



novovarejo

a mídia do aftermarket **automotivo**

EDIÇÃO 472

ANO 32

15 DE JULHO DE 2025

NOVOVAREJOAUTOMOTIVO.COM.BR

NVD - NOVO VAREJO DIGITAL

Peça ilegal

Pesquisa inédita mostra impactos da atividade clandestina do comércio de autopeças e propõe nacionalizar lei paulista do desmonte para reduzir os danos ao mercado formal

Nhm[®]

N O V O M E I O
H U B D E M Í D I A



AFTER.LAB



Sama
Autopeças

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



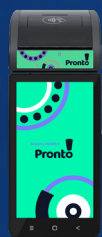
0800 020 0900



COMPRA ONLINE, DE ONDE
E QUANDO QUISER



VARIEDADE E CONFIANÇA EM
UM PORTFÓLIO COMPLETO
DE AUTOPEÇAS



PRONTO! A MAQUININHA
ESPECIALISTA NO
MERCADO AUTOMOTIVO.



#POR
TODO
BRASIL



compreonline.samaautopecas.com.br

Sama
Autopeças



Mais perguntas do que respostas

Temos acompanhado com bastante interesse aqui na redação do Novo Varejo a avalanche de novas, e muitas vezes completamente desconhecidas, montadoras iniciando operações no mercado brasileiro. Considerando que durante cerca de 20 anos o Aftermarket Automotivo viveu sob a comodidade de apenas quatro marcas – Fiat, Ford, GM e Volkswagen, com a presença da Chrysler por um período – que, por sua vez, levavam à quase eternidade a vida útil dos modelos oferecidos no país, hoje é praticamente impossível encontrar alguém que tenha na ponta da língua todo o leque que está à disposição do consumidor.

Um número publicado no final desta edição é particularmente impactante: segundo a ABVE - Associação Brasileira do Veículo Elétrico, tivemos no primeiro semestre deste ano 57 fabricantes de automóveis eletrificados atuando em nosso mercado. Quantos deles você seria capaz de citar agora, sem recorrer ao Google? É verdade que quando falamos em eletrificados ainda temos uma frota pequena e de baixíssimo impacto no mercado de reposição. Mas, considerando que estes carros já respondem hoje por cerca de 8% do mercado de 0km, até quando vamos poder repetir isso?

Deixando a propulsão alternativa de lado, ainda temos nada menos que 26 fabricantes associados à Anfavea e mais cerca de uma dezena de filiados à Abeifa (importadores), resultando num imenso desafio para a composição de estoques, qualificação de mão de obra e aquisição de equipamentos e ferramentas no mercado de reposição.

Este é um cenário que, ao contrário do que acontecia décadas atrás, está em transformação constante, de forma que números apresentados acima podem já nem ser tão

fiéis à realidade quando você estiver lendo o texto.

A multiplicação das marcas é apenas um ingrediente no ecossistema que conhecemos hoje por 'indústria da mobilidade'. Que faz com que os desafios só cresçam. Se trabalhar hoje com previsão de demanda considerando a espantosa diversificação da frota é uma complicação, mais difícil é inserir a estratégia de negócios com base nas rupturas que nascem hoje e que poucos têm condições de dizer até onde poderão chegar.

Veja que notícia impactante: talvez você não conheça a Lucid, mas a Uber com certeza você conhece. A primeira é uma montadora norte-americana de carros elétricos, que teve 3% de suas ações adquiridas pela segunda. Opa, a Uber quer ser também montadora? Já pensou no tamanho da transformação que isso representaria? Mas, calma, por enquanto a ideia parece não ser essa. O que há de concreto é que a empresa de transporte está investindo 300 milhões de dólares para adquirir 20 mil carros elétricos da Lucid a fim de lançar no mercado americano robotáxis autônomos a partir do segundo semestre de 2026. Agora observe quanta inovação tecnológica essa notícia reúne: aplicativo de transporte, direção autônoma e carro elétrico. E, mais: dá pra imaginar esta ação como um piloto para futura expansão em outros mercados em que a Uber está presente? Por que não?

Notou, também, quantas perguntas este editorial trouxe? Pois é, é porque vivemos tempos em que há mesmo mais perguntas que respostas. Agora pense na conversão global da frota da Uber para carros elétricos autônomos frequentando exclusivamente a rede de oficinas autorizadas da montadora integrante do negócio. Melhor nem pensar.

Publisher

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

Diretor Geral

Claudio Milan
(claudio@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

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 - #472 15 Julho de 2025

Distribuição para mailing eletrônico 35.000

Audiência estimada em views no site 45.000

Novo Varejo Full Digital é uma publicação quinzenal da Editora Novo Meio Ltda dirigida aos varejistas de autopeças. Tem como objetivo divulgar notícias, opiniões e informações que contribuam para o desenvolvimento do setor.

Acompanhe nossas redes

www.novovarejoautomotivo.com.br/
www.facebook.com/novovarejoautomotivo
www.instagram.com/novovarejoautomotivo
www.linkedin.com/company/novovarejoautomotivo/
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 99977-2026
Vinícius Araújo

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

AMORTECEDOR COFAP

O FAVORITO ENTRE QUEM MAIS ENTENDE DO ASSUNTO

Pelo 11º ano consecutivo, os Amortecedores Cofap conquistam o ouro no Prêmio Sindirepa, confirmando que confiança e qualidade seguem como a **escolha número 1 dos reparadores**. Além disso, também fomos premiados com o **ouro na categoria Juntas Homocinéticas**, reforçando que nossa excelência está em todo nosso portfólio.

Obrigado pelo reconhecimento, amigos!



PRÊMIO
SINDIREPA-SP
OS MELHORES
DO ANO **2025**
PREMIADO - CATEGORIA OURO



SIGA:



www.mmcofap.com.br

cofap

Paz no trânsito começa por você



Foto: Divulgação



08 Entrevista

Diretor de Manufatura e Materiais da Associação Brasileira de Engenharia Automotiva, Carlos Sakuramoto fala sobre impressão 3D no setor.

12 Capa

Pesquisa inédita apresentada por especialista do Insper traz um novo olhar sobre o impacto do desmanche ilegal de veículos no Brasil.

24 Internacional

Novos números de apoio dos consumidores americanos ao Right to Repair e as dificuldades da eletrificação da frota na União Europeia.

28 After.Lab

Pesquisas Vies, Mapa e Onda trazem informações sobre os resultados de vendas, compras, abastecimento e preços no varejo nacional.

50 Artigo

Artigo do especialista em Estratégia Comercial e Vendas de PDV, Thomas Lichtwerch, trata de liderança no varejo a partir de uma nova visão.



Foto: Shutterstock

HÁ 100 EDIÇÕES

Após explosão no crescimento, startups enfrentavam problemas

Reportagem publicada na edição 372 analisava erros do setor de tecnologia, epicentro de demissões em massa e queda de investimento nas novas empresas de tecnologia

Outrora vistas como um oceano azul em razão da capacidade de criar soluções tão disruptivas que as permitiam navegar em um ambiente sem concorrentes, há 100 edições nossa reportagem apurava que as startups experimentavam um primeiro naufrágio coletivo desde que se popularizaram. O tom até parecia dramático, visto que, naquele momento, existiam mais de 13 mil startups operando no Brasil. Bastava lançar um olhar mais aprofundado, no entanto, para entender que a magnitude

da crise das startups no país merecia, sim, um tom hiperbólico – e uma reportagem aprofundada sobre o assunto, publicada então na nossa edição 372.

Depois de surfarem na onda dos 'investimentos inevitáveis' em tecnologia durante a pandemia do novo coronavírus, estas empresas tiveram uma queda de 44% no volume de investimento recebido de janeiro a junho de 2022 frente ao mesmo período de 2021. Esta redução do nível de arrecadação não passou impune

e teve de ser endereçada por algumas das principais empresas do segmento por meio das polêmicas demissões em massa. Somadas, empresas como Ebanx, Kavak, Facily, Vtex, Favo, QuintoAndar e SumUP ultrapassavam, naquele momento, a marca das 1200 demissões (em 2022).

A crise, é claro, assustava também os varejistas. Afinal, as empresas do setor vinham se mantendo entre as mais ativas na construção de parcerias junto às startups – comportamento refletido no fato de

haver 270 retail techs (como são chamadas as startups especializadas no varejo) no país no mês de nossa publicação.

Questionado sobre os fatores que levaram o setor de tecnologia a aquela crise, bem como sobre maneiras com as quais varejistas podiam se proteger na hora de investirem em parcerias com empresas desta modalidade, a reportagem apontava que a chave estava na observação de possíveis descolamentos entre a proposta da solução e a capacidade de entrega de quem a oferecia.

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

tá na
mão
tá na
pellegrino

Conte com
nossa gente.



Linha Leve



Agilidade na Entrega



Linha Pesada



Motopeças



Portfólio



Compre Online



Maquininha
Pronto!



Acessórios

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



Expansão das impressoras 3D não impacta segurança do Aftermarket Automotivo

Especialista destaca que utilização desses equipamentos ainda não chegou às peças estruturais, mas avança em diferentes outras aplicações

A impressão 3D tem ganhado espaço na indústria automotiva já há algum tempo. Nos últimos anos, porém, ela está saindo das montadoras para chegar ao segmento da reposição, despondo como uma solução promissora para a fabricação de peças em pequena escala e a personalização de componentes.

Embora o tema ainda esteja em estágio inicial no Brasil, já é possível perceber avanços significativos, sobretudo no uso da tecnologia para a produção de peças plásticas não estruturais. Esses componentes, que não têm relação direta com a segurança veicular — como emblemas, manoplas, suportes e acabamentos internos — vêm sendo cada vez mais fabricadas com impressoras 3D acessíveis. Segundo o Diretor de Manufatura e Materiais da Associação Brasileira de Engenharia Automotiva (AEA), Carlos Sakuramoto, essa mudança está sendo impulsionada pela queda no custo dos equipamentos e pela ampliação das possibilidades de uso em ambientes industriais fora dos grandes centros de engenharia. Por outro lado, a aplicação da impressão 3D em peças

estruturais ou ligadas ao desempenho e à segurança do veículo ainda encontra barreiras importantes. Componentes como suportes metálicos, itens da suspensão, partes do motor e da transmissão requerem materiais e processos de fabricação mais sofisticados, que ainda não estão amplamente disponíveis no mercado automotivo brasileiro.

“Não vou dizer que não há nenhuma empresa que use, tá? Mas é muito mais raro e, em geral, está restrito às grandes montadoras”, afirma Sakuramoto, complementando que, para ele, ainda há um caminho longo até que essas aplicações se tornem viáveis em escala — a despeito das diversas pesquisas envolvendo o tema ao redor do mundo.

As limitações técnicas são acompanhadas por desafios econômicos. “O ferramental de uma injeção de alumínio ou de aço ainda é muito caro”, observa. Ainda que os ganhos de médio prazo sejam significativos — como a eliminação de estoques obsoletos e a produção sob demanda —, a viabilidade atual é maior para itens com menor complexidade técnica e risco de falhas.

Sakuramoto também tranquiliza o mercado ao apontar que o estágio atual da impressão 3D automotiva ainda não exige uma regulação específica ou uma preocupação imediata com riscos associados a seu uso indiscriminado. Segundo ele, todas as lacunas mencionadas freiam qualquer iniciativa de impressão de peças estruturais sem que haja o controle de qualidade e a fiscalização adequada.

Para entender mais estes e outros assuntos ligados ao avanço das impressões 3D, cujas implicações podem mudar o jogo do Aftermarket Automotivo no futuro, conversamos com exclusividade com o especialista da AEA.

Novo Varejo – Falando da indústria automotiva como um todo, o quanto as impressoras 3D para impressão de peças automotivas já estão presentes nas empresas?

Carlos Sakuramoto – Quando falamos de peças não estruturais, esse uso já está bem adiantado. Afinal, o custo dessas impressoras está caindo e algumas delas podem até mesmo ser compradas no Mercado Livre. Essa parte já está bem



Carlos Sakuramoto é Diretor de Manufatura e Materiais da Associação Brasileira de Engenharia Automotiva

Foto: Divulgação

acessível até para empresas de menor porte, inclusive.

Novo Varejo – A que você se refere especificamente quando falamos de peças estruturais?

Carlos Sakuramoto – Falo das peças que tenham relação com o funcionamento do veículo e sua segurança. Por exemplo, atualmente, as impressoras 3D praticamente não são utilizadas para componentes do motor, da transmissão ou algo do tipo. Não vou dizer que não há nenhuma empresa que use, tá? Mas é muito mais raro e, em geral, está restrito às grandes montadoras.

Novo Varejo – Você falou sobre o barateamento das impressoras 3D. É possível que esse movimento continue acelerando até um ponto em que teremos de ter uma fiscalização sobre o uso desses equipamentos para imprimir componentes ligados à segurança do veículo sem autorização?

Carlos Sakuramoto – Olha, eventualmente penso que devemos ter essa preocupação sim. Até porque, a relação das autopeças metálicas e estruturais do veículo com sua segurança é uma coisa muito séria. Mas, olhando o cenário atual, penso que esse é um problema que vai demorar para aparecer. Afinal, ainda existem gaps na área de tecnologia e até de capacitação em relação a esse uso. Fora isso, há a questão do preço. É claro que a pesquisa se desenvolve muito rápido e existem

vários projetos de pesquisa no mundo inteiro tentando viabilizar o uso das impressoras 3D para as autopeças de reposição, mas ainda vai demorar um tempo até que isso se torne uma preocupação real.

Novo Varejo – Isso vale tanto para o mercado brasileiro quanto para o internacional?

Carlos Sakuramoto – Sim, para ambos. O ferramental de uma injeção de alumínio ou de aço ainda é muito caro. É claro que a pesquisa se desenvolve muito

rápido e existem vários projetos de pesquisa no mundo inteiro tentando viabilizar o uso das impressoras 3D para as autopeças de reposição. Afinal, isso reduziria muito o custo, né? Mas estamos em um estágio do processo que, pelo meu conhecimento, ainda está bastante longe de gerar uma preocupação real.

Novo Varejo – Em que casos, então, a impressão 3D já faz mais sentido hoje na reposição?

Carlos Sakuramoto – Emblema

de veículo, por exemplo. Não tem relação com segurança. A bolinha do câmbio também, muitos já vêm personalizando. Então há esses itens que não têm relação com segurança e já devem estar sendo utilizados. O mercado de reposição não tem uma escala muito grande. Então, se você tiver que manter um ferramental para a injeção de plástico para uma demanda muito pequena, isso é caro. Agora, uma impressão 3D de plástico de baixo custo já cabe muito bem.

Mercado em expansão

O mercado de impressão 3D é extremamente promissor e os números acompanham as expectativas. Nos Estados Unidos, deve evoluir de US\$ 6,52 bilhões estimados em 2025 para US\$ 24,79 bilhões até 2034, o que representa taxa de crescimento anual composta (CAGR) de 16,0% no período. Globalmente, o volume total é estimado em US\$ 105,9 bilhões até 2030, com CAGR de 24,9% até lá. No Brasil, faltam estatísticas confiáveis, mas é fato que a tendência também é de expansão e o surgimento de novos modelos de negócios.

O setor automotivo mostra ritmo de crescimento, impulsionado por demandas de personalização dos veículos. É um mercado que evolui à CAGR de 14,2%, tendo sido estimado em US\$ 4,7 bilhões em 2023. A tecnologia permite rápida e econômica criação de protótipos, customizando componentes com precisão. Outro benefício é a

adequação às exigências cada vez maiores de sustentabilidade.

Embora, como vimos na entrevista, as aplicações ainda estejam restritas a determinados componentes, as possibilidades futuras parecem promissoras. No final do ano passado, por exemplo, a empresa especializada 3Dnatives apresentou um novo carro conceito desenvolvido com tecnologia de impressão 3D para demonstrar o imenso leque de personalização interna e externa a partir do gosto de cada consumidor. Saindo do conceito para a prática, a impressão 3D vem ganhando espaço entre as montadoras. Um bom exemplo é a BMW, que já soma mais de 30 anos de experiência em manufatura aditiva – a marca alemã utiliza impressoras 3D desde 1991 para produzir peças e componentes individuais de veículos, inicialmente para carros-conceito, protótipos e carros de corrida, e mais tarde também para modelos de produção.

Além do processo direto de manufatura aditiva, o BMW Group também utiliza há anos a impressão 3D baseada em areia para criar moldes. A tecnologia é usada para fabricar protótipos, assim como para produção em larga escala de componentes para motores de alto desempenho. Um exemplo são os moldes para fabricação de cabeçotes alumínio.

O desenvolvimento de materiais resistentes e de alto desempenho tem contribuído para o rápido avanço da indústria global de impressão de componentes automotivos em 3D. Compósitos reforçados com fibra de carbono, titânio e ligas de alumínio cada vez mais atenderão à busca das montadoras por peças com maior resistência, durabilidade e desempenho, tornando viável em algum momento a produção de componentes críticos, como partes estruturais, peças de motor e ferramentas personalizadas.



Nº 1 EM ROLAMENTOS

LOJA ONLINE COBRA

Compre, consulte
e fale com a Cobra
de onde estiver.



www.cobrarolamentos.com.br | sac@cobrarolamentos.com.br

☎ 0800 016 3333 @cobrarolamentos



MOVIMENTE SEU NEGÓCIO COM A COBRA



Catálogo digital
com busca por placa



Atendimento
especializado



Retira em até 15 minutos
e garantia expressa

Fale com seu vendedor ou compre online.



Acesse:
loja.cobrarolamentos.com.br



ESCANEIE
O QR CODE
E FAÇA SEU
AUTOCADASTRO

Faça revisões em seu veículo regularmente.

controil

Controlflex GROUP

CORTECO

DANIDREA
ESPECIALIDADES EM MOTOCICLISTAS

DIA-FRAG
UMA MARCA DA FRAG

DRIVEWAY
COMPONENTES DE
SUSPENSÃO E DIREÇÃO

Dynaflex

ERBS



Fersa

FRASLE
MOTOCICLISTAS E LUBRIFICANTES

FREMAX

MAHLE

MANN
FILTER

MAZZICAR
FREIOS

MERITOR

MONROE
AMORTECEDORES

MONROE
AXIOS

MOTUL

NACHI

NAKATA

NGK

NTK

NTN

SPICER

SAL
SISTEMA DE FREIOS

Tecfil

TIMKEN

TRW

URBA

Valeo

VARGA

VEDAMOTORS
O RITMO, A SEGURANÇA E A ECONOMIA

viemar

Vini
OEM Parts

VIPAL

Trabalho inédito detalha cadeia que movimentava o comércio ilegal de autopeças

Pesquisa propõe que experiência paulistana com a Lei do Desmonte seja replicada, de maneira integrada, em todo o país

A comercialização de autopeças ilegais é um problema histórico enfrentado pelo after-market automotivo brasileiro. Atualmente, de acordo com a Associação Brasileira de Combate à Falsificação (ABCF), o setor deixa de faturar cerca de R\$ 12 bilhões anuais por conta da pirataria, montante que o coloca entre as dez maiores vítimas desse tipo de crime no país.

Em março deste ano, o PhD em Economia e pesquisador do Insper, André Mancha, divulgou um trabalho inédito analisando os impactos da regulação dos desmanches. Apontando o papel de muitos desses estabelecimentos como agentes intermediários entre o roubo de veículo e a comercialização de autopeças ilegais, o estudo oferece uma lente objetiva sobre o ciclo que conecta crimes patrimoniais urbanos, desmonte irregular e reposição clandestina de autopeças – esse um problema grave e que afeta diretamente o Aftermarket Automotivo. A tese indica que a introdução de uma regulação mais firme para os desmanches tem ajudado a quebrar essa engrenagem. E mostra isso a partir da própria experiência do estado de São Paulo que, após a implementação da Lei do Desmonte, regulamentada em 2014, não apenas viu os roubos de veículos caírem 34% em dois anos, como também uma queda especialmente expressiva nos bairros com maior densidade de desmontes.

Tal conexão entre roubo e autopeça pirata é frequentemente citada, mas raramente

demonstrada com clareza, carência que foi vencida pela pesquisa de Mancha com base em dados e profundidade estatística.

A partir de uma regressão econométrica, o pesquisador analisou a relação entre a presença de desmanches e a incidência de roubos em diferentes regiões do estado de São Paulo. Os resultados indicam que a existência de um desmanche adicional em determinada localidade está associada a um aumento de até 0,7 roubo de veículo por mês — mesmo após o controle de variáveis como renda média, densidade populacional e efetivo policial. Trata-se de uma evidência estatística robusta de que o desmonte, quando fora da legalidade, pode atuar como elemento facilitador para o crime patrimonial.

O estudo também diferencia os impactos entre estabelecimentos credenciados e não credenciados. Nas regiões com maior presença de desmanches irregulares, o efeito sobre os índices de roubo é mais acentuado. Por outro lado, onde houve fiscalização mais intensa e aumento do número de empresas formalizadas, a redução nos roubos foi significativamente maior. Um dos efeitos mais impactantes desta cadeia para o Aftermarket Automotivo reside na criação de uma concorrência desleal para os distribuidores e varejistas que atuam dentro dos parâmetros da lei, já que parte expressiva dos furtos e roubos ocorre exatamente para abastecer o comércio ilegal de autopeças.



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



JUNTOS FAZEMOS MELHOR



JUNTOS VAMOS MAIS LONGE



Foto: Shutterstock

Sistema de rastreabilidade da peça é uma das conquistas da lei paulista

Lei do Desmonte paulista é referência nacional

Os benefícios colhidos por São Paulo ao longo da experiência de 10 anos de Lei do Desmonte representaram o principal mote do trabalho defendido no Insper. Em seu núcleo, a legislação obriga os estabelecimentos a se credenciarem junto ao Detran-SP, adotarem sistemas de rastreabilidade, emitirem nota fiscal e atenderem exigências ambientais e urbanísticas.

Em entrevista à nossa reportagem, o diretor de Gestão Regulatória do Detran-SP, Eric Wetter, aprofundou as razões que explicam por que a regulação dos desmanches têm trazido números tão positivos. "A rastreabilidade é fundamental para que o consumidor tenha segurança sobre a origem da peça. Hoje temos um sistema com

cruzamento de informações que permite mais controle sobre o que é comercializado", conta Wetter. Ele lembra que o selo de rastreabilidade é exigido por lei e que o consumidor pode denunciar irregularidades por meio da plataforma FalaSP.

O Detran-SP também tem intensificado a fiscalização para garantir o cumprimento das regras. Em julho, o órgão realizou uma operação conjunta com a Polícia Militar e a Polícia Civil em estabelecimentos da capital. Foram fiscalizados 24 desmontes, dos quais 15 estavam de portas fechadas, um foi lacrado e três foram autuados. As infrações incluíram ausência de credenciamento, falta de nota fiscal e comercialização de peças sem rastreabilidade.

Segundo Eric Wetter, diretor de Gestão Regulatória do Detran-SP, essa atuação está longe de ser uma ação pontual e integra um serviço contínuo de inteligência. "Temos mais de 800 pontos de fiscalização que se integram com bases da Polícia Militar, o que nos permite monitorar irregularidades de forma inteligente", afirma, complementando que essa infraestrutura, aliada à análise de dados e ao cruzamento de informações, é chave para uma atuação mais precisa. Apesar de efetiva para desencorajar o comércio irregular de autopeças no país, é importante dizer que a Lei do Desmonte ainda não o eliminou por completo. Mesmo com avanços locais, a atuação clandestina continua a ser um desafio. Mesmo

com a queda nos índices de roubo e dos avanços no estado, a informalidade ainda é um entrave – questão que, segundo Wetter, é, ao lado da consolidação da cultura da rastreabilidade, um dos pilares do combate à pirataria no comércio de peças usadas.

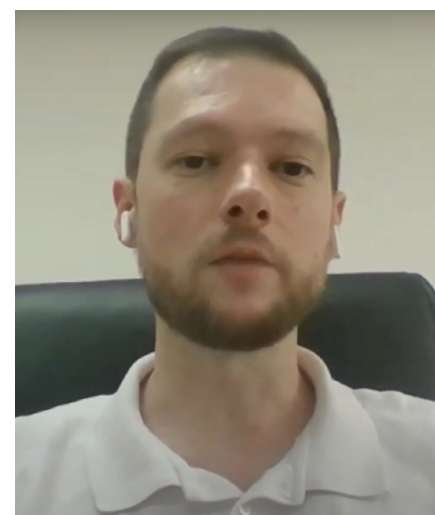


Foto: Divulgação

Wetter destaca a importância da rastreabilidade para segurança do consumidor



UNIVERSAL
SOLUÇÕES AUTOMOTIVAS

**MAIS DE
30 MIL
ITENS**

**EM SOLUÇÕES
AUTOMOTIVAS**



Fechaduras
Maçanetas
Máquinas do vidro



Borrachas, Mangueiras
e Perfis automotivos



Químicos



Palhetas
automotivas



Suspensão
Direção
Transmissão
Amortecedores



Lâmpadas e Teclas



Tampas

**Adquira peças que entregam
QUALIDADE e SEGURANÇA**

LEVES • UTILITÁRIOS • PESADOS

**PRESENÇA
CONFIRMADA**



STAND A-10



**ESCANEE
O QR CODE
E DESCUBRA!**





Foto: Shutterstock

Maior frota do Brasil trafegando com menos insegurança após a regulamentação

Sucesso de São Paulo inspira, mas ainda não se consolida como padrão nacional

Um dos pontos mais preocupantes trazidos pela pesquisa de André Mancha é a conclusão de que, no Brasil, ainda há estados onde não há exigência de credenciamento ou fiscalização sistemática – fator que, segundo ele, os tornam ‘zonas cinzentas’ na atividade de desmontes ilegais. “Os resultados obtidos poderiam ser replicados em vários outros lugares, desde que houvesse empenho em disseminar boas práticas e estruturar a atuação institucional em outros estados” destaca o pesquisador.

Questionado sobre essa necessidade de uma política nacional de maior unidade e integração contra a pirataria no setor de autopeças, Wetter, do Detran-SP, afirma que ela é fundamental, posto que a simples

existência de um desmonte ilegal em um local relativamente próximo pode impactar o volume de roubos de veículos em um estado no qual a política de fiscalização e regularização é efetiva. “Sabendo disso, a gente tem buscado compartilhar as boas práticas do estado de São Paulo com outros Detrans, com o Denatran, com estados do Nordeste e do Norte. Tem gente que vem nos visitar aqui, porque quer entender como estamos fazendo”, relata.

Mais que coibir o crime, estruturar o mercado. No fim das contas, combater a comercialização de autopeças ilegais não é apenas uma questão de segurança pública — é também uma tarefa de fortalecimento do ecossistema automotivo. Quando peças de origem

duvidosa chegam ao consumidor final, todo o mercado de reposição perde: em credibilidade, em receita, em segurança e em confiança.

A consolidação de um ambiente mais seguro e formal, portanto, passa não apenas pela repressão aos canais ilegais, mas também por políticas que incentivem a adesão às boas práticas. Como conclui a pesquisa de André Mancha, “a política pública bem desenhada tem o poder de alterar os incentivos do crime e isso precisa ser aproveitado pelo poder público”.

É hora, portanto, de transformar diagnósticos em estratégia e experiências bem-sucedidas em políticas estruturantes. A regulação eficaz do desmonte é um passo importante — mas só se tornará uma ferramenta

definitiva se for adotada em escala nacional, com fiscalização contínua, colaboração entre esferas de governo e envolvimento ativo da sociedade civil e dos agentes do mercado. Só assim o país poderá, de fato, desmontar a engrenagem que alimenta a pirataria de autopeças.



Foto: Divulgação

André Mancha cobra mais leis para organizar os desmanches pelo Brasil

Varejo de autopeças é um dos elos mais afetados

Principal canal de comercialização de autopeças para o cliente final, o varejo é um dos elos que sofre os efeitos mais diretos do mercado de produtos ilegais. A presença de peças piratas ou sem origem comprovada nas prateleiras não apenas compromete a credibilidade do setor, como pressiona os lojistas que atuam dentro da legalidade a competir com margens distorcidas. Além disso, torna-se mais difícil para o consumidor médio distinguir entre uma oferta vantajosa e um risco disfarçado. Esse é um cenário que desafia o equilíbrio entre competitividade e responsabilidade, e que demanda atuação coordenada entre o poder público, o mercado e a sociedade. Isso porque, mesmo com o avanço de leis como a do Desmonte e com a intensificação das ações fiscalizatórias em estados como São Paulo, o volume de peças ilegais circulando no país segue expressivo, alimentado

por brechas regulatórias, canais informais e, muitas vezes, pela falta de conhecimento técnico do próprio consumidor. Lideranças do setor varejista de autopeças têm reiterado essa preocupação. Em comentários sobre o tema, o presidente do Sincopeças-SP, Heber Carvalho, alertou para os impactos econômicos e institucionais da pirataria no mercado. Para ele, não se trata apenas de coibir quem vende, mas também de reconhecer que há uma engrenagem que funciona porque existe demanda. “Se tem quem vende, é porque tem quem compra. Isso vale tanto para o consumidor quanto para algumas lojas do setor, que infelizmente ainda atuam à margem da legalidade”, afirmou. Carvalho destacou que a evasão fiscal gerada por esse comércio irregular compromete investimentos, empregos e o próprio futuro do varejo automotivo. Por isso, defende que

a rastreabilidade seja vista como um ativo — algo que protege o cliente e valoriza o lojista formalizado. “É importante que a peça esteja regulamentada, que tenha a nota fiscal. O consumidor precisa ter segurança sobre o que está comprando”, disse.



Heber Carvalho alerta para a convivência de alguns consumidores

Foto: Divulgação

Números que explicam os efeitos da pirataria de autopeças e o impacto da regulação dos desmanches neste mercado

- **R\$ 12 bilhões:** é o prejuízo anual estimado com a pirataria de autopeças no Brasil
- **34%:** foi a queda nos roubos de veículos no estado de São Paulo nos dois anos seguintes à regulamentação da Lei do Desmonte, entre 2014 e 2016.
- **80.869:** total de roubos e furtos de veículos registrados em São Paulo em 2024 — número inferior aos 111 mil registrados em 2014
- **883:** número de estabelecimentos atualmente credenciados junto ao Detran-SP para atuar com desmontes de veículos.
- **1:** é a frequência média de visitas anuais realizadas pelo Detran-SP aos desmontes formalizados, com base em sua estrutura de fiscalização.
- **Mais de 800:** total de pontos de fiscalização do Detran-SP integrados a bases da Polícia Militar, permitindo o cruzamento inteligente de informações.
- **0,7:** é o incremento no número de roubos de veículos por mês associados à presença de um desmanche adicional em uma mesma localidade

Fonte: Pesquisador André Mancha

ANUNCIE

na mídia do **Aftermarket**
Automotivo

comercial@novomeio.com.br

A ESCOLHA CERTA PARA QUEM BUSCA
AUTOPEÇAS DE QUALIDADE.

mide PARTS



CONHEÇA DE PERTO AS SOLUÇÕES EM
AUTOPEÇAS MIDE PARTS NA AUTONOR 2025.



De 17 a 20 de setembro de 2025.



Rua Q esquina com a rua B, estande 58/59.



Centro de Convenções de Pernambuco
(Av. Prof. Andrade Bezerra, s/n - Salgadinho,
Olinda - PE, 53110-680).

CONFIRA NOSSO MIX DE PRODUTOS:

- Carcaça e Flange Válvula Termostática.
- Válvula Anti-chama.
- Aditivo de Radiador.
- Água Desmineralizada.
- Silicone de Alta Temperatura.
- Kit de Reparo.
- Mola de Suspensão.
- Feixe de Mola.
- Filtro Cabine Ar-Condicionado.
- Higienizador de Ar-Condicionado.
- Polia e Tensor de Correia.
- Cabo de Ignição.
- Bico Injetor.
- Cilindro de Roda.



Nos acompanhe nas redes sociais:



mideparts.com.br



MIDE Parts



mideparts



mideparts

BAIXE NOSSO
CATÁLOGO:



DISTRIBUIDORES EXCLUSIVOS.

RMP

Disape
Distribuidora de Autopeças



Fortbras inaugura Centro de Distribuição de Pneus em Serra (ES)

Com mais de 18 mil m² de área e capacidade para armazenar até 50 mil pneus da linha pesada, o espaço amplia a capacidade logística da companhia e fortalece sua presença nacionalmente. "A categoria de pneus tem um papel extremamente relevante dentro do nosso portfólio, e esse investimento aumenta nossa capacidade de oferecer uma operação logística ainda mais ágil e eficiente", comenta Rogério Azevedo, Diretor de Supply Chain da Fortbras. A nova estrutura terá papel

essencial no abastecimento de parte das 250 lojas da Fortbras em todo o país, além das operações de Atacado e E-Commerce. A iniciativa faz parte da estratégia da companhia de estar cada vez mais próxima do cliente. "Inaugurar uma operação com essa capacidade, é um termômetro da visão de longo prazo da companhia e de sua confiança no potencial de crescimento do setor automotivo no Brasil. Estamos preparados para acelerar ainda mais nossa presença no mercado

e fortalecer o relacionamento com nossos clientes", complementa Azevedo.

Nos últimos anos, a Fortbras tem investido de forma consistente na ampliação da sua capacidade logística, inaugurando um CD no Mato Grosso e ampliando as suas operações em Fortaleza, São Paulo, Ribeirão Preto e Belém. Com essa inauguração no Espírito Santo, a Fortbras dá mais um passo estratégico em direção ao seu plano de crescimento, aumentando sua infraestrutura para

acompanhar o ritmo das suas aberturas de loja.

Presente em 20 Estados e 179 cidades do país, a Fortbras vem consolidando sua posição de rede com forte protagonismo no varejo de peças de reposição para carros de passeio, picapes, motocicletas e veículos pesados do Brasil, com mais de 240 pontos de vendas de 17 marcas. Possui 5,5 mil colaboradores, 6 centros de distribuição, cerca de 300.000 SKUs e atende a mais de 700 mil clientes em todo o país.

Marelli Cofap Aftermarket amplia presença no comércio eletrônico com loja na Shopee

A Marelli Cofap Aftermarket anuncia a inauguração de sua loja na Shopee, consolidando presença no e-commerce e ampliando os canais de venda de peças originais com as marcas Cofap e Magneti Marelli. De acordo com o Relatório de Transformação Digital da América Latina, o Brasil registrou o maior crescimento mundial em comércio eletrônico em 2024, com um aumento de 16% nas vendas online.

A nova loja, que se junta às mais de 800 grandes marcas que fazem parte da seção Lojas Oficiais da Shopee, reforça as

iniciativas da Marelli Cofap Aftermarket no canal online, ao reunir o catálogo completo das marcas Cofap e Magneti Marelli destinado a veículos leves, motocicletas, comerciais leves, pesados, coletivos de passageiros e agrícolas, incluindo os amortecedores Cofap, líderes absolutos no mercado. O portfólio ultrapassa dois mil itens e atende 98,6% da frota circulante.

Todos os produtos disponíveis trazem garantia de qualidade e confiabilidade das marcas, além de oferecer informações técnicas sobre a utilização das peças nos anúncios ou via chat para



auxiliar o consumidor na hora da compra.

Com isso, a Marelli Cofap Aftermarket segue acompanhando a expansão do comércio eletrônico no setor automotivo e facilitando o acesso a autopeças, ao mesmo tempo em que dá continuidade ao seu modelo de negócios baseado em parcerias comerciais sólidas com os maiores distribuidores e revendedores de autopeças do mercado

de reposição brasileiro.

A entrada da loja oficial da Marelli Cofap Aftermarket reforça ainda mais a importância da Shopee para o mercado de autopeças. Em 2024, o marketplace registrou um aumento de três vezes nas buscas por autopeças e um crescimento de mais de 80% nas vendas em comparação com 2023. Confira a loja oficial na Shopee: shopee.com.br/m/cofap

TURBINE
SUAS VENDAS
COM OS NOSSOS
PRODUTOS.



TERMINAL DE DIREÇÃO **LINHAS LEVE E PESADA**

- Fácil movimentação
- Maior estabilidade para a direção
- Aprovado pelo INMETRO

COMPOSIÇÃO:

Corpo de aço, pino esférico, coifa de borracha e bucha (devidamente engraxada para facilitar sua movimentação)

PIVÔ DE SUSPENSÃO **INFERIOR E SUPERIOR**

- Alta resistência mecânica
- Maior estabilidade
- Menor desgaste

COMPONENTES AUXILIARES:

Coifa de borracha

Kit de fixação: parafusos, arruelas, porca, cupilha e anel de trava



Acesse o site e conheça
nosso portfólio completo:
authomix.com.br



Um mix de soluções para o seu
negócio de autopeças e motopeças

AUTHOMIX
Qualidade Original

LANÇAMENTO

Consumidores americanos apoiam massivamente lei nacional de direito ao reparo

Nova pesquisa nacional realizada junto a proprietários de veículos nos Estados Unidos revela que mais de 83% dos americanos apoiam o *REPAIR Act* (Projeto de Lei H.R 1566, S. 1379), que criaria uma lei nacional de direito ao reparo de veículos, garantindo aos consumidores o direito de escolher como e onde consertar seus veículos. Além disso, 77% apoiam o *SMART Act*, que alteraria as leis de patentes para proporcionar aos consumidores mais opções de conserto.

O acesso aos dados que os veículos coletam é necessário para um número crescente de reparos, mesmo para peças comuns, como para-brisas. As montadoras querem restringir o acesso a esses dados, forçando os consumidores a usarem peças e concessionárias autorizadas, onde os preços são mais altos e as opções mais limitadas. O *REPAIR Act* garantiria que os proprietários de veículos e as oficinas independentes escolhidas por eles tivessem acesso aos dados necessários para realizar os reparos. O *SMART Act* promoveria reformas nas leis de patentes, permitindo que fabricantes do mercado de reposição

produzissem peças equivalentes e mais baratas que as das montadoras, aumentando a concorrência e reduzindo os preços.

Segundo a pesquisa realizada pelo The Tarrance Group, encomendada pela *CAR Coalition*, o apoio ao direito de reparo de veículos é fortemente bipartidário: 84% dos republicanos e 82% dos democratas apoiam o *REPAIR Act*. "Os números não mentem: os proprietários de veículos acreditam que devem estar no controle quando se trata de reparar seus próprios veículos e acessar os dados dos seus carros, e não as montadoras. À medida que cresce o apoio bipartidário à criação de uma lei nacional de direito ao reparo, aplaudimos nossos representantes na Câmara e no Senado por apoiarem o *REPAIR Act* e esperamos devolver aos consumidores o direito de reparar seus próprios veículos de uma vez por todas", declarou Justin Rzepka, diretor executivo da *CAR Coalition*.

Outros destaques da pesquisa:

- 98% dos entrevistados disseram ser importante poder escolher onde consertar seus veículos.

- 89% acreditam que os proprietários devem poder acessar os dados dos próprios veículos.
- 86% dos eleitores de Trump e 83% dos eleitores de Harris apoiam o *REPAIR Act*.
- 78% defendem que oficinas independentes devem ter acesso aos dados dos veículos para realizar reparos.
- 72% disseram que as montadoras não devem poder restringir o acesso a esses dados.

A maioria dos proprietários de veículos prefere utilizar oficinas independentes para realizar reparos.

Criada em 2020, a *CAR Coalition* tornou-se uma das

principais defensoras da proteção à escolha do consumidor e ao acesso aos dados dos veículos, combatendo as tentativas das montadoras de monopolizar o mercado de reparos pós-colisão e reter informações dos veículos. A coalizão realiza um trabalho intenso de articulação com parlamentares de ambos os partidos e apoia legislações federais que protejam a liberdade de escolha do consumidor no mercado de reparo pós-colisão.

A pesquisa foi realizada entre os dias 8 e 10 de junho de 2025, com 1.000 proprietários de veículos em todo o país, e possui margem de erro de +/- 3,1%.



Maioria dos americanos prefere os estabelecimentos de reparação independentes

Foto: Shutterstock

VOCÊ LEVA O BRASIL ADIANTE

**A GENTE TE AJUDA A
ESCOLHER O MELHOR
CAMINHO!**

No volante de cada jornada, está o motorista brasileiro. Na confiança de cada motor, está um filtro Tecfil. No mês do motorista, celebramos quem move o país com coragem, dedicação e amor pelo que faz!

Tecfil®



**25 DE JULHO
DIA DO MOTORISTA**

O FILTRO ORIGINAL DO BRASILEIRO

Acesse nosso catálogo e todos os nossos canais de comunicação no QR Code ao lado.





Foto: Shutterstock

Rede de recarga ainda é insuficiente para cumprimento das metas até 2035

Redes e infraestrutura ainda prejudicam transição para emissões zero na Europa

A *Transport & Mobility Leuven (TML)* publicou a segunda edição de seus indicadores-chave de desempenho (KPIs) trimestrais, oferecendo uma atualização sobre a transição da União Europeia para carros e vans com emissão zero.

Entre as principais conclusões, o relatório – referente ao segundo trimestre de 2025 – destaca que a infraestrutura de energia e carregamento da Europa continua atrasada em relação ao ritmo de eletrificação. A congestão nas redes e a infraestrutura incapaz de acomodar novas tecnologias digitalizadas, o lento avanço das fontes renováveis — prejudicado por entraves regulatórios e falta de investimentos —, além da cobertura desigual entre áreas urbanas e

rurais, seguem sendo barreiras críticas. As metas nacionais frequentemente ignoram essas disparidades regionais, limitando o acesso eficaz e desacelerando o progresso em vários países.

Apesar de alguns avanços positivos, como a expansão da capacidade de produção de baterias e o crescimento da infraestrutura pública de carregamento, os ganhos são desiguais e insuficientes para compensar os entraves estruturais existentes.

Para garantir avanços suficientes, o relatório enfatiza a necessidade de investimentos direcionados, flexibilidade regulatória e monitoramento contínuo dos KPIs, a fim de manter a UE no caminho certo para atingir suas metas

climáticas de 2035 para novos carros e vans de passageiros. A TML aprimora sua análise de lacunas anterior realizada para a ACEA, desenvolvendo indicadores-chave de desempenho (KPIs) para acompanhar o progresso do setor automotivo europeu rumo à mobilidade com emissão zero. Esses indicadores serão integrados a um painel interativo, oferecendo aos tomadores de decisão insights em tempo real para identificar desafios e ajustar estratégias.

Estudo anterior da TML para a ACEA identificou quatro grandes obstáculos:

1. Rede elétrica – A rede suporta a crescente demanda por carregamento de veículos elétricos?

2. Perspectiva do consumidor – Os veículos elétricos são acessíveis, disponíveis e atraentes o suficiente para uma adoção em massa?

3. Infraestrutura de carregamento – Há estações suficientes, nos locais certos?

4. Perspectiva dos fabricantes – Os preços de energia são competitivos? Há capacidade suficiente de produção de baterias?

Este novo estudo refina as conclusões do projeto anterior, criando um conjunto focado de KPIs com metas claramente definidas para monitorar o progresso ao longo do tempo. Esses indicadores alimentarão um painel interativo que oferecerá uma visão clara e em tempo real sobre como a transição está evoluindo.



Chegar aos **70 anos** é um orgulho. Mais do que números, essa história que começou no Rio Grande do Sul é feita de **parcerias sólidas e duradouras**.

Agradecemos a **todos os colaboradores, fornecedores, parceiros de negócios e clientes** que caminham conosco, contribuindo para o nosso crescimento e fortalecendo a presença da **Orbid** no mercado automotivo.

Seguimos Juntos, com o mesmo compromisso de sempre:
oferecer qualidade, confiança e proximidade em cada relacionamento.



+ de 30 mil produtos no portfólio



Melhores marcas do mercado



Entrega em toda Região Sul



E muito mais

www.orbid.com.br



Orbid



orbid.autopecas



Orbid Autopeças



Escaneie
o qr code
e acesse o
compre online.

MAPA - Movimento das Atividades em Peças e Acessórios

Semana de 07 a 11 de julho

A pesquisa MAPA - Movimento das Atividades em Peças e Acessórios apura semanalmente o desempenho de vendas e compras do varejo de autopeças em todo o Brasil. As vendas vêm mantendo persistente trajetória de queda. Na semana em análise, a média nacional foi de -0,24%.

Nas cinco regiões do país, o

desempenho de vendas foi o seguinte: -4% no Norte; -0,86% no Nordeste; -1,67% no Centro-Oeste; 1,18% no Sudeste; e -1,5% no Sul.

As vendas mantiveram-se estáveis para 50% dos entrevistados, com variação positiva para 24% e negativa para 26% das lojas.

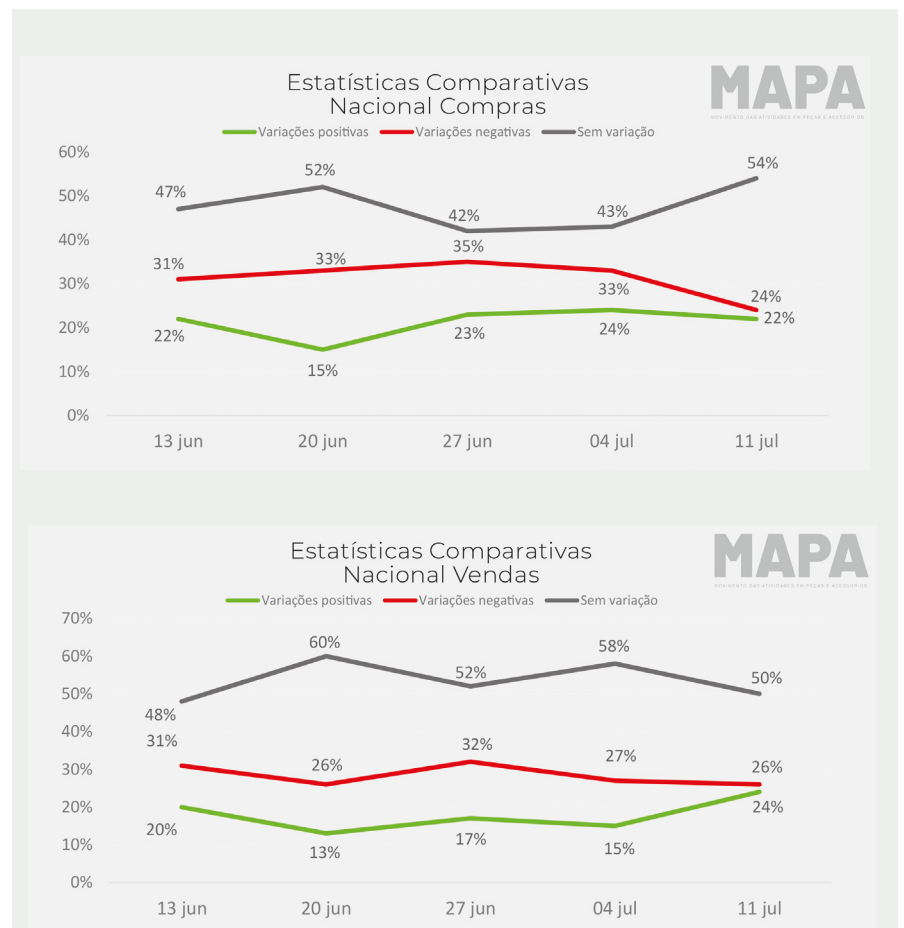
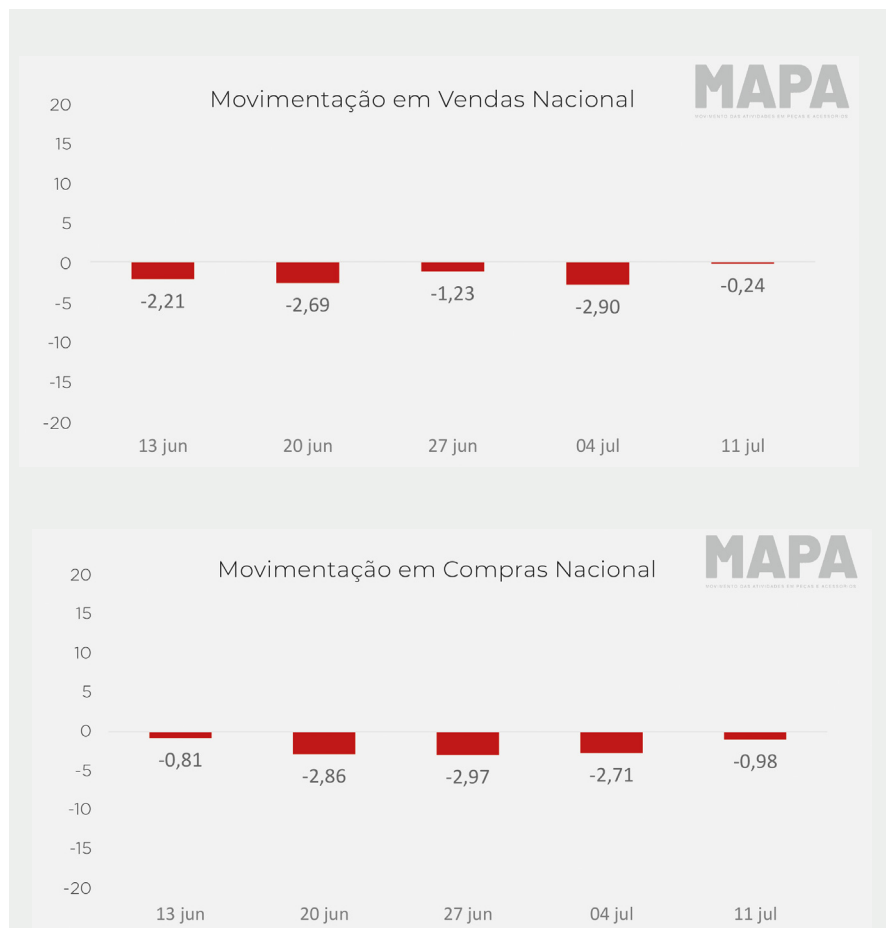
Em sintonia com as vendas, as

compras por parte do varejo para repor estoques não têm dado sinais de recuperação, persistindo no vermelho já há várias semanas. De 07 a 11 de julho, o índice foi de -0,98%.

Os índices regionais de compras apurados pelo After.Lab mostraram variação zero no Norte; 1,07% no Nordeste; -1,67% no Centro-Oeste; -1,94%

no Sudeste; e 0,33% no Sul.

Para 54% dos entrevistados, não houve variação no volume de compras realizadas na semana, enquanto 22% compraram mais e 24% reduziram a reposição dos estoques. Acompanhe os resultados semanais atualizados da pesquisa MAPA no site novovarejoautomotivo.com.br



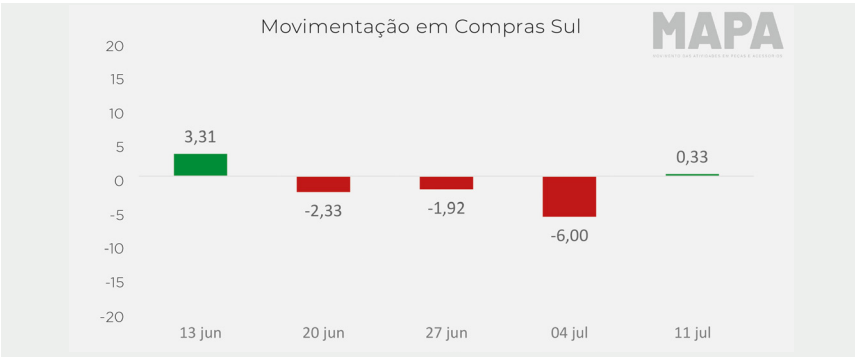
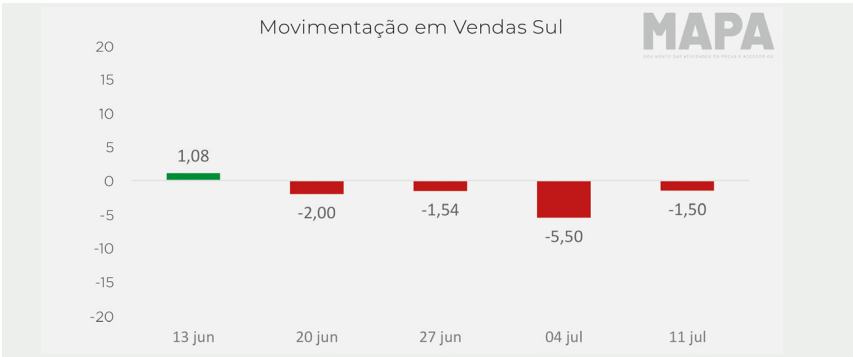
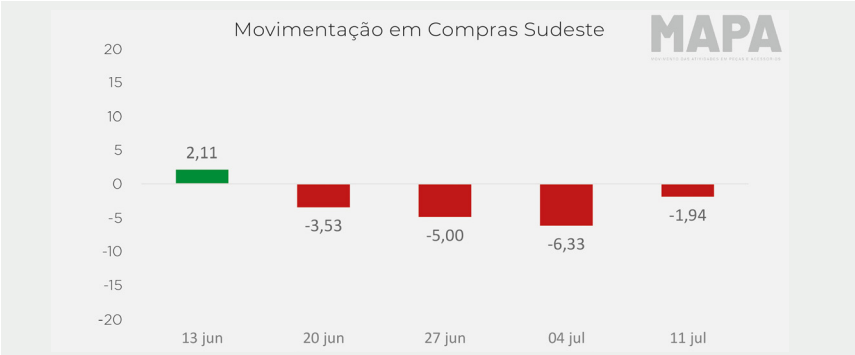
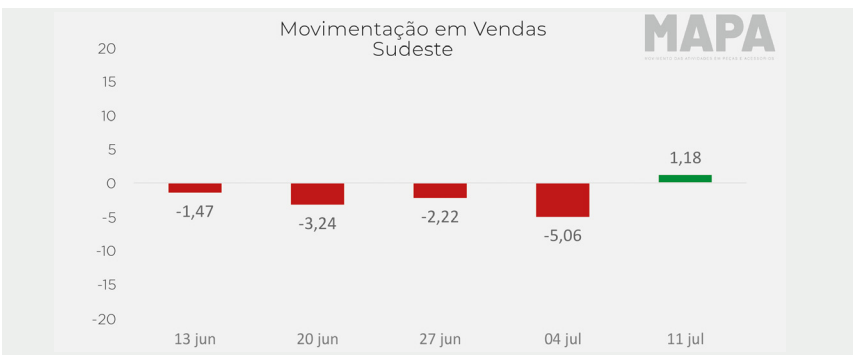
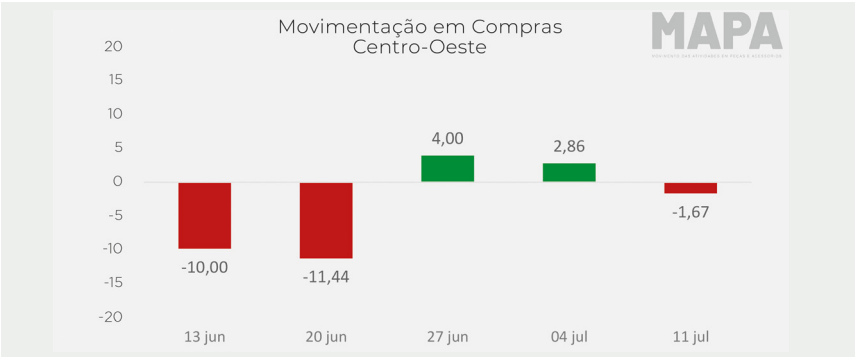
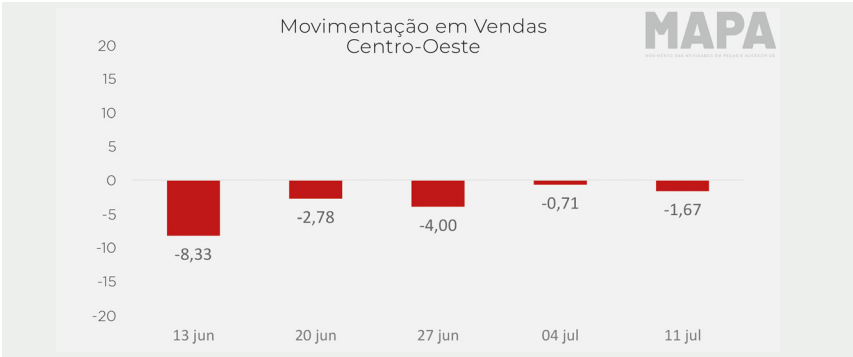
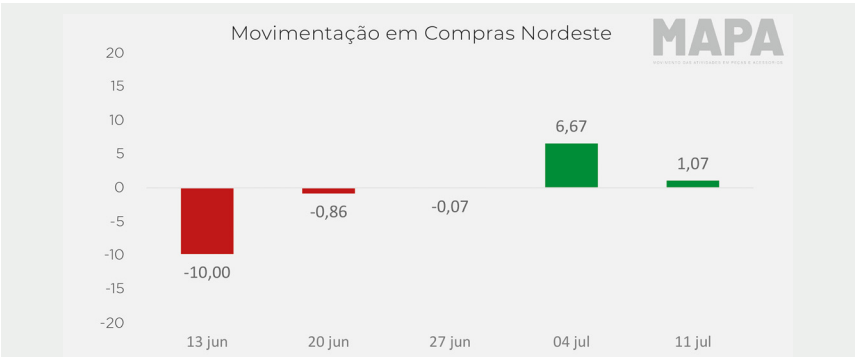
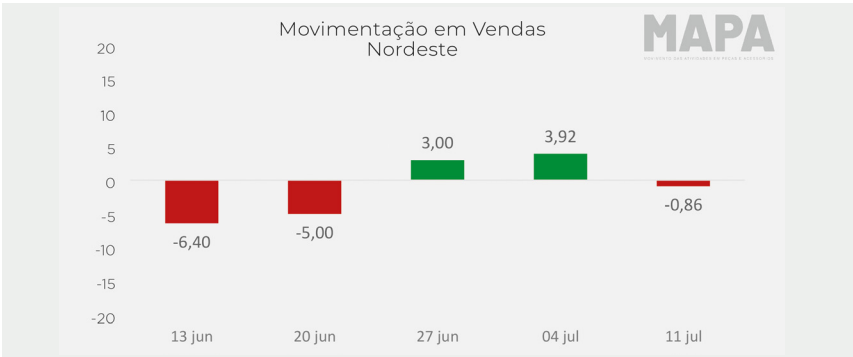
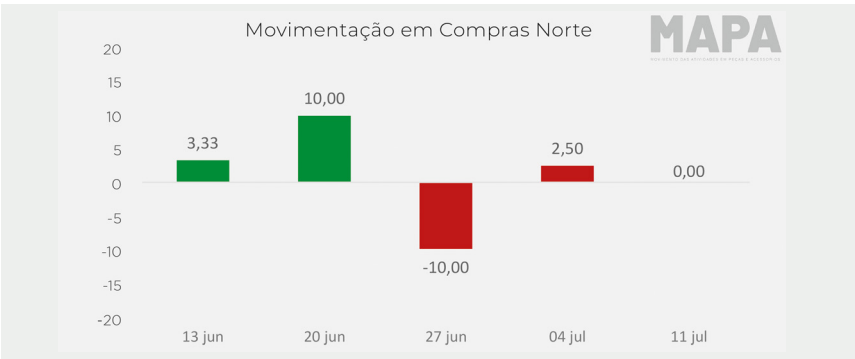
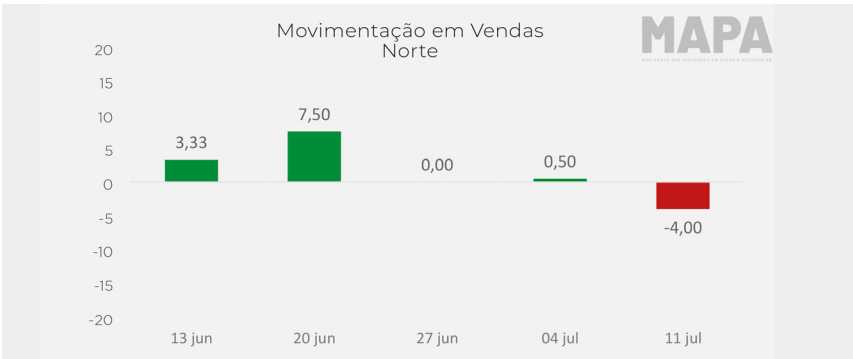
MAPA
MOVIMENTO DAS ATIVIDADES EM PEÇAS E ACESSÓRIOS

Realização:



Apoio:





ONDA - Oscilações nos Níveis de Abastecimento e Preços

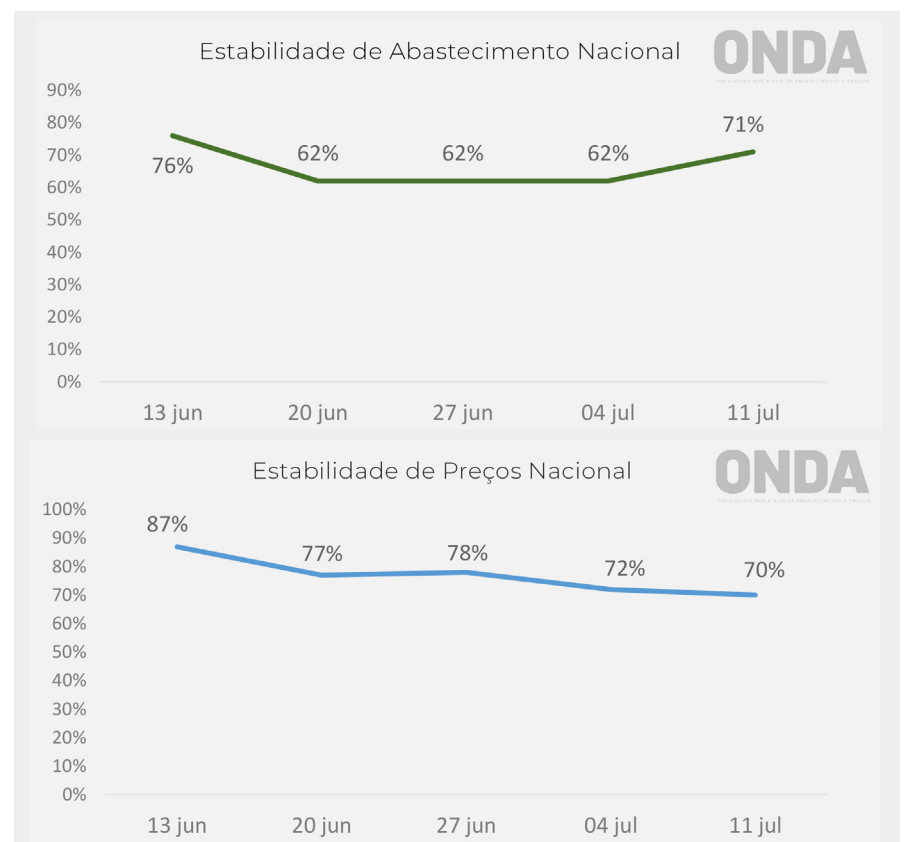
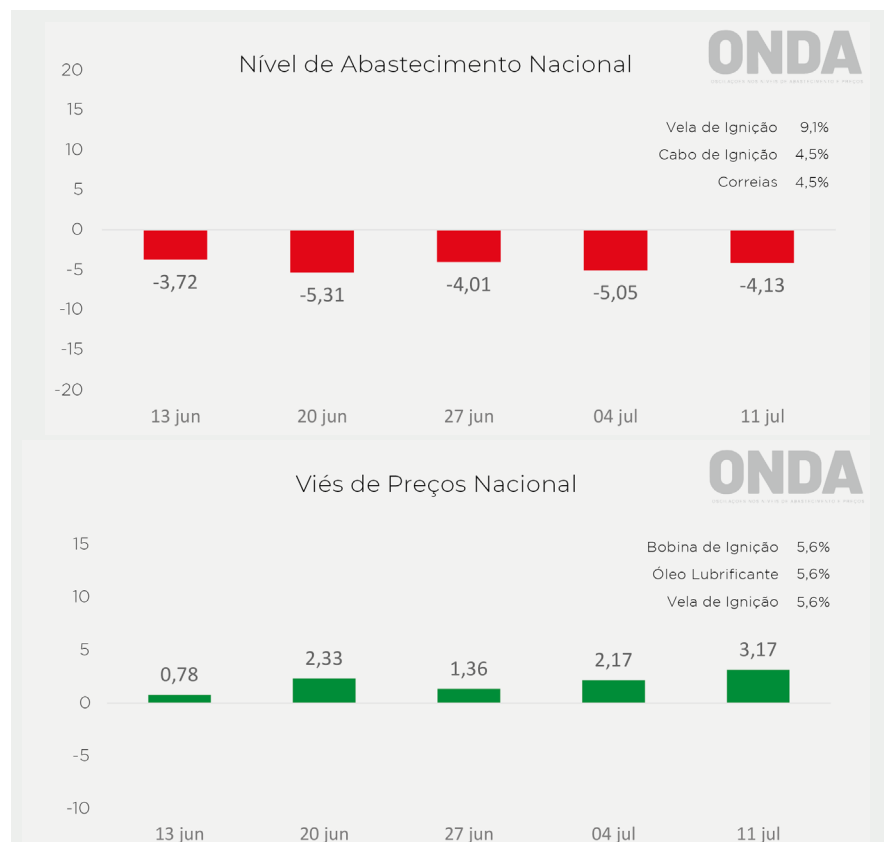
Semana de 07 a 11 de julho

A pesquisa ONDA traz semanalmente as Oscilações nos Níveis de Abastecimento e Preços no varejo de autopeças em todo o Brasil, estudo do After.Lab, núcleo de inteligência de negócios do Aftermarket Automotivo. Na semana em análise, a média nacional de abastecimento manteve-se em baixa, fechando com índice de -4,13%.

Os gráficos comparativos de abastecimento nas cinco regiões do país mostraram: -5% no Norte; -3,86% no Nordeste; variação zero no Centro-Oeste; -5,47% no Sudeste; e -2,78% no Sul. Vela de ignição foi produto que mais sofreu desabastecimento para 9,1% dos entrevistados, vindo a seguir cabo de ignição e correias, com 4,5%.

A variação dos preços para o varejo teve alta de 3,17% na média nacional. O índice é mero indicador de tendência, já que a metodologia não prevê a medição científica da inflação no segmento. A percepção regional da variação nos preços foi a seguinte: variação zero no Norte; 0,93% no Nordeste; 3,33% no Centro-Oeste;

5,12% no Sudeste; e 1,11% no Sul. Bobinas de ignição, óleos lubrificantes e velas foram itens citados por 5,6% dos entrevistados como os campeões de reajustes de preços na semana. A estabilidade no abastecimento subiu para 71% dos entrevistados. Em relação aos preços, a curva caiu de 72% para 70% dos varejos ouvidos.



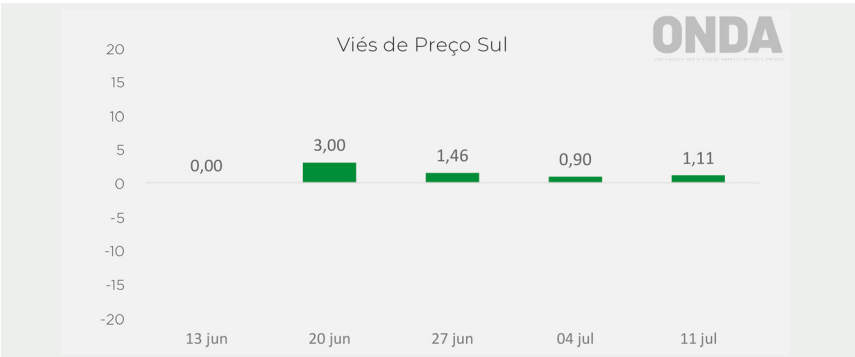
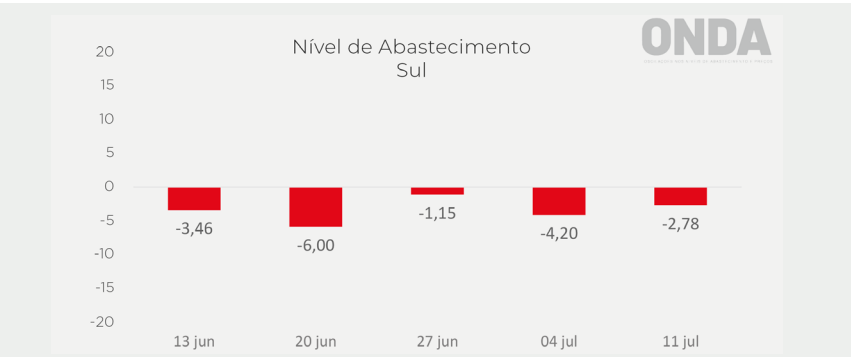
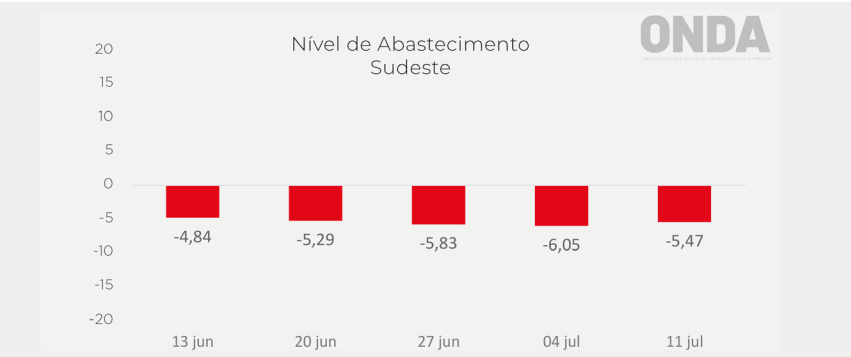
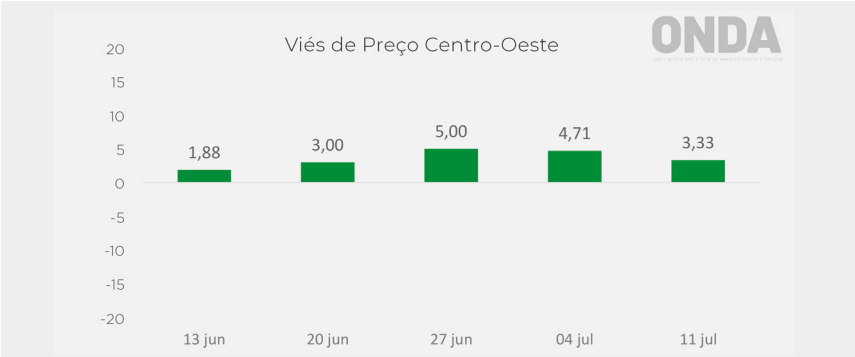
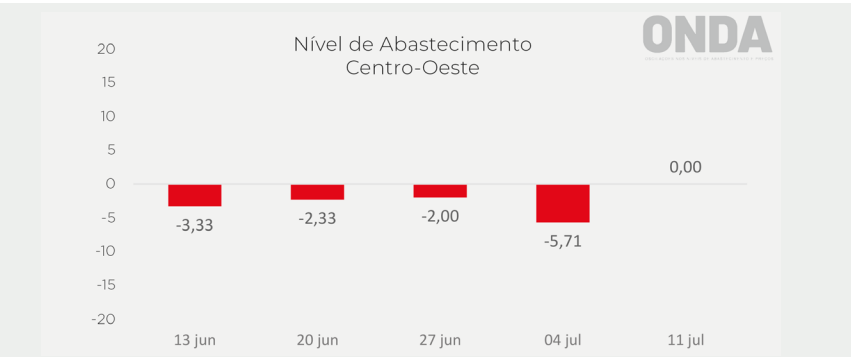
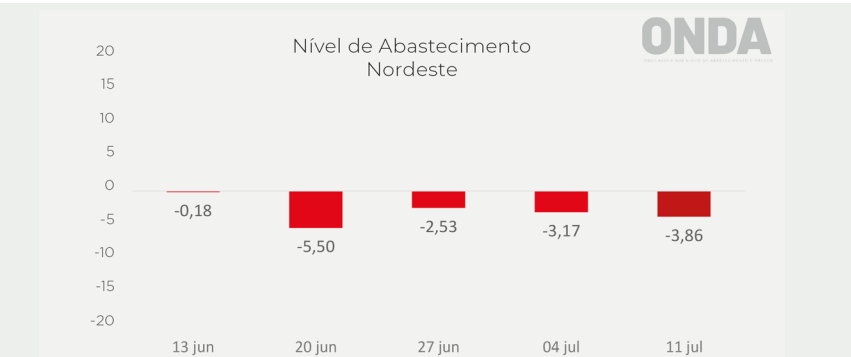
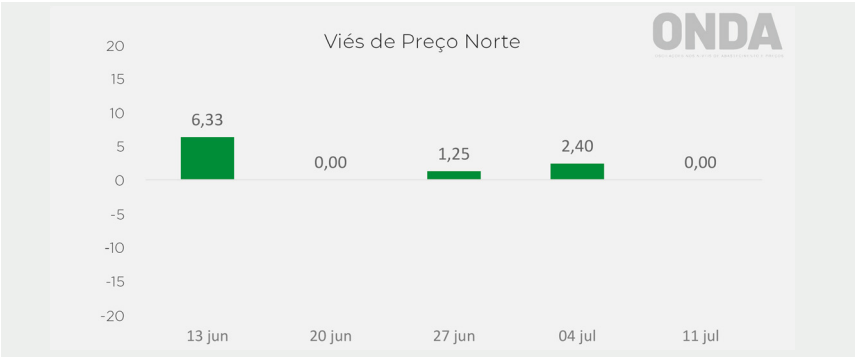
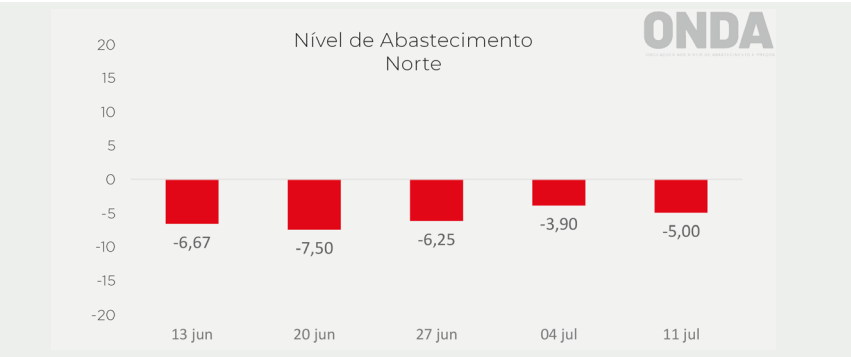
ONDA

Realização:



Apoio:





VIES - Variações no Índices e Estatísticas

Junho de 2021 a 2025

A pesquisa VIES compara o desempenho das variáveis de abastecimento, preço, venda e compra no varejo de autopeças com o mesmo mês em anos anteriores. Nesta edição, junho de 2021 a 2025

BRASIL

Entre junho de 2021 e 2025, o varejo de autopeças no Brasil apresentou um cenário marcado por retrações no abastecimento, que sofreu quedas em todos os anos analisados. O pior desempenho ocorreu em 2022 (-11,30%), seguida de quedas também expressivas em 2021 (-9,28%) e 2024 (-7,92%). Contudo, 2025 apresentou cenário de melhora, apesar do resultado ainda negativo (-4,40%). Os preços, por sua vez, mantiveram

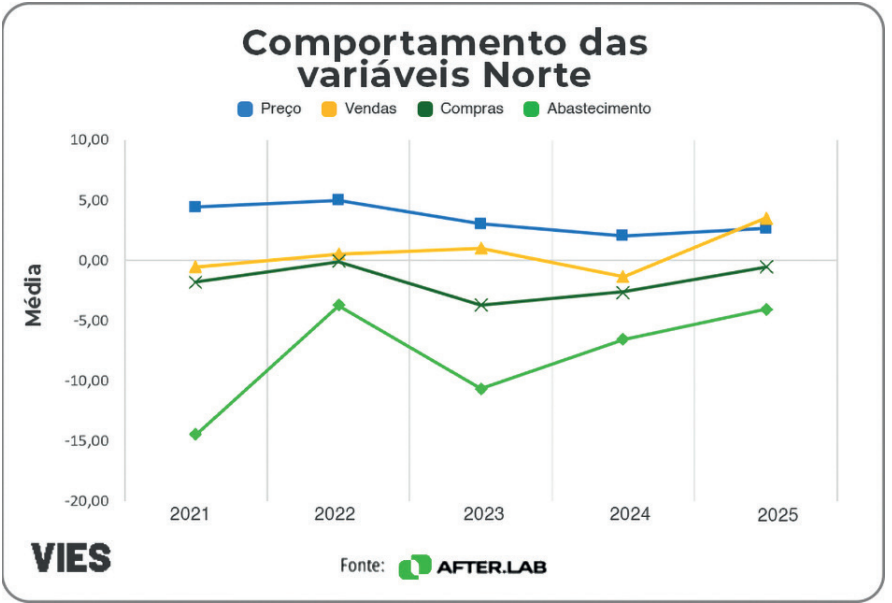
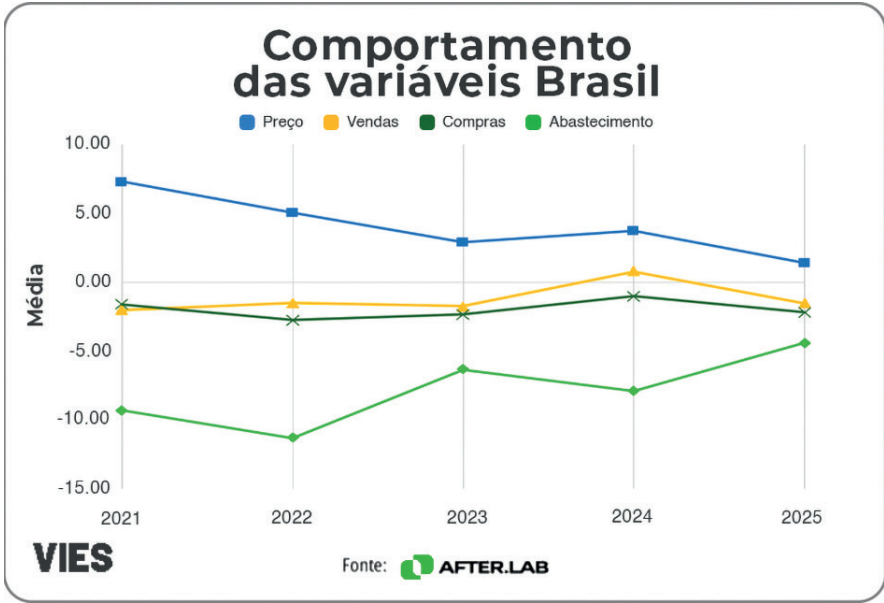
variações positivas ao longo do período, mas com trajetória de desaceleração: de 7,29% em 2021 para 1,39% em 2025. No que diz respeito ao desempenho comercial, tanto vendas quanto compras oscilaram com predomínio de desempenhos negativos. As vendas recuaram em quase todos os anos analisados, com a única exceção sendo 2024, quando houve leve crescimento de 0,76%. No entanto, em 2025 esse indicador voltou a cair (-1,54%). As compras seguiram

uma tendência semelhante, com retrações em todos os anos, sendo os piores desempenhos observados em 2022 (-2,74%) e 2025 (-2,17%). Quanto a análise ANOVA, as variáveis abastecimento e preço foram significativas a pelo menos 5% de significância (p-valor < 0,05), o que significa que apesar de as outras variáveis terem apresentado diferenças nas médias entre os anos, estas não foram consideradas significativas e pode-se dizer que o

mês de junho, para esses anos, foi estável.

NORTE

O abastecimento teve quedas expressivas ao longo do período analisado, com destaque para 2021 (-14,50%) e 2023 (-10,67%), com redução nas quedas em 2022 (-3,77%) e em 2025 (-4,06%). Em relação aos preços, houve aumento contínuo durante todo o período, com pico positivo em 2022 (5%) e aumentos mais modestos nos



Análise de variância Brasil

Variáveis	GL	Z	Significância
Abastecimento	4,17	4.817	0.009
Preço	4,17	8.569	0.001
Vendas	4,17	1.648	0.208
Compras	4,17	0.266	0.896

Análise de variância Norte

Variáveis	GL	Z	Significância
Abastecimento	4,17	1.887	0.159
Preço	4,17	0.399	0.807
Vendas	4,17	0.675	0.618
Compras	4,17	0.257	0.901

anos seguintes, fechando junho de 2025 com alta de 2,67%. O desempenho das vendas foi marcado por trajetória de recuperação, ainda que com oscilações. Após leve retração em 2021 (-0,56%), os anos de 2022 (0,50%) e 2023 (1,00%) registraram crescimento. Apesar de um revés em 2024 (-1,34%), 2025 apresentou o melhor desempenho período, com alta de 3,51%. Esse movimento pode indicar uma retomada do consumo na região. As compras, por outro lado, mantiveram variações predominantemente negativas, com o pior desempenho ocorrendo em 2023 (-3,72%) e fechando 2025 em -0,58%. Na ANOVA, nenhum

dos indicadores foram significativos a pelo menos 5% de significância, o que indica que apesar de todas essas variações ao longo dos anos, o desempenho geral se manteve estável.

NORDESTE

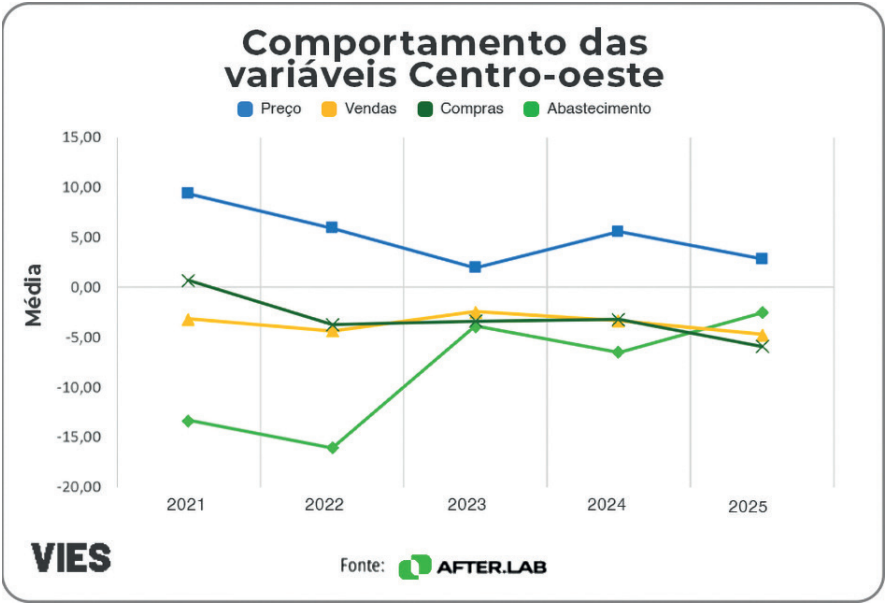
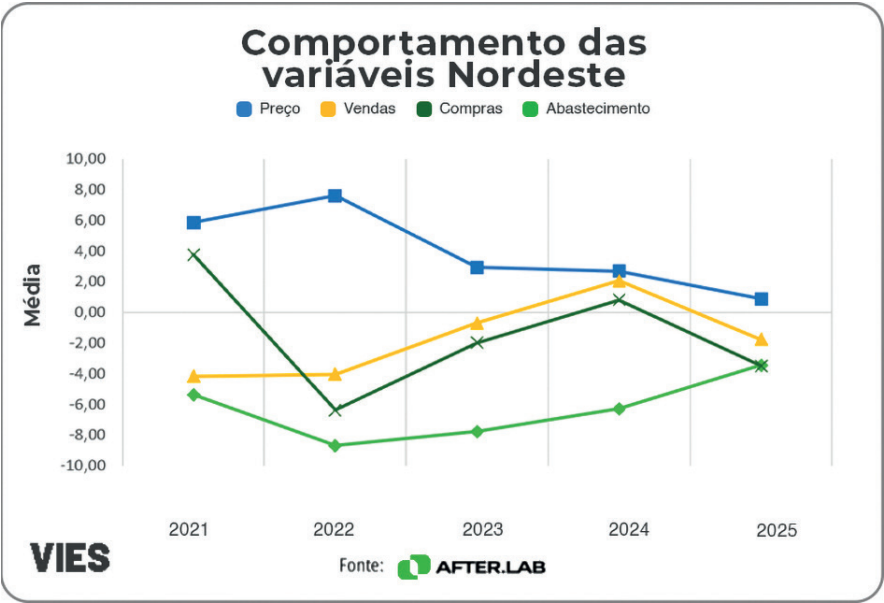
A região apresentou sequência de quedas no abastecimento ao longo dos cinco anos analisados, com recuos mais acentuados em 2022 (-8,68%) e 2023 (-7,78%) – o ritmo de retração diminuiu em 2025 (-3,46%). Os preços, por sua vez, seguiram trajetória de alta durante todo o período, com elevação mais expressiva em 2022 (7,61%). A partir de 2023, observa-se desaceleração nas

taxas de crescimento, encerrando em 0,88% em 2025. O comportamento das vendas foi mais instável. Houve reduções consideráveis em 2021 (-4,17%) e 2022 (-4,03%), seguidas de melhora em 2023 (-0,70%) e crescimento em 2024 (2,05%). No entanto, o indicador voltou a cair em 2025 (-1,77%). Quanto às compras, o setor apresentou variações bruscas: após alta de 3,75% em 2021, houve queda acentuada em 2022 (-6,38%), seguida de recuos mais suaves e uma breve recuperação em 2024 (0,81%). Em 2025, o indicador voltou a se retrain (-3,50%). De modo geral, o varejo de autopeças no Nordeste

enfrentou desafios, com oscilações tanto na oferta quanto na demanda. Na análise ANOVA, nenhum dos indicadores foram significativos a pelo menos 5% de significância.

CENTRO-OESTE

Apresentou fortes quedas no abastecimento, especialmente em 2021 (-13,30%) e 2022 (-16,10%). A partir de 2023, houve melhora relativa, mas ainda negativa, com -2,54% em 2025. Quanto aos preços, observa-se crescimento contínuo, porém irregular. Melhor desempenho em 2021 (9,38%), seguido por desaceleração em 2023 (1,94%) e novo aumento em 2024 (5,56%),



Análise de variância Nordeste

Variáveis	GL	Z	Significância
Abastecimento	4,17	0.847	0.515
Preço	4,17	2.267	0.105
Vendas	4,17	1.800	0.175
Compras	4,17	2.387	0.092

Análise de variância Centro-oeste

Variáveis	GL	Z	Significância
Abastecimento	4,17	6.438	0.002
Preço	4,17	2.060	0.131
Vendas	4,17	0.131	0.969
Compras	4,17	0.695	0.606

Fonte: After.Lab

encerrando com +2,84% em 2025. As vendas com desempenho negativo em todos os anos e retrações mais acentuadas em 2022 (-4,35%) e 2025 (-4,72%). Compras seguindo padrão similar, com exceção de 2021 (0,72%), quando houve sutil crescimento, seguido por quedas expressivas, culminando em -5,95% em 2025. Na análise ANOVA, somente o indicador de abastecimento foi significativo a pelo menos 5% de significância ($p\text{-valor} < 0,05$).

SUDESTE

O abastecimento registrou quedas sucessivas, expressivas em 2021 (-9,51%) e 2022 (-10,78%). A partir de 2023,

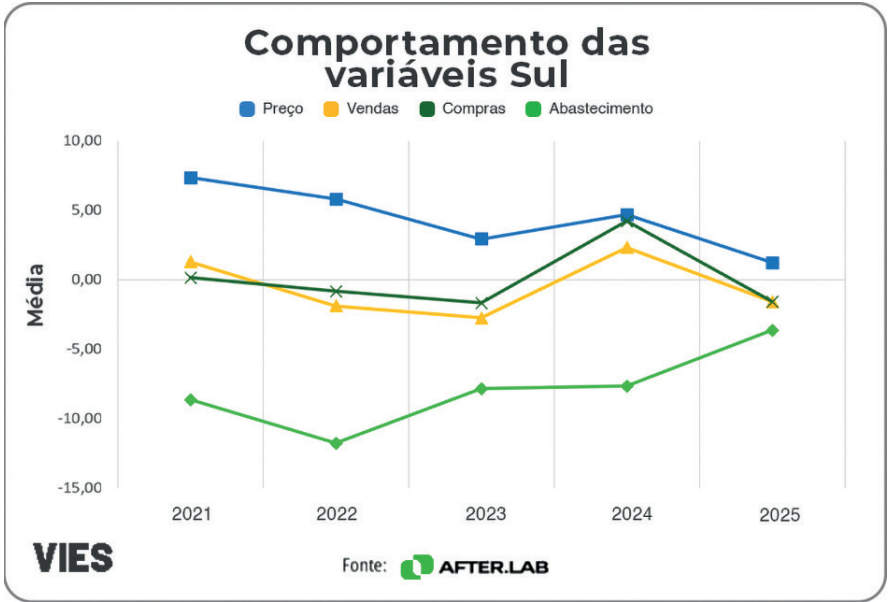
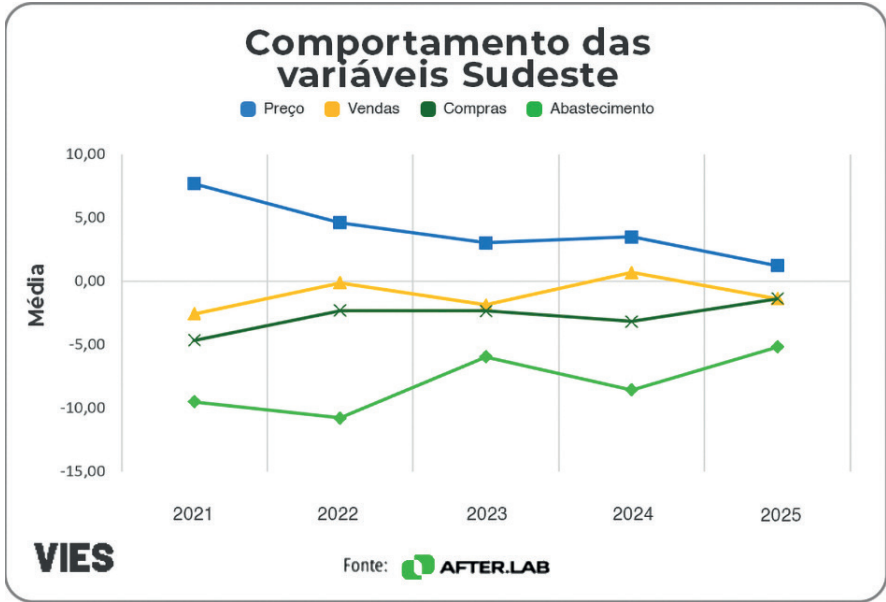
houve redução no ritmo, ainda que os percentuais se mantivessem negativos, sugerindo movimento de estabilização no fornecimento. Os preços confirmaram trajetória ascendente nos 5 anos, mas com ritmo progressivamente menor: o aumento de 7,69% em 2021 desacelerou para 1,24% em 2025. Vendas e compras oscilaram com predomínio de resultados negativos. As vendas recuaram em quatro dos cinco anos, sendo os piores 2021 (-2,57%) e 2023 (-1,86%). Em 2024, houve leve recuperação (0,69%), mas o desempenho voltou a ser negativo em 2025 (-1,39%). As compras acompanharam esse movimento,

embora em trajetória de melhora no desempenho (de -4,67% em 2021 para -1,38% em 2025). Na análise de variância, a variável preço apresentou variação significativa, com um nível de significância de pelo menos 5%.

SUL

Abastecimento negativo em todos os anos, com destaque para 2022 (-11,77%). Apesar das quedas nos anos seguintes, houve desaceleração na intensidade, encerrando 2025 com -3,64%. Os preços mantiveram trajetória de alta, com desempenhos percentuais decrescentes: de 7,34% em 2021 para 1,20% em 2025. As vendas

oscilaram, com crescimento em 2021 (1,29%) e 2024 (2,32%) e desempenho negativo nos demais anos, especialmente em 2023 (-2,76%) e 2025 (-1,58%). As compras seguiram tendência semelhante, com leve alta em 2021 (0,14%) e crescimento maior em 2024 (4,21%), intercalados por quedas em 2022, 2023 e 2025. O Sul enfrentou desafios, mas com momentos de recuperação, sobretudo em 2024, quando as quatro variáveis indicaram algum nível de melhora, ainda que não sustentado no ano seguinte. Na análise ANOVA, nenhum dos indicadores foram significativos a pelo menos 5% de significância.



Análise de variância Sudeste

Variáveis	GL	Z	Significância
Abastecimento	4,17	1.983	0.143
Preço	4,17	7.919	0.001
Vendas	4,17	1.097	0.390
Compras	4,17	0.414	0.796

Análise de variância Sul

Variáveis	GL	Z	Significância
Abastecimento	4,17	1.207	0.344
Preço	4,17	3.395	0.032
Vendas	4,17	0.844	0.517
Compras	4,17	1.011	0.429

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?

MAIORES E MELHORES
em Distribuição de Autopeças

Prêmio
INOVA
POWERED BY ZESTO LAB

Autop of mind
AUTOP OF MIND

MAPA ONDA VIES META LUPA iaa

Índice de
Ações Automotivas

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



Lubrificantes em Pesquisa no Aftermarket Automotivo. O estudo apura a participação dos óleos de motor, transmissão, direção, diferencial, além de fluído 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.**



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.**



Frasle Mobility oficializa emissão de novas ações ao mercado financeiro

O toque de campainha em cerimônia realizada na manhã de terça-feira, 15 de julho, na sede da B3, em São Paulo (SP), celebrou a nova oferta de ações da Frasle Mobility. A operação captou cerca de R\$ 400 milhões, recursos que irão impulsionar a estratégia de crescimento sustentável da empresa e a jornada de internacionalização, além de fomentar a liquidez da ação da companhia. O evento contou com a participação de executivos, conselheiros e colaboradores da Frasle Mobility, da controladora Randoncorp, além de representantes da B3

e membros que atuaram na operação.

A oferta pública foi dividida em duas modalidades. Uma delas, conhecida como primária, foi de 10.318.748 novas ações ordinárias, correspondente ao montante de R\$ 247.649.952,00. A outra oferta, chamada secundária, resultou na venda de 6.347.919 de ações ordinárias de titularidade da Dramd Participações e Administração Ltda., no montante de R\$ 152.350.056,00, sob a condição do mesmo preço de venda da oferta primária.

Multinacional brasileira especializada em soluções para



Foto: Divulgação

Oferta de ações resultou em cerca de R\$ 400 milhões captados

o controle de movimentos, a Frasle Mobility realizou seu IPO em 1971 e vem se caracterizando, cada vez mais, como uma *powerhouse* de reposição em autopeças. A trajetória de crescimento sustentável da empresa combina um sólido avanço orgânico, alicerçado por marcas fortes, relacionamento próximo com os clientes e uma gestão operacional focada em eficiência e produtividade, com uma expansão inorgânica, impulsionada por aquisições

que ampliam o portfólio e viabilizam a entrada em novas geografias e mercados.

A oferta de ações foi realizada sob a coordenação do BTG Pactual Investment Banking Ltda., do Itaú BBA Assessoria Financeira S.A. e do Banco J.P. Morgan S.A.

Simultaneamente, foram realizados esforços de colocação das ações no exterior pelo BTG Pactual US Capital LLC, pelo Itaú BBA USA Securities Inc. e pelo J.P. Morgan Securities LLC.

PHINIA Brasil é reconhecida globalmente por inovação em sistema de injeção de combustível

A PHINIA foi reconhecida com um dos prêmios globais mais importantes da companhia: o Excellence Award, na categoria "Product Innovation Excellence". A premiação, concedida anualmente pela matriz global da companhia, destaca projetos de alto impacto em inovação, desempenho e contribuição para o futuro do setor automotivo. A edição deste ano contou com 144 indicações, em cinco

categorias, e foi submetida a um criterioso processo de avaliação. O projeto vencedor foi o sistema de injeção aquecida (Heated Tip Injector Fuel System), desenvolvido e produzido pela unidade de Piracicaba (SP).

A solução foi reconhecida por sua robustez, eficiência e, principalmente, por permitir que montadoras atendam aos rigorosos limites de emissões estabelecidos pelo Proconve PL8,

que prevê níveis cada vez mais exigentes de controle ambiental no Brasil.

O sistema premiado é composto por um injetor com componentes internos projetados para injeção eficiente de combustível aquecido e com uma ponta alongada (Extended Tip) que aproxima o injetor da válvula de admissão, aumentando a eficiência da combustão. Além dos avanços mecânicos, o

conjunto conta com dois softwares de controle que se comunicam via protocolo CAN ou LIN para regular com precisão o aquecimento do combustível.

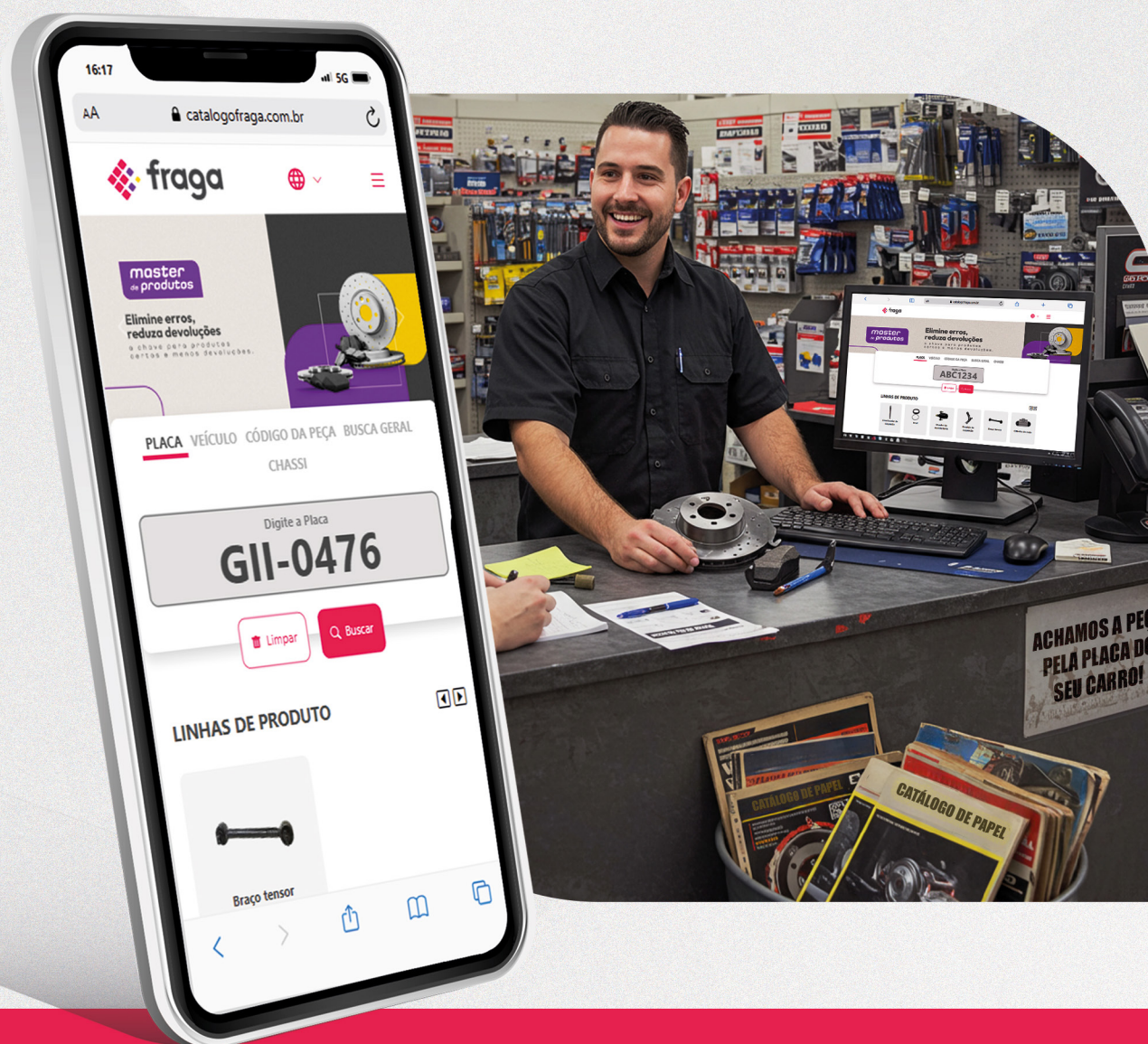
Essa combinação proporciona ganhos significativos tanto em performance, sobretudo em baixas temperaturas de operação do motor, quanto na redução de emissões, favorecendo a expansão do uso de motores flex PFI com etanol.

PEÇA PELA PLACA!

Encontre a peça certa
pela placa do veículo.

A tecnologia da Fraga conecta você ao futuro do aftermarket com confiança, agilidade, precisão e segurança.

Somos líderes porque transformamos dados em soluções que movem o setor.



Escaneie o QR code
ao lado e saiba mais

Fraga.com.br
(19) 97118-1895

Conheça nossas redes sociais:



 **fraga**

Sensor de chassi de última geração traz mais dados e mais inteligência

Apenas alguns meses após o lançamento do Sensor de Chassi Inteligente no Cadillac CELESTIQ, a ZF revela a próxima geração de seu sensor inteligente de chassi. A versão atualizada não apenas mede a altura da roda, mas também captura a aceleração em três dimensões. Esse conjunto de dados expandido abre caminho para uma série de recursos inteligentes e atrativos, desde monitoramento da integridade do chassi em tempo real e detecção de força/carga até cancelamento de ruído ativo. O sensor avançado também se integra perfeitamente a outros sistemas ZF, alinhando-se com a estratégia "Chassis 2.0" da empresa. Por exemplo, o Sensor de Chassi Inteligente pode ajudar a tornar o feedback de um sistema Steer-By-Wire (direção

por cabos) ainda mais preciso e realista.

À medida que a digitalização transforma o cenário automotivo e a megatendência de veículos definidos por software ganham força, a ZF adota essa evolução com sua abordagem Chassis 2.0 voltada para o futuro. O Sensor de Chassi Inteligente abre caminho para esses atuadores e funções de software graças aos seus sensores de alta precisão. Ao conectar vários sensores de chassi inteligentes, outras funcionalidades podem ser habilitadas. Graças à sua capacidade de medir com precisão não apenas o movimento vertical, mas também a aceleração, o Sensor de Chassi Inteligente permite que as montadoras implementem recursos inovadores. Ao analisar os padrões de aceleração e variações de

frequência, o sistema pode detectar anomalias ou danos no chassi. A ZF chama isso de abordagem "Chassis Health" - um sistema de monitoramento digital contínuo que fornece informações em tempo real sobre a condição do chassi. O sensor aciona alertas de manutenção e reparo por meio de um sinal no visor do veículo, por exemplo, quando elementos de fixação das rodas podem estar soltos após uma troca de pneu são detectados e precisam ser reapertados. Assim, a função Sensor de Chassi Inteligente ajuda a prevenir acidentes e aumentar a segurança.

Outro recurso importante é a detecção de carga. Usando um algoritmo dedicado, o sensor pode estimar o peso do veículo - útil para identificar se a carga máxima foi excedida após uma viagem de compras ou antes de

viagens de férias. Isso garante a conformidade com os limites legais de carga e ajuda a evitar problemas inesperados durante inspeções na estrada. A detecção de carga também melhora a estimativa de alcance para veículos elétricos, permitindo que os motoristas planejem as paradas de carregamento com mais precisão antes mesmo de iniciar sua viagem.



Foto: Divulgação ZF

Com capacidade de medir a aceleração nas três dimensões, componente apresenta com seus dados uma série de novos recursos importantes

FGV mostra desaceleração no varejo e alerta para instabilidade global

O Centro de Excelência em Varejo da FGV EAESP, em parceria com a FFC-MDS Serviços Financeiros, apresenta a quarta edição do *Indicador de Tendência de Consumo e Varejo (ITCVcev)*. Esta análise, referente a junho de 2025, oferece uma leitura estratégica do desempenho recente do varejo brasileiro e traça projeções para os

próximos 18 meses.

O relatório destaca o impacto da safra recorde do setor agropecuário sobre o crescimento do PIB no primeiro trimestre e a desaceleração gradual da economia. Com base nos dados da PNAD e da PMC-IBGE, a pesquisa mostra que, apesar do bom ritmo inicial do ano, já há indícios de perda de fôlego

nas vendas do comércio varejista. Além do cenário doméstico, o estudo analisa os efeitos da instabilidade internacional, incluindo os riscos políticos e fiscais nos Estados Unidos, que aumentam a volatilidade econômica global.

Como alertado em relatórios anteriores, já era prevista uma desaceleração nos dois

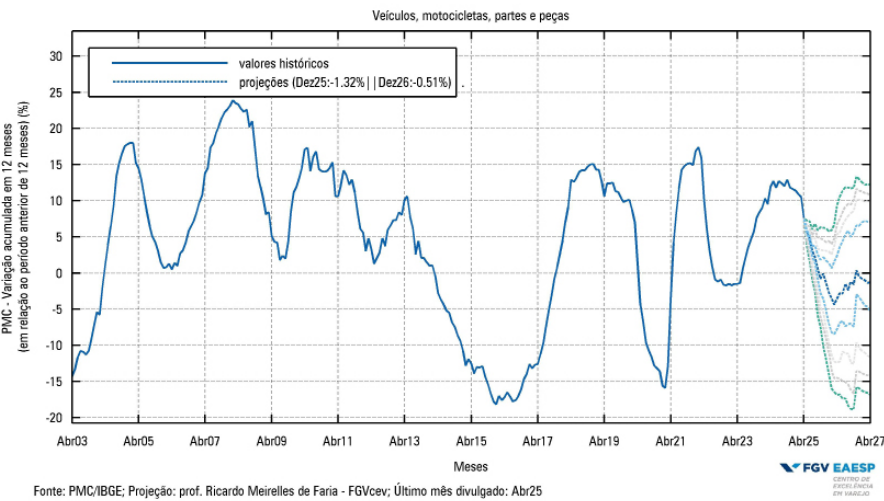
componentes incorporados aos segmentos do indicador do Varejo Restrito - material de construção quanto automóveis, motos, partes e peças - que têm enfrentado um ambiente macroeconômico mais desafiador em 2025, principalmente em razão do encarecimento do crédito, pois, importante ressaltar que

as vendas de veículos são, em grande medida, a prazo e prazos estendidos e tal segmento apresenta uma forte correlação negativa com o ciclo de juros¹.

A trajetória de desaceleração do segmento de bens duráveis de veículos, motos, partes e peças se intensificou nos últimos três meses: depois de uma queda de 2,5% em março em relação ao mesmo mês do ano interior, em abril, a queda foi de 7,1% para o mesmo indicador. No

indicador acumulado em doze meses, a trajetória descendente fica bastante evidente, corroborando as expectativas delineadas em nosso relatório de abril passado baseada na expectativa que o forte encarecimento do crédito em razão da elevação da taxa básica de juros, iria afetar fortemente um setor de bens duráveis cujas vendas a prazo são bastante importantes. Para 2025, quando os especialistas da FGV projetavam crescimento de 2,23% no

setor em geral, incluindo motos, partes e peças, revisamos tal projeção para uma retração de 1,32%. Para 2026, entretanto, revimos a estimativa de queda de 1,59% para uma de 0,51%.



Vendas de carros usados passam de 8 milhões no primeiro semestre deste ano

A FENAUTO divulgou seu relatório mensal sobre as vendas do mercado de veículos seminovos e usados no primeiro semestre de 2025. Segundo o estudo, já foram comercializadas 8.350.449 unidades no acumulado do ano, um aumento de 13,7% em relação ao mesmo período de 2025 (7.343.752 veículos). O total comercializado em junho ficou 6,7% inferior

(1.437.088 unidades) em relação a maio (1.539.923), por conta de dois dias úteis a menos no mês. Mas, a média diária de vendas no mês subiu para 3,1%. Com isso, o segmento alcançou a segunda melhor média diária de transferências desde 2019 com as trocas de propriedade chegando a 75.636 veículos diariamente, consolidando um novo patamar, em torno de 75.000 operações por mês.



Gol continua liderando a preferência nacional no mercado de usados

Para o presidente da FENAUTO, Enilson Sales, “a maior preocupação, neste momento é com a restrição do crédito, com um possível impacto em torno das incertezas com relação ao tema IOF, já que esse impasse acaba gerando dificuldades para o comprador

de carro. O segmento de seminovos e usados tem um bom potencial de crescimento, pois tem se mostrado muito resiliente nos últimos anos, apesar das dificuldades. Esperamos manter um bom nível de crescimento até o final do ano”.

Veículos preferidos em junho

AUTO		COMERCIAIS LEVES		MOTOS		COMERCIAIS PESADOS	
VW Gol	63.373	Fiat Strada	34.841	Honda CG150	73.135	Volvo FH	2.649
GM Onix	34.417	VW Saveiro	21.085	Honda BIZ	34.250	Ford Cargo	2.484
Hyundai HB20	33.800	Toyota Hilux	17.606	Honda NXR150	27.759	Ford F4000	1.394

Confiança do consumidor recua mais de 11% em um ano, apesar de leve alta em junho

Conjuntura macroeconômica incerta eleva cautela das famílias paulistas; intenção de consumo reduz 2,2% na comparação anual

A inflação, os juros elevados, o endividamento e o cenário fiscal incerto têm afetado diretamente o custo de vida dos paulistanos, influenciando a intenção de consumo e a confiança dos consumidores, na capital. De acordo com a Federação do Comércio de Bens, Serviços e Turismo do Estado de São Paulo (FecomercioSP), em junho, o Índice de Confiança do Consumidor (ICC) apresentou retração de 11,1% na comparação com o mesmo mês do ano passado — completando 11 meses consecutivos de queda —, ao passo que a Intenção de Consumo das Famílias (ICF) caiu 2,2%, no mesmo período.

Ainda assim, na variação mensal, a intenção de consumo permaneceu estável (0,9%), enquanto a confiança dos consumidores subiu 1%. Na escala que vai de 0 a 200 pontos — representando, respectivamente, pessimismo e otimismo total —, o ICF registra 105,1 pontos, enquanto o ICC está na casa dos 112,9 pontos.

GRÁFICO 1—Índice de Confiança do Consumidor (ICC)

Série histórica (13 meses)

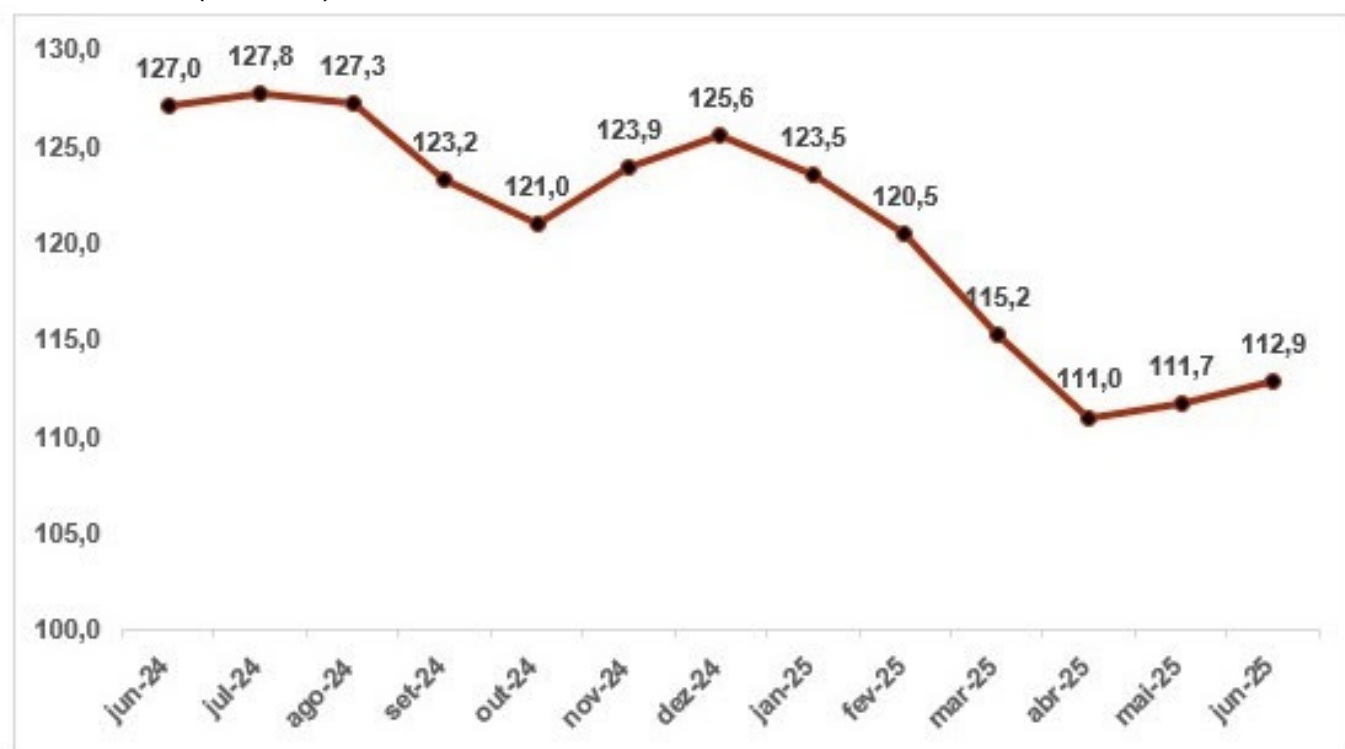
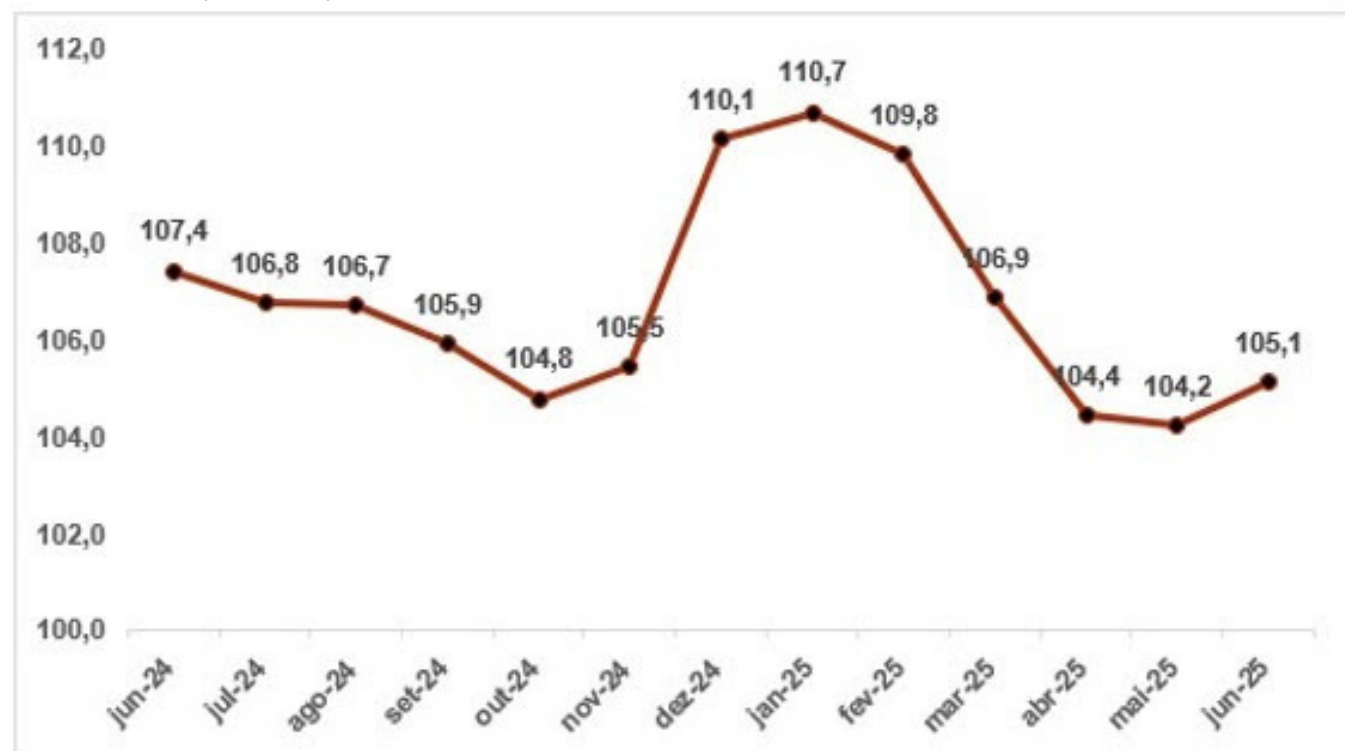


GRÁFICO 2 - Intenção de Consumo das Famílias (ICF)

Série Histórica (13 meses)



Fonte: FecomercioSP

Fonte: FecomercioSP

MAIORES & MELHORES
em distribuição de autopeças

R E G I O N A L

Vem aí a 4º edição do **Maiores e Melhores Regional!**

Em breve você vai saber quais são os destaques da distribuição de autopeças em cada região do Brasil.

O MMR é realizado pelo After.lab — núcleo de pesquisa e inteligência do Aftermarket Automotivo — e avalia os distribuidores regionais que se destacam em 21 atributos relacionados ao desempenho empresarial além da venda de peças.

Finalistas

NORTE	NORDESTE	CENTRO-OESTE
CONAPE	AUTO NORTE	CASTRILLON
MELO	AUTOFORT	COMANDO
MILLANO	BEZERRA OLIVEIRA	JAVALI
PEMAZA	LIGPEÇA	KAIZEN
PMZ	PADRE CÍCERO	PECISTA
RONDOBRAS	-	POLIFEÇAS

SUDESTE	SUL
BARROS	AUTO PATRENSE
COMDIP	DPS
COMPEL	ROLEMAR
G&B	SCHERER
JAHU	TOLI
-	VESPOR

Garanta a presença da sua marca!
Consulte cotas de patrocínio: comercial@novomeio.com.br

REALIZAÇÃO

Nhm

AFTER.LAB

DIVULGAÇÃO



Macroeconomia

Segundo a FecomercioSP, a recuperação mensal do ICF, após quatro meses consecutivos de queda, e o leve avanço do ICC ainda não são suficientes para sinalizar uma retomada consistente. A retração em comparação com 2024 aponta um contexto econômico desafiador, marcado por incertezas fiscais, inflação persistente — principalmente nos serviços —, juros e endividamento elevados, que limitam a expansão do crédito e freiam o consumo, em especial de bens duráveis. Além disso, a condução da política fiscal expansionista gera dúvidas sobre a sustentabilidade das contas públicas, trazendo à tona a necessidade urgente de uma Reforma Administrativa estatal. Todo esse contexto afeta a percepção e a capacidade de consumo, levando os paulistanos a priorizarem compras essenciais, postergando as de maior valor agregado e optando por marcas mais acessíveis e/ou similares.

Variações

Dentre as variáveis que compõem o ICF, o item Momento para duráveis foi o que mais se destacou negativamente. Com retração

de 13,9% no comparativo anual, o subíndice caiu para 68,6 pontos, refletindo principalmente a combinação de três fatores: demanda parcialmente atendida, encarecimento do crédito e comprometimento da renda com dívidas. O Nível de consumo atual recuou 7,8%, alcançando 82,6 pontos, enquanto a Perspectiva de consumo caiu 6%, atingindo 95,2 pontos. O item Renda atual, por sua vez registrou queda de 3,6%, totalizando 134,4 pontos. Contudo, também houve variações positivas entre os subíndices. O item Emprego atual subiu 0,9%, atingindo 133,8 pontos, enquanto Perspectiva profissional registrou alta de 8,6%, alcançando 120,1 pontos. De acordo com a FecomercioSP, esses números refletem um mercado de trabalho mais aquecido, com a taxa de desemprego (para o trimestre encerrado em maio) no menor índice (6,2%) para o período desde 2014. Além disso, o número de trabalhadores com carteira assinada no setor privado alcançou um novo recorde, somando 39,8 milhões de pessoas. Já o Acesso ao crédito teve crescimento de 2,2%, totalizando 101,2 pontos. Dados do Banco Central (BC)

TABELA 1 – Intenção de Consumo das Famílias – variáveis

Intenção de Consumo das Famílias (ICF)	jun-24	mai-25	jun-25	jun/mai (%)	jun/jun (%)
Emprego Atual	132,6	134,1	133,8	-0,2%	0,9%
Perspectiva Profissional	110,6	120,7	120,1	-0,5%	8,6%
Renda Atual	139,4	132,7	134,4	1,2%	-3,6%
Acesso ao Crédito	99,0	98,2	101,2	3,1%	2,2%
Nível de Consumo Atual	89,5	81,1	82,6	1,8%	-7,8%
Perspectiva de Consumo	101,2	95,6	95,2	-0,5%	-6,0%
Momento para Duráveis	79,7	67,2	68,6	2,2%	-13,9%
ICF	107,4	104,2	105,1	0,9%	-2,2%

Fonte: FecomercioSP

mostram que, em maio de 2025, a concessão de crédito às pessoas físicas cresceu 10,6% em 12 meses. Apesar desses sinais positivos, a Federação alerta que é necessário acompanhar os efeitos da taxa Selic — atualmente, em 15% ao ano (a.a.) —, que tende a encarecer o crédito no segundo semestre e impactar a capacidade de endividamento das famílias, bem como a sua efetividade no controle da inflação. No comparativo mensal, três componentes apresentaram queda: Perspectiva de consumo (-0,5%), Perspectiva profissional (-0,5%) e Emprego atual (-0,2%), refletindo a incerteza quanto ao futuro da economia — com destaques para a ausência de uma Reforma Administrativa, o aumento dos gastos públicos e as dúvidas em torno de uma política fiscal expansionista e uma política monetária contracionista. Renda atual (1,2%), Acesso ao crédito (3,1%) e Nível de consumo atual (1,8%)

apresentaram expansões no mês. Entre as faixas de renda, a pesquisa revela uma alta mensal de 1% na Intenção de Consumo das Famílias (ICF) no grupo com renda de até dez salários-mínimos, embora tenha ocorrido uma queda de 2,5% na comparação com junho de 2024. Já entre os que ganham acima desse valor, o ICF variou 0,4% em relação a maio, recuando 1,4% na comparação com o mesmo período do ano passado.

Consumo

A alta de 1% do ICC em junho foi motivada, principalmente, pelo Índice das Condições Econômicas Atuais (ICEA), que subiu 4,1%, apesar da queda anual de 7,4%. Atualmente, a variável está no patamar de 107,9 pontos, influenciada pela queda no desemprego, pelo aumento no número de trabalhadores com carteira assinada e pela redução da informalidade. Já o Índice de

Expectativas do Consumidor (IEC) variou 0,8%, registrando 116,2 pontos. No comparativo anual, porém, a queda foi de 13,3%.

Na análise por faixa de renda, os consumidores com rendimento de até dez salários-mínimos apresentaram alta de 2,5% no ICC, entre maio e junho. No entanto, na comparação anual, houve queda de 11,1%. Entre os que recebem acima desse valor, o índice recuou 1,9%, no mês, e 11,2%, em relação a junho do ano passado. O grupo com mais de 35 anos registrou a maior retração

anual, com queda de 13,6%. Entre as mulheres, a confiança do consumidor caiu 1,3%, no mês, e 12,4%, em comparação com o mesmo período de 2024.

TABELA 2 – Índice de Confiança do Consumidor (renda, gênero e idade)

Índice de Confiança do Consumidor (ICC)	jun-24	mai-25	jun-25	jun/mai (%)	jun/jun (%)
ICC ATÉ 10	125,5	108,8	111,5	2,5%	-11,1%
ICC + DE 10	130,4	118,0	115,8	-1,9%	-11,2%
ICC HOMENS	130,3	113,6	117,3	3,3%	-10,0%
ICC MULHERES	123,8	109,9	108,4	-1,3%	-12,4%
ICC ATÉ 35	129,4	115,2	116,9	1,4%	-9,7%
ICC + DE 35	123,2	106,1	106,4	0,3%	-13,6%
ICC	127,0	111,7	112,9	1,0%	-11,1%

Fonte: FecomercioSP

Varejistas

A FecomercioSP ressalta que, apesar da retração na intenção de consumo e da confiança na economia,

há espaço para crescimento sustentável no varejo por meio de gestão eficiente, inovação e proximidade com o cliente. Estratégias como controle de estoques e custos, promoções focadas em itens essenciais, fidelização, presença digital, uso de dados e planejamento dinâmico são fundamentais. Embora a alta do ICC em junho seja positiva, a recuperação do consumo ainda depende de avanços macroeconômicos — e a capacidade de adaptação será o principal diferencial das empresas.



**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 Automotivo 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



Eletrificados seguem crescendo e se consolidam em 8% de participação no mercado

Com 15.525 unidades comercializadas em junho, as vendas de veículos leves eletrificados no Brasil somaram 86.849 unidades no primeiro semestre de 2025, registrando um crescimento de 9,5% em relação ao mesmo período do ano anterior (79.304).

O crescimento das vendas consolida os eletrificados (BEV, PHEV, HEV e HEV Flex) na faixa de 8% do mercado total das vendas domésticas de veículos leves no Brasil (que incluem automóveis e comerciais leves). “O setor avança consistentemente, mesmo num cenário de aumento de impostos de importação, e deve se ampliar ainda mais com o início de operação das primeiras fábricas de veículos elétricos e híbridos plug-in no Brasil, nas próximas semanas”, ressalta Ricardo Bastos, presidente da ABVE. Após 11 meses da 2ª rodada de aumento no imposto de importação dos veículos eletrificados, ocorrida em julho de 2024 (uma 3ª rodada começou no dia 1º de julho deste ano), o segmento demonstra força.

Entre janeiro e junho de 2025, o país contou com 57 fabricantes atuando no segmento

de eletrificados, oferecendo um total de 293 modelos de veículos eletrificados. Um crescimento expressivo em relação ao mesmo período de 2024, quando havia 39 fabricantes e 225 modelos disponíveis. A ampliação da oferta foi puxada principalmente pelos veículos elétricos plug-in (BEV e PHEV), que saltaram de 187 modelos no primeiro semestre de 2024 para 253 em 2025. Já os híbridos também apresentaram um leve avanço, passando de 38 para 40 modelos no comparativo entre os dois períodos.

Destaque

O destaque do semestre são os elétricos plug-in (com recarga externa das baterias), que incluem os 100% elétricos (BEV) e os híbridos PHEV. Os plug-in lideraram o mercado de eletrificados com 72.946 unidades vendidas entre janeiro e junho. O volume representa aumento de 33,8% sobre os 54.500 veículos plug-in comercializados no mesmo intervalo de 2024.

Já os híbridos sem recarga externa, que englobam os híbridos tradicionais (HEV) e os flex (HEV Flex), tiveram



Foto: Divulgação

Mercado já conta com 57 fabricantes oferecendo quase 300 opções diferentes de veículos

desempenho mais modesto, com 13.903 unidades vendidas, alta de 4% em comparação às 13.381 do primeiro semestre de 2024. A participação dos elétricos plug-in no total das vendas de eletrificados cresceu significativamente, saltando de 69% no primeiro semestre de 2024 para 84% em 2025. Já os híbridos perderam espaço, recuando de 23,1% para 16% no mesmo período.

A mudança de perfil revela a crescente preferência dos consumidores brasileiros por tecnologias de recarga externa, especialmente num cenário de expansão da infraestrutura de eletropostos no país.

Junho

Em junho, os 15.525 veículos leves eletrificados comercializados indicaram uma leve retração de 6,71% em relação a maio (16.641), mas um avanço de 8% sobre junho de 2024 (14.396). Vale destacar que os números de junho de

2024 ainda incluíam os modelos microhíbridos (MHEV). Com a decisão da ABVE, a partir de janeiro, de desconsiderar os microhíbridos do cálculo total de veículos eletrificados comercializados no país, o crescimento no semestre seria mais expressivo, na faixa de 17,5%.

Os veículos eletrificados (PHEV, BEV, HEV e HEV Flex) representaram 8% das vendas totais de veículos leves no Brasil em junho, num universo de 202.164 unidades comercializadas (segundo a Fenabreve).

Em junho de 2025, os veículos elétricos plug-in mantiveram a liderança entre as tecnologias eletrificadas no Brasil, respondendo por 85,4% das vendas do segmento, com 13.259 unidades. Os híbridos HEV e HEV Flex ficaram com os 15% restantes (2.266). Os híbridos plug-in (PHEV) foram responsáveis por 47,3% das vendas, com 7.347 unidades. O número representa uma leve queda de 3% em relação a maio (7.581),

mas um avanço expressivo de 45,6% na comparação com junho de 2024 (5.047). Já os modelos 100% elétricos (BEV) responderam por 38,1% das vendas do segmento plug-in, com 5.912 unidades em junho. Apesar da retração de 15,2% em relação a maio (6.969), as vendas superaram em 14% o volume de junho do ano passado (5.190). No grupo dos híbridos, os HEV encerraram o mês com 1.384

unidades vendidas, equivalentes a 9% do mercado. O volume representa alta de 22,6% em relação a maio (1.129) e de 11,7% frente a junho de 2024 (1.239). Por outro lado, os híbridos flex (HEV Flex) registraram queda nas vendas. Com 882 unidades comercializadas, a tecnologia recuou 8% frente a maio (962) e apresentou forte retração de 49% na comparação com junho de 2024 (1.736).

Geografia

A região Sudeste segue na liderança absoluta do mercado de eletrificados, responsável por 47% das vendas em junho de 2025 (7.296). O estado de São Paulo concentra o maior volume, com 4.791 eletrificados no mês, o que indica 30,9% de todo o volume nacional. A região Sul também mostra forte presença no cenário nacional, somando

17,4% das vendas totais de eletrificados (2.700 unidades), puxadas principalmente pelo Paraná e Santa Catarina, cada um com 6% de participação sobre as vendas nacionais. No total, as regiões Sudeste e Sul responderam por 64,4% das vendas de veículos eletrificados em junho (9.996), evidenciando a consolidação da eletromobilidade nas regiões mais industrializadas do país.

PANORAMA DA ELETROMOBILIDADE (VEÍCULOS LEVES)
(BEV+ PHEV+ HEV+ HEV FLEX+ MHEV 48V+ MHEV 12V) – 2022 a jun/25*



ANO	TECN	JAN	FEV	MAR	ABR	MAI	JUN	JUL	AGO	SET	OUT	NOV	DEZ	TOTAL GERAL
2022	BEV	366	402	520	459	556	1.090	442	949	1.412	637	727	897	8.457
	PHEV	651	691	506	701	836	859	837	884	2.288	1.158	802	1.290	11.503
	HEV	191	212	38	76	257	198	157	184	287	66	142	191	1.999
	HEV FLEX	1.310	2.057	2.504	1.673	1.527	1.797	1.366	1.620	1.663	1.692	1.863	1.974	21.046
	MHEV	39	73	283	215	211	129	334	612	741	907	1.461	1.234	6.239
	TOTAL	2.557	3.435	3.851	3.124	3.387	4.073	3.136	4.249	6.391	4.460	4.995	5.586	49.244
2023	BEV	755	638	587	565	615	618	950	1.167	1.830	2.370	3.197	6.018	19.310
	PHEV	1.637	1.227	2.095	1.162	2.424	2.394	2.597	3.700	3.028	3.429	4.003	5.353	33.049
	HEV	108	296	346	233	482	523	836	1.028	794	1.006	1.010	1.478	8.140
	HEV FLEX	1.346	1.505	1.917	1.800	1.746	1.724	1.861	2.305	1.952	2.042	1.754	2.291	22.243
	MHEV	657	628	1.044	1.033	1.168	966	1.218	1.151	854	690	637	1.139	11.185
	TOTAL	4.503	4.294	5.989	4.793	6.435	6.225	7.462	9.351	8.458	9.537	10.601	16.279	93.927
2024	BEV	4.358	3.639	6.137	6.705	5.175	5.190	4.703	5.115	4.699	6.109	5.417	4.368	61.615
	PHEV	3.910	3.594	3.128	3.735	3.882	5.047	6.659	5.781	4.869	5.961	6.922	10.521	64.009
	HEV	1.251	869	1.221	1.454	1.360	1.239	977	1.323	1.235	1.391	1.330	1.621	15.271
	HEV FLEX	1.593	1.504	2.020	2.082	2.052	1.736	1.707	1.604	1.540	1.457	1.556	1.427	20.278
	MHEV	914	845	1.107	1.230	1.143	1.184	1.266	844	922	1.115	1.918	3.697	16.185
	TOTAL	12.026	10.451	13.613	15.206	13.612	14.396	15.312	14.667	13.265	16.033	17.143	21.634	177.358
2025	BEV	3.700	4.492	4.801	4.702	6.969	5.912							30.576
	PHEV	6.701	5.884	6.944	7.913	7.581	7.347							42.370
	HEV	1.545	1.148	979	830	1.129	1.384							7.015
	HEV FLEX	610	1.464	1.656	1.314	962	882							6.888
	MHEV 48V	1.063	1.127	1.134	1.131	1.339	1.460							7.254
	MHEV 12V	2.883	2.122	2.395	3.933	4.299	4.348							19.980
	TOTAL	16.502	16.237	17.909	19.823	22.279	21.333							114.083
TOTAL GERAL (2022 A 2025)														434.612

* Números de vendas conforme nova metodologia de classificação de eletrificados da ABVE, a partir de janeiro de 2025.

VENDAS VEÍCULOS LEVES ELETTRIFICADOS BEV / PHEV / HEV / HEV FLEX

Junho/2025*



Tecnologia	Junho	Jan a Jun/25
BEV	5.912	30.576
PHEV	7.347	42.370
HEV	1.384	7.015
HEV FLEX	882	6.888
Total geral	15.525	86.849

* Números de vendas conforme nova metodologia de classificação de eletrificados da ABVE.

SÉRIE HISTÓRICA DE VENDAS DE VEÍCULOS LEVES ELETTRIFICADOS NO BRASIL

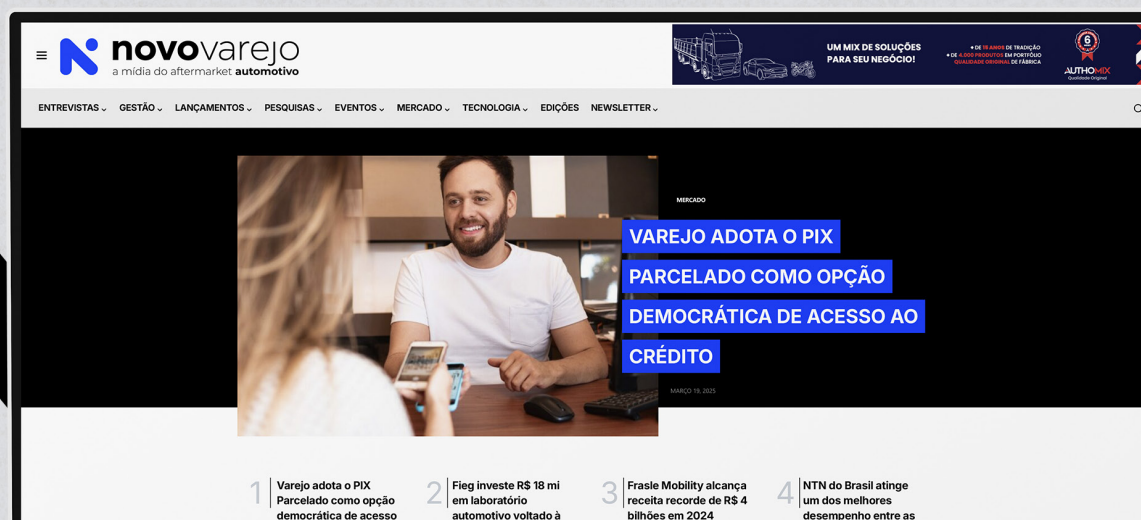
(BEV+PHEV+HEV+HEV FLEX) – 2012 a jun/25



ANO	JAN	FEV	MAR	ABR	MAI	JUN	JUL	AGO	SET	OUT	NOV	DEZ	TOTAL
2012	9	16	7	3	13	23	5	3	2	2	18	16	117
2013	45	22	53	50	12	29	65	45	23	39	52	56	491
2014	93	61	65	53	94	52	61	79	71	53	87	86	855
2015	72	56	61	73	72	74	74	100	82	55	65	62	846
2016	58	64	60	137	41	91	48	59	79	93	159	202	1.091
2017	178	157	227	176	208	238	268	627	384	243	240	350	3.296
2018	272	254	367	367	302	382	262	262	286	405	374	437	3.970
2019	370	287	336	290	357	716	960	867	1.264	1.989	2.013	2.409	11.858
2020	1.568	2.053	1.570	442	601	1.334	1.668	1.943	2.113	2.273	2.231	1.949	19.745
2021	1.321	1.389	1.872	2.708	3.102	3.507	3.625	3.873	2.756	2.787	3.505	4.545	34.990
2022	2.557	3.435	3.851	3.124	3.387	4.073	3.136	4.249	6.391	4.460	4.995	5.586	49.244
2023	4.503	4.294	5.989	4.793	6.435	6.225	7.462	9.351	8.458	9.537	10.601	16.279	93.927
2024	12.026	10.451	13.613	15.206	13.612	14.396	15.312	14.667	13.265	16.033	17.143	21.634	177.358
2025*	12.556	12.988	14.380	14.759	16.641	15.525							86.849
TOTAL GERAL (2012 A 2025)													484.637

* Números de vendas conforme nova metodologia de classificação de eletrificados da ABVE.

Traga sua marca para nossos ambientes digitais



189 mil interações no site

**68 mil impressões em
nossas redes sociais**

**+2M de disparos de email
feitos para mais de
30 mil contatos qualificados**

*Dados do primeiro semestre de 2025



Artigo

38% dos varejistas acreditam que são líderes em transformação, mas apenas 5% realmente são

O manual econômico do varejo foi reescrito. No atual jogo de alto risco do setor, as regras não estão apenas mudando. Estão sendo completamente viradas de cabeça para baixo. Você sabia que, embora 38% dos varejistas acreditem que são líderes em transformação, apenas 5% realmente são? E que os verdadeiros líderes estão crescendo 3 vezes mais rápido, com uma taxa de retenção de clientes 70% melhor? Isso é o que mostra o Unified Commerce Benchmark 2025. Esses 5% de varejistas que lideram o comércio unificado estão transformando pontos de contato fragmentados em motores de crescimento, à medida que as inovações de ontem se tornam o padrão mínimo de hoje. O sucesso no varejo moderno não é mais sobre se esforçar mais: é sobre agir com mais inteligência. A matemática do varejo foi completamente reescrita.

O imperativo do crescimento

Constatações do Benchmark revelam uma realidade

dura: embora muitos varejistas se enxerguem como avançados na transformação digital, apenas uma minoria realmente atua com maturidade no comércio unificado. Essa “lacuna de percepção” entre os que acreditam estar em estágios avançados e os que de fato estão pode ser comparada a dois times jogando jogos diferentes, porque apenas um entende completamente as novas regras.

O impacto econômico dessa diferença é substancial. Os líderes crescem três vezes mais rápido e têm uma taxa de retenção 70% maior. Isso porque constroem motores de crescimento sustentáveis, reduzindo a dependência da aquisição de clientes — cada vez mais cara — e aumentando o valor dos relacionamentos já existentes.

O que os líderes fazem de diferente?

Os líderes no comércio unificado não se limitam a adotar tecnologia. Eles a integram de forma estratégica e

fluida, com base em quatro pilares de valor:

1 - Fortalecem a fidelidade do cliente

Enquanto o varejo tradicional buscava aumentar o tráfego, os líderes focam na excelência em conversão. O Benchmark mostra que 73% dos líderes integram conteúdo dinâmico entre canais, contra apenas 27% dos demais, criando experiências de descoberta que conduzem naturalmente à compra. Como resultado, convertem 25% mais visitantes de primeira viagem em compradores.

2 - Geram maior criação de valor

Com carrinhos inteligentes sincronizados entre canais (adotados por 70% dos líderes, contra 31% dos demais), os líderes aproveitam oportunidades de recomendação personalizada e venda cruzada. O resultado é um valor médio de pedido até 15% maior, com menor dependência de promoções.

3 - Constroem uma fidelidade mais profunda

Compradores multicanais apresentam taxas de retenção anuais 70% maiores e gastam até 3 vezes mais por ano. O comércio unificado cria um ciclo virtuoso de engajamento, em que cada interação fortalece o relacionamento com o cliente.

4 - Otimizam eficiências operacionais

Líderes alcançam um giro de estoque 50% maior e reduzem custos de entrega de última milha em 31%, enquanto aumentam a velocidade. Isso é possível ao redesenhar operações internas como um sistema integrado — estoque, fulfillment e atendimento trabalhando como uma só engrenagem.

Os 95% restantes ainda estão jogando o jogo antigo

Apesar dos investimentos, a maioria dos varejistas ainda opera com estruturas

Por Thomas Lichtwerch



Thomas Lichtwerch, Vice-presidente Global de Estratégia Comercial e Vendas de PDV da Manhattan Associates

Foto: Divulgação

isoladas e sistemas legados. Muitas capacidades antes vistas como diferenciais, como retirada em loja, pagamentos por aproximação e visibilidade de estoque, tornaram-se requisitos básicos. No entanto, grande parte do setor continua atuando de forma reativa, especialmente na área de atendimento ao cliente. O Benchmark revela que 62% das transições entre canais de atendimento são

consideradas “de alto esforço”. Isso mostra o quanto o serviço ainda é um ponto cego e, também, uma oportunidade de ouro para os líderes se diferenciarem. Varejistas que estão resolvendo essa lacuna têm taxas de resolução no primeiro contato 30% maiores e impacto direto no valor do tempo de vida do cliente. Para cada US\$1 bilhão em receita, o salto da maturidade básica para a avançada

representa um aumento de US\$42 milhões. Em um cenário em que os custos de aquisição só aumentam, essa diferença é estratégica. Os verdadeiros líderes não se contentam com a presença multicanal: eles constroem experiências unificadas, tornam a complexidade invisível ao cliente e usam a inteligência como diferencial competitivo.

Enquanto muitos ainda

tentam vencer no jogo antigo, os líderes já estão jogando outro. E vencendo.



o canal do aftermarket automotivo

2025

A A.TV, o canal do Aftermarket Automotivo no Youtube, está em plena sintonia com o crescente interesse da sociedade por vídeos de conteúdo segmentado exibidos pela internet. Os podcasts vêm revolucionando a indústria da comunicação e a A.TV está inserida nesta tendência, abastecendo o setor de informação, inspiração e evolução.

E 2025 chegou com novidades: agora, os programas da A.TV também estão disponíveis no Spotify e Tiktok!

Clique nos ícones para acessar:





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

S E M P R E 2mc

2mc.com.br