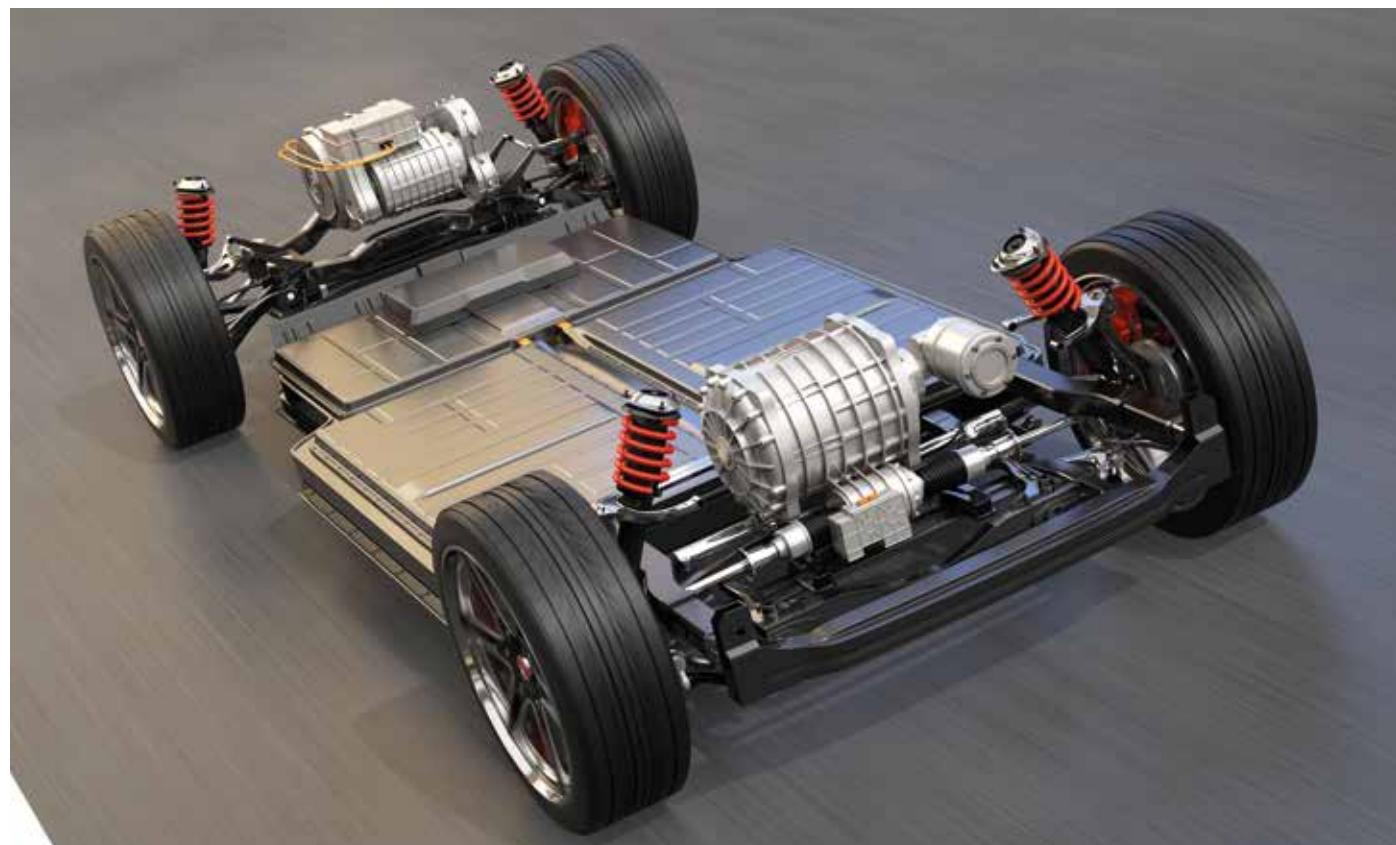


# novovarejo

a mídia do aftermarket **automotivo**

EDIÇÃO 462 ANO 32 ABRIL DE 2025 NOOVAREJOAUTOMOTIVO.COM.BR NVI - NOVO VAREJO IMPRESSO



## Eletrificação ganha espaço na Automec

Crescente presença de elétricos e híbridos na frota brasileira começa a cobrar adequação do Aftermarket Automotivo. Feira mostrará caminhos rumo à qualificação de empresas e profissionais para a nova demanda



Entrevista exclusiva com Claudio Sahad, do Sindipeças



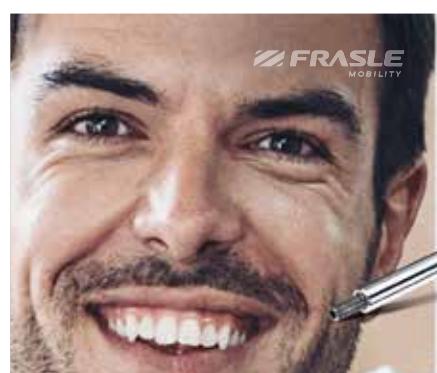
Saúde mental dos profissionais é tema de nova norma



Tecnologias de pagamento reduzem fricção nas compras



Montadoras admitem importância do direito ao reparo



**Pode contar**

com alta performance nas vendas

Amortecedor é HG Nakata

Quer seguir com mais confiança e tranquilidade por todos os caminhos? Pode contar com a performance dos Amortecedores HG Nakata. A marca do primeiro amortecedor pressurizado e líder em suspensão no Brasil.

nakata.com.br • 0800 707 80 22

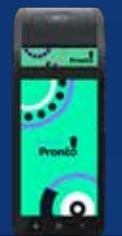
**NAKATA®**  
**PODE CONTAR**

Desacelere. Seu bem maior é a vida.

# 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.



-  **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)

  [@autopeças.sama](https://www.facebook.com/autopeças.sama)  
 [@sama.autopecas](https://www.instagram.com/sama.autopecas)

  [0800 020 0900](tel:08000200900)

**#POR  
TODO  
BRASIL**

## Soluções difíceis para problemas difíceis

Junho de 2022. Em sessão plenária na cidade de Estrasburgo, na França, o Parlamento Europeu aprovou o fim das vendas de carros novos a gasolina, diesel e híbridos a partir de 2035. Simples assim. Só que não. Passados quase três anos após a 'canetada' política, o óbvio prevaleceu: não existem soluções fáceis para problemas difíceis. Ao longo do tempo, ficou evidente a necessidade de adequar a decisão às demandas do mundo real. Um dos primeiros ajustes foi abrir exceção para o chamado combustível sintético, o que permitirá a sobrevivência dos motores a combustão interna, exatamente aqueles que a UE pretendeu sepultar com sua, ao que tudo indica, açoada decisão. Recentemente, a Comissão Europeia publicou o novo Plano de Ação Industrial para o setor automotivo. Ao repercutir o documento, a CLEPA - Associação Europeia de Fornecedores de Peças Automotivas avaliou que questões-chave permanecem sem resposta e a urgência da situação exige ação rápida e concreta. Ainda que a UE tenha antecipado para este ano a revisão das regulamentações de CO<sub>2</sub>, faltaram diretrizes para a implantação prática da neutralidade tecnológica. A CLEPA cobra a adoção de um portfólio diversificado de tecnologias sustentáveis, incluindo híbridos plug-in, hidrogênio e combustíveis renováveis. Na vida como ela é, a Europa já sabe que outras tecnologias de mobilidade limpa terão vida longa, inclusive após 2035. O provável redesenho do mapa de descarbonização no chamado 'velho mundo' traz algumas consequências interessantes na transição energética global: "A mudança dos motores de combustão interna tem

se mostrado mais turbulenta do que o inicialmente previsto. O cenário atual é particularmente desafiador, com as vendas de veículos elétricos (EV) abaixo das expectativas, o que leva à redução dos volumes de pedidos de baterias e à superação da capacidade de produção instalada. Esse ambiente competitivo intensificado aumenta a pressão sobre custos tanto para os fabricantes de EV quanto para os produtores de baterias. Os reguladores precisam fornecer um quadro regulatório estável para aumentar a segurança do planejamento dos investidores em um ambiente econômico e geopolítico altamente incerto". O trecho que você acaba de ler é uma das principais conclusões do relatório *Battery Monitor 2024/2025*, elaborado pela consultoria Roland Berger. O texto segue em sintonia com o que escrevemos nos primeiros parágrafos. É preciso definir os caminhos regulatórios para a transição. Apesar da turbulência do momento, a Roland Berger é enfática: "A transição para veículos movidos a bateria é irreversível". No meio desse tiroteio surge – aos costumes – o Brasil. Aparentemente alheio às contradições externas, nosso mercado lida com as próprias contradições: a anuciada supremacia dos carros híbridos vem sendo desafiada por números expressivos de comercialização dos modelos 100% elétricos. Independentemente da tecnologia escolhida pelo consumidor, mais de 400 mil veículos eletrificados já rodam por aqui. É neste ambiente que chega a Automec 2025, dedicando atenção inédita a uma transição tecnológica que também cobrará ações do Aftermarket Automotivo.

### 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 - #462 Abril 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](mailto:jornalismo@novomeio.com.br)  
Claudio Milan  
Lucas Torres  
Christiane Benassi

### Publicidade

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

### Arte

Lucas Cruz

### Marketing

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

Por Claudio Milan

**MANN  
FILTER**

## MANN-FILTER. A melhor escolha.



Bom para o ataque.

A melhor defesa.

Os produtos MANN-FILTER com qualidade de equipamento original são a opção perfeita para garantir a proteção das pessoas e das máquinas. Nossos filtros combatem poluentes perigosos com coragem e confiança. As partículas nocivas não têm chance, enquanto o combustível, o óleo e o ar que entra são mantidos impecavelmente limpos. Bom para a saúde, perfeito para uma longa vida útil do veículo.

  
**MANN +  
HUMMEL**  
MANN-FILTER - Perfect parts. Perfect service.  
[www.mann-filter.com.br](http://www.mann-filter.com.br) | SAC: 0800-701-6266

  
/MannFilterBrasil  
@mannfilterbrasil  
MANN-FILTER Brasil  
[compremann.com.br](http://compremann.com.br)  
(19) 99203-5382

**08 Entrevista**

Claudio Sahad, Presidente do Sindipeças, fala sobre balança comercial de autopeças e perspectivas de eletrificação da frota.

**12 Capa**

A crescente presença de elétricos e híbridos no mercado brasileiro já começa a cobrar adequação do aftermarket.

**22 Gestão**

Nova norma do Ministério do Trabalho começa a vigorar em maio para cuidar da saúde mental dos trabalhadores.

**28 Fraga**

A guerra comercial que envolve as principais potências globais ameaça estruturas consolidadas ao longo de décadas.

**41 Tecnologia**

Novos meios de pagamentos vêm influenciando os hábitos dos consumidores. E o PIX vai ganhar novas funcionalidades.



Foto: Shutterstock

HÁ 100 EDIÇÕES

**Envelhecimento da frota traz impacto ambiental**

Cenário da sustentabilidade no campo da mobilidade foi um dos principais destaques da edição 362 do Novo Varejo

Num período em que a pauta da sustentabilidade tem guiado as ações de inovação do mercado automotivo, dados da configuração da frota de veículos circulantes no Brasil colocam em evidência a incongruência entre as mobilizações industriais e o cenário real vivido no país.

Na edição 362, nossa reportagem demonstrava que, segundo o então recém-divulgado Relatório da Frota Circular, do Sindipeças e Abipeças, a idade média dos automóveis leves brasileiros era de

10 anos e 5 meses – número que a posicionava como a mais velha em 26 anos. O percentual de veículos com até cinco anos de uso existente em 2012 era de 43,1%, percentual que despencou para apenas 23,5% dez anos mais tarde, momento em que a edição era publicada.

O cenário não apenas apon-tava com clareza a dificul-dade que o país teria para popularizar modelos de configuração mais sustentá-vel ao longo dos anos seguin-tes, mas também indicava um

agravante para as urgências de proteção ambiental. Afinal, quanto mais velho um automóvel, maior é a emissão de poluentes. "Em primeiro lugar, veículos mais antigos emitem mais poluen-tes devido ao gradativo aperto nos limites de emis-são para veículos novos ao longo dos anos exigido pelo Programa Nacional de Contro-le de Emissões Veiculares, o Proconve. Ou seja, os fabri-cantes de veículos são exigidos a colocar no mercado gerações de veículos cada vez

menos poluentes de período em período, isso acontece desde a virada dos anos 80 para os anos 90. Em segundo lugar, as emissões poluentes de qualquer veículo aumen-tam com a sua idade, o que é chamado de deterioração de emissões, mesmo conside-rando a manutenção adequa-da do veículo. Isso acontece em razão do desgaste dos elementos ativos dos catali-sadores", explicava o então co-ordenador de projetos do Instituto de Energia e Meio Ambiente (IEMA), David Tsai.

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

**tá na  
mão  
pellegrino** tá na



**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.

- @pellegrinoautopeças
- Pellegrino Autopeças
- Pellegrino Distribuidora de Autopeças
- 0800 020 0700

# Presidente do Sindipeças garante: indústria de autopeças brasileira está preparada para a crescente eletrificação da frota

*Em entrevista exclusiva, Claudio Sahad mostra otimismo e espera que, em 2025, déficit da balança comercial do setor seja menor do que no ano passado*

A progressiva eletrificação da frota mundial já deixou de ser uma tendência distante e encontra nos números um suporte para ser considerada uma realidade concreta que, inclusive, já está impactando a indústria automotiva global. Ainda que a Europa discuta uma flexibilização nos prazos de transição tecnológica, a bússola na indústria da mobilidade aponta para a nova matriz.

Um dos efeitos desta ruptura histórica é que o crescimento das vendas de veículos híbridos e elétricos mais cedo ou mais tarde vai alterar a dinâmica do mercado de autopeças, criando novas demandas tecnológicas e pressionando fornecedores de produtos e serviços a se adaptarem a uma transformação que ainda avança em ritmos diferentes ao redor do mundo.

No Brasil, apesar da crescente oferta de veículos eletrificados, a cadeia produtiva ainda não sente uma demanda expressiva por esses componentes. Ainda assim, o país tem precisado lidar com a nova realidade em suas relações com o mercado externo.

Esse novo cenário coincide com um momento desafiador para a balança comercial da indústria de autopeças. Em 2024, o déficit no setor aumentou 34% em relação a 2023, e os primeiros meses de 2025 indicam uma intensificação desse problema. Um fator que preocupa o setor é a decisão do governo argentino de incentivar a eletrificação da frota, estabelecendo uma cota de 50 mil veículos eletrificados com isenção tarifária. Como a Argentina é historicamente o principal destino das exportações brasileiras de autopeças, a medida levanta incertezas sobre o impacto que essa mudança pode trazer para os fornecedores nacionais.

Apesar disso, o Sindipeças tem uma perspectiva mais otimista para 2025 e projeta que o déficit comercial do setor será menor este ano. De acordo com o presidente recentemente reeleito pela entidade, Cláudio Sahad, a recuperação da economia argentina e a desvalorização cambial do real devem ajudar a aumentar as exportações, especialmente para mercados vizinhos.

"Alguns fatores podem contribuir para o aumento das exportações brasileiras de autopeças, como a melhora na situação econômica da Argentina e a expectativa de crescimento de mercados como Chile e Colômbia, importantes para as exportações de peças de reposição", afirma Sahad.

Nesta entrevista exclusiva, além da análise dos impactos da eletrificação na indústria de autopeças e das projeções mais imediatas para a balança comercial, Sahad abordou também o papel do Brasil na transição energética da indústria automotiva, os desafios da competitividade nacional e a importância de programas como o Mover para impulsionar a inovação do setor.

**Novo Varejo - Como a crescente eletrificação da frota do Brasil e a sinalização de incentivo a este modal vinda de países como a Argentina deve impactar o setor de autopeças do país?**

**Cláudio Saad** - Nosso setor está preparado para enfrentar os desafios que a eletrificação e a hibridização trarão.



Foto: Divulgação

*Sahad espera crescimento entre 4% e 5% nas vendas este ano*

vendas cresçam entre 4% a 5% em relação ao ano passado. Além disso, estimamos um aumento de 5% nas exportações de autopeças.

**ou para baixo ano a ano, quais vocês acreditam serem os fatores capazes de alçar o Brasil a um papel de maior protagonismo no cenário global no segmento?**

**Novo Varejo - No ano passado, tivemos um aumento do déficit da balança comercial da nossa indústria de autopeças, desequilíbrio este que se acentuou ainda mais agora, no começo do ano. Ainda assim, o Sindipeças projeta que 2025 trará uma redução no déficit na casa dos 12,5%. O que sustenta essa projeção?**

**Cláudio Sahad** - Alguns fatores que podem contribuir para o aumento das exportações brasileiras de autopeças são: melhora na situação econômica da Argentina; desvalorização do câmbio, na média anual de 2024 (de R\$ 5,39); expectativa de melhora em outros mercados vizinhos, como Chile e Colômbia, importantes para as exportações de peças de reposição.

Por outro lado, a mesma desvalorização do câmbio desestimula as importações. Somam-se a isso as incertezas provocadas por discursos e ações do atual presidente dos Estados Unidos. Tudo isso nos leva a crer que o déficit deva ser reduzido.

**Novo Varejo - Para além dessas variações para cima**

urgentemente colocar em prática a Renovação de Frota.

**Novo Varejo - Qual a importância das bases do Programa Mover para impulsionar nossa indústria a esse papel de protagonismo no âmbito da sustentabilidade que você mencionou?**

**Cláudio Sahad** - Investimentos em inovação devem ser constantes. A previsibilidade estimula as empresas a investir sem receio de descontinuidades. De meados do ano passado até o final de janeiro, quase cem empresas associadas ao Sindipeças já estavam habilitadas no programa Mover. Essa quantidade é crescente e já ultrapassou o número de empresas que participaram do Rota 2030. Ao todo, são 163 empresas no período, somando montadoras e fabricantes de pneus, também. Ou seja, a cadeia produtiva está se movimentando. Um dos entraves, porém, é a escassez de recursos desse e de outros programas governamentais. Infelizmente, há mais demanda do que oferta.

**Novo Varejo - Nesse sentido, de inovação, quais avanços concretos você apontaria como os mais relevantes da nossa indústria de autopeças nos últimos anos?**



Foto: Divulgação

*Executivo destaca que inimigo da descarbonização é o CO<sub>2</sub> e não os motores a combustão*

**Cláudio Sahad** - O setor de autopeças trabalha em total consonância com as montadoras. Todo desenvolvimento tecnológico implementado pelas montadoras é feito com intrínseca parceria com seus fornecedores de nível 1 e desdobrado ao longo da cadeia de fornecimento. Gosto sempre de citar o grande exemplo da competência de nossa engenharia, que é o motor flex, tecnologia que o País exporta para outros mercados, e que pode ganhar ainda mais relevância na busca planetária pela descarbonização. Temos sempre de lembrar que o inimigo é o CO<sub>2</sub> e não a combustão. Portanto, esse tipo de motor, alimentado com biocombustíveis ou até hidrogênio, é de grande valia.



N°1 EM ROLAMENTOS

**COBRA ROLAMENTOS**

**O MOVIMENTO  
DO MERCADO  
COMEÇA AQUI**



**2 DE MAIO**

**ESTÁ CHEGANDO  
O DIA DO ROLAMENTO**

Celebre com a Cobra esse grande movimento!

Fale com seu vendedor ou compre online.



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



ESCANEIE  
O QR CODE  
E FAÇA SEU  
AUTOCADASTRO

[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 AUTOPECAS

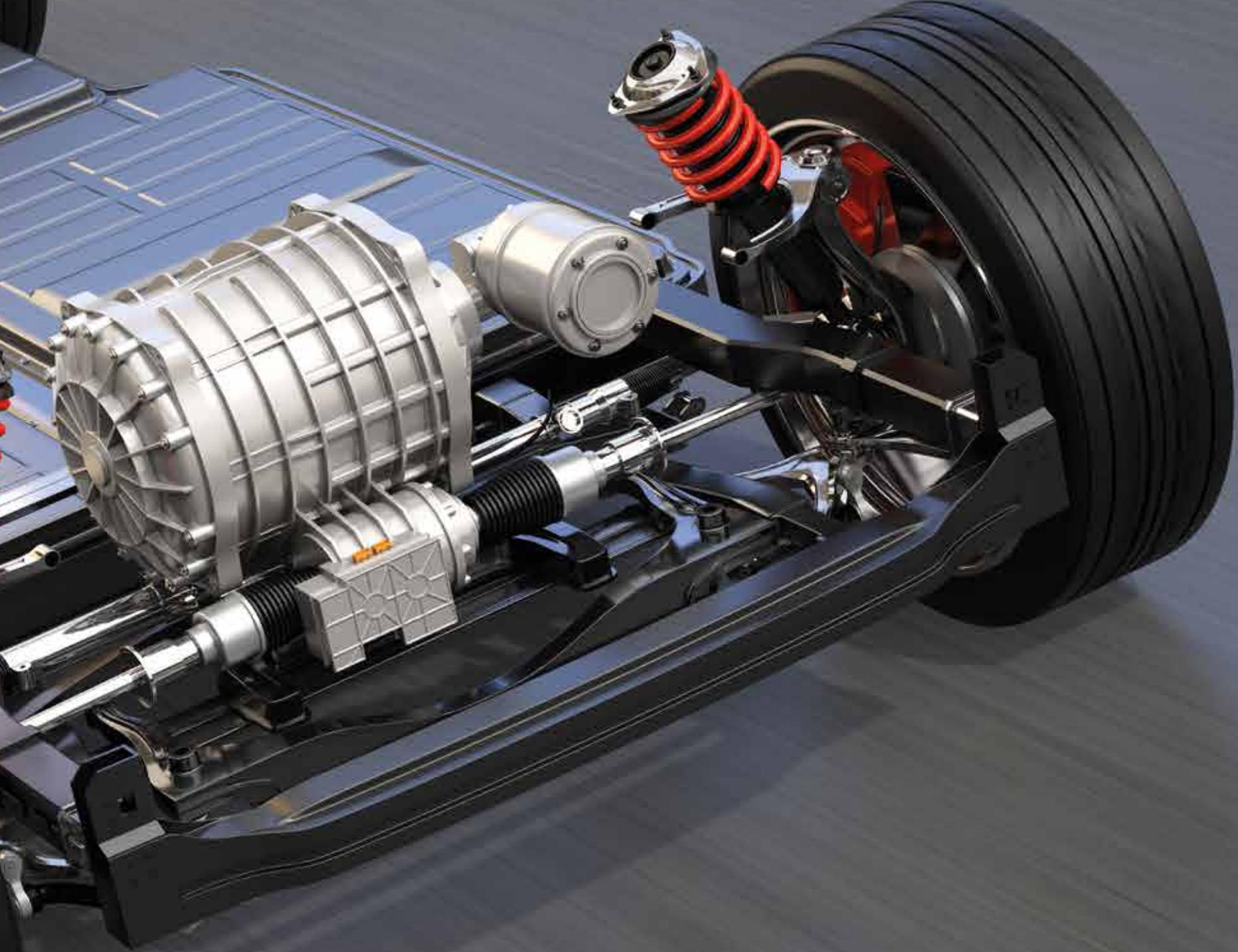


Faça revisões em seu veículo regularmente.

# Automec 2025 reflete ebulação das discussões sobre eletrificação da frota

*Ampla adesão do consumidor é um dos fatores que têm aumentado o senso de urgência dos players do Aftermarket Automotivo*

Muita gente ainda aposta Este cenário, impulsionado o mercado brasileiro se tornou seja repassado ao consumidor, contra. Mas o fato é que os pelo aumento da oferta e pela um alvo fácil para montadoras a cota será concedida a empre- veículos elétricos e híbri- crescente adesão do consumi- estrangeiras devido à baixa tari- sas que se comprometerem a dos vêm ganhando mercado dor às tecnologias eletrificadas, fação. Neste contexto, a chega- oferecer os preços mais baixos, no Brasil e já começam a ter nos colocou definitivamente da de mais de 5,5 mil carros com um limite máximo de US\$ volume suficiente para incomo- no radar das principais monta- elétricos e híbridos da BYD em 16 mil no Valor FOB. dar as montadoras mais tradi- doras globais do segmento. um único navio parece ter sido O movimento argentino pode, cionais do setor automotivo As chinesas BYD e GWM, por um estopim para os apelos inclusive, ter reflexos diretos nacional e seus representantes. exemplo, anunciaram investi- da entidade, que afirma que na indústria brasileira de auto- Em 2024, mais 177 mil veícu- mentos bilionários para conso- o estoque atual de veículos peças. Hoje, 46% das exporta- los leves eletrificados – a lidar suas fábricas no nosso importados já supera 40 mil ções do setor têm a Argentina maior parte importada da território. E novas marcas estão unidades. A proposta recebeu como destino, o que faz do China – foram comercializa- entrando em nosso mercado, o apoio do Sindipeças. país vizinho o principal merca- dos no país, quase o dobro do casos de Leapmotor e GAC. Enquanto o Brasil discute o do externo para os compo- registrando no ano anterior. A A intensificação desse movi- aumento das tarifas, a Argenti- tes automotivos produzidos expansão da frota vêm ocor- mento levou a Associação na adota um caminho oposto. aqui. Com o incentivo à impor- rindo rapidamente: já são Nacional dos Fabricantes de O governo do presidente Javier tação de veículos eletrificados 440 mil carros em circulação Veículos Automotores (Anfa- Milei anunciou uma cota anual e o provável aumento da parti- no país. Em março, as vendas vea) a se engajar em discussões de 50 mil veículos eletrificados cipação de marcas asiáticas no explodiram e chegaram a para resguardar a sobrevivên- que poderão entrar no país mercado argentino, há o risco 17,5 mil unidades – com isso, cia do mercado usual brasilei- sem pagar tarifas aduaneiras. de um efeito cascata na deman- já são mais de 40 mil veícu- ro. Recentemente, a entidade A medida tem como objetivo da por itens fabricados no Brasil. los comercializados este ano, cobrou publicamente o retor- reduzir os preços dos carros Empresas do setor já monito- segundo balanço divulgado no da alíquota de 35% sobre a 0km, considerados entre os ram os desdobramentos dessa pela Associação Brasileira do importação de veículos elétricos mais altos do mundo. Para medida e avaliam estratégias Veículo Elétrico (ABVE). e híbridos, argumentando que garantir que o benefício fiscal para mitigar possíveis perdas.





# Nakata pode contar

**Pode reparar,**  
em nossa jornada,  
ter com quem contar  
faz toda a diferença.  
Ajuda a gente  
a ir mais longe.

**Pode confiar,**  
juntos, é sempre mais fácil  
abrir caminhos,  
buscar novos destinos,  
realizar nossos sonhos,  
conquistar cada movimento.

**Pode ter certeza,**  
com a força da  
confiança e ao lado  
da melhor companhia,  
podemos ir além,  
fazer muito mais.

**Vem com a Nakata**  
**fazer o futuro acontecer.**  
**Pode contar!**

## Feira é vitrine para eletrificação

É com esse ambiente que a Automec chega a sua mais nova edição. Marcada para os próximos dias 22 a 26 de abril, a feira traz a eletrificação como um dos destaques desta edição. Recentemente, em entrevista exclusiva à nossa reportagem, o gerente do evento, Eduardo Marchetti,

destacou que a programação dará um foco especial para as capacitações e treinamentos voltados a esses veículos, principalmente no que diz respeito à qualificação de profissionais de manutenção. A expectativa dos organizadores é que os treinamentos

da Universidade Automec, iniciativa lançada em parceria com Senai e IQA, atraiam um grande público interessado em se preparar para a transformação tecnológica do setor. Para entender como essa agenda impactará a participação de alguns dos principais

expositores da Automec 2025,

conversamos com representantes de três sistemistas envolvidos diretamente com o processo global de eletrificação veicular, abordando o enfoque que as empresas darão a esta tecnologia em suas estratégias para a feira.

**Novo Varejo - Sua empresa dedicará atenção especial à eletrificação veicular na Automec 2025?**

**Rubens Campos, Vice-presidente da Schaeffler Vehicle Lifetime Solutions South America** - A divisão Schaeffler Automotive Aftermarket será apresentada pela primeira vez na América do Sul sob o novo nome de Schaeffler Vehicle Lifetime Solutions (VLS) durante a Automec 2025. Vamos exibir toda a gama das marcas Schaeffler LuK, INA e FAG para soluções de reparo e serviço para motores a combustão, veículos híbridos e elétricos em nosso estande, que terá como mote "Movimento sustentável. Pioneirismo no futuro". Esse é um momento especial, pois será a primeira Automec após a conclusão da aquisição da Vitesco, que adiciona ao portfólio Schaeffler as mais avançadas tecnologias de eletrificação. Com nossa ampla gama de produtos

e oferta de serviços, garantimos que os veículos permaneçam em movimento pelo maior tempo possível e se tornem parte da economia circular. Isso é importante para nossos clientes, mas também para nosso compromisso com a sustentabilidade. Entre os lançamentos voltados para veículos eletrificados na Automec 2025, teremos a Embreagem Dis-Connect LuK: RepSet C0 para Veículos Híbridos, com foco em modelos HEV com transmissão de dupla embreagem; e Kit INA FEAD 48V para veículos híbridos-leves.

nossa participação na Automec 2025 terá um enfoque maior em soluções integradas do que em portfólio de produtos. Estaremos presentes de forma dinâmica, ao lado de parceiros estratégicos, promovendo atividades em diferentes áreas da feira e compartilhando inovações diretamente com o público mecânico. Nossa compromisso vai além da tecnologia em si – queremos fortalecer ainda mais o suporte às oficinas e frotas, oferecendo serviços e soluções que impulsionam a eficiência, a competitividade e a sustentabilidade do setor. A ZF se posiciona como um parceiro estratégico para empresas que buscam não apenas acompanhar as transformações do mercado, mas liderá-las.

tendências e soluções com foco na mobilidade. Pela primeira vez, levaremos um veículo híbrido como apoio para demonstração dos equipamentos de teste e softwares de diagnóstico que são compatíveis com carros eletrificados. Nosso objetivo é reforçar para todo o público que a Bosch já oferece soluções de reparo para esses veículos que não param de crescer em vendas e que já estão chegando nas oficinas mecânicas independentes. O equipamento Scanner de Diagnóstico KTS 560/590 e o software de diagnóstico ESI[tro-nic] estão preparados para estas tecnologias, provendo passos



Foto: Divulgação

Rubens Campos, Vice-presidente da Schaeffler Vehicle Lifetime Solutions South America

ACESSE E CONHEÇA  
NOSSAS LINHAS  
DE PRODUTOS

# PEÇA + QUALIDADE PEÇA



**ASH** – Tudo gira com  
mais qualidade.

Rolamentos, Cubos de roda, Atuadores  
Hidráulicos, Cruzetas, Trizetas.



**KOTRA** – Peças que garantem  
qualidade em movimento.

Cilindros de Embreagem, Cilindros de Freio e  
Componentes de Motor.



**WORX** – Componentes que garantem  
a excelência em cada curva.

Suspensão, Refrigeração e Ferragens.



DESL  
1923

de testes e procedimentos específicos para veículos híbridos e elétricos. Adicionalmente aos equipamentos, a capacitação técnica é fundamental para este novo nicho de mercado e a Bosch realiza constantes atualizações da grade de treinamentos ao redor da eletromobilidade. Inclusive, na Automec as demonstrações serão feitas pelo time técnico do Centro de Treinamento Automotivo da Bosch, ou seja, serão versões "pocket" do que já é oferecido aos profissionais do mercado de reparação pela Bosch.

**Novo Varejo - Você acredita que, para além da curiosidade gerada pelos carros elétricos nas últimas edições, a Automec 2025 será marcada por oportunidades de negócio neste âmbito?**

**Rubens Campos, vice-presidente da Schaeffler Vehicle Lifetime Solutions South America** - Sem dúvida a Automec é uma oportunidade nesse sentido. A nossa presença na



Fernanda Giacon, Gerente Sênior de MarComm e Excelência Comercial da ZF

feira demonstra o quanto fortemente a Schaeffler Vehicle Lifetime Solutions está posicionada e porque somos um parceiro tão importante para distribuidores e oficinas. Se os clientes precisam de soluções lucrativas, orientadas para o mercado e para motores a combustão, híbridos ou elétricos, nós podemos apoiá-los com peças de reposição e kits de reparo originais. Além disso, teremos na Automec o Espaço Super Dicas REPXPERT, com soluções orientadas ao cliente e treinamentos diáários com especialistas da Schaeffler direcionados aos profissionais da reparação e considerando diferentes tipos de tecnologias automotivas.

**Fernanda Giacon, Gerente Sênior de MarComm e Excelência Comercial da ZF América do Sul** - Sem dúvida, a eletrificação está deixando de ser apenas um tema de curiosidade para se consolidar como uma realidade de mercado com grande potencial de crescimento. No entanto, enxergamos que, neste momento, há outras prioridades estratégicas para o setor, como o investimento das oficinas na qualificação e evolução dos seus serviços para oferecer uma experiência superior ao cliente. A adaptação para atender veículos híbridos e elétricos é essencial, e para isso, a conexão direta com os fabricantes dessas tecnologias

desempenha um papel fundamental. No entanto, acreditamos que a transformação mais imediata e impactante está na eficiência operacional das oficinas, na aplicação de produtos de alta qualidade e na adoção de processos otimizados que impulsionem produtividade, rentabilidade e sustentabilidade. O sucesso no aftermarket automotivo não depende apenas de acompanhar a eletrificação, mas de garantir que todo o ecossistema esteja preparado para atender às novas demandas do mercado com excelência.

**eletrificados sem que tenhamos necessariamente uma estrutura de reparação e reposição no atual momento está aumentando o senso de urgência do mercado de reposição?**

**Marcelo Lima, Gerente de Equipamentos de Teste e Softwares de Diagnóstico da Bosch** - Acredito que sim. A Automec 2025 deverá ser um momento importante para oportunidades de negócios em eletrificação. Alguns fatores indicam isso: a tendência global da eletrificação de veículos está se consolidando e o Brasil acompanha esse movimento, a procura por esses veículos tem aumentado, o que gera demanda por peças, serviços e soluções. Além disso, trata-se de uma feira que reúne fabricantes, distribuidores, varejistas e profissionais do setor automotivo, criando um ambiente propício para networking e geração de negócios.

**Novo Varejo - O fato de o brasileiro estar abraçando gradativamente os carros**

Foto: Divulgação



Marcelo Lima, Gerente de Equipamentos de Teste e Softwares de Diagnóstico da Bosch

## 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

#cortecocomvoce

Assistência Técnica e Garantia:

11 95033-8809

08000 194 111

cortecocomvoce@corteco.com.br

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 autopartes da América Latina.

Visite:

@cortecobrasil

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

a brand of  
FREUDENBERG-NOK



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

inclui a eletrificação, conectividade, direção autônoma e sustentabilidade, entre outros temas. Com o objetivo de ser uma empresa de tecnologia do movimento, transformamos recentemente a divisão Automotive Aftermarket para Schaeffler Vehicle Lifetime Solutions (VLS). Com nosso pioneirismo em tecnologia, nossa visão é ser o principal player no ecossistema de reparo e serviço de veículos para todas as novas tecnologias do futuro. Vamos oferecer, cada vez mais, produtos, serviços e soluções que atendam a cada estágio do ciclo de vida de um veículo.

**Fernanda Giacon, Gerente Sênior de MarComm e Excelência Comercial da ZF América do Sul** - O crescimento da frota eletrificada no Brasil consequentemente movimenta reposição e a reparação por conta da necessidade de adaptação da cadeia. A capacitação técnica é essencial para garantir a segurança de reparadores e de consumidores finais. Carros elétricos demandam uma estrutura diferenciada, envolvendo até mesmo bancadas especiais e emborachadas, áreas demarcadas na oficina, etc. Neste momento de mudança no mercado, certamente as oficinas que saírem na frente, terão uma

vantagem competitiva. A ZF tem investido amplamente em conhecimento técnico e qualificação para garantir que oficinas, distribuidores, varejistas e profissionais do setor possam atender essa nova demanda com eficiência e segurança. Uma das evidências está no nosso programa de qualificação ZF [pro]Amigo, que possui aulas dedicadas a esse tema. Além disso, o programa ZF[pro] Tech que auxilia proprietários de oficinas com temas como gestão, marketing, funcionários, também presta um suporte importante neste sentido, ajudando as oficinas a se prepararem para esta nova demanda.

**Marcelo Lima, Gerente de Equipamentos de Teste e Softwares de Diagnóstico da Bosch** - Sim, a rápida adesão dos consumidores brasileiros intensificou o senso de urgência em todo o mercado automotivo. À medida que mais carros elétricos circulam, a necessidade de oficinas e técnicos capacitados aumenta exponencialmente. Outro ponto é a corrida para melhorar a infraestrutura de reposição de peças, pois os fabricantes estão buscando aumentar a disponibilidade e isso impulsiona o desenvolvimento de uma cadeia de suprimentos mais eficientes.

## Artigo

### Já tivemos essa ideia antes...

Em quase todas as empresas e organizações em que prestamos consultoria vemos ideias e iniciativas excelentes que foram deixadas morrer. Elas morrem de várias doenças: (a) falta de acompanhamento; (b) falta de continuidade; (c) Nem sequer chegaram a ser implementadas; (d) economia boba de recursos; (e) mudança das pessoas que iniciaram o processo e muitas outras razões e explicações para a ideia ter sido deixada morrer. O que me impressiona é que

pessoas e nunca se tornará um padrão dentro da organização. Sem determinação clara de responsáveis e prazos, as ideias e iniciativas não têm continuidade, perdem potência e morrem. O mais triste é que quando a mesma ideia ou iniciativa que aquela empresa teve no passado é colocada em prática com grande sucesso pela sua maior concorrente, os comentários são sempre: "Já tivemos essa ideia antes...", "Aqui nada vai para frente"; "Era ótimo, mas acabou..."; e muitas outras justificativas e desculpas. Não deixe isso acontecer na sua empresa. Pense nas ideias que já tiveram e as ressuscite com profissionalismo.

Pense nisso. Sucesso!

Por Luiz Marins



Foto: Divulgação

Luiz Marins é antropólogo, escritor, palestrante ([www.marins.com.br](http://www.marins.com.br))

## Rolemar dá passo ousado e abre Central de Compras estratégica na capital paulista

Com o intuito de estreitar o relacionamento com as Fábricas, a Rolemar inaugura sua Central de Compras na filial de São Paulo. A capital paulista concentra grande número de fornecedores, representantes comerciais, lideranças industriais e profissionais que ditam o ritmo da cadeia de distribuição de autopartes. A nova estrutura visa explorar novas oportunidades de negócios, agilizar decisões comerciais e fortalecer o portfólio, marcando presença no principal polo automotivo do país.



Itamar Mesatto Filho  
Diretor Comercial da Rolemar

"Instalar uma base de compras em São Paulo é uma decisão estratégica que reflete nossa visão de longo prazo. Estamos onde tudo acontece, com o objetivo de nos conectar com as marcas que já confiam em nós, e abrirmos caminho para novas parcerias estratégicas. Este é um passo firme rumo ao futuro: mais próximo da indústria, mais ágil nas decisões e ainda mais preparados para crescer com quem quer crescer."



Adelcio de Souza  
Gerente Nacional de Compras

"Quanto ao cargo que me foi confiado, o trabalho continua com muito mais afinco e responsabilidade. Estarei junto com toda a equipe de compras, buscando sempre o melhor para os nossos clientes, tanto na nossa Central de Compras em Londrina quanto na nova Base de Compras em São Paulo", destaca.



Elaine de Nóbrega  
Gerente de Compras

### A equipe certa para o desafio

Adelcio de Souza assume como gerente nacional de compras da Rolemar. Através de uma trajetória sólida e 20 anos de experiência na empresa, Adelcio tem se destacado por sua visão estratégica e profundo conhecimento do mercado de autopartes.

**Com mais de 20 anos de experiência no setor, Elaine de Nóbrega assume como gerente de compras na nova Central de São Paulo.** Natural de Ribeirão Preto, Elaine iniciou sua carreira como vendedora e, posteriormente, teve a oportunidade de se especializar na área de compras, atuando com marcas premium de mercado. Elaine possui vasta experiência em negociações, forte capacidade analítica e habilidade em liderar projetos multidisciplinares. Seu desafio junto à Rolemar é expandir o portfólio por meio do mapeamento de novas famílias de produtos com alta demanda, além de promover integração entre as áreas de compras, marketing e inteligência de mercado, impulsionando o desempenho comercial da empresa.

"Acredito que ações estruturadas, com planejamento, metas claras e um calendário anual bem definido garantem que as marcas sejam bem direcionadas e cresçam junto com a Rolemar", destaca Elaine.

### Preparação para a Automec 2025

O time da Rolemar estará presente na Automec 2025 focado tanto para os parceiros estratégicos já consolidados, quanto para marcas que possam agregar valor ao portfólio da empresa, aproveitando o ambiente propício da feira para fortalecer relações e abrir novos caminhos para o futuro.

### Nova estrutura, mesma essência

A criação da base de compras em São Paulo é mais um passo na **evolução constante da Rolemar**, que segue investindo em **tecnologia, inteligência de dados, integração entre áreas e excelência nas relações com o mercado**. Tudo isso sem abrir mão da essência que sempre guiou a empresa: comprometimento, proximidade e confiança em cada parceria.





## Necessária para mitigar problemas do varejo, NR-1 pode ser dor de cabeça para empresas no curto prazo

*Dono do título preocupante de 'campeão da vulnerabilidade psicossocial', setor carece de estrutura para implementar melhorias exigidas pela nova norma*

A partir de maio de 2025, entra Social revelam que, em 2024, incapacidade temporária — caso de descumprimento. A em vigor uma atualização que o Brasil registrou 472.328 concedido a quem precisa se norma exige que os empre- promete mudar a forma como afastamentos por trans- afastar por mais de 15 dias — gadores passem a mapear, as empresas encaram os riscos tornos mentais — o maior exige perícia médica e compro- controlar e mitigar fatores de ocupacionais. A nova Norma número em pelo menos uma vação clínica do diagnóstico. risco como metas abusivas, Regulamentadora nº 1 (NR-1), década. O salto em relação a Embora transtornos como a jornadas extensas, assédio revisada pela Portaria nº 1.419 2023 foi de impressionantes síndrome de burnout tenham moral, conflitos interpessoais do Ministério do Trabalho, 68%, refletindo não apenas registrado apenas 4 mil afas- e ausência de autonomia. amplia o escopo do Programa o agravamento do cenário tamentos oficiais, especialistas No papel, trata-se de um de Gerenciamento de Riscos pós-pandemia, mas também a apontam que a subnotificação avanço regulatório. Mas, na (PGR) para incluir os riscos crescente pressão do ambien- e a dificuldade no diagnóstico prática, o impacto e as exigê- psicossociais, fator até então te de trabalho sobre a saúde mascaram a real dimensão do cias podem ser desiguais para ignorado pela legislação. emocional dos colaboradores. problema. alguns setores como o varejo

A mudança vem na esteira Do total de 3,5 milhões de pedi- Em meio esse cenário, a — detentor do título ingrato de de uma crise que já tem tido dos de licença registrados pelo atualização da NR-1 trans- líder do ranking de sofrimento impacto direto na rotina de INSS ao longo de 2024, quase forma a saúde mental em mental entre os trabalhadores, empresas e trabalhadores meio milhão teve como motiva- item fiscalizável dentro das segundo dados recentes de brasileiros. Dados exclusivos ção problemas psicológicos ou empresas, prevendo inclu- pesquisa divulgada pela Alper do Ministério da Previdência psiquiátricos. O benefício por sive aplicação de multas em Seguros.

# 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!



Roles: 0800 020 0300  
RPR: 0800 040 0300



Roles Autopeças  
RPR Motopeças



roles.com.br  
rpr.com.br



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**

**ROLES**  
AUTOPEÇAS

JUNTOS FAZEMOS MELHOR

**RPR**  
MOTOPEÇAS

JUNTOS VAMOS MAIS LONGE

## Entre a necessidade e as dificuldades de adaptação

O alerta sobre a saúde mental no varejo ganhou força nos últimos dias quando o levantamento que utilizou o protocolo SRQ-20, da Organização Mundial da Saúde, avaliou os sinais de sofrimento psicológico em diferentes segmentos da economia no Brasil.

A pesquisa foi aplicada por meio do programa Trilha da Mente e considerou três faixas de risco: mentalmente saudável (até 3 pontos), ponto de atenção (4 a 6 pontos) e sofrimento mental (7 pontos ou mais). Casos com ideação suicida foram tratados como de alto risco, independentemente da pontuação total.

Dentre todos os setores avaliados, o varejista foi o que apresentou os dados mais alarmantes: 31% dos trabalhadores estão em alto risco, 46% sofrem de algum nível de transtorno mental, e apenas 17% são considerados saudáveis. A pontuação média do setor foi de 9,2, quase o dobro da média geral entre todos os setores analisados.

"Fatores como alta pressão

por resultados, longas jornadas, instabilidade econômica do setor e baixo suporte organizacional estão diretamente relacionados a esse quadro", avalia a diretora de Gestão de Riscos e Saúde da Alper Seguros, Paula Gallo.

A pesquisa também identificou uma frágil adesão às ferramentas de cuidado emocional. Mesmo com oferta de intervenções terapêuticas e materiais psicoeducativos, o varejo demonstra resistência estrutural — seja pela cultura empresarial ou pelas condições de trabalho no dia a dia.

Mesmo diante dessa necessidade evidente, a Federação do Comércio de Bens, Serviços e Turismo do Estado de São Paulo (FecomercioSP) solicitou ao Ministério do Trabalho uma prorrogação de 12 meses para a entrada em vigor das novas

Isso porque, segundo a entidade, a implementação em curto prazo traz um risco especial para pequenas e médias

empresas (PMEs), grupo que, segundo a entidade paulista, formam a espinha dorsal do comércio no país — já que respondem por cerca de 70% da mão de obra formal do Brasil e são responsáveis por mais de 1 milhão de empregos celetistas gerados por ano.

Segundo a FecomercioSP, o risco advém do fato de que as PMEs não têm estrutura técnica nem recursos financeiros suficientes para realizar um gerenciamento dos riscos psicosociais conforme exigido pela norma. "A dificuldade

começa na própria identificação desses riscos, que envolvem conceitos subjetivos e, muitas vezes, não estão diretamente vinculados a uma única atividade profissional", afirma a entidade.

Além disso, a federação aponta que a necessidade de contratar profissionais habilitados para elaborar planos estruturados e conduzir diagnósticos organizacionais implica em custos inéditos — potencialmente



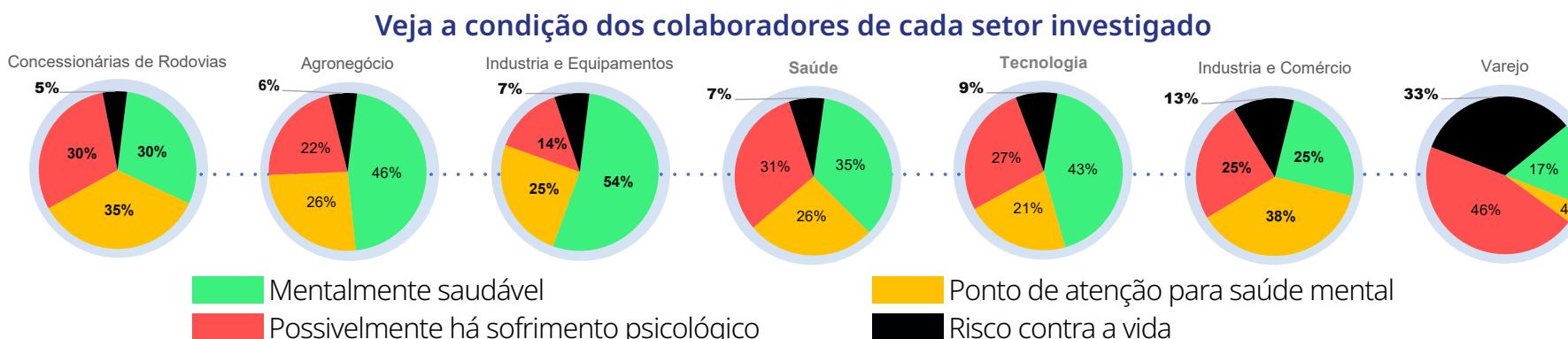
Foto: Divulgação

Paula Gallo destaca fatores que agravam problemas no varejo

inviáveis — para negócios que já operam sob forte pressão de margens e com baixa previsibilidade econômica.

Assim, ela defende que o adiamento não seja encarado como resistência à mudança, mas sim como uma garantia de que a norma será implementada de forma consistente e com resultados efetivos.

"Importar uma regra que poucas empresas têm condições reais de cumprir poderá gerar uma corrida improvisada, com impacto negativo tanto para os empregadores quanto para os trabalhadores" destaca a FecomercioSP.



Fonte: Alper Seguros / Programa Trilha da Mente 2024



Trabalhador conectado aumentado é a principal inovação a caminho

## IA e varejo: entre a promessa de solução e a dificuldade de adoção

Com o setor sob pressão e as equipes no limite, uma possível aliada começa a ganhar espaço na agenda das empresas: a inteligência artificial.

Segundo o relatório Hype Cycle for the Future of Work 2024, da consultoria Gartner, a IA será um dos pilares para a transformação do ambiente de trabalho nos próximos anos, com foco em produtividade, experiência do colaborador e bem-estar.

A previsão é que até 2028, 45% das empresas com mais de 500 colaboradores utilizem avatares de IA para ampliar sua capacidade operacional, enquanto as iniciativas de 'trabalhador conectado aumentado' se consolidam como a principal inovação no horizonte. A proposta é clara: disponibilizar conhecimento

contextualizado, escalar fluxos de trabalho e reduzir o tempo de adaptação do colaborador com base em interfaces inteligentes.

Apesar do potencial, o estudo relata que apenas 14% das empresas têm maturidade digital suficiente para adotar essas soluções de forma eficiente e que o varejo é um dos setores em que essa lacuna mais se evidencia.

Em confluência com o estudo, o especialista em vendas e fundador do Grupo Mola, Gustavo Malavota, afirma que essa transformação digital do trabalho no ambiente varejista esbarra em dois obstáculos principais: mão de obra despreparada e resistência cultural. "Mesmo ferramentas simples como CRMs ou plataformas de atendimento por

estruturar processos digitais sólidos, a IA começa a mostrar valor — especialmente em canais como WhatsApp e SAC automatizado.

"O desafio é garantir que a tecnologia se integre à rotina dos colaboradores sem criar ainda mais frustração do que a existente no cenário atual", conclui.



Gustavo Malavota aponta conflitos entre tecnologia e vendedores experientes

Foto: Shutterstock



Um cenário cada vez mais complexo no Brasil e no mundo vem marcando o começo de 2025

## A guerra comercial e o futuro da indústria brasileira

Após um período ausente desta coluna, meu estimado amigo Claudio Milan me incentivou a compartilhar uma reflexão que, até então, eu só costumava dividir com amigos mais próximos em ambientes informais: minha visão sobre os impactos das disputas comerciais em nosso setor, na geopolítica e no desenvolvimento econômico.

Em tempos de polarização política e tensões que afastam até mesmo familiares e amigos, é importante deixar claro que meu posicionamento ideológico

é incapaz de ser colocado nas tradicionais caixinhas (direita e esquerda) e que sou apenas um apaixonado pelo Brasil e um inconformado com os rumos estratégicos que levaram o país, que mais cresceu no mundo entre os anos 1930 e 1980, a se tornar um mero espectador do seu próprio futuro.

A intensificação das disputas comerciais entre as maiores potências mundiais tem gerado incertezas até mesmo entre especialistas em teoria econômica. O avanço das políticas

protecionistas ameaça remodelar o comércio global, impactando diretamente o desenvolvimento econômico de diversos países, sobretudo aqueles com menor competitividade industrial.

Para o Brasil, esse cenário acentua desafios mas abre novas possibilidades de reflexões, até então “proibitivas” em ambientes empresariais no Brasil. Com um parque industrial cada dia menos competitivo, o país deve enfrentar barreiras comerciais impostas por economias

desenvolvidas que afetarão até mesmo setores estratégicos nacionais, como o agronegócio e a indústria de base. Os argumentos utilizados para justificar tais barreiras comerciais são diversos, variando de preocupações ambientais a denúncias de práticas comerciais desleais. No entanto, na realidade, esses argumentos são apenas pretextos protecionistas usados por países que, ao contrário do nosso, têm uma visão clara do futuro que desejam para as próximas gerações.

Foto: Fraga Inteligência Automotiva

**Prêmio**  
**INNOVA**  
POWERED BY AFTER.LAB

# SAVE THE DATE

## 22 de Abril

**Local:** São Paulo Expo  
**Mezanino - Horário:** 17:00

Vem aí a edição 2025 do **Prêmio Inova – Indústrias do Novo Varejo**, estudo realizado pelo After.Lab, núcleo de inteligência de negócios do Aftermarket Automotivo, que apura as indústrias de autopeças que mais se destacam nos varejos de componentes para veículos leves a partir de seu portfólio de produtos e desempenho empresarial.

E mais uma vez a premiação acontecerá na **Automec**, maior feira de autopeças e serviços automotivos da América Latina, com **transmissão ao vivo pela A.TV**

**Vamos juntos homenagear as maiores indústrias de autopeças do país**

**PATROCÍNIO**

**REALIZAÇÃO**

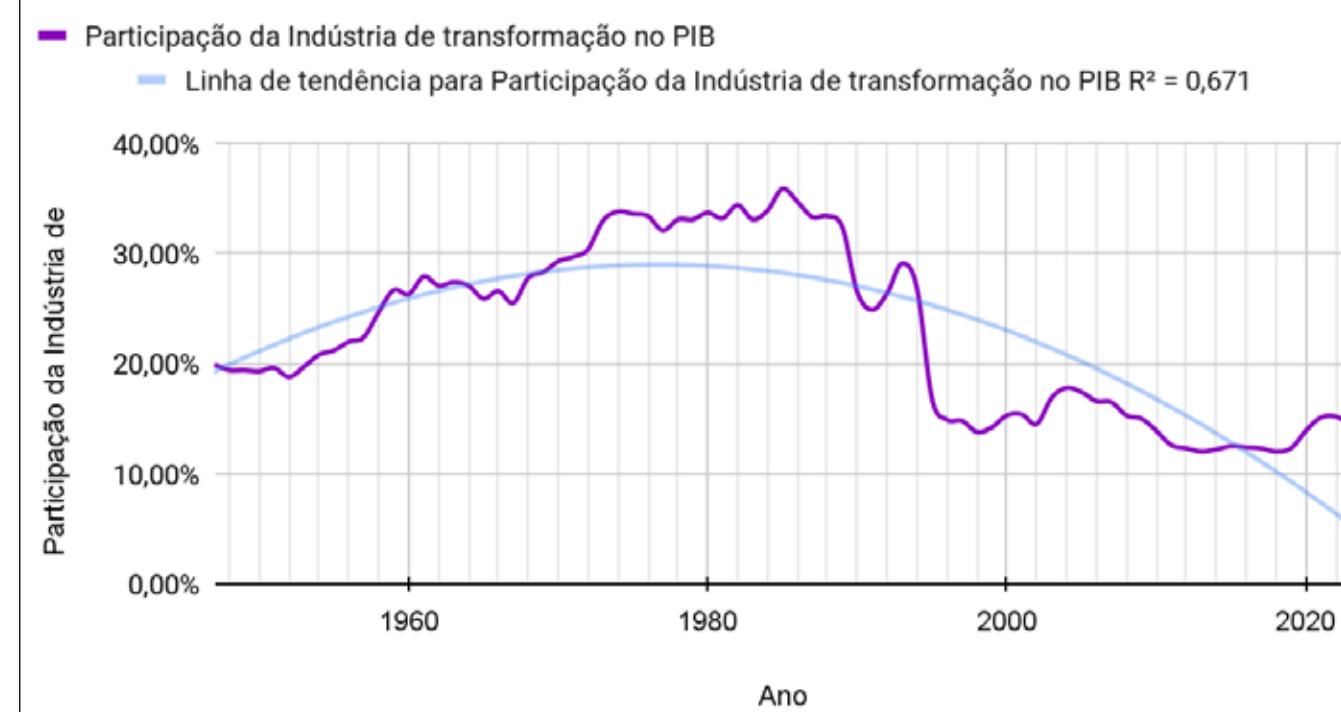
**DIVULGAÇÃO**

Embora o setor produtivo nacional no passado recente tenha mostrado grande capacidade, a atual falta de proteção e de um projeto industrial robusto agravam a vulnerabilidade da manufatura e prejudicam o crescimento econômico no curto, médio e longo prazo. O quadro atual de uma agenda neoprotecionista, apenas reforça a urgência de uma nova estratégia nacional para industrialização do Brasil.

Desde o fim do regime nacional-desenvolvimentista, no final dos anos 1980, o Brasil praticamente abandonou a política de fortalecimento da indústria nacional, apostando na ilusão de que apenas o controle inflacionário, o equilíbrio fiscal, a política cambial e controle da miséria extrema através de políticas sociais compensatórias serão suficientes para promoção do desenvolvimento econômico e de quebra atrair investimentos privados para resolver os problemas estruturais do país. No entanto, os resultados desta estratégia têm sido um verdadeiro desastre para a indústria nacional, como pode ser observado nos indicadores da indústria de

**(Gráfico 1 desempenho da indústria de transformação no brasil e sua participação no PIB)**

### CRISE NA INDÚSTRIA NACIONAL



transformação e sua participação no PIB.

**A indústria automobilística**  
Ao contrário do modelo adotado pelo Brasil a partir da década de 1990, países como China e Coreia do Sul fortaleceram suas políticas de estado para fomentar suas indústrias nacionais. Um exemplo disso é a indústria automobilística, considerada estratégica para o desenvolvimento econômico desses três exemplos (Brasil, Coreia do Sul e China). Os resultados práticos obtidos por cada um deles podem ser um forte indicativo de qual estratégia foi mais bem sucedida nas últimas 4 décadas. Em 1980, a indústria automobilística brasileira produziu

1,16 milhão de veículos, enquanto a coreana fabricou 123 mil unidades e a chinesa, 220 mil. Historicamente, a produção brasileira era 5,5 vezes maior que a da China e da Coreia do Sul, e o triplo da soma de ambas. No entanto, o cenário atual é completamente distinto: a China agora produz mais de 31 milhões de automóveis por ano, a Coreia do Sul 4,1 milhões, enquanto o Brasil se limita a 2,6 milhões.

Enquanto China e Coreia consolidaram grandes marcas que conquistam mercados internacionais, o Brasil tem se tornado cada vez menos atrativo até

**YIMING PARTS**  
**AUTOMECA**  
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  
Yiming.com.br  
11 2019-7779

INMETRO

BRASIL

QR CODE

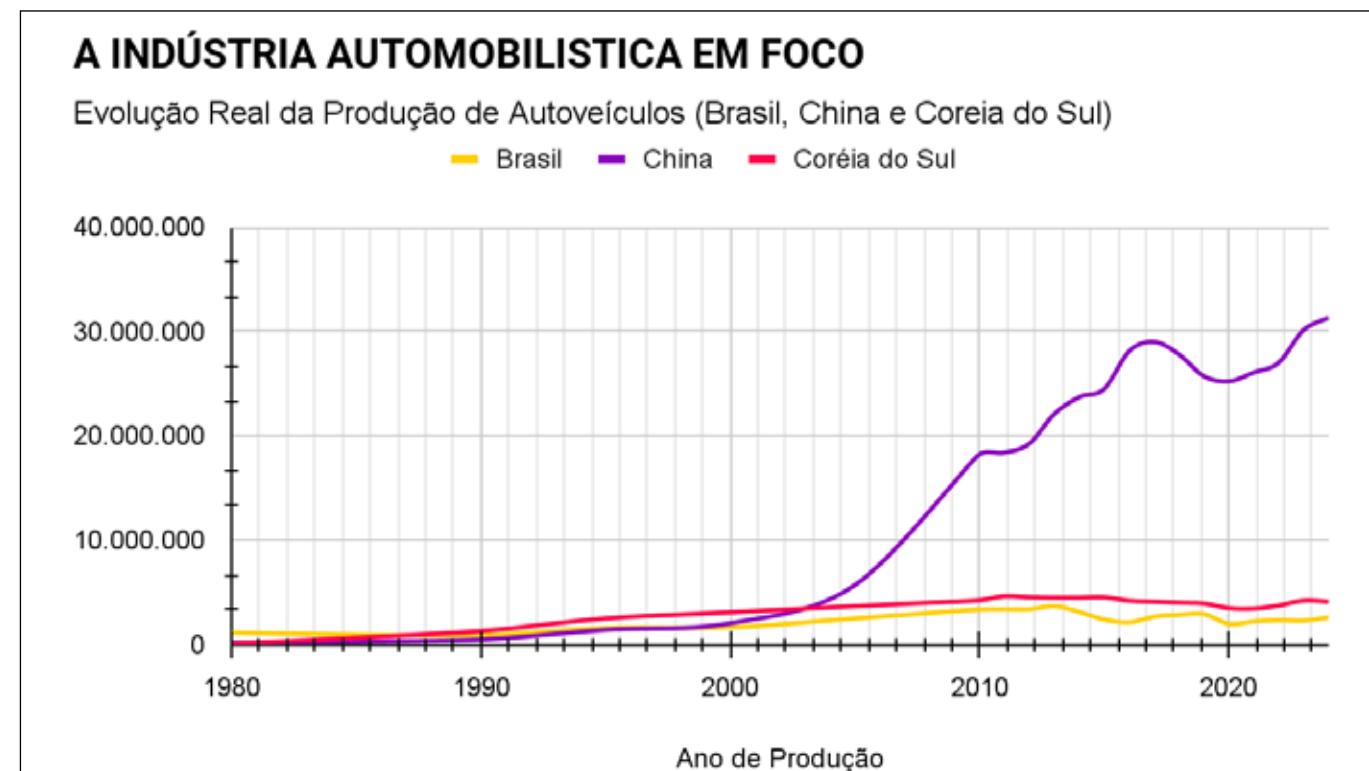
mesmo para montadoras pioneiras em nosso mercado, refletindo a ausência de uma política industrial eficaz e estratégica. Diante desses dados, me questiono diariamente: será que a China e a Coreia são **grandes exemplos de austeridade e de "bom-mocismo internacional"**? Será que os empresários desses países se financiam com juros de mercado e suas empresas operam com benefícios em um regime de plena liberdade econômica?

#### Respostas de curto prazo

Desde o início do ano, circulavam rumores de que a Anfavea pressionaria o governo brasileiro para elevar as tarifas de importação, especialmente de veículos elétricos chineses. Com as importações já representando cerca de 25% dos veículos novos emplacados, o temor das montadoras era de um crescimento acelerado da participação estrangeira. Esses rumores se confirmaram com o pedido recente da associação para elevar a alíquota de importação de veículos elétricos e híbridos de 18% para 35%.

Se, por um lado, a elevação das taxas de importação pode frear o avanço das marcas chinesas, por outro, essa medida está longe de

(Gráfico 2 desempenho da indústria automobilística nacional comparada com dos principais países asiáticos)



(Gráfico 3 desempenho da indústria automobilística nacional comparada com dos principais países asiáticos)

Ano	Brasil	China	Coreia do Sul
1980	1.165.174	222.288	123.135
2000	1.681.527	2.069.069	3.114.998
2020	2.014.055	25.225.242	3.506.774
2024	2.635.000	31.280.000	4.130.000

ser suficiente para revitalizar a indústria nacional. O setor precisa de um plano industrial sério, perene, que envolva tanto investimentos públicos quanto privados, para reduzir o atraso tecnológico e aumentar a produtividade do segmento.

Diante do cenário de protecionismo global, torna-se cada vez mais essencial que a indústria brasileira invista em

Indústria de Autopeças um caminho complexo... Se o futuro da indústria automobilística é incerto, o setor de

autopeças enfrenta desafios ainda mais críticos. O Sindipeças projeta um crescimento de 4% no faturamento do setor em 2025, alcançando R\$272 bilhões (US\$46,97 bilhões). No entanto, a balança comercial continuará deficitária, com um saldo negativo de US\$11,5 bilhões, pois as importações (US\$19,5 bilhões) superam amplamente as exportações (US\$8 bilhões).

# O ano começou no Novo Varejo Automotivo começou com tudo...



**63 mil visualizações no site**

**59 mil impressões em nossas redes sociais**

**800 mil disparos de email feitos para mais de 30 mil contatos qualificados**

\*Dados do primeiro trimestre de 2025

Atualmente, aproximadamente 24,52% das peças consumidas no mercado nacional são importadas. No segmento de reposição, esse percentual é ainda maior: mais de 48,56% dos produtos disponíveis no comércio são importados, com forte tendência de crescimento. A escassez de novos parques industriais no setor e a estratégia adotada por grandes marcas de priorizarem as importações em vez da produção local evidenciam a dificuldade de competir com indústrias estrangeiras, que contam com ganhos de escala extraordinários, políticas cambiais favoráveis, juros baixos e maior segurança jurídica.

No final da década de 1980, grandes marcas nacionais e multinacionais investiram fortemente na produção local, construção de marca (com campanhas publicitárias em massa), margens lucrativas e criação de empregos de alta qualidade. Hoje, sem um plano industrial consistente e um direcionamento claro para

fortalecer a indústria nacional, o setor continuará vulnerável à concorrência internacional, especialmente da Ásia. Afinal, pelo ponto de vista concorrencial e do livre comércio, a escolha do consumidor sempre se dará pelo famoso **BBB (bom bonito e barato)** principalmente neste setor que é altamente transacional e de necessidade (ninguém compra uma pastilha de freio por amor a marca que a produz).

Não há como o setor recuperar seus tempos áureos sem uma convergência estratégica entre um estado com capacidade de investimento, uma iniciativa privada pujante (alinhada aos interesses de desenvolvimento nacional) e uma universidade capaz de dar respostas tecnológicas a serviço do desenvolvimento econômico.

#### Qual é o país que queremos?

O Brasil, com sua vasta extensão territorial e rica diversidade, continua sendo um país com imenso potencial, apesar das inúmeras "piadas" sobre

a frase, não existe outro lugar que mereça tanto a alcunha de:

#### O país do futuro.

Nosso país é abundante em recursos físicos, como minerais e matérias-primas. Temos um clima favorável para diversos meios de produção, desde o setor agrícola até a indústria de ponta e o desenvolvimento de serviços complexos, além de energia de base renovável e barata. Contamos com mão de obra qualificada, criatividade e recursos humanos valiosos de custos competitivos em relação aos principais países do planeta.

Contudo, para transformar esse potencial em realidade, é preciso superar desafios históricos, que como sempre, estão relacionados a política.

É necessário um ambiente político mais liberal, com instituições sólidas, menos burocráticas, transparentes e que promovam a previsibilidade e a segurança jurídica. Também é preciso retomar a coordenação **estratégica entre o Estado e a iniciativa privada**, com políticas de financiamento público para o desenvolvimento industrial e taxas de juros de longo prazo competitivas com as melhores práticas internacionais.

Além disso, a pesquisa, a inovação e o empreendedorismo devem ser incentivados por meio de políticas públicas e crédito público para promover o desenvolvimento tecnológico

de alto risco e retorno incerto (**venture capital**).

Pode parecer utópico, especialmente em tempos de tanto ódio e polarização política, mas acredito que o sucesso do nosso país também depende da nossa capacidade de voltar a sonhar e não apenas nos conformar com os pesadelos atuais.

O Brasil possui todos os requisitos para se tornar uma potência econômica e social, um grande exemplo de sucesso civilizatório. A reindustrialização é urgente e necessária. Com políticas adequadas, investimento em infraestrutura, educação e inovação, podemos aproveitar nosso potencial e construir um futuro próspero para todos os brasileiros. Neste sentido, o cenário competitivo global atual **pode ser uma das últimas oportunidades para o país reverter a estagnação e o declínio, voltando a ser protagonista do seu próprio futuro**.

As fontes que embasaram este artigo incluem dados proprietários da Fraga Inteligência Automotiva, relatórios da OICA, artigos da Derivaz-ives e Korea Herald, dados do Statisticsanddata.org e CEICData, notícias do Valor International e Los Angeles Times, e publicações acadêmicas da Universidade de Michigan e da Universidad Autónoma Metropolitana.

#### (Gráfico 4 Desempenho da Indústria de Autopeças prevista para 2025)



## NÚCLEO DE INTELIGÊNCIA DE DADOS DO AFTERMARKET AUTOMOTIVO



Transformar o mercado brasileiro de manutenção automotiva por meio da inteligência analítica. Essa é a proposta do After.Lab, núcleo de inteligência de negócios da Nhm Novomeio Hub de Mídia, responsável pelos estudos mais importantes do mercado: **Maiores e Melhores em Distribuição de Autopeças - Edições Nacional, Regional e Pesados, Prêmio Inova, Autop of Mind, MAPA, ONDA, VIES, META, LUPA e IAA - Índice das ações automotivas**.

São quase 30 anos liderando estudos de grande relevância para o setor.

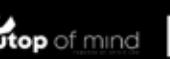
## VAMOS FAZER NEGÓCIOS INTELIGENTES JUNTOS?



Prêmio MAIORES & MELHORES CONHECIMENTO É PODER



Prêmio INOVA A INOVAÇÃO É O SEU MELHOR AMIGO



Prêmio Autop of mind A INOVAÇÃO É O SEU MELHOR AMIGO

MAPA ONDA VIES META LUPA iaal Índice das ações automotivas

## VIES - Variações no Índices e Estatísticas

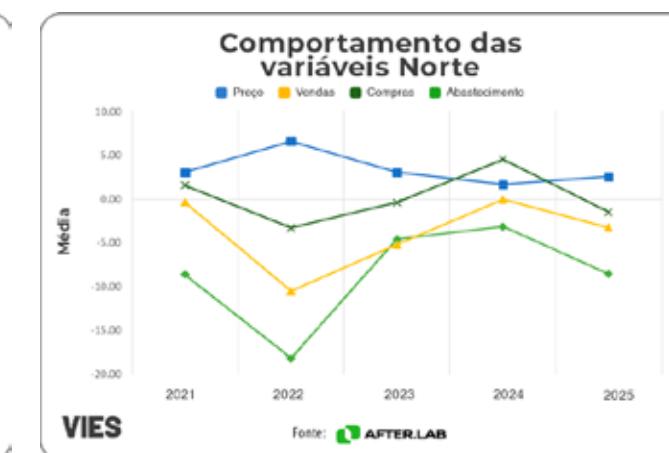
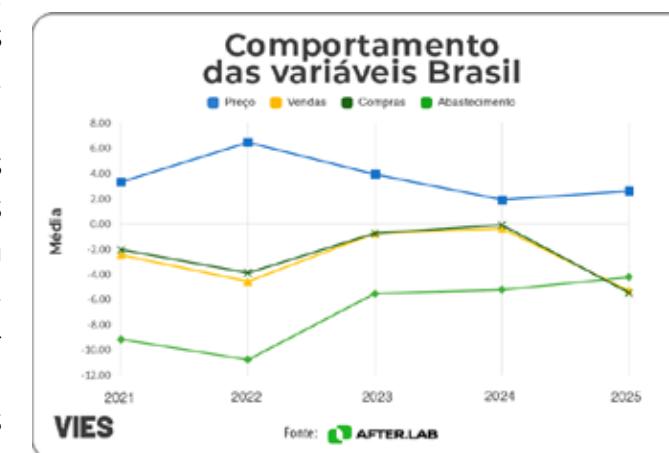
## Março de 2021 a 2025

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 desempenho do varejo de autopeças para os meses de março de 2021 a 2025

### BRASIL

No que diz respeito à queda no nível de compras e vendas em março de 2025, cabe ressaltar que o período de Carnaval, que este ano aconteceu no início de março, reduziu o número de dias úteis e provocou a antecipação das compras nos balcões e, claro, o fechamento do comércio por um período maior.

Quanto à análise ANOVA, as variáveis abastecimento e preço foram significativas a pelo menos 5% de significância (p-valor < 0,05).



### Análise de variância Brasil

Variáveis	GL	Z	Significância
Abastecimento	4,17	11.921	0.000
Preço	4,17	7.144	0.001
Vendas	4,17	1.686	0.200
Compras	4,17	1.704	0.196

### Análise de variância Norte

Variáveis	GL	Z	Significância
Abastecimento	4,17	8.500	0.001
Preço	4,17	2.045	0.133
Vendas	4,17	2.614	0.072
Compras	4,17	0.500	0.736

### NORDESTE

Na região Nordeste, há evidências de uma queda no abastecimento de peças automotivas ao longo dos anos, com a maior retração ocorrendo em 2022 (-16,35%) e uma desaceleração da queda até 2025 (-1,97%). Os preços seguiram uma trajetória de alta, com o maior crescimento em 2022 (4,85%) e oscilações nos anos seguintes. As vendas apresentaram comportamento instável, com quedas em 2021 (p<0,05).

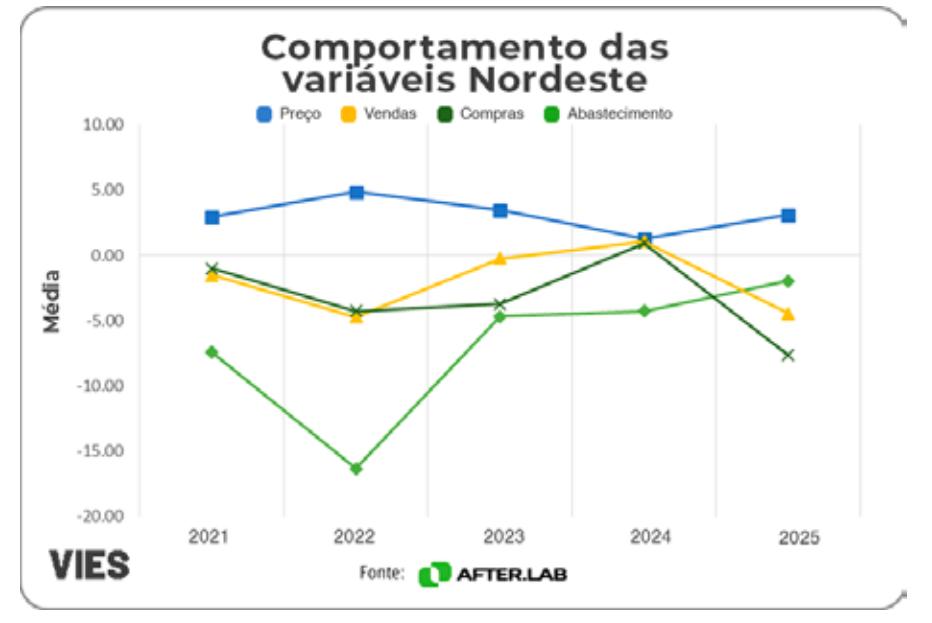
(-1,54%) e 2022 (-4,73%),

seguida de uma leve recuperação em 2023 (-0,24%) e um crescimento positivo em 2024 (1,08%), antes de uma nova retração em 2025 (-4,45%). Já as compras tiveram uma tendência predominantemente negativa, com a queda mais acentuada em 2024 (-4,10%). Os preços apresentaram alta em 2025 (-7,64%), o que pode indicar dificuldades na renovação de estoques. Na análise ANOVA, apenas a variável abastecimento apresentou variações significativas mais expressivas em 2025 (4,26%).

### CENTRO-OESTE

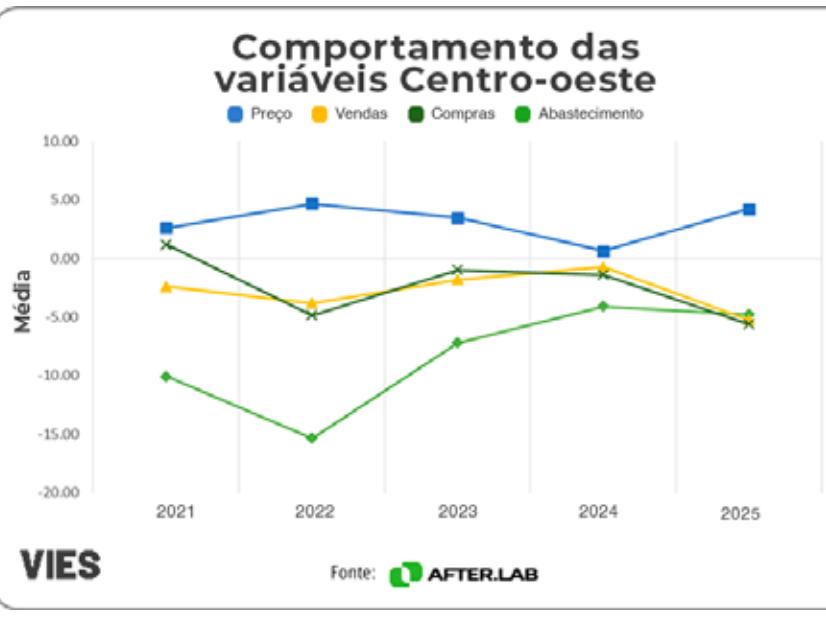
Na região Centro-Oeste, a análise dos dados revela um cenário de queda no abastecimento de peças automotivas ao longo dos anos, com retração mais severa em 2022 (-15,37%) e uma redução menos intensa em 2024 (1,20%), seguido de quedas contínuas, sendo a mais intensa em 2025 (-5,60%). Na análise de variância, apenas a variável abastecimento foi significativa a pelo menos 5% de significância.

As vendas mantiveram uma trajetória negativa, com uma leve melhora entre 2023 e 2024 (-1,82% para -0,73%), mas voltando a cair de forma mais acentuada em 2025 (-5,25%). Já as compras oscilaram, com um leve crescimento em 2021 (1,20%), seguido de quedas contínuas, sendo a mais intensa em 2025 (-5,60%). Na análise de variância, apenas a variável abastecimento foi significativa a pelo menos 5% de significância.



Análise de variância Nordeste

Variáveis	GL	Z	Significância
Abastecimento	4,17	17.131	0.000
Preço	4,17	2.029	0.136
Vendas	4,17	1.358	0.290
Compras	4,17	1.678	0.201



Análise de variância Centro-oeste

Variáveis	GL	Z	Significância
Abastecimento	4,17	3.603	0.027
Preço	4,17	2.087	0.127
Vendas	4,17	0.339	0.848
Compras	4,17	0.780	0.554

**SUDESTE**

Na região Sudeste, há uma tendência de queda no abastecimento de peças automotivas ao longo dos anos, com a maior retração ocorrendo em 2022 (-8,40%) e uma desaceleração progressiva até 2025 (-3,96%). Os preços registraram aumento contínuo, com um pico em 2022 (5,75%) e um crescimento mais moderado em 2025 (1,93%).

As vendas apresentaram uma trajetória majoritariamente

negativa, com quedas menos intensas entre 2021 e 2024, mas uma forte contração em 2025 (-6,97%). O mesmo foi observado nas compras, que tiveram oscilações suaves até 2024, antes de uma queda expressiva em 2025 (-7,01%). Na análise de variância, as variáveis abastecimento e preço apresentaram variação significativa, com um nível de confiança de pelo menos 5%.

**SUL**

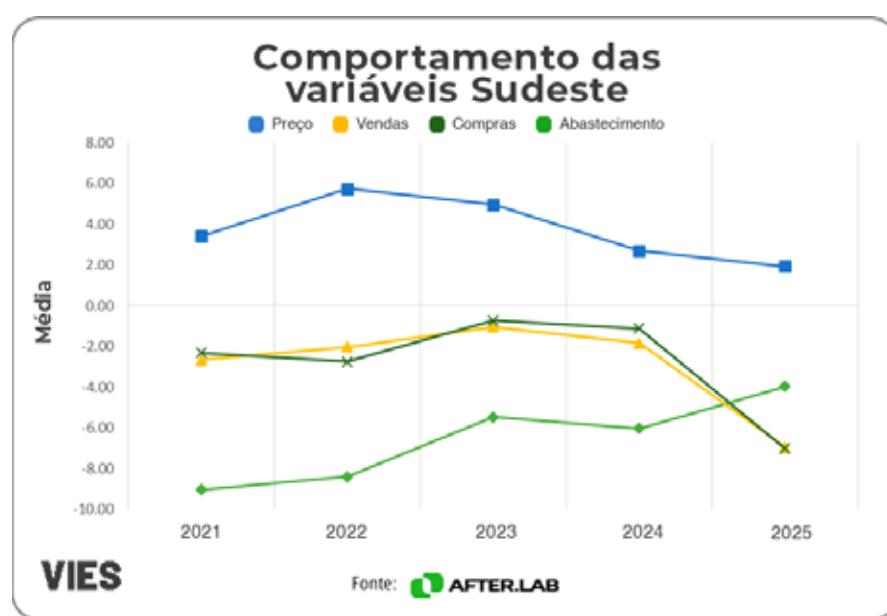
Finalmente, na região Sul

do Brasil os gráficos revelam uma tendência de queda no abastecimento ao longo dos anos, com contração mais evidente em 2021 (-10,57%) e 2023 (-5,79%), seguida de uma leve melhora em 2024 (-2,06%), mas voltando a cair em 2025 (-5,37%). Os preços tiveram um aumento significativo em 2022 (10,40%), seguido de crescimentos mais moderados nos anos seguintes. As vendas registraram forte

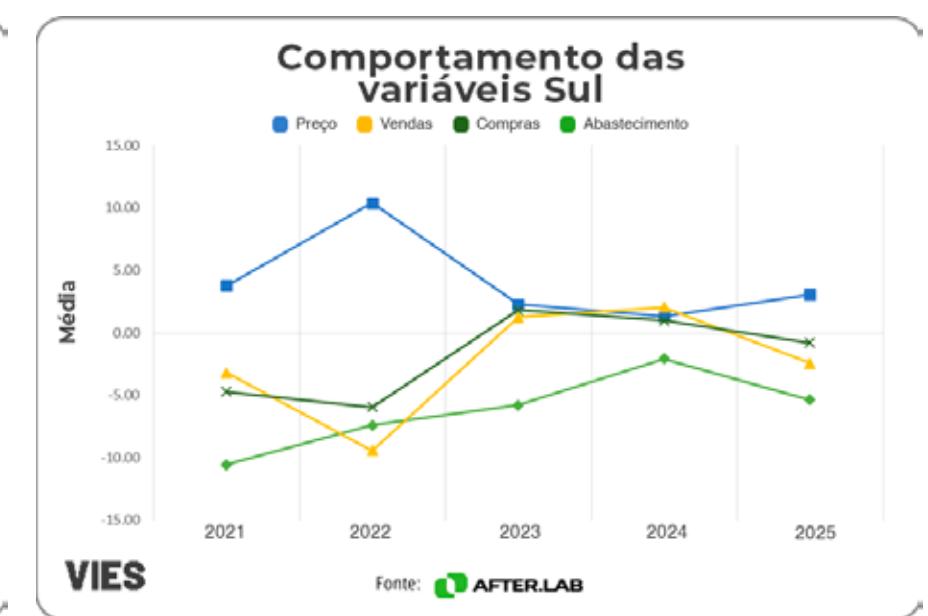
queda em 2022 (-9,43%), mas apresentaram recuperação em 2023 (1,24%) e 2024 (2,03%), antes de voltarem a cair em 2025 (-2,43%). Já as compras acompanharam um comportamento semelhante, com quedas em 2021 (-4,71%) e 2022 (-5,94%), recuperação em 2023 (1,83%) e 2024 (0,99%), e nova retração em 2025 (-0,78%). Na análise ANOVA, abastecimento e preço apresentaram variação significativa, com um nível de confiança de pelo menos 5%.

As vendas registraram forte

variação significativa ( $p < 0,05$ ).



Variáveis	GL	Z	Significância
<b>Abastecimento</b>	4,17	2.831	0.057
<b>Preço</b>	4,17	3.285	0.036
<b>Vendas</b>	4,17	1.312	0.305
<b>Compras</b>	4,17	1.424	0.269



Variáveis	GL	Z	Significância
<b>Abastecimento</b>	4,17	5.631	0.004
<b>Preço</b>	4,17	4.897	0.008
<b>Vendas</b>	4,17	2.008	0.139
<b>Compras</b>	4,17	0.846	0.515

## META segue na divulgação das marcas genuína preferidas por mecânicos e varejistas

Nas edições 458 e 459 do Novo Varejo, que você encontra no site da publicação (novovarejoautomotivo.com.br), apresentamos as autopeças genuínas fornecidas pelas montadoras mais compradas por reparadores e varejistas do Aftermarket

Automotivo, uma apuração da pesquisa META - Montadoras em Estatísticas e Tendências no Aftermarket. Se você viu os resultados anteriores, corre lá no site. Em continuidade ao questionário aplicado aos entrevistados de ambos os

segmentos de negócios, como primeiras opções, os pesquisadores do AfterLab, o núcleo de inteligência de negócios do mercado, também investigaram a segunda e a terceira marcas genuínas preferidas – relativos ao segundo semestre de 2024 – você confere nas tabelas a seguir.

Segunda marca mais comprada			
OFICINA	%	VAREJO	%
PEÇAS GENUÍNAS TOYOTA	12.07	MOTORCRAFT	21.96
AC DELCO	11.64	MOPAR	11.21
MOTORCRAFT	9.91	PEÇAS GENUÍNAS VOLKSWAGEN	10.28
MOPAR	9.05	MOTRIO	7.48
PEÇAS GENUÍNAS FIAT	7.76	PEÇAS GENUÍNAS FIAT	6.54
PEÇAS GENUÍNAS HONDA	6.03	AC DELCO	5.14
PEÇAS GENUÍNAS VOLKSWAGEN	5.60	PEÇAS GENUÍNAS CHEVROLET	4.67
PEÇAS GENUÍNAS JEEP	4.74	PEÇAS GENUÍNAS JEEP	4.67
MOTRIO	4.31	SEM RESPOSTA	3.74
PEÇAS GENUÍNAS CHEVROLET	4.31	PEÇAS GENUÍNAS HONDA	3.74
VW ECONOMY	3.88	PEÇAS GENUÍNAS TOYOTA	3.74
PEÇAS GENUÍNAS PEUGEOT	3.02	PEÇAS GENUÍNAS MITSUBISHI	2.80
PEÇAS GENUÍNAS MITSUBISHI	3.02	EUROPAR	1.87
PEÇAS GENUÍNAS NISSAN	2.59	PEÇAS GENUÍNAS PEUGEOT	1.87
PEÇAS GENUÍNAS RENAULT	2.59	PEÇAS GENUPINAS NISSAN	1.87
PEÇAS GENUÍNAS FORD	2.16	PEÇAS GENUÍNAS HYUNDAI	1.40
PEÇAS GENUÍNAS HYUNDAI	2.16	PEÇAS GENUÍNAS RENAULT	1.40
EURO REPAR	0.86	VW ECONOMY	1.40
GENERAL MOTORS	0.86	NÃO SABE	1.40
PEÇAS GENUÍNAS CITROEN	0.86	PEÇAS GENUÍNAS FORD	0.93
PEÇAS GENUÍNAS PEUGEOT	0.86	GENERAL MOTORS	0.47
DENSO	0.43	PEÇAS GENUÍNAS JEEP	0.47
EUROPAR	0.43	PEÇAS GENUÍNAS NISSA	0.47
NÃO SABE	0.43	PEÇAS GENUÍNAS PEUGEOT	0.47
PEÇAS GENUÍNAS HYUNDAI	0.43		

Fonte: Pesquisa META – Montadoras em Estatísticas e Tendências no Aftermarket / AfterLab

Terceira marca mais comprada			
OFICINA	%	VAREJO	%
PEÇAS GENUÍNAS TOYOTA	9.91	SEM RESPOSTA	20.09
MOPAR	8.19	AC DELCO	11.68
PEÇAS GENUÍNAS VOLKSWAGEN	7.76	MOPAR	7.48
MOTORCRAFT	6.90	MOTORCRAFT	7.01
PEÇAS GENUÍNAS HONDA	6.90	MOTRIO	6.07
PEÇAS GENUÍNAS HYUNDAI	6.90	PEÇAS GENUÍNAS CHEVROLET	6.07
AC DELCO	6.03	PEÇAS GENUÍNAS FIAT	5.14
PEÇAS GENUÍNAS JEEP	5.17	PEÇAS GENUÍNAS VOLKSWAGEN	4.67
PEÇAS GENUÍNAS NISSAN	5.17	PEÇAS GENUÍNAS TOYOTA	3.74
VW ECONOMY	5.17	PEÇAS GENUÍNAS FORD	3.27
SEM RESPOSTA	4.31	PEÇAS GENUÍNAS NISSAN	3.27
PEÇAS GENUÍNAS FIAT	4.31	VW ECONOMY	3.27
PEÇAS GENUÍNAS PEUGEOT	4.31	PEÇAS GENUÍNAS HYUNDAI	2.80
MOTRIO	3.45	PEÇAS GENUÍNAS MITSUBISHI	2.80
PEÇAS GENUÍNAS CHEVROLET	3.45	PEÇAS GENUPINAS PEUGEOT	2.80
PEÇAS GENUÍNAS RENAULT	3.02	PEÇAS GENUÍNAS RENAULT	2.80
PEÇAS GENUÍNAS FORD	2.16	PEÇAS GENUÍNAS JEEP	1.87
PEÇAS GENUÍNAS MITSUBISHI	2.16	EURO REPAR	1.40
NÃO SABE	1.72	NÃO SABE	1.40
GENERA MOTORS	1.29	PEÇAS GENUÍNAS HONDA	1.40
EURO REPAR	0.43	GENERAL MOTORS	0.47
MERCEDES BENZ	0.43	NÃO TRABALHA	0.47
NÃO TRABALHA	0.43		
PEÇAS GENUÍNAS SUZUKI	0.43		

Fonte: Pesquisa META – Montadoras em Estatísticas e Tendências no Aftermarket / AfterLab

## LUPA revela compra e aplicação de lubrificantes por região

Seguimos com a divulgação dos resultados da mais recentes da pesquisa LUPA - Lubrificantes em Pesquisa no Aftermarket 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. Você pode consultar as duas reportagens anteriores

sobre o estudo nas edições digitais do Novo Varejo disponíveis no site novovarejautomotivo.com.br. Os gráficos 2 e 3 a seguir indicam o acumulado de aplicação (oficinas) e venda (varejo) dos lubrificantes pesquisados pelo After.Lab. Vemos que há grande predominância do uso e venda do óleo de motor e que à medida em que há aumento na especialização do produto ocorre redução no volume comercializado.

Gráfico 2



Gráfico 3



Gráfico 4

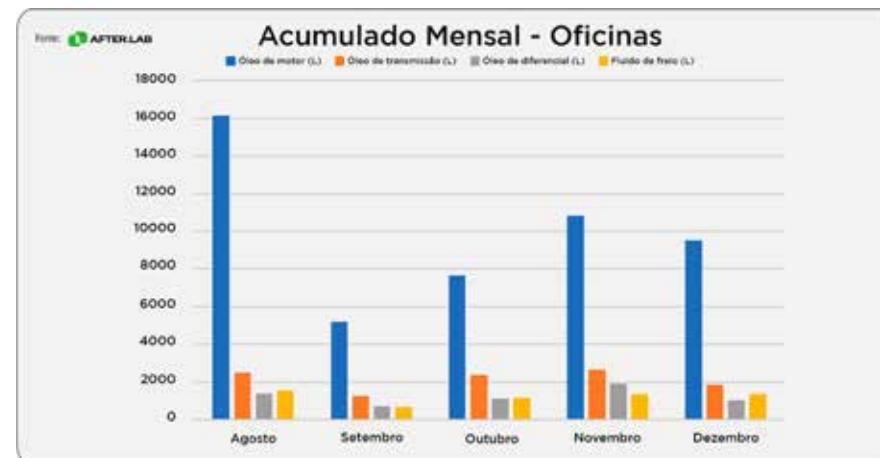
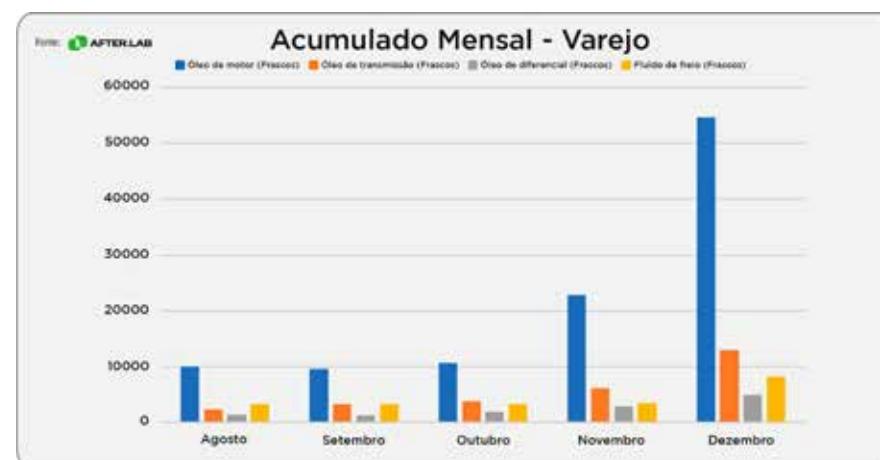


Gráfico 5



Já os gráficos 4 e 5 indicam um panorama mensal da venda e aplicação de lubrificantes. Cabe ressaltar, aqui, que não podemos fazer um comparativo entre um mês e outro, uma vez que os respondentes mudaram ao longo dos meses (por exemplo, em outubro pode haver maior contingente de respostas de oficinas mega, enquanto em novembro pode haver um maior contingente de repostas de oficinas pequenas, afetando o volume comercializado mês a mês). Para uma comparação exata entre os meses, as perguntas deveriam ser repetidas sempre aos mesmos respondentes, mês após mês, o que nem sempre é possível. Contudo, podemos comparar o volume de venda e uso entre os lubrificantes dentro do mês analisado. É perceptível que, independentemente do mês, o maior volume comercializado ainda é do óleo de motor, seja no varejo, seja na oficina, corroborando com os gráficos 2 e 3 anteriores.



Pix revolucionou os pagamentos no comércio e já prepara novas funcionalidades

## Menos fricção e democratização do crédito marcam revolução dos meios de pagamento no varejo

*Open Finance, Pix por aproximação e Pix Parcelado exemplificam avanços do Banco Central nesta direção*

Nos últimos anos, a forma como o consumidor brasileiro está comprando no varejo vem passando por diversas transformações. Do lado das tecnologias, surgem novos motores de crédito, soluções de pagamento por aproximação e a consolidação do Pix como meio de pagamento dominante. Do lado do comportamento, cresce a busca por agilidade, segurança e facilidade no parcelamento, especialmente por parte de públicos que tradicionalmente ficavam à margem do crédito formal. Essas mudanças acontecem em

um cenário em que o Pix já se consolidou como o método de pagamento mais utilizado no país. No último Dia do Consumidor, por exemplo, 54% dos consumidores declararam preferência pelo Pix, enquanto o cartão de crédito caiu para 28% — uma inversão expressiva em relação ao padrão observado em anos anteriores. Mas o avanço do Pix vai além da instantaneidade nas transações. Sua evolução inclui o Pix por aproximação, que elimina etapas no checkout presencial, e o Pix Parcelado, que vem sendo impulsionado por fintechs com

motores de análise de crédito baseados em dados alternativos e inteligência artificial. Ao mesmo tempo, o uso de tecnologia NFC se espalha rapidamente pelos estabelecimentos físicos: segundo o Balanço 2024 da AFRAC - Associação Brasileira de Tecnologia para o Comércio e Serviços, os pagamentos por aproximação movimentaram R\$ 1,5 trilhão no ano passado, alta de 48,3% em relação a 2023. Eles já representam 67,2% das transações presenciais com cartões. Essa nova infraestrutura de pagamentos representa mais do que

## Conheça novas funcionalidades do Pix e outros aperfeiçoamentos no meio de pagamento

### **Pix Parcelado**

Essa será a nova funcionalidade do Pix, que deverá estar disponível para a população e para os lojistas a partir de setembro de 2025.

Possibilitará a tomada de crédito pelo usuário pagador para permitir o parcelamento de uma transação Pix. Quem estiver recebendo terá acesso a todo o valor instantaneamente, mas quem estiver pagando poderá parcelá-lo. A funcionalidade tem potencial para estimular o uso do Pix no varejo para a compra de bens e serviços de valor mais elevado, favorecendo quem não tem acesso a esse tipo de operação. O Pix Parcelado poderá ser usado para qualquer tipo de transação Pix, inclusive para transferências.

### **Pix em garantia**

Será uma solução que permitirá que os recebíveis futuros de Pix sejam usados como garantia em operações de crédito. O objetivo é baratear o crédito oferecido para as empresas, principalmente para aquelas cujo uso do Pix é mais relevante. A solução é voltada para estabelecimentos comerciais e empresas – não trazendo nenhuma mudança na forma

como as pessoas físicas utilizam o Pix. Ainda em desenvolvimento pelo BC, é esperado que o Pix em garantia esteja disponível somente em 2026 por ser uma infraestrutura mais complexa.

### **Autoatendimento do Mecanismo Especial de Devolução (MED)**

Aplicável somente para fraudes, golpes e crimes, essa é uma nova solução que permite a contestação de transações Pix de forma simples e intuitiva diretamente por meio do aplicativo dos bancos, de forma 100% digital, sem a necessidade de interação com o atendimento da instituição financeira. Os bancos devem disponibilizar a funcionalidade a partir de 1º de outubro de 2025. Ela não pode ser usada para desacordos comerciais, casos envolvendo terceiros de boafé e envio de Pix para a pessoa errada por erro do próprio usuário pagador (como erro de digitação de uma chave). Por ela, será possível também consultar o status e a evolução dos pedidos de devolução efetuados. A medida foi feita para acelerar o processo de solicitação de devolução, aumentando a chance de os recursos transferidos por fraude

serem bloqueados na conta do fraudador e devolvidos para a vítima.

### **Diferenciação entre os comprovantes de transações concluídas e de transações agendadas**

Desde 1 de abril, o comprovante de agendamento de um Pix deve conter o termo "Agendamento Pix" e ícone do tipo calendar clock. Já os comprovantes de pagamentos concluídos devem conter o ícone do tipo check. Essa é uma obrigação para todos os bancos. Essa possibilidade foi implementada para combater o golpe do falso comprovante e facilitar para o recebedor a identificação de que uma transação foi, de fato, concluída. Atualmente, um golpe bastante comum é o que o pagador mostra o comprovante de agendamento para o vendedor, que, por ter que olhar rápido e não poder contar com elementos visuais para fácil identificação de que a transação não foi concluída, entende que o valor já foi transferido. Logo em seguida, o pagador cancela o agendamento, e o vendedor fica sem receber os recursos.

## A revolução das tecnologias de aproximação e a democratização do crédito no varejo

**Novo Varejo - Por falar em tecnologia de proximidade, recentemente o Banco Central lançou o Pix por aproximação. Quanto ele deve impactar o uso da tecnologia, já amplamente aderida pelos consumidores?**

**Edgard de Castro** - Muito. Afinal, antes dessa novidade cada transação exigia entrar no banco, digitar senha, conferir dados... Enfim, muita fricção. Agora, com o Pix por proximidade, a experiência tende a ser parecida com a do cartão por aproximação. Isso reduz muito o atrito na hora do pagamento e o efeito deve ser o mesmo que mencionei anteriormente, impacto direto no aumento de transações.

**Novo Varejo - Como você vê o impacto das novas tecnologias de pagamento no dia a dia do varejo?**

**Edgard de Castro** - A integração dos meios de pagamentos eletrônicos tem sido o grande mote da área de pagamento e ela facilita o processo. Você normalmente vai ter o cartão de crédito, o cartão de débito, o Pix, o voucher... Todos esses meios eletrônicos integrados. E aí a gente já começa a ver os diferenciais que surgem de um em relação ao outro e a competição entre eles. Isso tudo favorece o varejo. Além disso, temos também a real diminuição do pagamento para o consumidor que ocorreu com a entrada da tecnologia de proximidade, o NFC. O que teve resultado direto, inclusive, no aumento do consumo no setor varejista.

cadastrar a sua conta bancária com Pix, dar o consentimento na carteira digital e aproximar o celular. Esta redução de fricção deve impulsionar ainda mais a adoção do Pix em estabelecimentos físicos, beneficiando tanto consumidores quanto lojistas.

**Edgard de Castro** - Bastante. Hoje, se você tem uma integração via Open Banking ou Open Finance — que é mais completo — o cliente autoriza a transferência de dados bancários para um motor de crédito. Esse motor busca a melhor oferta e já apresenta para o consumidor. Por exemplo, estou numa loja de materiais de construção. A conta deu R\$ 50 mil e eu quero parcelar. Então, meu banco manda a aplicação para confirmar uma integração via Open Finance. A partir daí, os dados são enviados e o motor de crédito busca a melhor opção. A partir daí, aparece na



Edgar de Castro avalia que integração dos meios de pagamentos favorece varejo

tela algo como "A Crefisa oferece em 10 parcelas tal valor". Então, eu confirmo pelo app do banco e fecho a compra. Esse mecanismo democratizou muito o crédito ali mesmo no PDV.

**Novo Varejo - O interessante é que essas integrações também ajudam a reduzir o risco de inadimplência para o varejista, não é?**

**Edgard de Castro** - Exatamente. Na realidade, quem passa a lidar com o problema da inadimplência é o agente financeiro. Esse agente financeiro, óbvio, abre disciplina em várias análises. Ele vai fazer uma análise de crédito, uma série de verificações para rapidamente falar "posso dar ou não esse crédito". Quem está comprando o risco — e, claro, os lucros disso — é a instituição financeira. É o exemplo da loja de materiais de construção. Se eu tivesse ido lá com uma conta de 50 mil e ele não pudesse parcelar para mim, eu ia embora. Agora, se alguém parcelou para ele, uma instituição financeira parcelou, ele fechou a venda. Mesmo pagando alguns percentuais, compensa.

**Novo Varejo - Um dos movimentos que têm surgido no país é o avanço do Pix Parcelado oferecido por fintechs. Você acredita que, somados ao Open Finance, os motores**

**de análise de crédito dessas empresas podem ajudar a democratizar o acesso ao parcelamento no país?**

**Thiago Zaninotti** - Sem dúvida. O Pix Parcelado democratiza o acesso ao crédito e representa uma revolução nesse sentido. O grande diferencial da Celcoin está na infraestrutura que permite que nossos clientes utilizem essa solução dentro do próprio ecossistema. Diferentemente dos incumbentes, não apenas fornecemos o crédito, mas também viabilizamos sua utilização direta em um ambiente onde os participantes — parceiros, clientes e fornecedores — já são conhecidos. Isso aumenta a assertividade na concessão, pois a análise considera um contexto transacional mais rico e confiável, reduzindo riscos e ampliando o acesso ao parcelamento para públicos que, pelos critérios convencionais, teriam dificuldades em obter crédito.

**Novo Varejo - Essas soluções já estão disponíveis para os varejistas de todos os portes?**

**Como você vê o atual cenário das taxas de transação envolvidas neste cenário?**

**Thiago Zaninotti** - As soluções de Pix Parcelado já estão chegando ao mercado para varejistas de diferentes portes, mas ainda estamos no início



Foto: Divulgação

Thiago Zaninotti orienta varejo a implementar verificações adicionais em transações de maior valor

desta jornada. Observamos uma adoção inicial por médios e grandes lojistas, com expansão gradual para os pequenos negócios conforme a tecnologia amadurece. As taxas de transação tendem a ser significativamente menores que as praticadas no cartão de crédito tradicional. O diferencial está na estrutura de custos: como o Pix tem uma infraestrutura mais eficiente e gerida pelo Banco Central, os custos operacionais são reduzidos, permitindo taxas mais competitivas.

**Novo Varejo - Como garantir que este novo mecanismo seja seguro tanto para os consumidores quanto para os varejistas?**

**Thiago Zaninotti** - A segurança do Pix por aproximação depende de múltiplas camadas

de proteção. Para os consumidores, recomendamos ativar todas as configurações de segurança disponíveis nas carteiras digitais, incluindo PIN e biometria para autorizar transações. É fundamental também configurar limites diários e por transação. Para os varejistas, os sistemas de pagamento devem implementar verificações adicionais em transações de maior valor. O Banco Central vem aprimorando constantemente os mecanismos de segurança, como o Mecanismo Especial de Devolução, que facilita o estorno em casos suspeitos. A combinação de tecnologia segura com práticas conscientes de uso minimiza significativamente os riscos tanto para consumidores quanto para estabelecimentos.

## Fabricantes de automóveis admitem necessidade de solução federal para o direito ao reparo

No dia 18 de fevereiro de 2025, os fabricantes de veículos dos Estados Unidos divulgaram uma proposta legislativa relacionada ao direito de reparar automóveis. Segundo a interpretação das entidades que representam o Aftermarket Automotivo no país, as opiniões citadas nesta proposta contemplam uma pequena fração do mercado de reparos e não são representativas do mercado de reposição automotiva mais amplo. "A indústria aprecia o reconhecimento dos fabricantes de automóveis sobre a necessidade de uma legislação federal para proteger a escolha do consumidor e do proprietário de frotas, o acesso garantido aos dados de reparo críticos, um mecanismo federal de aplicação estabelecido e a prevenção de monopólios de reparo são realizados por meio do REPAIR Act. Sem ele, o mercado de reposição perderá a capacidade de não apenas inovar, mas também de continuar oferecendo aos consumidores opções para manter seus veículos em funcionamento. Aguardamos com expectativa a reintrodução iminente do REPAIR Act e continuaremos a trabalhar com todas as partes que compartilham nosso tempo: é necessária a ação do Congresso para garantir que as oficinas independentes e os fabricantes de peças de reposição possam continuar a

NOTA: Historicamente, o mercado de reposição independente tem realizado 80% dos reparos de veículos fora da garantia (Fonte: Auto Care Association/MEMA Aftermarket Suppliers Joint Forecast Model) e esses reparos são geralmente 36% mais baratos do que nos concessionários. Os proprietários de carros valorizam as lojas de reparos independentes por sua confiabilidade, preços razoáveis, mecânicos experientes e boa reputação".

Atualmente, as oficinas de reparo e os fabricantes independentes estão sendo cada vez mais afastados à medida que os fabricantes de equipamentos originais (OEMs) coletem terabytes de dados dos veículos de forma sem fio e

decidem unilateralmente a quem dar acesso a esses dados e sob quais termos e condições, sem a contribuição dos proprietários dos veículos.

Uma pesquisa independente realizada no ano passado demonstrou que 63% das oficinas relataram dificuldades para realizar reparos rotineiros diariamente ou semanalmente devido a restrições de dados. Além disso, 51% das empresas relataram enviar até cinco carros por mês para o concessionário devido a essas restrições.

No dia 11 de fevereiro de 2025, a juíza do Tribunal Distrital dos EUA, Denise Casper, rejeitou os esforços de quatro anos da AAI para bloquear a implementação da lei de direito de reparo de Massachusetts.



Cresce pressão sobre Congresso dos Estados Unidos para regulamentar lei do Right to Repair



Foto: Shutterstock

Sem direito à reparação consumidores continuarão enfrentando alta nos custos de manutenção nos EUA

## Consumidores estão sobrecarregados com custos dos reparos e acesso restrito a peças de reposição

A CAR Coalition, um grupo crescente de empresas independentes de peças automotivas, gestão e reparo, associações e seguradoras comprometidas em preservar a escolha do consumidor e o reparo acessível de veículos, divulgou um estudo focado no impacto da legislação de direito de reparo na indústria automotiva. O estudo, produzido pela Depth Services, LLC, em colaboração com a Automotive Body Parts Association (ABPA), foca no REPAIR Act e no SMART Act e argumenta que, diante dos custos crescentes e restrições aos reparos de automóveis, os consumidores enfrentarão custos ainda mais altos sem uma legislação federal que proteja seu direito de escolher como reparar seus veículos.

"Restrições ao reparo de automóveis continuam a elevar os preços em um momento em que os americanos menos podem pagar", disse Justin Rzepka, diretor executivo da CAR Coalition. "À medida que a indústria automotiva se desenvolve, as políticas em torno desses problemas também devem evoluir. É hora de o Congresso se empenhar em soluções, incluindo a aprovação do REPAIR Act, para garantir que os consumidores tenham opções para reparos automotivos de qualidade, seguros e acessíveis".

"As conclusões deste relatório deixam claro: os custos crescentes de reparos e os monopólios de peças estão atingindo os consumidores de forma dura", disse Edward Salamy, diretor

executivo da ABPA. "Motoristas em todo o país estão lutando com contas de reparo inflacionadas e atrasos que poderiam ser evitados se tivéssemos um mercado verdadeiramente competitivo para peças de reposição", completou.

## Principais conclusões do estudo

1. Precisamos urgentemente de mudanças nas políticas que protejam os direitos do consumidor e fomentem a competição justa.
2. A importância econômica e social do transporte confiável.
3. Não podemos ignorar o impacto emocional e psicológico de lidar com o atual ecossistema de reparos.
4. As evidências são claras: mais concorrência, transparência e escolha do consumidor não apenas reduzirão os custos, mas também melhorarão a qualidade de vida de milhões de motoristas americanos.

## Papel estratégico do mercado de reposição automotiva no futuro da mobilidade e indústria europeia

A FIGIEFA, associação que reúne os distribuidores do Aftermarket Automotivo europeu, e o site de notícias Euractiv realizaram em março um debate em painel híbrido que destacou o papel crucial do Mercado de Reposição Automotiva Independente (IAM) no apoio à competitividade industrial, sustentabilidade e mobilidade do consumidor na Europa.

Ao abrir o evento, o presidente da FIGIEFA, Mads Engberg, lembrou que o IAM não apenas está se adaptando à mudança, mas está ativamente impulsionando-a, garantindo a segurança, acessibilidade e sustentabilidade dos 284 milhões de veículos europeus. Ele enfatizou a necessidade de os formuladores de políticas da União Europeia integrarem toda a cadeia de valor automotiva no Plano de Ação Industrial Automotiva,

alertando que o papel fundamental do mercado de reposição é frequentemente negligenciado. Um momento-chave foi a apresentação do estudo Roland Berger Independent Aftermarket Panorama, que destacou a significativa contribuição econômica do setor, empregando mais de 3,2 milhões de pessoas e investindo pesadamente em inovação (4-5% da receita), superando muitas outras indústrias.

- Necessidade de priorizar a remanufatura, a reparabilidade e o aprimoramento de habilidades no Plano de Ação Industrial Automotiva, garantindo que os veículos elétricos (EVs) sejam acessíveis e possíveis de manter ao longo de sua vida útil.
- Garantir uma concorrência justa e fortalecer práticas de economia circular, particularmente em relação ao reparo e reutilização de baterias de EVs.
- Expectativa crescente dos consumidores por serviços digitais de mobilidade acessíveis e econômicos.



Foto: Shutterstock

Consumidores querem cada vez mais serviços digitais de mobilidade

## ANUNCIE

na mídia do **Aftermarket Automotivo**

comercial@novomeio.com.br

# 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)