

EDIÇÃO 459 ANO 32 MARÇO DE 2025 NOOVAREJOAUTOMOTIVO.COM.BR NVI - NOVO VAREJO IMPRESSO



## Mover traz reciclagem de autopeças para pauta da reposição

Programa vai consolidar o reaproveitamento de componentes no Aftermarket Automotivo. Lideranças do setor não se opõem à tendência, mas alertam para a necessidade de rigoroso controle de qualidade dos produtos que retornarem ao mercado



Eduardo Marchetti conta as novidades da Automec



Crescem ilícitos no setor automotivo de São Paulo



Diretora do Ibevar analisa revolução no varejo



Importações deflagram guerra na eletrificação

Prêmio  
**INNOVA**  
POWERED BY AFTER LAB

Vem aí o **Prêmio Inova 2025**,  
em abril na **Automec**.

Saiba mais na página 31.

# MAIS QUE UMA DISTRIBUIDORA, uma parceira que evolui lado a lado com o seu negócio.

Fornecendo autopeças de qualidade, com entrega rápida e compromisso com o seu negócio, somos a sua parceira de confiança quando o assunto são soluções para o mercado automotivo. Experiência e excelência a serviço da sua empresa. Conte conosco para seguir evoluindo.



@autopecassama  
@sama.autopecas



0800 020 0900



#POR  
**TODO**  
BRASIL



COMPRE ONLINE, DE ONDE  
E QUANDO QUISER



VARIEDADE E CONFIANÇA EM  
UM PORTFÓLIO COMPLETO  
DE AUTOPEÇAS



PRONTO! A MAQUININHA  
ESPECIALISTA NO  
MERCADO AUTOMOTIVO.



[compreonline.samaautopecas.com.br](http://compreonline.samaautopecas.com.br)

**Sama**  
Autopeças



# Abalos verdadeiramente sísmicos

O comércio internacional vem sendo tema central da pauta econômica nas últimas semanas. Os temores que envolvem as balanças comerciais globais têm um catalisador em comum: Donald Trump. No Novo Varejo digital 455 vimos os impactos da política tresloucada de taxações propostas pelo presidente dos Estados Unidos sob o viés do Aftermarket Automotivo local. Mas, é claro, a questão tem abrangência infinitamente maior do que quando vista a partir de um prisma meramente setorial. Há especialistas que acreditam que as regras do comércio global correm o risco de voltar ao período pré-Segunda Guerra! O empoderamento de Elon Musk na gestão estratégica da maior economia do mundo – e a mais ‘importadora’ – também não ajuda muito a garantir estabilidade. Decisões guiadas pelo fígado em detrimento ao cérebro via de regra não levam a um bom caminho.

Desde a primeira metade da década de 1990, o fenômeno da globalização vem ditando regras do comércio internacional. A OMC – Organização Mundial do Comércio foi criada neste período e hoje se vê esvaziada pelo protecionismo do presidente norte-americano. Em recente entrevista à CNN Brasil, o coordenador do Centro de Negócios Globais da FGV, Lucas Ferraz, avaliou que os tarifas anunciamos por Trump são disruptivos e preocupantes para os países em desenvolvimento. Para o especialista, o risco de “desmantelamento de fato das regras do sistema multilateral de comércio” é real.

A conjuntura nos leva ao desastroso processo de desindustrialização enfrentado pelo Brasil há décadas, que necessariamente aumenta nossa dependência das importações. Se tornou uma questão de sobrevivência para muitas marcas – de diferentes setores,

inclusive autopeças – trazer produtos de fora para embalar aqui. Mas, do ponto de vista de nação, é algo a se lamentar. Nas últimas quatro décadas, despencou de 33% para 15% a participação da indústria de transformação no PIB brasileiro. Não nos iludamos: um dia, a conta vai chegar.

Será que é agora? Segundo dados divulgados pela CNI - Confederação Nacional da Indústria em sua análise conjuntural 2024/2025, parte significativa do aumento da demanda interna vem sendo atendida por importações. “O volume importado acumulado de janeiro a novembro de 2024 cresceu 26,0% para bens de capital, 23,2% para bens de consumo e 18,6% para bens intermediários, na comparação com o mesmo período de 2023”. Daí resulta uma equação interessante: a dependência cresce na medida em que as estruturas do comércio internacional tendem a sofrer abalos verdadeiramente sísmicos.

Neste contexto, o Relatório da Balança Comercial divulgado em fevereiro pelo Sindipeças começa dizendo que as primeiras medidas anunciadas após a posse de Trump sinalizam que os riscos devem se intensificar. “Embora ameaças concretas despontem no horizonte, seria leviano ignorar que oportunidades surgirão. A leitura correta do momento e de seus desdobramentos será essencial para que as nações operem suas relações comerciais com relativo êxito nos próximos anos”.

Eis aí o grande desafio. Ao que tudo indica, muitas emoções nos esperam. Em tempo: o déficit da balança comercial brasileira de autopeças cresceu nada menos que 33,8% em janeiro de 2025 na comparação com o mesmo mês do ano passado...

**Publisher**

Ricardo Carvalho Cruz  
(rccruz@novomeio.com.br)

**Diretor Geral**

Claudio Milan  
(claudio@novomeio.com.br)

**Diretor Comercial e de Relações com o Mercado**

Paulo Roberto de Oliveira  
(paulo@novomeio.com.br)

**Diretor de Criação**

Gabriel Cruz  
(gabriel.cruz@wpn.com.br)

**Endereço**

Rua José Furtado de Mendonça  
nº 109/111  
Jardim Monte Kemel  
Cep 05634 120  
São Paulo

**Redação**

Dúvidas, críticas e sugestões a respeito das informações editoriais publicadas no jornal. Envie releases com os lançamentos de sua empresa e notícias que merecem ser divulgadas ao mercado.  
jornalismo@novomeio.com.br

**Notícias**

Cadastre-se para receber notícias do setor no seu e-mail. Acesse: [www.novovarejo.com.br](http://www.novovarejo.com.br)

**Publicidade**

Anuncie no Novo Varejo e tenha sua mensagem divulgada na única publicação do mercado dirigida a 30 mil lojas de autopeças de todo o Brasil.  
comercial@novomeio.com.br

**Marketing**

Vincule sua marca aos projetos e eventos mais criativos e importantes do mercado de autopeças e reposição. Informe-se sobre reprints das reportagens publicadas no jornal.  
marketing@novomeio.com.br

**Recursos Humanos**

Venha trabalhar com a gente e encontre espaço para mostrar seu talento.  
financeiro@novomeio.com.br

Ano 32 - #459 Março de 2025

**Triagem desta edição  
15 mil exemplares****Distribuição Nacional  
via Correios**

Novo Varejo Automotivo é uma publicação da Novomeio Hub de Mídia dirigida ao Aftermarket Automotivo.

Tem como objetivo divulgar notícias, opiniões e informações que contribuam para o desenvolvimento do setor.

**Acompanhe nossas redes**

[www.novovarejoautomotivo.com.br/](http://www.novovarejoautomotivo.com.br/)  
[www.facebook.com/novovarejoautomotivo](http://www.facebook.com/novovarejoautomotivo)  
[www.instagram.com/novovarejoautomotivo](http://www.instagram.com/novovarejoautomotivo)  
[www.linkedin.com/company/novovarejoautomotivo/](http://www.linkedin.com/company/novovarejoautomotivo/)  
[www.youtube.com/@ATVmidia](http://www.youtube.com/@ATVmidia)

**Direção**

Ricardo Carvalho Cruz

**Jornalismo**

(jornalismo@novomeio.com.br)  
Claudio Milan  
Lucas Torres  
Christiane Benassi

**Publicidade**

(comercial@novomeio.com.br)  
Fone: 11 99981-9450  
Paulo Roberto de Oliveira

**Arte**

Lucas Cruz

**Marketing**

(marketing@novomeio.com.br)  
Elisa Juliano

Os anúncios aqui publicados são de responsabilidade exclusiva dos anunciantes, inclusive com relação a preço e qualidade. As matérias assinadas são de responsabilidade dos autores.

**Jornalista Responsável:**

Claudio Milan (MTb 22.834)

Nhm®

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



## PENSOU PASTILHAS ANTIRRUIÍDO DE ALTA PERFORMANCE, FRAS-LE CERAMAXX.

Com uma formulação cerâmica de alta eficiência, é o máximo conforto na hora de frear para seus clientes que exigem alta performance com baixíssimo nível de ruído. E ainda conta com tecnologia exclusiva que não suja as rodas. Pensou em alta performance e segurança, pediu Fras-le Ceramaxx.



### Tecnologias exclusivas:



**COMFORT**   
Maior controle de ruído e vibração para maior conforto.



**CLEAN**   
Tecnologia que mantém as rodas mais limpas de pó e resíduos.



**CONTROL**   
Maior performance de frenagem com máxima estabilidade de atrito a quente e a frio.



**ECO**   
Livre de metais pesados, sem substâncias tóxicas em sua composição.



**PENSOU  
FREIO.**

Descelere. Seu bem maior é a vida.



Confira todas as aplicações, incluindo os últimos lançamentos.

[Frasleoficial](#) [Frasleoficial](#) [Frasleoficial](#)



**28 Artigo**

Diretora Executiva do IBEVAR faz um reflexão sobre os próximos desafios impostos ao setor varejista.

**08 Entrevista**

Eduardo Marchetti, gerente da Automec, conta as novidades da feira que começa em 22 de abril em São Paulo.

**12 Capa**

Reciclagem e remanufatura de autopeças são tendências que crescem no mundo e também no Brasil.

**22 Criminalidade**

Ilícitos no setor automotivo do estado de São Paulo geram prejuízos de quase 4 bilhões de reais por ano.

**HÁ 100 EDIÇÕES**

## Segurança cibernética ganha relevância no varejo

Edição 359 trouxe entrevista exclusiva com especialista que orientava os leitores sobre precauções importantes para evitar problemas no sistema de gestão e nas plataformas de e-commerce das lojas

Há 100 edições nossa reportagem noticia a ocorrência de um ataque cibernético em uma grande rede de varejo de autopeças e acessórios em São Paulo. Como consequência, a empresa foi obrigada a fechar suas lojas temporariamente até colocar a casa em ordem.

Cada vez mais, o tema da segurança digital tem se tornado extremamente sensível. Afinal, além de se apresentar como ameaça capaz de trazer grandes prejuízos

financeiros, as invasões representam um perigo jurídico, à medida que é responsabilidade dos varejos proteger os dados de seus consumidores no âmbito da LGPD.

Pensando em lançar luz a essa questão e, claro, oferecer subsídios para que os varejistas de autopeças pudessem fortalecer seus mecanismos de proteção, na edição 359 conversamos com o então líder de segurança cibernética da KPMG no Brasil, Leandro Augusto.

Entre os assuntos abordados na entrevista, o executivo apontou as medidas indispensáveis para assegurar a confiabilidade de um e-commerce. "Os processos de segurança devem estar presentes no momento de seu lançamento por meio de testes exaustivos de segurança e deve-se acompanhar a sua evolução. Além disso, é muito importante ter em mente que processos de resposta a esses incidentes devem ser muito bem estabelecidos e testados para que

possamos evitar surpresas", pontuou Augusto.

A entrevista abordou ainda outros pontos importantes, como os custos envolvidos na construção de um ambiente digital seguro e uma análise sobre o cenário de maturidade do Brasil no campo da segurança cibernética. "Existe uma gama bastante relevante de riscos, entre eles roubo ou sequestro de dados, fraudes eletrônicas, negação de serviços, entre outros".

PORTFÓLIO COMPLETO DAS MELHORES MARCAS  
E ENTREGAS EM TODO O BRASIL?

flag.

tá na  
**mão** tá na  
**pellegrino**



Linha Leve



Agilidade na Entrega



Linha Pesada



Portfólio



Compre Online



Maquininha  
Pronto!



Acessórios



Motopeças

Tudo o que você precisa para  
fazer o melhor negócio em  
peças para auto, moto e acessórios.



Escaneie  
o QR Code  
e acesse o  
compreonline.

**Pellegrino**  
Conte com nossa gente.

@pellegrinoautopecas

Pellegrino Autopeças

Pellegrino Distribuidora de Autopeças

0800 020 0700



# Gerente da Automec dá detalhes sobre a edição 2025 da feira

*Estreia da Universidade Automec e cobrança inédita de ingressos para não cadastrados no prazo são algumas das novidades do evento que acontece no próximo mês de abril*

Mais de 90 mil visitantes. Mais de 1.500 marcas expositoras. E mais de R\$ 20 bilhões entre negociações finalizadas e iniciadas na feira. Estes são alguns dos números que endossam a edição 2025 da Automec como o principal evento do calendário do Aftermarket Automotivo da América Latina este ano.

Gerente do evento agendado para acontecer entre os dias 22 e 26 de abril, no São Paulo Expo, na capital paulista, Eduardo Marchetti conversou com exclusividade com a nossa reportagem para adiantar as novidades e fazer um balanço sobre as expectativas dos organizadores.

Entre os pontos abordados pelo executivo, estão o lançamento inédito da Universidade Automec, iniciativa de capacitação que será promovida em conjunto com o Senai e o IQA. "Essas capacitações são as mesmas que as entidades fariam nas suas unidades, inclusive com a mesma carga horária. Escolhemos tudo estrategicamente: treinamentos de carga horária curta, com cerca de duas horas, para que o visitante possa se capacitar e, ao

mesmo tempo, aproveitar a feira", afirmou Marchetti.

Outra novidade importante abordada na conversa é o fato de a Automec 2025 estrear a cobrança de ingresso para aqueles que não se credenciarem antecipadamente. Segundo Marchetti, o valor de R\$ 150 reais para aqueles que se inscreverem após o prazo limite do dia 19 de abril tem como objetivo principal melhorar a experiência dos visitantes ao, entre outras coisas, reduzir a fila de entrada no pavilhão.

Para quem está interessado em fazer negócio, o gerente da Automec detalha ainda uma ginástica promovida pelos organizadores para abrigar um número ainda maior de expositores estrangeiros em relação às últimas edições, bem como a expectativa da presença de um público ainda mais qualificado em termos de poder de decisão na comparação com as edições anteriores. Quer ficar por dentro deste e de todos os outros assuntos que mobilizarão este grande encontro do aftermarket automotivo no próximo mês de abril? Confira a seguir a íntegra da entrevista. E, quando visitar a feira, não deixe

de retirar na entrada do pavilhão o tradicional Diário da Automec, a publicação oficial da Novomeio Hub de Mídia com a mais completa cobertura do evento.

**Novo Varejo - Na última edição, a Automec recebeu mais de 90 mil visitantes. Qual a sua expectativa para 2025? Poderemos passar da marca dos 100 mil?**

**Eduardo Marchetti** - Em 2023, nós tivemos 92 mil pessoas únicas. Mas, como a feira é muito grande, boa parte delas voltou – o que totalizou 127 mil visitas, contando as repetidas. Foi um público que consideramos perto do ideal. Então, o nosso objetivo é manter perto das 90 mil pessoas únicas para evitar que a experiência seja prejudicada. Nós estamos no maior local disponível da América Latina para fazer um evento, com mais de 105 mil metros quadrados à disposição, e a gente absolutamente lota ele com atividades. Temos que tomar cuidado para não exagerar.

**Novo Varejo - Em termos de perfil dos visitantes, quais elos da cadeia e níveis hierárquicos**



Eduardo Marchetti destaca interesse crescente pela eletrificação

**de profissionais vocês esperam que tenham maior representatividade nesta edição?**

**Eduardo Marchetti** - Bom, na verdade a gente divide a partir de alguns termos internos. Mas, de maneira geral, digamos que nós classificamos o público entre o pessoal mais operacional e o pessoal mais executivo. Nesse sentido, a parcela de executivos é menor, mas ela tem um peso muito grande no total de visitantes – vou estimar entre 30% e 40%. Isso é importantíssimo porque esse pessoal vai à feira para fazer negócios e qualifica bastante nosso perfil de visitantes. Para além dessas posições de liderança, eu diria que 70% dos visitantes da Automec são as pessoas que têm a caneta na mão para a influência ou a decisão de compra. Isso é muito alto e o nosso objetivo é melhorar ainda mais, porque eu preciso garantir que quem está lá dentro está realmente para fazer negócio. Isso aconteceu em 2023 e a gente já está com a expectativa

mais alta para 2025. Nossa expectativa é que esses 70% de visitantes estejam na feira com mais de um milhão de reais para negociar.

**Novo Varejo - Uma característica marcante dos últimos anos foi a presença em massa de expositores internacionais. Para 2025, quais países estarão presentes? Teremos, mais uma vez, uma ala exclusiva para os chineses e asiáticos em geral?**

**Eduardo Marchetti** - A gente tem uma força muito grande com os expositores internacionais – entre asiáticos, europeus, latino-americanos e estadunidenses. Hoje, eles representam mais de 50% do total da feira. Para 2025, teremos um acréscimo em relação à última edição, já que teremos um espaço de 700 metros quadrados adicionais na área da marquise, espaço esse que dará lugar a 28 empresas. Isso quer dizer que tem um interesse muito grande no mundo em relação ao nosso mercado, até por conta do perfil de nossa frota. Nosso aftermarket está em ascensão e as empresas de todo o planeta estão percebendo isso.

**Novo Varejo - Embora ainda representem uma parcela pequena da frota nacional, os veículos híbridos e elétricos estão ganhando espaço progressivo no nosso país. Nessa esteira, a Automec 2025 dará alguma atenção especial para esses modais?**

**Eduardo Marchetti** - Sim, quando falamos de palestras e qualificações, teremos um foco muito grande em eletrificação. Até porque o estabelecimento deste mercado está muito ligado aos aplicadores e mecânicos.

**Novo Varejo - A edição de 2025 marcará a estreia da Universidade Automec. Como ela funcionará?**

**Eduardo Marchetti** - Dentro do nosso pilar de capacitação, a gente entendeu que era muito importante trazer treinamentos robustos. Para isso, criamos a Universidade Automec em parceria com o Senai e o IQA (Instituto da Qualidade Automotiva). Ela funcionará assim: quem estiver interessado, tem de entrar no nosso site para se inscrever, escolhendo a data e a hora que quiser fazer o treinamento ou a certificação. O que eu quero ressaltar é que essas capacitações são as mesmas que as entidades fariam nas suas unidades, inclusive com a mesma carga horária. Escolhemos tudo estrategicamente: treinamentos de carga horária curta, com cerca de duas horas, para que o visitante possa se capacitar e, ao mesmo tempo, aproveitar a feira.

**Novo Varejo - Voltando à questão dos negócios, você conseguiria, com base nos números das edições passadas e as projeções para 2025,**

**nos dar uma referência do que podemos esperar em termos de volume negociado na Automec 2025?**

**Eduardo Marchetti** - Sim, a gente tenta. Nós entendemos o perfil do cliente que vem, a quantidade de dinheiro que ele costuma trazer e faz as estatísticas. Historicamente, essas avaliações acabam se comprovando. Na última edição, vimos negociações de peso as quais avaliamos em torno de 25 a 27 bilhões de reais entre os negócios fechados e aqueles que tiveram início na feira para serem finalizados nos meses seguintes. Para 2025, entendemos que esse montante deve crescer cerca de 5%, não só pela quantidade de empresas presentes, mas também pela evolução que o segmento tem tido.

**Novo Varejo - E na área de entretenimento, quais experiências a edição deste ano irá proporcionar aos visitantes?**

**Eduardo Marchetti** - Nós somos brasileiros e, como tal, temos por característica o desejo de curtir o lugar onde estamos. Independentemente de ser uma feira de negócios, nós também queremos nos divertir. Por isso, a Automec 2025 repetirá a Arena de Drift na área externa. O que eu quero ressaltar, aliás, é que essa atração não se limita apenas ao entretenimento. Ela tem uma ligação importante com a reposição. Afinal, fizemos questão

que todas as peças que estão nos carros de apresentação sejam peças de mercado. Então, a pastilha de freio, a bateria e tudo o que estiver nos veículos de drift está também nos carros que usamos no dia a dia, de modo que o público vai ver esses componentes sendo submetidos ao maior estresse possível, como em um teste. Isso gera um buzz muito legal!

**Novo Varejo - Falando agora sobre marcas. Quantas marcas têm presença confirmada na feira?**

**Eduardo Marchetti** - Contando com o espaço adicional, estamos falando de um total de mais de 1.500 marcas expondo na Automec 2025.

**Novo Varejo - Eduardo, há alguma outra novidade que você gostaria de contar para o leitor do Novo Varejo?**

**Eduardo Marchetti** - Sim, tem algo bem importante. Neste ano, nós vamos cobrar ingressos pela primeira vez. Quem se credenciar até o dia 19 de abril, às 23h59, terá o cadastramento totalmente gratuito. Já quem ultrapassar esse prazo, terá de pagar um valor de R\$150,00. Nossa ideia com isso não é arrecadar dinheiro ou coisa do tipo. O objetivo central por trás dessa novidade é melhorar a experiência de quem comparece à feira – dando maior previsibilidade para a organização e reduzindo filas.



N°1 EM ROLAMENTOS

# LOJA ONLINE COBRA

O movimento  
do mercado  
começa aqui



Aproveite os benefícios que só a Cobra oferece para o seu negócio

[www.cobrarolamentos.com.br](http://www.cobrarolamentos.com.br) | [sac@cobrarolamentos.com.br](mailto:sac@cobrarolamentos.com.br)  
0800 016 3333 | [@cobrarolamentos](https://www.instagram.com/cobrarolamentos)

**Cobra**  
ROLAMENTOS E AUTOPEÇAS





>>> **NA COBRA, SEUS  
PEDIDOS FICAM  
DISPONÍVEIS PARA  
RETIRADA EM ATÉ**



Acesse:  
[loja.cobrrolamentos.com.br](http://loja.cobrrolamentos.com.br)



ESCANEIE  
O QR CODE  
E FAÇA SEU  
AUTOCADASTRO

Faça revisões em seu veículo regularmente.

Control

ControlFlow

CORTECO

DANIDREA

DIAGFRAG

DRIVEWAY

Dyna

ERBS

Exaqua

Fersa

FRASLE

FREMAX

MAHLE

MANN FILTER

MAZZICAR FREIOS

MERITOR

MONROE

MONROE AXIOS

MOTUL

NACHI

NAKATA

MOK NTK

NTN

SPICER

SISTEMA DE FREIOS

Tecfil

TIMKEN

TRW

URBA

Valeo

VARGA

VEDAMOTORS

viemar

Vini

VIPAL



## Na esteira do Mover, Brasil se prepara para avanço na pauta do reaproveitamento de autopeças

*Consolidação das peças remanufaturadas já é realidade em mercados como Europa e América do Norte e tendência é que avance globalmente*

Quando lançou o Programa Mobilidade Verde e Inovação (Programa Mover) em março de 2024, o Governo Federal deixou claro que a sustentabilidade seria central para a indústria automotiva brasileira. Para além das montadoras, o novo regime do setor de automóveis do país impactou toda a cadeia de reposição e lançou um alerta para um tema que há muito é discutido e envolvi- do em discordâncias entre as lideranças do setor: o avanço das autopeças recicladas e remanufaturadas.

No anuário da reposição lançado no início deste ano, o presidente do Sincopeças, Brasil, Ranieri Leitão, alertou os leitores que, na esteira não produzidas, permitindo Mover, os próximos anos do que a importação desses

componentes seja condicioneada a investimentos em

lidação esta que desafiará o tecnologia e desenvolvimento local. Além disso, o pro-

A declaração do dirigente tem como sustentação o texto base da Lei nº 14.990/2024, que, estabelecendo critérios para

entre seus diversos pontos, a reciclagem de autopeças, destaca a instituição de requisi-

ma incentiva a remanufatura entre seus diversos pontos, a reciclagem de autopeças, permitindo que empresas

que investem nessas práticas de veículos novos, tenham benefícios fiscais.

Os principais incentivos do Programa Mover para a econo-

mia circular e remanufatura de autopeças incluem:

- Tributação diferenciada para veículos sustentáveis, incluindo aqueles com maior percentual de recicabilidade, reduzindo o custo para fabricantes e consumidores;

- Metas obrigatórias de pegada de carbono para veículos novos a partir de 2032, o que impulsiona o uso de peças

remanufaturadas e práticas sustentáveis na produção;

- Criação de incentivos fiscais para empresas que investem em pesquisa, desenvolvimento e inovação, permitindo o fortalecimento da economia circular e a ampliação do uso de peças remanufaturadas;

- Promoção da logística reversa e da reciclagem veicular, garantindo a destinação correta de materiais e componentes para reaproveitamento;

- Fomento à produção nacional de peças remanufaturadas, incentivando montadoras e fornecedores a investirem nessa alternativa sustentável;

- Uso da metodologia de bônus no IPI, que recompensa veículos com atributos sustentáveis, como maior eficiência energética e maior índice de recicabilidade.





## Reparação automotiva não se opõe a mudanças, mas faz ressalvas

Ao oferecer a perspectiva da classe dos reparadores e dos empresários de reparação sobre a tendência da reciclagem e remanufatura das peças de reposição, o presidente do Sindirepa Brasil e do Sindirepa São Paulo, Antonio Fiola, afirmou ver a consolidação da pauta como positiva, desde que seja devidamente regulamentada e siga parâmetros técnicos rigorosos.

“É um tema interessante e que tem o apoio do Sindirepa. Enxergamos de forma positiva esta questão fazer parte do Programa Mover porque terá as devidas

medidas de segurança para o reparador saber a procedência das peças”, afirmou o dirigente, antes de complementar:

“Também sob o aspecto ambiental traz muitos benefícios, sendo mais uma forma de obter peças específicas e que são mais difíceis de serem encontradas no mercado, principalmente quando falamos de itens de lataria e estética da parte externa do veículo e aqueles mais eletrônicos que acabam se extraviando em veículos que passam por enchentes, por exemplo. Muitas vezes, essas peças só são encontradas nas

concessionárias com alto valor, poder tê-las, mesmo usadas, em boas condições no mercado ajuda muito o processo de reparação”. Para além do apoio teórico, Fiola listou uma série de ações em que o Sindirepa tem se engajado para impulsionar o movimento. Entre elas está a parceria com a Renova Ecopeças, empresa do Grupo Porto Seguro, por meio do *Programa para Melhoria da Consciência da Peça Usada - PMCPU*. “Nele, as empresas de reparação de veículos podem se informar como funciona a compra de peças usadas que passam por

processo de desmontagem do veículo e atendem as exigências técnicas necessárias para reutilização, conforme normas do Contran - Conselho Nacional de Trânsito”, orientou Fiola. Embora reforce essa disposição da entidade em apoiar e contribuir para o movimento, a liderança faz uma ressalva peremptória sobre os itens de segurança. Segundo ele, a reutilização de peças como freio, suspensão e transmissão é inadmissível e não possuem a menor possibilidade de serem usadas para aplicação, pois colocariam em risco a vida das pessoas.

### TEM NOVIDADES NA MOTORS IMPORTS!



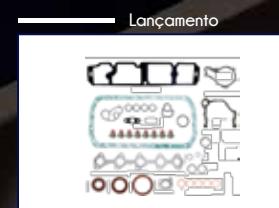
41146 - VIRABREQUIM KIA SORENTO 2.4 16...



40717 - BIELETA ESTAB. TRAS. AUDI Q5 2.0 TFSI QUATTRO 18...



41056 - KIT AMORT. TRAS. MINI COOPER (R60) 10/16



41087 - JOGO JUNTAS CITROEN JUMPY 1.6 8V HDI TD 18...



41032 - VÁLVULA TERmostática MERCEDES A250 (W177) 19...

### Ganhadores do Prêmio Maiores e Melhores 2024



Entre em contato com uma de nossas lojas e descubra todas as linhas de motores, suspensão, freios e câmbio.

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

Itajaí/SC  
47 3404-5863

São José/SC  
48 3249-4000

Curitiba/PR  
41 3028-3333

Porto Alegre/RS  
51 3368-3300

São Paulo/SP  
11 3738-3738

Campinas/SP  
19 3772-3150

Rio de Janeiro/RJ  
21 3037-1237

Brasília/DF  
61 3048-6600



PIVÔ E TERMINAL DA MARCA  
LÍDER EM SUSPENSÃO

# PORQUE É NAKATA

flag.



Primeiro lugar na pesquisa Autop of Mind 2024, realizada pelo After.Lab, na categoria pivôs e terminais, a Nakata agradece a preferência de reparadores e consumidores de todo o Brasil. E podem ter certeza de que vamos continuar trabalhando cada vez mais na busca de durabilidade e segurança para deixar sempre tudo azul pela frente para você e seus clientes. Porque pivô e terminal tem que ser Nakata.

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



**BLOG**  
Tudo o que você precisa saber para alavancar seus resultados.



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



**INSTAGRAM**  
Imperdível para quem trabalha com vendas de autopeças.



**CATÁLOGO ELETRÔNICO**  
A ferramenta de busca mais completa, moderna e fácil de usar.



Desacelere. Seu bem maior é a vida.

## Autopeças remanufaturadas são tendência global

O avanço da pauta da sustentabilidade e seu consequente impacto sobre as autopeças remanufaturadas não é exclusividade do Brasil. Aliás, pelo contrário. Dados do mercado global mostram que essa indústria está em expansão acelerada e num estágio muito mais avançado do processo que o Governo Federal brasileiro pretende impulsionar no país com o Programa Mover.

Em 2023, o segmento movimentou US\$ 61,46 bilhões, montante que cresceu para US\$ 64,93 bilhões no ano passado e cuja projeção é que atinja US\$ 91,45 bilhões até 2030, com uma taxa de crescimento anual de cerca de 5,83%. Segundo Mohammad Tabish Raza, analista da consultoria Global Market Insights (GMI), este cenário tem sido impulsionado pela crescente demanda por alternativas mais acessíveis e a ampliação das políticas de economia circular em diversos países.

Além disso, regiões como América do Norte e a Europa já estão, há algum tempo, convivendo com um cenário que o Brasil conhece bem: o aumento da idade média dos veículos. Assim, com mais quilômetros rodados e componentes sujeitos a desgaste constante, consumidores e frotistas têm optado por peças

remanufaturadas em busca de um custo-benefício mais atrativo. Para termos uma ideia, a GMI estima que 50% do crescimento do mercado global de reaproveitamento de autopeças até 2027 virá da América do Norte, região que conta com infraestrutura consolidada e regulamentações que favorecem a remanufatura.

No contexto dos veículos comerciais, o mercado tem visto uma crescente adoção de peças remanufaturadas, principalmente em motores, transmissões, freios e sistemas eletrônicos. A preferência por essa alternativa está alinhada a uma estratégia de redução de custos operacionais, especialmente em setores como logística, mineração e transporte público.

A região Ásia-Pacífico também tem se destacado, com países como China, Japão e Índia investindo cada vez mais na remanufatura de autopeças como parte das estratégias de sustentabilidade e redução de resíduos. Neste contexto, Raza afirma que os chineses, em particular, têm liderado a adoção de veículos 100% elétricos (BEVs) e estão fortalecendo a indústria de remanufatura para componentes de baterias e motores elétricos – fator crucial para a sustentabilidade deste novo modal. Já na Índia, a crescente urbanização

e o aumento da renda média impulsionam a aceitação de peças remanufaturadas, especialmente entre proprietários de veículos de passeio.

De volta ao cenário europeu, a GMI indica que, além da demanda, regulamentações ambientais rigorosas têm impulsionado a remanufatura como um pilar essencial da economia circular. Neste contexto, governos locais vêm adotando incentivos fiscais e políticas de reciclagem para reduzir o descarte de autopeças e fomentar o reuso de componentes de alto valor agregado. Enquanto isso, no Oriente Médio e na África, o setor está em crescimento, impulsionado pelo custo acessível das peças remanufaturadas e pela

necessidade de prolongar a vida útil dos veículos em regiões onde a renovação de frota ocorre de forma mais lenta.

Outro ponto a impactar o movimento é a evolução tecnológica. Segundo Raza, tecnologias como a inteligência artificial e a impressão 3D estão revolucionando os processos de remanufatura, permitindo maior precisão e eficiência na restauração de componentes. Por fim, empresas do segmento também têm investido na expansão da produção por meio de parcerias com fabricantes originais (OEMs), fusões e aquisições e o desenvolvimento de marketplaces online, ampliando o alcance das peças remanufaturadas.



Foto: Shutterstock

Envelhecimento da frota tem sido fator de incentivo ao uso das peças remanufaturadas



**ELETROPAR**  
AUTOPÇAS



**BOSCH**

Distribuidor Autorizado



Escaneie o  
QR CODE  
e fique por  
dentro das  
novidades!



**#** VOCÊ ENCONTRA  
NA **ELETROPAR**

**Peças Bosch com  
a confiabilidade  
que você precisa!**

A SUA  
ESPECIALISTA EM  
**AUTOPÇAS!**

**CONEXÃO DIRETA  
COM TODO O BRASIL!**

Atendimento completo. Entre em  
contato e facilite seu dia a dia!



(41) 2106-8064



0800 94 111 94



ELETROPARAUTOPÇAS  
[WWW.ELETROPAR.NET](http://WWW.ELETROPAR.NET)

# Gigantes já começam a se mobilizar para trazer movimento ao Brasil

Embora o mercado brasileiro ainda esteja se preparando para acompanhar o movimento global rumo à economia circular, o país já conta com ações que demonstram avanços concretos da pauta.

Um exemplo desse avanço vem sobretudo de montadoras e fornecedores, que têm ampliado a oferta de produtos remanufaturados com garantia de fábrica e especificações rigorosas.

No campo das montadoras, a Stellantis, por exemplo, expandiu sua linha SUSTAINera, que oferece peças remanufaturadas para diversas marcas do grupo. A iniciativa já conta com uma gama de produtos

que inclui turbocompressores, caixas de direção, motores de partida, alternadores, que no final de 2024 atingiu mais de 180 componentes. O diferencial está no fato de que esses produtos mantêm a mesma qualidade das peças novas, mas com um custo reduzido e menor impacto ambiental. Já no campo dos fornecedores, um exemplo relevante é a ZF Aftermarket, grupo que tem investido na remanufatura de embreagens e compressores de ar, garantindo uma redução de até 90% no consumo de matéria-prima e otimizando o uso de energia e água no processo produtivo.

É claro que para avançar,

além das iniciativas individuais e do grande guarda-chuva do Programa Mover, o Brasil necessita de aprimoramento, sobretudo no âmbito do esforço regulatório, questão em que regiões como a Europa já deram passos importantes. Ainda assim, os últimos movimentos endossam as declarações de Ranieri Leitão no anuário do Sincopeças e não só indicam que estamos nos posicionando para ser um player estratégico no cenário global, como – e talvez ainda mais relevante neste primeiro momento – também que as empresas do aftermarket terão de se adaptar a uma nova realidade no futuro próximo.

especificações originais. Quase 12 mil peças abrangendo 40 linhas de produtos, incluindo baterias de veículos elétricos, estão disponíveis.

- **Repair (Reparar)** – As peças gastas são reparadas e re instaladas nos veículos dos clientes. Em 21 locais ao redor do mundo, e-repair centers trabalham com baterias de veículos elétricos.
- **Reuse (Reutilizar)** – Aproximadamente 4,5 milhões de peças multimarcas em estoque, ainda em bom estado, são recuperadas de veículos em fim de vida e vendidas em 155 países por meio da plataforma de e-commerce B-Parts.
- **Recycle (Reciclar)** – Resíduos de produção e veículos em fim de vida são reinseridos no processo de fabricação. Em apenas seis meses, a unidade de negócios coletou 1 milhão de peças recicladas.

## A estratégia 4R da Economia Circular

A Stellantis desenvolveu um negócio abrangente de 360 graus com base na estratégia 4R: Reman, Repair, Reuse e Recycle ou Remanufaturar, Reparar, Reutilizar e Reciclar. É um ecossistema integrado que é vital para preservar e proteger os recursos do planeta.

### • **Reman (Remanufaturar)**

– Peças usadas, gastas ou defeituosas são completamente desmontadas, limpas e remanufaturadas de acordo com as

## 'Hubs' complementados por 'loops' locais

O plano da Unidade de Negócios de Economia Circular da Stellantis exige um aumento agressivo de volumes e expansão para novos países, garantindo inovação e requalificação constantes para novas tecnologias.

Foto: Divulgação



Stellantis promove Economia Circular com unidade de negócios dedicada para impulsionar nova era de manufatura e consumo sustentáveis

**CORTECO** presente na

# AUTOMEC 2025

Juntos Novamente!

**22 A 26 ABRIL**  
**SÃO PAULO EXPO**

Estande Corteco:  
**Rua F 100**

Terça a Sexta - das 13h00 às 21h00  
Sábado - das 09h00 às 17h00



Acesse o nosso  
**Catálogo Eletrônico**  
do seu computador,  
smartphone ou tablet.

#cortecocomvoce

A **Corteco**, marca do Grupo Freudenberg, segue desenvolvendo novos produtos e soluções que serão lançadas no decorrer do ano, e estará presente na Automec, maior feira de autopeças da América Latina.

Assistência Técnica e Garantia:

 11 95033-8809

 08000 194 111

 cortecocomvoce@corteco.com.br

Visite:

    @cortecobrasil

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

a brand of  
**FREUDENBERG-NOX**



# Remanufatura é alternativa viável e complementar às opções tradicionais

A fim de apurar a visão do varejo sobre a tendência de crescimento do uso de produtos reciclados e remanufaturados no Aftermarket Automotivo, conversamos com Ranieri Leitão, presidente do Sincopeças Brasil

**Novo Varejo - O MDIC e o Governo Federal já se posicionaram claramente sobre o incentivo a um melhor aproveitamento das autopeças usadas e remanufaturadas ou você aferiu isso a partir do tema mais amplo da 'recicabilidade' incluso no Mover?**

**Ranieri Leitão** - O setor automotivo tem passado por um momento de forte transformação, impulsionado pela agenda da mobilidade sustentável e pela necessidade de práticas mais eficientes na gestão dos veículos ao longo de seu ciclo de vida. O conceito de recicabilidade, presente no Programa Mover, reforça a preocupação com a economia circular no setor, promovendo o reaproveitamento de materiais e a busca por soluções mais sustentáveis. No entanto, ainda não há uma diretriz específica que trate exclusivamente do incentivo ao uso de autopeças usadas e remanufaturadas. O mercado segue atento a essas discussões e à evolução das políticas governamentais para garantir que o setor de reposição esteja alinhado às novas exigências e oportunidades.

**Novo Varejo - Como o varejo de autopeças e o aftermarket em geral enxergam a possibilidade de termos uma maior circulação de autopeças recicladas e remanufaturadas no mercado de reposição?**

**Ranieri Leitão** - O aftermarket sempre se adapta às necessidades dos consumidores e às transformações tecnológicas. O crescimento da frota circulante e o aumento na demanda por soluções de manutenção eficientes tornam a remanufatura uma alternativa viável e complementar às opções tradicionais. O varejo de autopeças e o aftermarket reconhecem a importância da remanufatura para oferecer produtos acessíveis e sustentáveis, desde que haja garantia de qualidade e rastreabilidade. O setor entende que esse movimento pode contribuir para ampliar a oferta de peças no mercado, mas requer regulamentação clara e critérios bem definidos para assegurar a confiabilidade das peças remanufaturadas.

**Novo Varejo - Caso esse incentivo se confirme na prática, como as lojas e os distribuidores de autopeças tradicionais pensam**

**em lidar com essa concorrência?**

Elas poderiam, por exemplo, passar a comercializar peças desta natureza também?

**Ranieri Leitão** - Nosso mercado é dinâmico e acompanha as mudanças no perfil de consumo. Se houver incentivo e regulamentação adequados, as empresas do setor podem avaliar a comercialização de autopeças remanufaturadas como uma alternativa complementar ao portfólio atual. A decisão de incorporar esses produtos dependerá da viabilidade técnica, da aceitação do consumidor e das garantias oferecidas pelas fabricantes de peças remanufaturadas. O mais importante é que qualquer evolução nesse sentido mantenha o compromisso com a segurança e a qualidade dos produtos disponíveis no mercado.



Foto: Divulgação

Ranieri destaca importância da qualidade dos produtos

Mais de 100 anos de tradição  
em itens de reposição.



ACESSE E CONHEÇA  
NOSSAS LINHAS  
DE PRODUTOS

# PEÇA + QUALIDADE



A Luporini é especialista no que você precisa. **Variedade**, com mais de 6.000 itens no portfólio, **exclusividade**, com marcas próprias e pioneiras, além de **atendimento de excelência** e **agilidade na entrega**. Se é pra pedir satisfação do cliente, peça logo Luporini.



**Rolamentos** automotivos, industriais e agrícolas  
**Atuadores**, mancais e rolamentos de embreagem  
**Cubos de roda**, trizetas e cruzetas



**Virabrequim**, Tuchos, balancim, atuador de roda livre  
**Bombas d'água**, cilindros de embreagem, de freio e de roda  
**Polias**, juntas de motor, correias e cabeçote do filtro



**Suspensão**  
**Ferragens**  
**Mangueiras**



Central de Vendas  
11 2105.5000

Importando inovação, fabricando qualidade, distribuindo excelência.



[luporini.com.br](http://luporini.com.br)   @luporinioficial



Foto: Shutterstock

Mercado de peças usadas incentiva criminalidade no setor automotivo

## Mercado ilícito movimentou R\$ 3,73 bilhões no setor automotivo paulista

Cifra cresceu mais de 200 milhões em um ano segundo dados publicados na edição 2024 do Anuário de Mercados Ilícitos Transnacionais da FIESP

Desde 2016 a FIESP - Federação das Indústrias do Estado de São Paulo edita o Anuário de Mercados Ilícitos Transnacionais, que traduz em números a evolução e os impactos da atividade criminal sobre o setor produtivo no estado. Conforme estabelecido pela metodologia, a análise estri-tamente contábil quantifica o impacto econômico dos mercados ilícitos, levando em conta tanto a demanda lícita, baseada em dados oficiais de produção declarados pelas associações industriais e pelo Instituto

Brasileiro de Geografia e Estatística (IBGE), quanto a demanda ilícita, derivada dos valores estimados de roubos, furtos, contrabando, descaminho, contrafa-ção e pirataria.

A edição 2024 traz um panorama do ano ante-rior e revela que os nove mercados ilícitos monito-rados na indústria paulista - alimentos e bebidas, automotivo, brinquedos, eletrônicos, higiene, medi-camentos, químicos, tabaco e vestuário - tiveram um recuo de 3,6% em comparação ao período anterior

e movimentaram em torno de R\$ 22,65 bilhões. O período apresentou uma leve queda na série histó-rica. No entanto, seu valor em termos absolutos ainda é notório. Se for conside-rado o período pós-pan-demia, de 2021 a 2023, temos um crescimento de 17,5% em relação ao ano de 2020. Esse é um valor muito superior, por exem-pto, ao crescimento do PIB do estado, no período de 2023, que foi de pouco mais de 2,8%.

Composta pela deman-da e oferta de produtos e

serviços ilícitos, a economia criminal é um complexo e lucrativo mercado, cujos impactos afetam direta-mente o setor produtivo - indústria e comércio - por meio da perda de receitas, empregos, investimentos, entre outros. Neste sentido, é importante conceituar que a economia criminal é constituída não apenas pelas atividades típicas como contrabando e pirata-ria, mas também por outros tipos penais como roubos, furtos, corrupção, lavagem de dinheiro, que em muitos níveis sustentam parte de

uma cadeia produtiva ilícita. De acordo com a publicação, a atividade criminal tem predominância da motivação econômica. Algo em torno de 85% dos delitos são crimes econometricamente motivados e os demais são crimes passionais de dinâmicas interpersonais ou crimes políticos.

“A Global Initiative Against Transnational Organized Crime (GITO), a maior referência sobre o tema dos mercados ilícitos e crime organizado transnacional do mundo, também demonstrou em seu mais recente relatório Global Organized Crime Index (2023) que o Brasil segue atrativo aos criminosos. E, sublinhou ainda que o país testemunhou um aumento na criminalidade e uma diminuição na resiliência ao crime organizado de 2021 a 2023. No Índice que avaliou 193 países membros da ONU, em termos de criminalidade (mercados criminosos e atores criminosos) e resiliência, o Brasil viu sua pontuação aumentar para 6,77 em 2023, um acréscimo de 0,27 pontos em relação a 2021, e uma queda na resiliência de 5,04 para 4,92. No último período, o Brasil ainda anotou 6,93 pontos (+0,43)

para a categoria de mercados criminosos e 6,60 (+0,10) para a categoria de atores criminosos, piorando em ambos. Para fins de comparação, a pontuação média global de criminalidade é 5,03, composto pela pontuação global de mercados criminosos de 4,88 e a pontuação global de atores criminosos de 5,19. A pontuação global de resiliência é 4,81. A média das Américas para criminalidade foi de 5,20 (+0,13) e 4,89 (+0,19) para resiliência”, aponta o relatório da FIESP.

### Estado

São Paulo, sendo o centro econômico do Brasil e responsável por 30,2% do PIB nacional (2020) – último dado disponível – é um ponto crítico não apenas para o comércio e a indústria lícita, mas também para operações ilícitas. O ramo ilícito pode ser, de modo relativo, ainda mais representativo, já que São Paulo é o destino final de diversas rotas nacionais e internacionais de contrabando e descaminho (produção ilícita externa), além de possuir o maior número de roubos e furtos do país (produção ilícita interna). Portanto, considerando as estimativas de

subnotificação, o número estimado de roubos é em torno de 51.600 casos/mês no estado, que ocorrem contra as mais diversas vítimas, como pedestres, padarias, motoristas, táxis, farmácias, clínicas, fábricas, lojas, bancos, transportadores de cargas, dentre outros.

Para a quantificação do volume de mercadorias ilícitas, a FIESP desenvolveu uma metodologia conservadora quanto à inclusão de produtos e estimativas de tamanho real, reduzindo as fontes de dados às apreensões públicas, sendo estimadas as subnotificações. Para quantificação do volume impacto dos mercados ilícitos transnacionais secundários na economia paulista, a entidade considerou a demanda pelo produto – seja lícita, produzida pela indústria nacional, seja ilícita, “produzida” por roubo, furto, contrabando, descaminho, contrafação e pirataria dos produtos – e a oferta, por meio do valor da produção de ambos os segmentos (lícito e ilícito). Ou seja, a abordagem quantitativa do Anuário de Mercados Ilícitos é caracterizada por um método estritamente contábil, que é uma alternativa frequentemente utilizada na literatura

especializada em avaliação de custos do crime. A demanda lícita é calculada através dos dados de produção e valor da produção declarados diretamente pelas associações industriais ou através do IBGE. Os postos de trabalho e a renda de salários por produtos foram calculados com base nas declarações da mesma origem. Por outro lado, a demanda ilícita é calculada através dos dados da “produção ilícita interna”, dada primeiro pelo total de roubos e furtos (carga e veículos) estimados por segmento de mercado (registro público e subnotificação estimada) no estado de São Paulo, transformada em valores, tendo por base o valor declarado pela vítima (como em alguns casos de roubo de carga) ou o valor do bem produzido legalmente, aplicando-se uma desvalorização média por tipo de produto e de uso estimado. Apresentamos a seguir os dados publicados pelo Anuário de Mercados Ilícitos Transnacionais relativos apenas ao setor automotivo. Para conhecer as informações referentes a outros setores e informações completas sobre a metodologia do estudo basta acessar o site da FIESP e baixar a publicação em PDF.

# ROLES E RPR: a melhor solução em autopeças e motopeças!



- + DE 40 MIL PRODUTOS EM PORTFÓLIO!
- MELHORES MARCAS DO MERCADO!
- ENTREGA EM TODO BRASIL!
- E MUITO MAIS!





Com mais de **40 mil produtos** das melhores marcas do mercado, a **Roles** e a **RPR** estão sempre perto de você, com filiais distribuídas por todo o Brasil. E nosso atendimento especializado e agilidade, garantem a solução que você precisa para fortalecer seu estoque e o seu negócio.

Aponte sua câmera para o **QR CODE** e **Compre Online**.



**ROLES**



**RPR**



**JUNTOS FAZEMOS MELHOR**



**JUNTOS VAMOS MAIS LONGE**



FONTE: MERCADOS ILÍCITOS TRANSNACIONAIS EM SÃO PAULO – ANUÁRIO 2024 / FIESP

## SETOR AUTOMOTIVO

**Especificidades:** especialmente estruturado, dinâmico e diversificado, fortemente baseado em meios violentos de manutenção do setor, por meio de roubos e furtos, e posterior adulteração de numeração, características do veículo, troca de placas e venda de peças avulsas após o desmanche dos veículos. A manutenção da oferta se dá por meio de roubos, furtos e tráfico de veículos, inclusive, na fronteira onde redes criminais operam especialmente com Paraguai e Bolívia.

**Produtos considerados:** veículos, motores, partes de motores, painéis de carroceria, airbags, para-brisas, rolamentos, amortecedores, componentes de suspensão e direção, tensores automáticos de cintos, velas de ignição, pastilhas de freio de disco, discos de embreagem, filtros, bombas de óleo, bombas de água, peças de chassis, componentes de motores, produtos de iluminação, correias, mangueiras, palhetas, grades, materiais de vedação, anéis, acabamento interno, rodas, cubos. Não são incluídos no setor fluidos, combustíveis e insumos para veículos. A taxa de violência do setor é de 16,43%, indicando o quanto é responsável pela violência em São Paulo.

**Externalidades negativas:** apresenta grande correlação com outros MIT, quando veículos roubados, furtados ou descaminhados (peças piratas) são usados como meio para outros crimes - como roubos, furtos, sequestros, tráfico e contrabando. O uso para outros crimes seguido de abandono do veículo é característica comum, fomentando um elevado nível de violência. Possui ainda a consistente relação com o mercado ilícito de armas, uma vez que o roubo depende significativamente do acesso às armas de fogo, e consequentemente, está correlacionado ao número de confrontos entre polícia e criminosos, sendo a mais frequente das suas causas.

**Dados econômicos em São Paulo:** gera no mínimo R\$ 3,73 bilhões/ano, representando 1,6% do setor total, com um percentual de veículos ou peças traficados pelas fronteiras de 28,77% do valor total (taxa de transnacionalidade), o que indica a alta participação do descaminho.



Foto: Shutterstock

Transações ilícitas no ambiente do ciberspaço hoje vão muito além das plataformas digitais

## O espaço cibernético na rota dos mercados ilícitos

A evolução tecnológica tem ampliado significativamente o espectro do crime organizado, com um destaque preocupante para o uso de plataformas digitais, como e-commerce e marketplaces – modalidades de cadeia logística ilícita. A edição 2023 do anuário de ilícitos da FIESP demonstrou que as plataformas digitais foram determinantes para a potencialização das ações dos operadores ilícitos, o Anuário 2024 aprofunda a complexidade dessa questão, ao observar que a atuação de mercados ilícitos transnacionais no ciberspaço se estende para além das transações

em plataformas digitais, engajando-se em diversas formas de atividades ilícitas online, que por, muitas vezes, causam externalidades negativas físicas.

A atual edição do estudo, através de Grupos de Trabalho do DESEG, destaca os crescentes riscos do crime cibernético, posicionado pelo relatório Global Cybersecurity Outlook de 2023 como uma das 10 principais ameaças globais da próxima década. A previsão da Cybersecurity Ventures é que os custos globais do cibercrime cheguem a US\$10,5 trilhões anualmente até 2025, tornando a cifra da modalidade mais

lucrativa que o comércio global de todas as principais drogas ilegais combinadas. Ademais, os custos associados às violações de dados são substanciais e crescentes, como mostra o Relatório de Custos da Violação de Dados de 2023 da IBM, que estima o custo médio global de uma violação em US\$4,45 milhões. No contexto brasileiro, a digitalização avançada é evidente, com 84% da população acessando a internet em 2023, o que faz do Brasil o líder em conectividade na América Latina e um dos primeiros no ranking de governo digital global. Contudo, esta expansão digital vem

acompanhada de desafios significativos: a Kaspersky reportou 1,15 milhões de tentativas de ataques ransomware na América Latina entre 2022 e 2023, com o Brasil concentrando mais da metade destes ataques, destacando-se como um dos países mais visados mundialmente. A vulnerabilidade do Brasil aos cibercrimes é agravada pela insuficiência de legislação específica, como aponta o relatório Internet Organised Crime Threat Assessment (IOCTA, 2018) da EUROPOL, que identifica o país tanto como o principal alvo quanto a maior fonte de ataques online na América Latina.

## Artigo

Por Teresa Cristina Charotta

### O futuro do varejo: game changer

Se prepare para uma revolução no varejo, impulsionada por tecnologia, insights e novas formas de conectar-se com clientes. Foi com essa mensagem que a 115ª NRF 2025 apresentou experiências e tendências para os varejistas darem uma grande virada.

E aí eu me pergunto: Qual virada que o varejo americano está esperando e o que o varejo brasileiro pode esperar? Estamos vivendo uma "Era da Experiência Personalizada", a partir de dados e IA que fornecem insights sobre como o cliente deseja consumir um produto, promoção ou serviço e, claro, entender cada vez mais o seu comportamento perante as compras numa loja física ou no online. O cliente/consumidor deseja obter produtos e ofertas personalizadas que, ao serem aplicadas no momento certo, entrega-se a ele numa experiência de compra única.

O varejo físico está se reinventando utilizando experiências imersivas, por meio de realidade aumentada e virtual que permitem que os clientes explorem produtos de forma interativa. A introdução de uma automação inteligente cria robôs e assistentes digitais para otimizar tarefas, que antes exigiam o atendimento de um ser humano para dar informações, reclamações, tirar dúvidas, rastrear pedidos comprados pelo e-commerce

e muito mais. Tudo isso o varejo já vem proporcionando ao cliente, uma compra sem esforço, uma vez que os pagamentos digitais, retirada rápida e entrega em domicílio simplificam a jornada de compra. A partir desse cenário, começamos a enxergar que o varejo físico e o digital estão se integrando cada vez mais. O consumidor é omnichannel porque deseja uma experiência integrada e fluida entre lojas físicas, sites e aplicativos móveis. Por isso, o Click & Collect – comprar online e retirar na loja – oferece conveniência e flexibilidade ao cliente. E tudo isso é possível, porque os dados coletados online alimentam a personalização da experiência da loja em tempo real. Como conscientizar o varejo da importância da sustentabilidade do seu negócio e de impactos ambientais? Ao utilizar embalagens recicladas que reduzem o desperdício e que gera o consumo consciente, que não é mais tendência e sim uma realidade pela forte participação de gerações que desejam consumir marcas que tenham práticas sustentáveis. Infelizmente, não foi e não é mais a prioridade dos USA, mas no Brasil devemos continuar a fazer nossa parte para obter qualidade de vida e segurança da sociedade frente aos impactos ambientais. A Inteligência Artificial passou a ter um papel importante na

geração de análise preditiva e insights para otimizar operações e atender clientes, por meio da realidade aumentada e virtual e que geram experiências imersivas que permitem aos clientes explorarem produtos em detalhes, aliados a IoT (Internet das Coisas), no qual são instalados sensores e dispositivos conectados que fornecem dados em tempo real sobre o estoque e o comportamento do cliente. Está tudo muito bem-preparado tecnologicamente, mas e o atendimento ao cliente como fica? Na NRF 2025, em várias palestras mencionaram a necessidade de o varejo treinar seus colaboradores, entretanto, não é isso que se vê na prática, principalmente nos estabelecimentos físicos de NY/USA. O varejo brasileiro precisa se orgulhar do atendimento que presta aos seus clientes, não é perfeito, mas é muito melhor. O colaborador de um varejo brasileiro sabe gerar demanda, converter a venda, atender a demanda e em alguns varejos consegue realizar o pós-venda. Essa é uma habilidade que possuímos e precisamos valorizar sempre e a cada dia de venda. Se aproprie mais dessa habilidade que é única e gera resultados.

Como o varejista brasileiro pode se preparar para o futuro atuando no presente?

1. Incorporar a tecnologia em sua estratégia de varejo. Não tem mais volta!
2. Criar uma experiência de compra personalizada e imersiva. Os dados são a chave para conseguir entregar experiência no varejo físico e no digital.
3. Ter um olhar para a sustentabilidade do seu negócio (financeiro, processos e pessoas), bem como a responsabilidade social, que ao ser incorporada trará uma empresa mais bem preparada para o futuro

Em resumo, o futuro do varejo está em constante evolução. Por isso, o varejo brasileiro precisa abraçar a mudança, explorando novas tecnologias para construir uma experiência de compra inovadora e memorável para os seus clientes.



Foto: Divulgação

**Teresa Cristina Charotta**  
Diretora Executiva do IBEVAR e Head Business Unit da FIA LABFIN.PROVAR, Administradora de Empresas. Mestre em Gestão Internacional, Professora, Palestrante e Conselheira de empresas



YIMING PARTS®  
**AUTOMEC**  
**22 A 26 DE ABRIL - SÃO PAULO EXPO**

**VENHA CONHECER O QUE HÁ DE MELHOR EM  
QUALIDADE DE PEÇAS PARA REPOSIÇÃO!**

**STAND D12**



**FABRICAMOS PRODUTOS DE ALTA QUALIDADE**

**PARA O MERCADO DE REPOSIÇÃO DESDE 1996**

produtos certificados e testados, seguindo os padrões originais.

[Yiming.parts](http://Yiming.parts)

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

11 2019-7779





## WEGA lança nova linha de filtros de sucção interno ao tanque

A WEGA Motors lança uma nova linha de Filtros de Sucção Interno ao Tanque (WHT). Desenvolvidos para garantir a filtragem dos sistemas hidráulicos, os novos filtros chegam ao mercado para atender a uma ampla gama de aplicações, assegurando a integridade dos componentes e a longevidade

dos equipamentos. Composta inicialmente por 23 modelos, a linha de Filtros de Sucção Interno ao Tanque (WHT) foi projetada para atuar diretamente na entrada de sucção da bomba hidráulica, onde desempenha um papel crucial na retenção de partículas sólidas e contaminantes presentes no fluido.

**Wega lança nova linha de filtros de sucção interno ao tanque (WHT)**



Linha é composta inicialmente por 23 modelos

Foto: Divulgação

Foto: Divulgação



Novos faróis têm tecnologia LED

## Magneti Marelli amplia catálogo de faróis

A Marelli Cofap Aftermarket anuncia a ampliação do seu catálogo de faróis. Os novos itens, com a marca Magneti Marelli, atendem todas as versões do Fiat Argo fabricadas a partir de 2024. Com a tecnologia LED, são equipados com corretor de carga, também conhecido como sistema de nivelamento dos

faróis, e DRL (luz de rodagem diurna). O sistema de nivelamento presente nesses faróis, aplicados no Fiat Argo, permite que seja feita a regulagem manual, ajustando o ângulo dos faróis em relação ao solo, principalmente em função da carga que o veículo está transportando. Já o DRL é usado em condições de luz natural.

## RIO anuncia primeiras novidades em 2025

Dois produtos marcam os primeiros lançamentos da RIO - Riosulense em 2025: balancins para linha pesada, que chegam para completar o portfólio dessa peça da marca, no mercado, já atendido com itens para a linha leve, e os exclusivos eixos de comando com parafuso, desenvolvidos por sugestão de um aplicador, como nova solução para o mercado. O portfólio

da empresa já reúne 5 mil part numbers, em 21 famílias de produtos para diferentes setores. Os novos balancins foram produzidos para aplicações em motores Cummins, Volvo, Scania, Mann e Mercedes. Já os novos eixos de comando com parafuso estão disponíveis para aplicações em veículos Volkswagen e Renault.



Balancim pesado e eixo de comando são os lançamentos da RIO

Foto: Divulgação



## EM ABRIL VOCÊ VAI CONHECER OS VENCEDORES DO PRÊMIO INOVA - INÚSTRIAS DO NOVO VAREJO

Os varejistas de todo o país elegeram as marcas de autopeças que mais se destacaram este ano através de seus produtos e serviços.

Os vencedores da 11ª edição do prêmio serão anunciados na Automec 2025.

### CONHEÇA OS FINALISTAS

AMORTECEDOR	ANEL E PISTÃO	BICO INJETOR	BOMBA D'ÁGUA	BOMBA DO COMBUSTÍVEL
COFAP	COFAP	BOSCH	INDISA	BOSCH
MONROE	KS	DELPHI	SCHADEK	BROSOL
NAKATA	MAHLE	MAGNETI MARELLI	URBA	MAGNETI MARELLI
-	-	-	-	-

BOMBA DO ÓLEO	BORRACHA DE SUSPENSÃO	CABO DE IGNIÇÃO	CORREIA	DISCO DE FREIO
BROSOL	MOBENSANI	BOSCH	CONTINENTAL	FREMAX
INDISA	MONROE AXIOS	MAGNETI MARELLI	DAYCO	HIPPER FREIOS
SCHADEK	SAMPEL	NCK	GATES	TRW VARCA
-	-	-	-	-

EMBREAGEM	FILTRO	JUNTA DE MOTOR	FARÓIS E LANTERNAS	RETENTOR
LUK	MANN	ELRING	ARTEB	CORTECO
SACHS	TECFIL	SABO	COFRAN	ELRING
VALEO	WECA	TARANTO	ORGUS	SABO
-	-	-	-	TARANTO

JUNTA HOMOCINÉTICA	LÂMPADAS	ÓLEO LUBRIFICANTE	PASTILHA DE FREIO	PIVÔ DE SUSPENSÃO
COFAP	MAGNETI MARELLI	LUBRAX	COBREQ	NAKATA
DANA	OSRAM	MOBIL	FRAS-LE	PERFECT
NAKATA	PHILIPS	PETRONAS	SYL	VIEMAR
-	-	-	-	-

TERMINAL DE DIREÇÃO	POLIA E TENSIONADOR	ROLAMENTOS	SONDA E SENSOR	VELA DE IGNIÇÃO
NAKATA	INA	FAG	BOSCH	BOSCH
PERFECT	NYTRON	INA	MTE-THOMSON	DAYCO
VIEMAR	SKF	SKF	NTK	MAGNETI MARELLI
-	-	-	-	NGK

REALIZAÇÃO

Nhm

AFTER.LAB

DIVULGAÇÃO



G.TV

# LUPA revela compra e aplicação de lubrificantes por região

Trazemos nesta edição a segunda matéria com os dados mais recentes da pesquisa LUPA - Lubrificantes em Pesquisa no After-market Automotivo, relativos ao segundo semestre de 2024. Trata-se de mais um estudo exclusivo do After. Lab que apura o consumo e a utilização dos diferentes lubrificantes e fluidos automotivos por parte dos varejos de autopeças e das oficinas mecânicas. A apuração dos dados é feita semanalmente e as informações são consolidadas a cada seis meses, cobrindo assim os dois semestres de cada ano. A tabela na sequência detalha os percentuais de uso (em oficinas) e venda (em varejo) de lubrificantes nas cinco regiões do Brasil, classificados pelo porte dos estabelecimentos (pequeno, médio, grande e mega), a partir da definição dos quartis (25%, 50% e 75%) para cada produto analisado. A partir dela, podemos analisar os dados para cada tipo de lubrificante:

## 1. Óleo de Motor

### • Oficinas:

- O Sudeste é a região com maior concentração (157,23), apresentando força em todos os

portes, com destaque para os estabelecimentos médios (50,64) e pequenos (48,04).

- No Norte, os estabelecimentos classificados como são predominantes (37,82), evidenciando a centralização do mercado.
- O Nordeste e o Sul apresentam distribuição mais equilibrada entre os portes, enquanto o Centro-Oeste é liderado por oficinas médias (18,30).

### • Varejo:

- O Nordeste lidera as vendas, com uma distribuição equilibrada em pequenos, médios e grandes estabelecimentos, mas menor participação nos mega (18,45).
- Sudeste aparece como o segundo maior volume de vendas, liderado pelos médios (43,11).
- Centro-Oeste se destaca nos estabelecimentos mega (40,25), indicando concentração de grandes redes na região.

## 2. Óleo de Transmissão

### • Oficinas:

- O Sudeste lidera amplamente, com destaque para os médios (44,65) e pequenos (52,16).
- No Nordeste e no Norte, mega estabelecimentos

têm forte presença (36,52 e 25,89, respectivamente).

- O Sul tem uma distribuição mais equilibrada, com leve predomínio de pequenos (27,34).

### • Varejo:

- O Sudeste continua dominando, especialmente nos médios (44,51).
- O Nordeste se destaca pela alta participação de pequenos (33,33) e grandes (33,76), indicando uma pulverização entre os diferentes portes.
- O Sul e o Centro-Oeste apresentam maior participação relativa nos estabelecimentos classificados como mega (30,81 e 28,36, respectivamente).

## 3. Óleo Diferencial

### • Oficinas:

- O Sudeste lidera o uso de óleo diferencial, com destaque para os pequenos (43,04).
- O Nordeste é a segunda maior região, com concentração de estabelecimentos mega (52,89).
- No Sul, pequenos estabelecimentos são os principais consumidores (31,07), enquanto o Norte tem maior equilíbrio.

### • Varejo:

- O Nordeste apresenta o maior consumo, com

liderança nos estabelecimentos classificados como grandes (46,42).

- O Sudeste segue como destaque, distribuído especialmente entre pequenos (41,60) e médios (34,95).
- Centro-Oeste tem maior concentração nos estabelecimentos mega (55,54), indicando centralização de vendas.

## 4. Fluido de Freio

### • Oficinas:

- O Sudeste domina amplamente, com alta representatividade em todos os portes, especialmente os grandes (45,81).
- O Sul apresenta destaque para os médios (31,83).
- No Nordeste, os grandes estabelecimentos lideram (20,65).

### • Varejo:

- O Nordeste é a região com maior volume de vendas, com equilíbrio entre pequenos (35,73), médios (24,63) e grandes (31,05).
- O Sudeste apresenta o segundo maior volume de vendas, com destaque para os grandes estabelecimentos (40,99).
- O Sul tem distribuição relativamente uniforme, mas ligeira predominância nos pequenos (17,67).

### Óleo de Motor

#### OFICINAS

Região	Pequeno	Médio	Grande	Mega	Total
Centro-Oeste	8.53	18.30	12.75	7.31	46.89
Nordeste	16.22	11.06	12.84	16.34	56.47
Norte	16.48	10.64	13.73	37.82	78.66
Sudeste	48.04	50.64	40.10	18.46	157.23
Sul	10.73	9.36	20.59	20.07	60.76
Total	100	100	100	100	

Fonte: Pesquisa LUPA – Lubrificante em Pesquisa no Aftermarket / After.Lab

#### VAREJO

Região	Pequeno	Médio	Grande	Mega	Total
Centro-Oeste	19.99	2.83	11.90	40.25	74.97
Nordeste	32.48	31.55	33.84	18.45	116.31
Norte	11.73	12.63	15.56	2.33	42.24
Sudeste	25.61	43.11	24.06	14.80	107.59
Sul	10.19	9.88	14.64	24.18	58.89
Total	100	100	100	100	100

### Óleo de Transmissão

#### OFICINAS

Região	Pequeno	Médio	Grande	Mega	Total
Centro-Oeste	6.65	18.30	12.75	7.31	46.89
Nordeste	5.40	11.06	12.84	16.34	56.47
Norte	8.45	10.64	13.73	37.82	78.66
Sudeste	52.16	50.64	40.10	18.46	157.23
Sul	27.34	9.36	20.59	20.07	60.76
Total	100	100	100	100	

Fonte: Pesquisa LUPA – Lubrificante em Pesquisa no Aftermarket / After.Lab

#### VAREJO

Região	Pequeno	Médio	Grande	Mega	Total
Centro-Oeste	0.00	18.65	9.47	28.36	56.49
Nordeste	33.33	22.14	33.76	9.80	99.03
Norte	0.00	10.11	17.40	3.45	30.96
Sudeste	24.39	44.51	18.58	27.57	115.05
Sul	42.28	4.58	20.80	30.81	98.47
Total	100	100	100	100	100

### Óleo Diferencial

#### OFICINAS

Região	Pequeno	Médio	Grande	Mega	Total
Centro-Oeste	22.65	12.71	16.81	7.68	59.86
Nordeste	3.24	25.42	20.47	52.89	102.01
Norte	0.00	17.25	19.01	12.80	49.05
Sudeste	43.04	31.92	23.25	19.46	117.67
Sul	31.07	12.71	20.47	7.17	71.41
Total	100	100	100	100	

Fonte: Pesquisa LUPA – Lubrificante em Pesquisa no Aftermarket / After.Lab

#### VAREJO

Região	Pequeno	Médio	Grande	Mega	Total
Centro-Oeste	12.00	10.99	6.96	55.54	85
Nordeste	26.00	30.10	46.42	5.63	108
Norte	8.00	18.43	16.73	5.85	49
Sudeste	41.60	34.95	17.02	20.60	114
Sul	12.40	5.54	12.86	12.38	43
Total	100	100	100	100	100

### Fluído de Freio

#### OFICINAS

Região	Pequeno	Médio	Grande	Mega	Total
Centro-Oeste	10.41	14.79	10.64	27.27	63
Nordeste	10.27	8.85	20.65	9.09	49
Norte	15.41	8.97	10.14	9.09	44
Sudeste	43.92	35.57	45.81	45.45	171
Sul	20	31.83	12.77	9.09	74
Total	100	100	100	100	

Fonte: Pesquisa LUPA – Lubrificante em Pesquisa no Aftermarket / After.Lab

#### VAREJO

Região	Pequeno	Médio	Grande	Mega	Total
Centro-Oeste	18.25	26.55	11.02	8.56	64
Nordeste	35.73	24.65	31.05	40.01	131
Norte	1.94	0.00	5.76	14.28	22
Sudeste	26.41	24.84	40.99	23.31	116
Sul	17.67	23.98	11.17	13.84	67
Total	100	100	100	100	100

Fonte: Pesquisa LUPA - Lubrificantes em Pesquisa no Aftermarket Automotivo / After.Lab

# META mostra as marcas genuínas mais presentes no Aftermarket Automotivo

O Novo Varejo dá sequência à divulgação dos resultados da pesquisa META - Montadoras em Estatísticas e Tendências no Aftermarket, mais um estudo exclusivo do After. Lab que apura o consumo e a aplicação de peças adquiridas junto às concessionárias por varejos e oficinas do Aftermarket Automotivo independente. A apuração dos dados é feita semanalmente e as informações são consolidadas a cada seis meses, cobrindo assim os dois semestres de cada ano. As tabelas e gráficos a seguir, portanto, dizem respeito ao período de agosto a dezembro de 2024.

Para a elaboração dos dados que compõem a segunda reportagem da série, os respondentes foram questionados sobre quais produtos fornecidos pelas

montadoras eram por eles mais comprados e observamos que a marca ACDelco ocupou a primeira posição nesse quesito, tanto nas

oficinas, quanto no varejo. Cabe destacar que o primeiro questionamento indica se o respondente compra, ou não, determinada

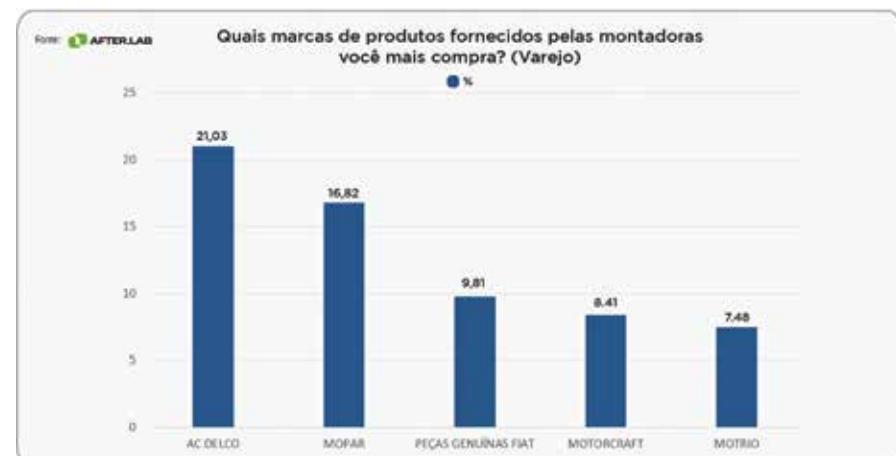
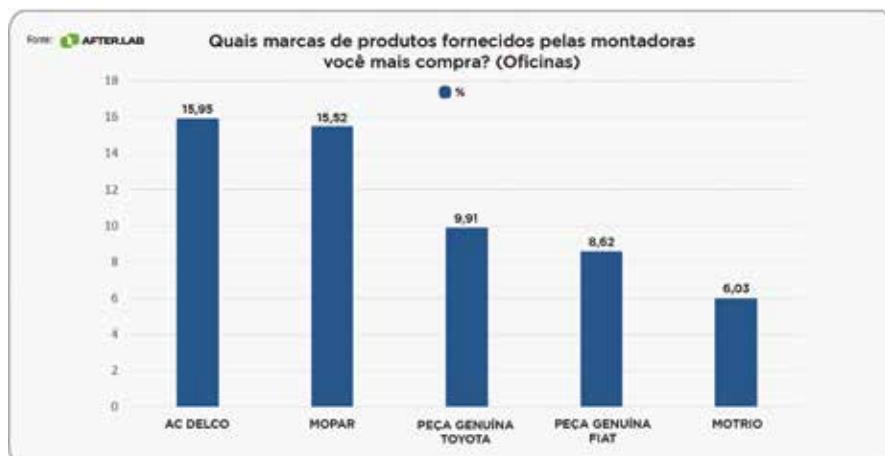
marca, enquanto a segunda pergunta diz respeito àquela marca que o entrevistado compra com mais frequência/volume.

2 - Quais marcas de produtos fornecidos pelas montadoras você mais compra?

OFICINA			VAREJO		
Marca	Freq	%	Marca	Freq	%
AC DELCO	37	15.95	AC DELCO	45	21.03
MOPAR	36	15.52	MOPAR	36	16.82
PEÇAS GENUÍNAS TOYOTA	23	9.91	PEÇAS GENUÍNAS FIAT	21	9.81
PEÇAS GENUÍNAS FIAT	20	8.62	MOTORCRAFT	18	8.41
MOTRIO	14	6.03	MOTRIO	16	7.48
PEÇAS GENUÍNAS HONDA	14	6.03	PEÇAS GENUÍNAS VOLKSWAGEM	11	5.14
PEÇAS GENUÍNAS PEUGEOT	14	6.03	PEÇAS GENUÍNAS TOYOTA	9	4.21
PEÇAS GENUÍNAS VOLKSWAGEM	14	6.03	CHEVROLET	8	3.74
PEÇAS GENUÍNAS JEEP	11	4.74	PEÇAS GENUÍNAS HYUNDAI	7	3.27
MOTORCRAFT	10	4.31	PEÇAS GENUÍNAS JEEP	7	3.27
CHEVROLET	9	3.88	WV ECONOMY	6	2.80
PEÇAS GENUÍNAS HYUNDAI	8	3.45	PEÇAS GENUÍNAS HONDA	5	2.34
PEÇAS GENUÍNAS NISSAN	6	2.59	PEÇAS GENUÍNAS PEUGEOT	5	2.34
PEÇAS GENUÍNAS MITSUBISHI	5	2.16	PEÇAS GENUÍNAS FORD	4	1.87
GENERAL MOTORS	3	1.29	PEÇAS GENUPINAS NISSAN	4	1.87
PEÇAS GENUÍNAS RENAULT	3	1.29	PEÇAS GENUÍNAS RENAULT	4	1.87
MERCEDES BENZ	2	0.86	NÃO SABE	4	1.87
EURO REPAR	1	0.43	EURO REPAR	2	0.93
PEÇAS GENUÍNAS FORD	1	0.43	GENERAL MOTORS	1	0.47
WV ECONOMY	1	0.43	PEÇAS GENUÍNAS MITSUBISHI	1	0.47

Fonte: Pesquisa META – Montadoras em Estatísticas e Tendências no Aftermarket / After.Lab

Fonte: After.Lab



# VIES - Variações no Índices e Estatísticas

## Fevereiro de 2021 a 2025

Mensalmente, a pesquisa VIES compara o desempenho das variáveis abastecimento, preço, venda e compra no varejo de autopeças, com o mesmo mês dos anos anteriores. Para esta edição, reunimos o termômetro do varejo de autopeças para os meses de fevereiro de 2021 a 2025

### BRASIL

Na média nacional, a pesquisa VIES revela que o varejo de autopeças enfrentou certa dificuldade no abastecimento no mês de fevereiro, aumento contínuo dos preços e desempenho instável nas vendas e compras.

O abastecimento apresentou variações negativas em todos os anos analisados, com a maior queda registrada em 2022 (-13,39%), seguida por uma melhora em 2023, mas ainda com retrações significativas até 2025. Os preços, por outro lado, mostraram aumento constante, com a

maior alta em 2022 (4,90%) e uma desaceleração em 2023 (2,66%), embora continuem subindo nos anos seguintes.

As vendas mantiveram-se negativas durante todo o período, com a pior queda em 2022 (-3,53%) e sinais de leve recuperação posteriormente, mas sem reverter a retração do mercado. Já as compras também seguiram a mesma tendência, sendo 2023 o único ano com variação positiva (1,19%), porém, voltando a apresentar quedas em 2024 e 2025. Quanto a análise ANOVA, somente a variável

abastecimento foi significativa a pelo menos 5% de significância ( $p$ -valor < 0,05).

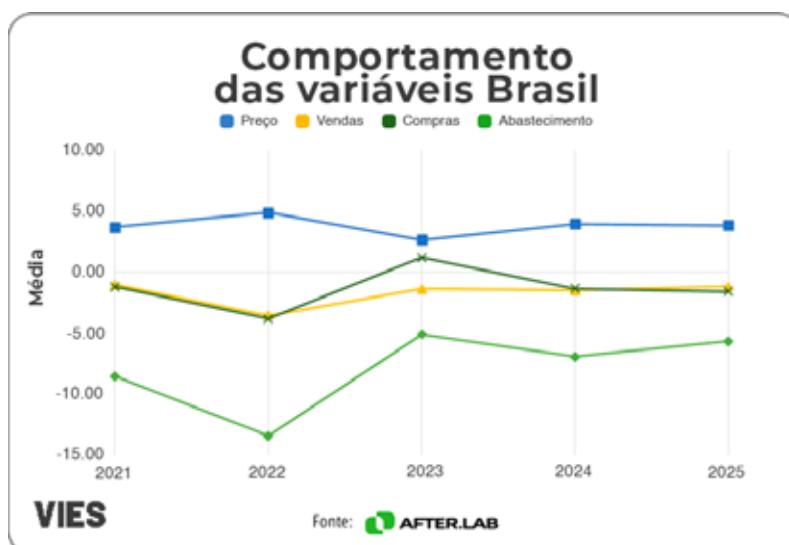
### NORTE

Na região Norte, encontramos um cenário de dificuldades no abastecimento, variação nos preços e queda nas vendas e compras em boa parte do período.

O abastecimento apresentou quedas expressivas, com o pior momento em 2022 (-20,63%), seguido por uma melhora em 2023 (-1,49%), mas voltou a cair em 2024 e 2025. Os preços, no entanto, seguiram uma

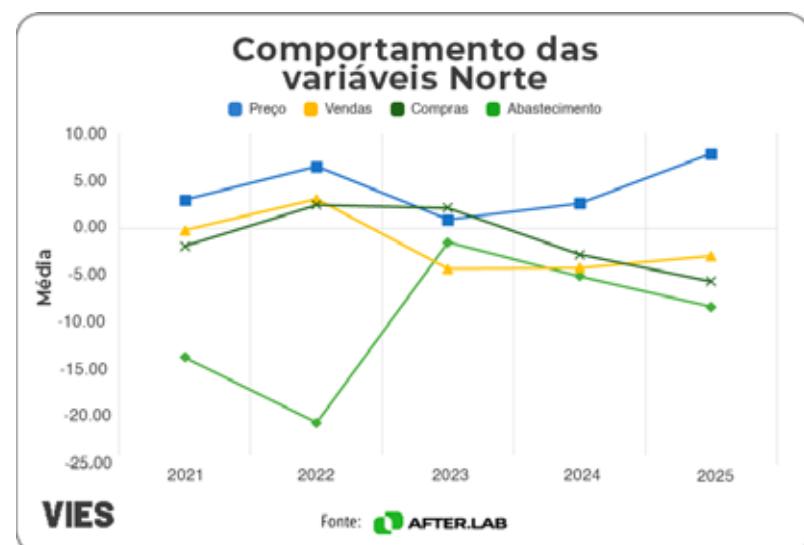
tendência de alta, com um pico em 2022 (6,55%), desaceleração em 2023 (0,93%) e um novo aumento em 2025 (7,92%).

As vendas oscilaram, com um crescimento em 2022 (3,08%), mas quedas significativas nos anos seguintes, indicando um enfraquecimento da demanda. As compras seguiram comportamento semelhante, com crescimento em 2022 (2,50%) e 2023 (2,19%), mas uma retração acentuada em 2024 (-2,77%) e 2025 (-5,63%). Na ANOVA, as variáveis abastecimento e preço foram significativas a pelo menos 5% de significância.



Análise de variância Brasil

Variáveis	GL	z	Significância
Abastecimento	4,16	5,992	0,004
Preço	4,16	0,675	0,619
Vendas	4,16	0,748	0,574
Compras	4,16	2,304	0,103



Análise de variância Norte

Variáveis	GL	z	Significância
Abastecimento	4,16	10,389	0,000
Preço	4,16	4,825	0,010
Vendas	4,16	1,754	0,187
Compras	4,16	2,959	0,052

## NORDESTE

Para a região Nordeste, existem evidências de dificuldades no abastecimento, aumento nos preços e oscilações nas vendas e compras ao longo dos anos.

O abastecimento registrou quedas consecutivas, com a maior retração em 2022 (-15,13%), seguida por uma melhora gradual até 2025 (-3,27%). Os preços mantiveram-se em alta durante todo o período, com um pico em 2022 (6,48%) e um crescimento mais moderado nos anos seguintes.

As vendas apresentaram comportamento irregular, com quedas entre 2021 e 2024, mas uma recuperação significativa em 2025 (3,65%). Já as compras sofreram uma queda expressiva em 2022 (-7,90%), recuperando-se levemente em 2023 (0,31%), voltando a cair em 2024 (-1,39%) e estabilizando novamente em 2025 (0,31%). Na análise ANOVA, abastecimento e preço apresentaram variações significativas ( $p<0,05$ ).

## CENTRO-OESTE

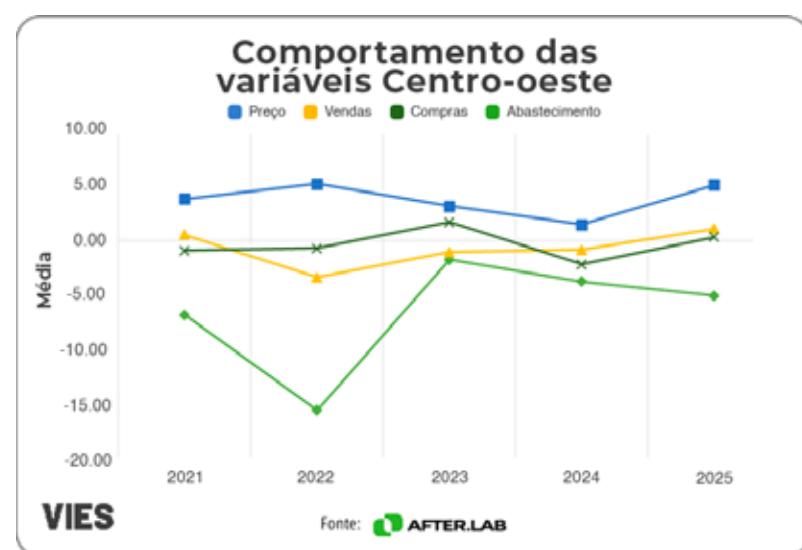
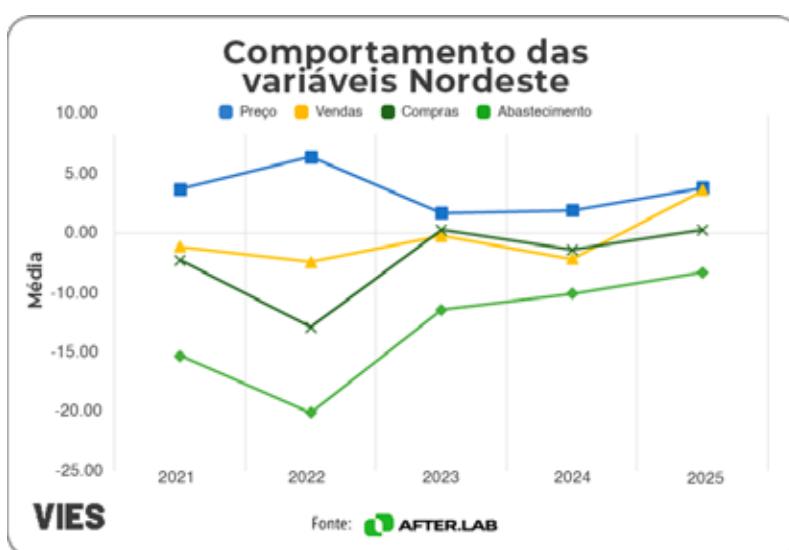
Aqui evidenciamos um cenário

de oscilações no abastecimento, preços em alta e uma recuperação gradual nas vendas e compras.

O abastecimento apresentou quedas em todos os anos, sendo a mais acentuada em 2022 (-15,35%), seguida por uma melhora em 2023 (-1,76%), mas voltou a cair nos anos seguintes. Os preços mantiveram uma tendência de alta ao longo do período, com um pico em 2022 (5,09%) e uma desaceleração em 2024 (1,41%), antes de um novo aumento em

2025 (4,98%).

As vendas oscilaram, com um leve crescimento em 2021 (0,49%), seguido por quedas em 2022 e 2023, mas apresentando sinais de recuperação em 2025 (1,03%). As compras também variaram ao longo dos anos, com um crescimento positivo em 2023 (1,61%), uma queda expressiva em 2024 (-2,18%) e uma leve recuperação em 2025 (0,27%). Na análise de variância, apenas a variável abastecimento foi significativa a pelo menos 5% de significância.



Análise de variância Nordeste

Varáveis	GL	Z	Significância
Abastecimento	4,16	9,154	0,000
Preço	4,16	3,803	0,023
Vendas	4,16	1,503	0,248
Compras	4,16	1,158	0,366

Análise de variância Centro-oeste

Varáveis	GL	Z	Significância
Abastecimento	4,16	26,959	0,000
Preço	4,16	2,069	0,133
Vendas	4,16	0,519	0,723
Compras	4,16	0,486	0,746

## SUDESTE

Na região Sudeste existe um cenário desafiador, com queda no abastecimento, preços em alta e desempenho instável nas vendas e compras.

O abastecimento registrou quedas consecutivas ao longo dos anos, sendo a mais acentuada em 2022 (-11,27%) e permanecendo negativa até 2025 (-6,79%). Os preços seguiram uma trajetória de crescimento, com um pico em 2022 (4,84%) e variações moderadas nos anos seguintes, encerrando 2025 com alta de 3,71%.

As vendas apresentaram um desempenho negativo em todo o período, com a maior queda em 2025 (-3,31%), refletindo uma demanda enfraquecida no varejo de autopeças. As compras oscilaram, com um crescimento positivo em 2023 (1,12%), mas retornaram ao campo negativo nos anos seguintes, encerrando 2025 com retração de -1,32%. Na análise de variância, nenhuma das variáveis apresentou variação significativa, com um nível de confiança de pelo menos 5%.

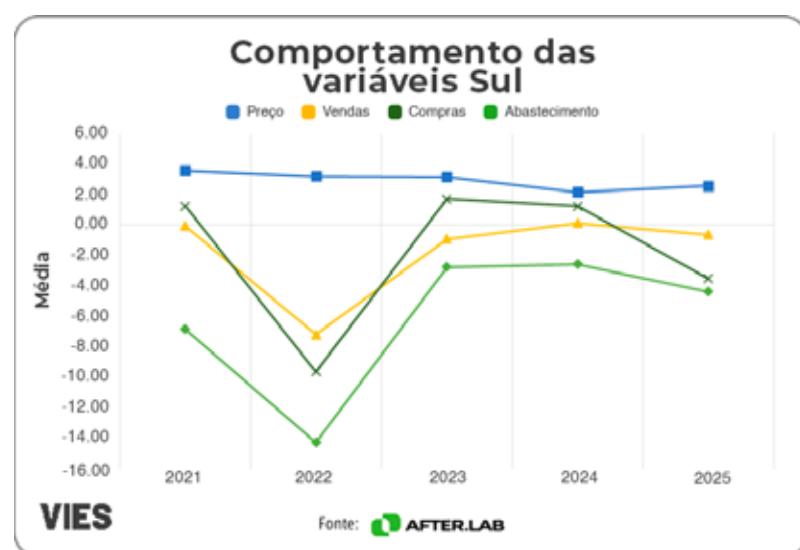
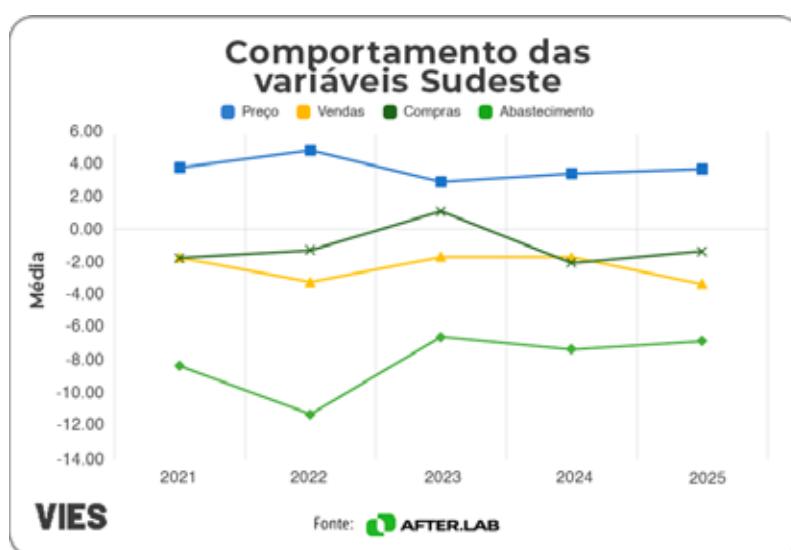
## SUL

Finalmente, para a região Sul constatamos dificuldades no abastecimento, alta nos preços e oscilações nas vendas e compras ao longo dos anos.

O abastecimento registrou quedas consecutivas, com a maior retração em 2022 (-14,28%), seguida por uma melhora relativa nos anos seguintes, mas ainda permanecendo negativo em 2025 (-4,39%). Os preços apresentaram crescimento moderado durante todo o período, com a maior alta em 2021 (3,55%) e uma desaceleração

em 2024 (2,14%), voltando a subir ligeiramente em 2025 (2,53%).

As vendas oscilaram, com uma queda acentuada em 2022 (-7,21%), leve recuperação em 2024 (0,09%), mas voltando ao campo negativo em 2025 (-0,66%). As compras seguiram um padrão similar, com uma forte queda em 2022 (-9,64%), crescimento positivo em 2023 (1,69%) e 2024 (1,21%), mas uma nova retração em 2025 (-3,55%). Na análise ANOVA, abastecimento e compras apresentaram variação significativa ( $p < 0,05$ ).



### Análise de variância Sudeste

Varáveis	GL	Z	Significância
Abastecimento	4,16	1,115	0,394
Preço	4,16	0,413	0,797
Vendas	4,16	0,235	0,914
Compras	4,16	0,459	0,764

### Análise de variância Sul

Varáveis	GL	Z	Significância
Abastecimento	4,16	20,339	0,000
Preço	4,16	0,743	0,577
Vendas	4,16	3,083	0,046
Compras	4,16	4,622	0,011

# Portfólio After.Lab de Estudos de Mercado

## MAPA

**Movimento das Atividades em Peças e Acessórios.** MAPA consulta semanalmente varejistas de componentes para veículos leves das cinco regiões do Brasil sobre o comportamento em compras e vendas de cada loja, uma investigação relacionada exclusivamente às variações comparativas com a semana anterior a da realização de cada edição da pesquisa, gerando informação quente sobre a oscilação percentual no volume financeiro vendido e comprado pelo entrevistado naquela semana quando confrontada com os números da semana anterior. **MAPA, o indicador das atividades de vendas e compras mais preciso do Aftermarket Automotivo.**

## ONDA

**Oscilações nos Níveis de Abastecimento e Preços.** ONDA é uma pesquisa semanal que mede índices de abastecimento e oscilações de preços no setor, segundo varejistas de componentes para veículos leves das cinco regiões do Brasil, o que torna o estudo um balizador do eventual volume de faltas naquela semana em relação a exatamente anterior, com apontamento dos itens mais faltantes, e ainda com avaliações sobre o comportamento dos preços naquela semana, segundo a mesma referência da semana anterior, com destaque para os produtos listados com maior aumento. **ONDA, a medição semanal de carências e inflação no Aftermarket Automotivo.**

## VIES

**Variação em Índices e Estatísticas.** VIES analisa, ao fechamento de cada mês, com base nos dados das pesquisas MAPA e ONDA, o desempenho do varejo de autopeças brasileiro nos atributos de compra, venda, abastecimento e preços, alinhando números do mês em relação comparativa ao mesmo mês dos dois anos anteriores, compondo uma curva exclusiva para a análise dos estrategistas do mercado, com dados nacionais e também individualizados para as cinco regiões do Brasil, formando um gráfico sobre as oscilações do setor segundo as mais sensíveis disciplinas de negócios do mercado. **VIES, um olhar estatístico sobre o comportamento do Aftermarket Automotivo.**

**Maior acervo de pesquisas em tempo real sobre o Aftermarket Automotivo**

# LUPA

**Lubrificantes em Pesquisa no Aftermarket Automotivo.** O estudo apura a participação dos óleos de motor, transmissão, direção, diferencial, além de fluido de freio em oficinas mecânicas independentes, uma pesquisa realizada mensalmente e consolidada semestralmente, com investigação sobre os serviços de troca de lubrificantes realizados, as marcas mais utilizadas e os volumes trocados por mês, enquanto para os varejos de autopeças a pesquisa pergunta sobre os tipos de produtos vendidos, o perfil dos clientes compradores, as marcas mais vendidas e os volumes comercializados a cada mês. **LUPA, um olhar inédito sobre o mercado de lubrificantes no Aftermarket Automotivo.**

# META

**Montadoras em Estatísticas e Tendências no Aftermarket.** O avanço do interesse das marcas de peças genuínas sobre a reposição determinou a criação desse estudo que mede mensalmente a sua presença no trade independente, com resultados totalizados, consolidados e analisados para divulgação semestral, fragmentados por tópicos mês a mês, com informações contínuas e detalhadas sobre o consumo nas concessionárias, motivos da compra, oscilações de volume, marcas de preferência, itens adquiridos e ainda dados sobre o consumo segmentado entre a frota nacional e de importados. **META, uma nova visão sobre a presença das Montadoras no Aftermarket Automotivo.**



Nhm<sup>®</sup>



# Anuário do Comércio de Autopeças destaca aumento da participação dos carros asiáticos na frota nacional

Além de dados da frota, material produzido pelo Sincopéças consolida informações de varejos e atacadados de autopeças espalhados pelo país

No último mês de janeiro, o Sincopéças Brasil divulgou a terceira edição do seu Anuário do Comércio de Autopeças. Como de costume, o documento atualizou dados relevantes para todo o Aftermarket Automotivo nacional – desde os mais básicos, como o tamanho e a origem da frota de veículos do país, aos mais específicos a todo o mercado, como os produtos mais consultados junto ao varejo e à distribuição.

No âmbito da frota, um dos principais destaques desta edição 2024/2025 é a crescente representatividade dos veículos asiáticos da linha leve em circulação. Observe, na tabela ao lado, que o número de carros das montadoras da Ásia têm aumentado consistentemente desde 2018, enquanto que os americanos e os europeus estão, respectivamente, em queda ou estagnação.

Ainda na temática da frota, um ponto que chama atenção é o fato de que, segundo o anuário, os automóveis elétricos e híbridos irão alcançar o volume de 1 milhão de

## FROTA DE VEÍCULOS AUTOMOTORES LINHA LEVE EM CIRCULAÇÃO POR ORIGEM DA MONTADORA 2018/2030

ORIGEM DA MONTADORA	(AB) 2018	(AB) 2019	(AB) 2020	(AB) 2021	(AB) 2022	(AB) 2023	(AB) 2024	(AB) 2025	(AB) 2026	(AB) 2027	(AB) 2028	(AB) 2029	(AB) 2030
NACIONAL	26.005	25.402	25.083	25.208	25.514	25.964	26.572	27.273	27.972	28.803	29.544	30.361	31.248
ASIÁTICA	6.776.840	7.300.981	7.588.823	7.933.260	8.246.010	8.595.555	8.976.873	9.391.693	9.838.267	10.319.812	10.890.913	11.091.539	11.519.915
AMERICANA	13.560.874	13.849.701	13.891.175	13.764.824	13.662.947	13.585.247	13.442.735	13.309.362	13.178.315	13.063.912	12.882.398	12.732.853	12.613.262
EUROPEIA	23.181.742	23.404.016	23.347.855	23.373.430	23.370.840	23.442.330	23.476.524	23.532.092	23.613.545	23.728.679	23.685.583	23.684.484	23.722.509

## FROTA DE VEÍCULOS AUTOMOTORES EM CIRCULAÇÃO REAL E PREVISTA POR MOTORIZAÇÃO 2023/2030

MOTORES	2023	2024 P <sup>1</sup>	2025 P <sup>1</sup>	2026 P <sup>1</sup>	2027 P <sup>1</sup>	2028 P <sup>1</sup>	2029 P <sup>1</sup>	2030 P <sup>1</sup>
DIESEL	5.846.786	5.992.518	6.134.109	6.276.092	6.425.267	6.518.789	6.631.038	6.762.561
OTTO	57.513.553	58.181.919	59.106.326	60.282.528	61.706.787	63.080.864	64.704.264	66.556.273
ELÉTRICO/HÍBRIDO	196.484	328.777	489.625	677.878	894.740	1.125.452	1.377.476	1.650.899

Nota P<sup>1</sup>=Previsão

unidades em circulação pela primeira vez no ano de 2028 – previsão que, se concretizada, marcará um crescimento exponencial de 572% em um espaço de cinco anos.

Veja no gráfico, porém, que, de acordo com a projeção divulgada pelo Sincopéças nacional, o aumento dos elétricos e híbridos não será acompanhado por uma

queda progressiva dos veículos a gasolina e/ou etanol, nem tampouco dos veículos movidos a diesel, cenário

que endossa os especialistas que há muito têm projetado que a frota brasileira seguirá sendo marcada pelo perfil heterogêneo. Ou, em outras palavras, que, diferente do que se projeta para locais como a China e a Europa, a

eletrificação não será a nossa principal marca no futuro próximo.

### Especialista minimiza queda de varejos em São Paulo

Um dos pontos altos do anuário do Sincopéças Brasil é a consolidação do número de empresas dedicadas ao comércio de autopeças em cada estado brasileiro. E,

nesta edição, um dos pontos que mais saltaram aos olhos foi o fato de São Paulo ser a única, entre todas as 27 unidades da Federação, a apresentar uma queda no número de lojas de autopeças entre os anos de 2022 e 2023, como mostra a tabela. O fato de o território paulista ter perdido mais de duas mil empresas cadastradas com o CNAE 45307-03 (varejo de peças e acessórios novos) nos dez anos que separam 2013 e 2023, no entanto, não é visto pelo diretor da Alvarenga Projetos Automotivos e consultor do Sincopeças, Luiz Sergio Alvarenga, como algo significativo. Pelo contrário, segundo ele, ele o movimento reflete apenas um balanço natural do mercado. “Uma das hipóteses em que se pode concentrar é a dança dos CNAEs, isto é, enquanto a reparação de veículos apresenta um deslocamento de seu CNAE principal para o CNAE de varejo de autopeças, o próprio varejo, em intensidade menor, se desloca para o CNAE do distribuidor, fenômenos de ajustes na competição e que podem ser avaliados por inúmeras formas”, afirma.

Neste contexto, vale pontuar, aliás, que em São Paulo o segmento dos distribuidores se movimentou de maneira

## CNAE 45307-03 COMÉRCIO A VAREJO DE PEÇAS E ACESSÓRIOS NOVOS PARA VEÍCULOS AUTOMOTORES

UNIDADES DA FEDERAÇÃO	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023
ACRE	113	127	131	128	140	140	142	143	151	148	134	140	181	202
AMAPÁ	86	82	76	74	76	79	74	68	69	68	67	64	81	83
AMAZONAS	237	262	264	270	273	275	270	282	289	283	290	293	350	380
PARÁ	983	1028	1098	1186	1228	1260	1246	1232	1230	1179	1210	1270	1478	1523
RONDÔNIA	515	546	553	584	627	634	648	649	638	616	595	618	769	780
RORAIMA	50	58	66	67	75	72	67	67	68	72	73	69	86	88
TOCANTINS	390	431	446	473	479	492	485	494	507	508	520	551	576	613
<b>TOTAL NORTE</b>	<b>2374</b>	<b>2534</b>	<b>2634</b>	<b>2782</b>	<b>2898</b>	<b>2952</b>	<b>2932</b>	<b>2935</b>	<b>2952</b>	<b>2874</b>	<b>2889</b>	<b>3005</b>	<b>3521</b>	<b>3669</b>
ALAGOAS	480	507	513	522	566	566	565	563	561	523	510	485	586	603
BAHIA	2740	2972	3013	3134	3231	3230	3251	3229	3212	3109	3069	3175	3493	3601
CEARÁ	1134	1202	1246	1268	1275	1282	1312	1296	1309	1296	1279	1291	1522	1538
MARANHÃO	756	792	826	878	909	915	900	895	911	887	889	914	1135	1149
PARAÍBA	563	608	673	704	718	716	732	715	727	713	711	755	857	878
PERNAMBUCO	1598	1757	1802	1826	1943	1952	1912	1889	1849	1764	1719	1750	2054	2103
PIAUÍ	504	535	570	561	585	583	568	590	604	582	574	607	721	759
RIO GRANDE DO NORTE	795	844	868	904	902	932	870	834	833	816	789	788	935	944
SERGIPE	422	449	457	469	462	451	446	443	438	418	401	438	476	491
<b>TOTAL NORDESTE</b>	<b>8992</b>	<b>9666</b>	<b>9968</b>	<b>10266</b>	<b>10591</b>	<b>10627</b>	<b>10556</b>	<b>10454</b>	<b>10444</b>	<b>10108</b>	<b>9941</b>	<b>10203</b>	<b>11779</b>	<b>12066</b>
ESPIRITO SANTO	1100	1126	1152	1149	1164	1151	1147	1126	1065	1057	1033	1025	1133	1159
MINAS GERAIS	7228	7522	7813	7905	7939	7882	7686	7626	7538	7390	7299	7406	8161	8179
RIO DE JANEIRO	3095	3209	3205	3267	3259	3217	3140	3085	3032	2937	2826	2797	3074	3082
SÃO PAULO	20413	21161	21302	21575	21522	21847	20441	19860	19409	18770	18254	18163	19596	19497
<b>TOTAL Sudeste</b>	<b>31836</b>	<b>33818</b>	<b>33472</b>	<b>33896</b>	<b>33884</b>	<b>33297</b>	<b>32414</b>	<b>31697</b>	<b>31844</b>	<b>30154</b>	<b>29412</b>	<b>29391</b>	<b>31964</b>	<b>31917</b>
PARANÁ	6137	6393	6533	6699	6746	6716	6601	6482	6319	6165	5989	6081	6530	6584
RIO GRANDE DO SUL	5262	5477	5540	5612	5656	5577	5389	5240	5130	4915	4767	4786	5053	4990
SANTA CATARINA	3415	3544	3589	3620	3590	3574	3528	3454	3396	3326	3242	3331	3638	3651
<b>TOTAL SUL</b>	<b>14814</b>	<b>15414</b>	<b>15662</b>	<b>15931</b>	<b>15992</b>	<b>15867</b>	<b>15518</b>	<b>15176</b>	<b>14845</b>	<b>14406</b>	<b>13998</b>	<b>14198</b>	<b>15221</b>	<b>15225</b>
DISTRITO FEDERAL	826	862	867	871	870	839	865	835	841	815	784	779	931	967
GOIÁS	2841	3011	3115	3272	3369	3380	3298	3235	3194	3158	3139	3229	3658	3730
MATO GROSSO	2161	2272	2247	2276	2302	2262	2161	2111	2070	2018	2053	2118	2407	2492
MATO GROSSO DO SUL	1141	1238	1260	1287	1315	1335	1344	1322	1305	1259	1277	1308	1470	1523
<b>TOTAL CENTRO-OESTE</b>	<b>6969</b>	<b>7383</b>	<b>7489</b>	<b>7706</b>	<b>7856</b>	<b>7816</b>	<b>7668</b>	<b>7503</b>	<b>7410</b>	<b>7250</b>	<b>7253</b>	<b>7434</b>	<b>8466</b>	<b>8712</b>
Ñ CLASSE													3	3
<b>BRASIL</b>	<b>64985</b>	<b>68015</b>	<b>69225</b>	<b>70581</b>	<b>71221</b>	<b>70559</b>	<b>69088</b>	<b>67765</b>	<b>66695</b>	<b>64792</b>	<b>63493</b>	<b>64231</b>	<b>70.954</b>	<b>71.592</b>

inversamente proporcional ao dos varejistas de autopeças. Isso porque, o estado foi aquele que ganhou o maior número de atacadistas durante a última década, saindo de 2262, em 2013,

para 2434, em 2023. Outra diferença que pode ser observada na movimentação nacional da distribuição é que, diferente do varejo, um aumento no número de empresas esteve

longe de ser uma quase unanimidade. Afinal, estados importantes como Rio de Janeiro, Minas Gerais, Rio Grande do Sul e Bahia têm, hoje, menos atacadistas do que tinham em 2013.



## De olho nas peças usadas e remanufaturadas

Presidente do Sincopéças Brasil, Ranieri Leitão abre o Anuário do Comércio de Autopeças com uma análise do cenário que nos trouxe até aqui e das tendências que devem ditar os próximos movimentos de varejistas e atacadistas do setor.

Entre os pontos de destaque do texto da liderança está a preocupação com a competitividade das empresas tradicionais do after-market diante da crescente relevância dos marketplaces. Segundo ele, o quadro exige um cuidado dos legisladores com a justiça da competitividade tributária, bem como com a fiscalização da procedência dos produtos.

Outro ponto polêmico, mas crucial, destacado por Leitão é a iminência de um aumento de espaço para as autopeças usadas e remanufaturadas na esteira da inclusão do tema da reciclagem no 'Mover', novo programa automotivo do Governo Federal.

## CNAE 45307-01 COMÉRCIO POR ATACADO DE PEÇAS E ACESSÓRIOS NOVOS PARA VEÍCULOS AUTOMOTORES

UNIDADES DA FEDERAÇÃO	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023
ACRE	17	17	15	13	15	11	11	12	13	16	13	15	16	17
AMAPÁ	10	12	13	16	15	16	22	17	15	10	13	12	14	15
AMAZONAS	37	42	55	51	51	47	46	46	41	37	34	40	44	45
PARÁ	104	109	116	129	148	142	147	151	139	139	171	186	196	218
RONDÔNIA	63	62	66	63	62	65	68	67	83	82	79	88	105	110
RORAIMA	12	13	14	15	18	18	17	15	16	16	14	16	17	20
TOCANTINS	63	57	58	52	55	55	51	54	60	62	63	69	88	104
<b>TOTAL NORTE</b>	<b>306</b>	<b>312</b>	<b>337</b>	<b>339</b>	<b>364</b>	<b>354</b>	<b>362</b>	<b>362</b>	<b>367</b>	<b>362</b>	<b>387</b>	<b>426</b>	<b>480</b>	<b>529</b>
ALAGOAS	31	30	27	26	29	26	28	29	27	31	36	51	56	57
BAHIA	299	286	274	268	258	251	250	252	232	215	213	233	229	253
CEARÁ	172	173	183	170	168	163	142	136	131	139	139	149	176	180
MARANHÃO	74	83	82	85	77	69	73	73	79	75	85	93	105	122
PARAÍBA	63	62	63	67	61	66	68	67	71	80	74	83	87	95
PERNAMBUCO	212	228	233	230	241	245	229	227	229	223	233	236	253	275
PIAUÍ	55	57	50	54	52	55	54	46	46	64	67	68	81	93
RIO GRANDE DO NORTE	63	59	59	62	66	67	70	68	66	70	70	78	94	105
SERGIPE	38	39	37	39	33	35	33	29	28	30	34	36	43	41
<b>TOTAL NORDESTE</b>	<b>1007</b>	<b>1017</b>	<b>1008</b>	<b>1001</b>	<b>985</b>	<b>977</b>	<b>947</b>	<b>927</b>	<b>909</b>	<b>927</b>	<b>951</b>	<b>1027</b>	<b>1124</b>	<b>1221</b>
ESPIRITO SANTO	142	145	144	151	153	153	144	151	148	179	182	193	249	279
MINAS GERAIS	878	856	824	797	778	771	757	736	708	653	654	686	652	689
RIO DE JANEIRO	421	405	391	396	396	375	385	363	355	324	326	321	317	356
SÃO PAULO	2186	2201	2214	2262	2278	2248	2202	2184	2103	2117	2139	2216	2348	2434
<b>TOTAL Sudeste</b>	<b>3627</b>	<b>3687</b>	<b>3573</b>	<b>3606</b>	<b>3685</b>	<b>3547</b>	<b>3488</b>	<b>3434</b>	<b>3314</b>	<b>3273</b>	<b>3301</b>	<b>3416</b>	<b>3566</b>	<b>3758</b>
PARANÁ	556	583	597	601	598	594	573	576	583	595	601	613	660	687
RIO GRANDE DO SUL	691	686	677	681	642	631	594	564	514	496	475	489	471	488
SANTA CATARINA	539	540	523	531	515	503	495	472	466	467	484	516	550	580
<b>TOTAL SUL</b>	<b>1786</b>	<b>1809</b>	<b>1797</b>	<b>1813</b>	<b>1755</b>	<b>1728</b>	<b>1662</b>	<b>1612</b>	<b>1563</b>	<b>1558</b>	<b>1560</b>	<b>1618</b>	<b>1681</b>	<b>1755</b>
DISTRITO FEDERAL	153	142	126	118	114	98	96	97	96	95	89	98	96	101
GOIÁS	351	339	364	382	387	382	371	375	359	368	384	409	478	517
MATO GROSSO	170	181	206	228	258	282	310	326	382	429	403	440	529	540
MATO GROSSO DO SUL	131	134	137	129	126	124	121	107	110	120	128	125	144	149
<b>TOTAL CENTRO-OESTE</b>	<b>805</b>	<b>796</b>	<b>833</b>	<b>857</b>	<b>885</b>	<b>886</b>	<b>898</b>	<b>905</b>	<b>947</b>	<b>1012</b>	<b>1004</b>	<b>1072</b>	<b>1247</b>	<b>1307</b>
Ê CLASSE														1
<b>BRASIL</b>	<b>7531</b>	<b>7541</b>	<b>7548</b>	<b>7616</b>	<b>7594</b>	<b>7492</b>	<b>7357</b>	<b>7240</b>	<b>7100</b>	<b>7132</b>	<b>7203</b>	<b>7559</b>	<b>8098</b>	<b>8571</b>



16ª FEIRA INTERNACIONAL DE AUTOPEÇAS, EQUIPAMENTOS E SERVIÇOS

## TRANSFORMANDO O FUTURO EM CADA PEÇA.

Participe do maior e mais completo  
evento da América Latina!

Prepare-se para 5 dias de conteúdos e experiências exclusivas, e  
acesso direto às principais marcas do mercado. Descubra, em  
primeira mão, lançamentos e tendências que estão redefinindo o  
futuro da reposição e reparação automotiva.

22 a 26

ABRIL DE 2025

SÃO PAULO EXPO



### UNIVERSIDADE AUTOMEC

Programa de capacitação técnica que  
oferece treinamentos certificados,  
oferecidos por instituições renomadas  
como IQA e Senai.

### ARENA DE CONTEÚDOS

Um espaço dedicado a aprendizado e troca  
de ideias, onde expositores e profissionais  
compartilham tendências, novas tecnologias  
e práticas de destaque no setor.

/FeiraAutomec

Automecfeira

automec\_oficial

AutomecFeira

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

**Garanta seu lugar no encontro mais  
esperado do aftermarket automotivo.**



Escaneie o QR  
Code e faça seu  
credenciamento.

Apoio:



ALIANCA

ALIANCA AUTOPARTE AUTOPEÇAS BRASIL

ASSOCIAÇÃO

CONAREMI

ANDAP

ASSOCIAÇÃO NACIONAL DE

PROFESSIO

NAL DE AUTOPARTE

ANFAPE

ASSOCIAÇÃO NACIONAL

DE FABRICANTES DE

PEÇAS DE AUTOMÓVEIS

Asdap

ASSOCIAÇÃO

DE AUTOPARTE

DA AMÉRICA LATINA

SINCOPEÇAS

BRASIL

Sindirepa

B R A S I L

SICAP

Organização e Promoção:





Foto: Shutterstock

Importação em massa, estoques abarrotados e mais carros chegando: entidades do setor industrial brasileiro protestam

## Sindipeças divulga comunicado em apoio à recomposição da alíquota para eletrificados

“O Sindipeças, entidade que representa a indústria de autopeças em âmbito nacional, apoia irrestritamente a manifestação da Anfavea, reproduzida abaixo, sobre o risco que a importação sem precedentes de veículos elétricos e híbridos representa para a cadeia automotiva no Brasil. Desde junho do ano passado, nós também enviamos carta ao governo e participamos de várias

audiências com autoridades públicas, solicitando a recomposição imediata da alíquota de 35% do Imposto de Importação para esse tipo de veículo, com argumentos lógicos e dados inquestionáveis. As alíquotas atuais – de 18% para elétricos, 20% para híbridos plug in e 25% para híbridos – têm se mostrado insuficientes e representam total desincentivo ao investimento na produção local desse

tipo de veículo, além de incentivar a formação de estoques, como está a ocorrer, que certamente causarão claro desequilíbrio no mercado local. Como lembra muito bem a Anfavea, ‘nenhum país do mundo, com indústria automotiva instalada, tem uma barreira tão baixa para as importações, o que torna o nosso importante mercado um alvo fácil, especialmente para modelos que estão sendo barrados por

grandes alíquotas na América do Norte e na Europa. Elas são de 100% nos EUA e Canadá, e podem chegar a 48% na Europa’. Inclui-se também a Índia, com 100%. O Poder Público precisa prestar atenção ao que está ocorrendo e considerar fortemente os danos, atribuindo ao fato a urgência que lhe é própria”.

**Cláudio Sahad**  
**Presidente do Sindipeças**

## COMUNICADO À IMPRENSA DA ANFAVEA

"A ANFAVEA recebe com preocupação a chegada de um navio com mais de 5,5 mil automóveis, num momento em que já há mais de 40 mil unidades importadas em estoque em nosso país. Há cerca de um ano alertamos o governo federal sobre a necessidade de recompor imediatamente a alíquota de 35% de Imposto de Importação (II) para veículos híbridos e elétricos, na tentativa de evitar um desequilíbrio no comércio exterior que possa afetar ainda mais a produção, os investimentos e os empregos na cadeia automotiva brasileira. Desde julho de 2024, o II é de 18% para elétricos, 20% para híbridos plug in e 25% para híbridos. Nenhum país do mundo, com indústria automotiva instalada, tem uma barreira tão baixa para as importações, o que torna o nosso importante mercado um alvo fácil, especialmente para modelos que estão sendo barrados por

grandes alíquotas na América do Norte e na Europa. Elas são de 100% nos EUA e Canadá, e podem chegar a 48% na Europa.

Essa alíquota vem se mostrando insuficiente para evitar uma importação sem precedentes no Brasil. No ano passado, mais de 120 mil veículos, com origem chinesa, por exemplo, foram vendidos em nosso país, um volume três vezes maior do que em 2023, isso sem considerar os cerca de 55 mil veículos que viraram o ano em estoque.

A indústria automotiva brasileira vem num ritmo de recuperação, após uma década de crises econômicas, somadas aos efeitos da pandemia. No ano passado, foram anunciados mais de R\$ 180 bilhões em investimentos dos fabricantes de veículos e autopeças, boa parte para o desenvolvimento de modelos eletrificados. E nosso setor ainda terá, por conta do Programa

MOVER - Mobilidade Verde e Inovação - de investir R\$ 60 bilhões em P&D (Produto e Desenvolvimento).

Sem um equilíbrio saudável na balança comercial, essa indústria que gera mais de 1,3 milhão de empregos diretos e indiretos estará sob forte ameaça.

Apoiamos, sim, a chegada de novas marcas ao Brasil, para produzir, fomentar o setor de autopeças, gerar empregos e trazer novas tecnologias. O que vemos, entretanto, são anúncios sucessivos de adiamento dos prazos de início de produção no país.

A ANFAVEA ratifica novamente ao governo federal o apelo para que seja apreciada, pelos órgãos competentes, a recomposição imediata dos 35% de II. Importante, ainda, que a continuidade da política automotiva se concretize, por meio da publicação dos decretos do Programa MOVER, de forma a conferir

maior previsibilidade aos investimentos de nossas empresas associadas.

Compras de máquinas sem etapas fabris no Brasil Nos causa grande preocupação também o aumento da participação das máquinas autopropulsadas importadas nas compras públicas, com destaque para empresas "instaladas no Brasil" que não contam nem com 20 funcionários. O crescimento acentuado das importações de máquinas transformou o tradicional superávit em déficit na balança comercial pelo segundo ano seguido, dobrando o valor do déficit em 2024.

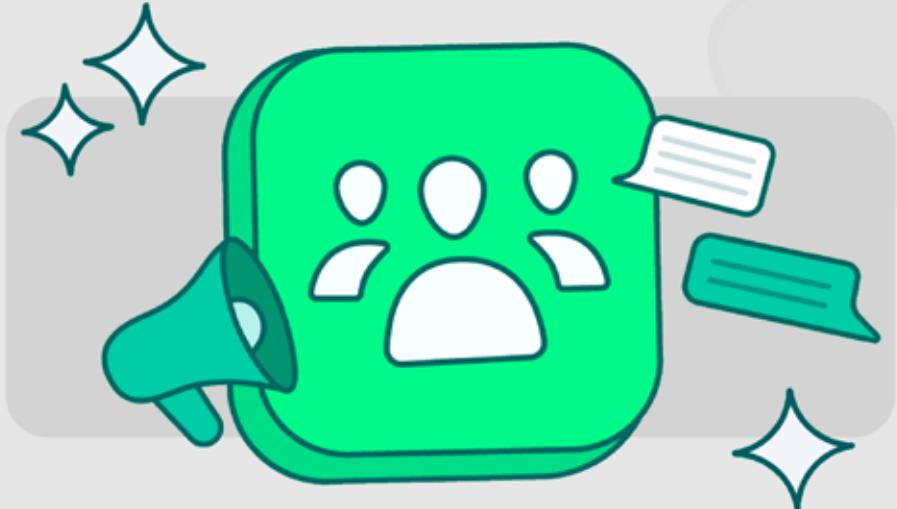
Esperamos que o poder público se sensibilize para essa questão que prejudica o nível de emprego no Brasil, a competitividade das nossas empresas, a inovação e até o atendimento dos clientes, que após essas licitações sofrem com a falta de uma rede confiável para assistência técnica".

# ANUNCIE

na mídia do **Aftermarket**  
**Automotivo**



 [comercial@novomeio.com.br](mailto:comercial@novomeio.com.br)



**Entre nessa você também. Faça parte do Aftermarket Automotivo Comunidade no WhatsApp!**

Tenha acesso a notícias e informações em tempo real, direto das redações do Novo Varejo Automotivo, Mais Automotive e A. TV.

Nossa comunidade é focada em compartilhar as informações mais relevantes sobre esse aftermarket.

Buscamos sempre estar um passo à frente ao trazer análises abrangentes sobre novidades e tendências, fornecendo insights valiosos para que você possa tomar decisões baseadas em informação de qualidade.

**Como curadores de conteúdo e administradores da comunidade, nos comprometemos a utilizar os recursos de privacidade para proteger todos os dados dos participantes.**

[CLIQUE E PARTICIPE](#)





# 2mc

Em 1991 a 2MC entendeu a necessidade dos reparadores em realizar a troca simultânea dos componentes de fixação do sistema de freios que atuam agrupados.

Era a inauguração de um conceito para a ampliação da segurança e da qualidade dos serviços prestados nos freios automotivos.

**Agora todos já sabem,**

**TROCOU PASTILHA,  
TROCOU REPARO**

E reparo de freios tem que ser 2MC

**SEMPRE 2mc**

[2mc.com.br](http://2mc.com.br)

PEÇAS PARA CARRO,  
MOTO OU CAMINHÃO

# PORQUE É NAKATA

flag.



Ter peças Nakata para carro, moto ou caminhão no seu estoque é certeza de qualidade e bons negócios. Sabe por quê?

Porque a Nakata não para de investir para oferecer um portfólio de componentes de suspensão, direção, transmissão, motor e motopeças cada vez melhor. Por isso, se você quer clientes satisfeitos, vai de Nakata. E tudo azul nos seus negócios.

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



**BLOG**  
Tudo o que você precisa saber para alavancar seus resultados.



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



**INSTAGRAM**  
Imperdível para quem trabalha com vendas de autopeças.



**CATÁLOGO ELETRÔNICO**  
A ferramenta de busca mais completa, moderna e fácil de usar.

**TUDO AZUL. TUDO NAKATA.**  
**NAKATA®**