

# Mercado em discussão

Debate AA abre espaço para os assuntos mais importantes da reposição independente. Mensalmente, os formadores de opinião do setor irão apontar soluções para vencer os crescentes desafios da indústria da mobilidade. Nesta primeira edição o tema é aumento de SKUs e part numbers decorrente da diversificação da frota

Se está na mente, está no topo!  
Vem aí o **Autop of Mind'26**

**autop of mind**  
POWERED BY AFTER.LAB

Clique para saber mais.



**25**  
**ANOS**



**REFERÊNCIA EM  
POLIAS, TENSORES  
E ROLAMENTOS.**

# QUEM CONHECE, COMPRA!



CATÁLOGO  
VIRTUAL



 Leve

 Utilitário

 Pesado

 Agrícola

 Moto

TENSORES

POLIAS

POLIAS  
RODA LIVRE

DAMPERS

KITS DE  
DISTRIBUIÇÃO

ROLAMENTOS

CUBOS DE  
RODA

ROLAMENTOS  
DE CARDAN

SUPORTES  
DE CARDAN

KITS DE  
AMORTECEDOR

SUPORTES DO  
AMORTECEDOR

SUPORTES DO  
CÂMBIO E MOTOR

BUCHAS DE  
SUSPENSÃO

ROLAMENTOS  
PARA MOTOS

COXINS DA  
RELAÇÃO



AMPLO  
PORTFÓLIO



GARANTIA  
EXPRESSA



ATENDIMENTO  
ESPECIALIZADO



PRESENÇA  
NACIONAL



RETIRA EM  
ATÉ 15 MIN.



25  
ANOS

DISPONÍVEL NAS PRINCIPAIS AUTOPEÇAS DO BRASIL



Distribuído com exclusividade pela Cobra Rolamentos e Autopeças.

## Dados são o novo motor do aftermarket

Durante décadas, o Aftermarket Automotivo foi movido por variáveis relativamente previsíveis: tamanho da frota, idade média dos veículos, condições de rodagem e poder de consumo. Era um mercado essencialmente físico, baseado na troca de peças e na habilidade técnica dos reparadores – os mais experientes lembrarão dos diagnósticos “de ouvido”. Esse modelo em certa medida ainda sustenta o presente, mas já não explica o futuro.

Assim como na virada dos anos 1990, quando a eletrônica embarcada começou a substituir sistemas mecânicos – e muitos duvidaram que aquilo ganharia escala –, assistimos agora a uma transformação mais profunda. Se antes a complexidade estava sob o capô, hoje está também nos dados.

Os veículos deixaram de ser apenas máquinas para se tornarem plataformas de geração contínua de informação. Cada falha, cada padrão de uso, cada quilômetro rodado alimenta um ecossistema invisível que começa a redesenhar o aftermarket. O ponto central é claro: quem detém os dados do veículo conectado passa a influenciar – ou até determinar – o fluxo de negócios no mercado.

Sim, a peça continua essencial. Mas já não é mais suficiente. Não se trata apenas da substituição de componentes, mas da capacidade de interpretar e antecipar demandas. Saber o que trocar deixou de ser o diferencial. O valor passa a estar em saber quando, por quê e com qual impacto no ciclo de vida do veículo.

Nada mais enganoso do que imaginar que essa transformação pertence apenas aos mercados mais avançados. É verdade que, no Brasil, a frota ainda é majoritariamente menos conectada. Mas essa fotografia não deve ser confundida com tendência. A velocidade de incorporação tecnológica indica que a mudança não é distante – é inevitável.

E, como sempre, não ocorre de forma homogênea. Há empresas que já operam orientadas por dados, ajustando estoques e antecipando demandas – aliás, nesta edição trazemos um case significativo de inovação tecnológica na indústria. Outras seguem reagindo aos acontecimentos, como sempre fizeram. Funciona? Funciona. Mas por quanto tempo? Pois é.

Essa é a ruptura silenciosa. Historicamente, o aftermarket operou com autonomia na identificação da demanda. Agora, essa lógica começa a ser mediada por plataformas e sistemas que podem redefinir o papel de cada elo da cadeia.

Ao mesmo tempo, surgem oportunidades. A manutenção deixa de ser reativa e passa a ser preditiva – sim, temos aí um imenso desafio cultural em nosso país: a mentalidade precisa mudar e a inspeção veicular seria um passo importante nesta direção.

O Aftermarket Automotivo vai continuar a ser um mercado de peças e serviços. Mas não mais apenas isso. Agora pense: se os dados já estão sendo gerados e utilizados por alguém, a pergunta que resta é simples: você está participando desse jogo ou apenas reagindo a ele?

Clique aqui e receba nossa newsletter no seu e-mail

### Publisher

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

### Head de Conteúdo

Claudio Milan  
(claudio@novomeio.com.br)

### Diretor de Criação

Gabriel Cruz  
(gabriel.cruz@wpm.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 Aftermarket Automotivo.  
jornalismo@novomeio.com.br

### Notícias

Cadastre-se para receber os informativos digitais do Aftermarket Automotivo no seu e-mail. Acesse: Clique aqui

### Publicidade

Anuncie no Aftermarket Automotivo, a única publicação digital do Brasil que fala com todos os elos do mercado de reposição.  
comercial@novomeio.com.br

### Marketing

Vincule sua marca aos projetos e eventos mais criativos e importantes do Aftermarket Automotivo.  
marketing@novomeio.com.br

### Recursos Humanos

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

Ano 01 - #02 Março de 2026

### Distribuição para mailing eletrônico: 50.000 exemplares digitais

Audiência estimada em views no site NVA: mais de 480 mil visualizações em 2025  
Aftermarket Automotivo Full Digital é uma publicação mensal da Nhm - Novomeio Hub de Mídia dirigida ao trade do mercado de reposição. Tem como objetivo divulgar notícias, opiniões e informações que contribuam para o desenvolvimento do setor.

www.aftermarketautomotivo.com.br  
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. Opiniões emitidas nos artigos são de responsabilidade dos autores.

### Jornalista Responsável

Claudio Milan (MTb 22.834)

Nhm<sup>®</sup>

www.novomeio.com.br

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

tá na  
**mão**

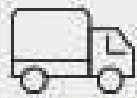


tá na  
**pellegrino**

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



**Linha Leve**



**Linha Pesada**



**Motopeças**



**Acessórios**



**Agilidade  
na Entrega**



**Portfólio**



**Maquininha  
Pronto!**



**Compre Online**



Escaneie  
o QR Code  
e acesse o  
compreonline.

**Pellegrino**  
Conte com nossa gente.

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

Foto: Divulgação



## Entrevista

Cláudio Sahad, Presidente do Sindipeças, avalia os riscos para a indústria nacional dos incentivos fiscais à importação de veículos e autopeças. Em entrevista exclusiva ao AA, o executivo também reflete sobre o conturbado cenário geopolítico internacional e a conjuntura econômica no setor.

8

Foto: Shutterstock



## Capa

Dando mais um passo em seu objetivo de integrar o mercado por meio da informação de qualidade, o Aftermarket Automotivo inaugura em sua segunda edição a editoria Debate AA. Mensalmente os formadores de opinião do setor opinarão sobre os temas mais importantes na pauta da reposição brasileira.

20

Foto: Shutterstock



## Tendências

AMS / ABB Automotive Manufacturing Outlook Survey 2025 mostra que o Aftermarket Automotivo já sente os efeitos das transformações disruptivas impostas ao setor: pressão de custos, escassez de mão de obra qualificada, avanço da automação, regionalização produtiva e eletrificação compõem o novo cenário.

58

Foto: Shutterstock



## Reparação

Embora a reparação automotiva brasileira enfrente desafios importantes como a crescente complexidade tecnológica dos automóveis, cada vez mais conectados, a gestão das oficinas se apresenta como um obstáculo que precisa ser superado para garantir a eficiência e a sustentabilidade do negócio.

12

Foto: Shutterstock



## Conjuntura

Aftermarket Automotivo global seguirá trajetória de expansão nos próximos anos e verá seu faturamento crescer de US\$ 443,1 bilhões em 2025 para mais de US\$ 600 bilhões até 2034, com taxa média anual (CAGR) de 3,5%. E a expansão será baseada menos em ciclos econômicos e mais em fundamentos estruturais.

54

Foto: Divulgação



## Inovação

Novo 4Mobility implantado pela Frasle no CD de Extrema (MG) marca a transição da empresa para um conceito em que sistemas, processos e pessoas atuam de forma conectada, orientados por dados e com foco na previsibilidade operacional e na experiência do cliente, proporcionando enorme ganho em eficiência.

60

# AUTOP OF MIND`26

Em abril serão anunciados os vencedores do PRÊMIO AUTOP OF MIND, realizado pelo After.Lab, núcleo de inteligência de negócios do Grupo Nhm Novomeio Hub de Mídia.

Há mais de 20 anos, o estudo apura as marcas de autopeças mais lembradas por reparadores e proprietários de veículos.

## FINALISTAS ELEITOS PELOS REPARADORES

<b>Marca de Autopeças</b> BOSCH COFAP MONROE	<b>Menos Defeitos</b> BOSCH COFAP NGK	<b>Cursos e Treinamentos</b> BOSCH MONROE NGK	<b>Junta e Retentor</b> ELRING HENGST SABÓ	<b>Sonda e Sensor</b> BOSCH MTE THOMSON NTK
<b>Rolamentos</b> FAG INA SKF	<b>Amortecedor</b> COFAP KYB MONROE	<b>Pastilhas e Lonas</b> COBREQ FRAS-LE SYL	<b>Embreagem</b> LUK SACHS VALEO	<b>Vela de Ignição</b> BOSCH MAGNETI MARELLI NGK
<b>Filtro</b> MANN TECFIL WEGA	<b>Disco de Freio</b> FREMAX HIPPER FREIOS TRW VARGA	<b>Mola de Suspensão</b> COFAP FABRINI TIGRE	<b>Bandeja de Suspensão</b> COFAP NAKATA PERFECT	<b>Bico injetor</b> BOSCH MAGNETI MARELLI NGK
<b>Anel e Pistão</b> COFAP MAHLE METAL LEVE TAKAO	<b>Borracha de Suspensão</b> MOBENSANI MONROE AXIOS SAMPEL	<b>Correia</b> CONTINENTAL CONTITECH DAYCO GATES	<b>Pivô e Terminal</b> NAKATA PERFECT VIEMAR	<b>Óleo Lubrificante</b> BR LUBRAX MOBIL SHELL
<b>Combustível</b> BR PETROBRAS IPIRANCA SHELL	<b>Bateria</b> BOSCH HELIAR MOURA	<b>Pneu</b> CONTINENTAL MICHELIN PIRELLI	<b>Escapamento</b> MASTRA SCAPEX TUPER	<b>Ferramenta</b> GEDORE KING TONY RAVEN
<b>Equipamentos de Oficina</b> ELEVACAR RAVEN SUN	<b>Marca mais Admirada</b> BOSCH COFAP NGK	<b>Veículo Popular</b> CHEVROLET FIAT VOLKSWAGEN	<b>Veículo Médio</b> CHEVROLET TOYOTA VOLKSWAGEN	<b>Veículo de Luxo</b> BMW MERCEDES-BENZ TOYOTA

# Presidente do Sindipeças reforça riscos dos incentivos à importação de veículos e peças

*Em entrevista exclusiva ao AA, Cláudio Sahad reflete ainda sobre impactos do cenário geopolítico internacional e da conjuntura econômica no setor*



Foto: Divulgação

Os incentivos fiscais brasileiros à importação de veículos eletrificados montados ou desmontados têm sido um dos temas mais discutidos no âmbito da indústria automotiva do país. Neste contexto, entidades do setor têm intensificado sua atuação junto às esferas de poder para frear a continuidade desses mecanismos, que, na avaliação da cadeia produtiva, colocam em risco a competitividade da indústria nacional. À frente desse movimento, o Sindipeças tem adotado um posicionamento firme, conectando o tema não apenas à política industrial, mas ao próprio papel do Brasil na cadeia automotiva global.

Para o presidente da entidade, Cláudio Sahad, o impacto desse modelo vai além da disputa comercial e atinge diretamente a estrutura produtiva do país. “As importações, quando não são de natureza complementar, substituem a produção local. O aumento das importações de veículos, montados ou desmontados (CKD e SKD), desorganizam toda a cadeia de produção”, afirma, complementando que o problema se agrava quando esses fluxos são incentivados. “Veículos fabricados no exterior e vendidos no Brasil geram empregos lá fora e roubam empregos de brasileiros”, diz, ao destacar que o avanço das importações já tem efeitos concretos sobre a balança comercial do setor.

Os números ajudam a dimensionar essa pressão. Segundo

Sahad, as importações de autopeças provenientes da China cresceram 15% em 2025, alcançando US\$ 4,5 bilhões e representando 19% do total importado pelo país.

Apesar do tom crítico, o Sindipeças não descarta a necessidade de mecanismos de transição. Para seu presidente, a questão central está no desenho desses incentivos – facilitar a importação de veículos total ou parcialmente desmontados por tempo prolongado pode retardar o investimento na produção local. Como alternativa, ele defende políticas com prazo definido, capazes de estimular a nacionalização ao longo do tempo.

Todas essas questões estiveram presentes na entrevista exclusiva concedida por Sahad ao Aftermarket Automotivo, entrevista esta que abordou ainda outros assuntos relevantes para a indústria de autopeças, tais como a conjuntura econômica e o cenário geopolítico global.

**Aftermarket Automotivo - O início de 2026 tem sido marcado por um ambiente global ainda instável, com juros elevados, tensões comerciais e incertezas geopolíticas. Como o Sindipeças avalia o impacto desse cenário sobre a indústria de autopeças brasileira?**

**Cláudio Sahad** - Este ano se iniciou com sinais ambíguos: de um lado, houve recuperação de 21% do faturamento real em janeiro, devido à base mais

[Claudio Sahad avalia que o ano de 2026 não será fácil](#)



fraca de dezembro, por sazonalidade comum. Por outro lado, na comparação com igual mês do ano anterior, houve queda de 6,5%. Por enquanto, nossa área de Economia mantém as previsões para o ano fechadas em dezembro passado: crescimento de 4% no faturamento do setor em 2026 sobre 2025 – para R\$ 286,8 bilhões. Quanto aos investimentos, nossa estimativa é de R\$ 6,6 bilhões, mesmo valor de 2025. O setor de autopeças deve acompanhar eventual desaceleração do setor automotivo em 2026. Como bem mencionado na pergunta, as instabilidades geopolíticas têm trazido incertezas para todo o mundo, e, sem dúvida, na primeira revisão do ano, que deve ocorrer em abril, nossas previsões de crescimento poderão ser alteradas. Porém, ainda não podemos afirmar o que será revisado.

**Aftermarket Automotivo - No plano doméstico, o setor convive com desafios como a persistência da taxa de juros e as incertezas que sempre são causadas por anos de eleições federais e estaduais. Que desafios esses principais fatores internos podem trazer para a nossa indústria de autopeças ao longo do ano?**

**Cláudio Sahad** - Além das dificuldades que você menciona, como os juros altos e a instabilidade econômica em ano de eleições, também temos a elevação de custos provocada por guerras, com escassez de combustível e de outros insumos, e o consequente aumento da inflação. São todos

problemas que estão fora de nosso poder de atuação e que nos atingem diretamente, tanto como empresários, quanto como cidadãos. No caso do setor automotivo, soma-se ainda o expressivo aumento das importações de veículos e de autopeças da China, roubando mercado dos fabricantes nacionais. Definitivamente, o ano de 2026 não será fácil.

**Aftermarket Automotivo - O Sindipeças tem se posicionado contra os incentivos à importação de veículos eletrificados montados ou desmontados. Quais são, na prática, os principais impactos desse modelo para a cadeia de autopeças no Brasil?**

**Cláudio Sahad** - As importações, quando não são de natureza complementar, substituem a produção local. O aumento das importações de veículos, montados ou desmontados (CKD e SKD), desorganiza toda a cadeia de produção. Em última análise, veículos fabricados no exterior e vendidos no Brasil geram empregos lá fora e roubam empregos de brasileiros. No nosso caso, especificamente, há ainda a importação de autopeças. O setor tem acumulado déficits sucessivos. As importações da China cresceram 15% em 2025, comparado ao ano anterior, e chegaram a US\$ 4,5 bilhões, representando 19% do total importado – que foi de US\$ 23,5 bilhões, ou seja, 12,1% mais que em 2024. Diante desses efeitos negativos para a nossa indústria, não podemos aceitar que essa importação ainda seja incentivada.

**“ As instabilidades geopolíticas têm trazido incertezas para todo o mundo, e, sem dúvida, na primeira revisão do ano, que deve ocorrer em abril, nossas previsões de crescimento poderão ser alteradas ”**

**Aftermarket Automotivo - Os defensores desses regimes argumentam que eles são importantes para acelerar a eletrificação e viabilizar novos investimentos industriais. Como o Sindipeças responde a esse argumento? Existe um modelo intermediário possível?**

**Cláudio Sahad** - A rigor, facilitar a importação de veículos total ou parcialmente desmontados por tempo prolongado pode retardar o investimento na produção local. O modelo intermediário, portanto, é que esse alegado incentivo tenha tempo determinado de duração, que permita ao importador desenvolver uma fonte de fornecimento nacional. Precisamos de previsibilidade para gerir negócios e decidir investimentos, que, em nosso setor, são sempre muito vultosos.

**Aftermarket Automotivo - O setor já sinalizou riscos relevantes em termos de emprego, arrecadação e perda de densidade industrial. Quão rápido isso pode acontecer com a cadeia automotiva brasileira se esses incentivos forem mantidos ou ampliados?**

**Cláudio Sahad** - É difícil calcular o tempo de se atingir o risco de não-retorno, inviabilizando

nossa capacidade de produzir e de ocupar espaço entre os maiores países produtores de automóveis. Porém, como informei em resposta anterior, os efeitos negativos na balança comercial brasileira de autopeças já são reais e mensuráveis.

**Aftermarket Automotivo - O aumento das importações, especialmente de veículos eletrificados, tem pressionado a indústria local. O Brasil corre o risco de se tornar mais dependente de produtos importados no setor automotivo?**

**Cláudio Sahad** - Sem dúvida. Porém, há um contraponto que deve ser considerado. Somos, provavelmente, o País com mais possibilidades de desenvolvimento de várias rotas tecnológicas ao mesmo tempo, em virtude da competência de nossa engenharia automotiva e da diversidade de nossa matriz energética, quiçá a maior do planeta. O motor flex é bom exemplo de nossa capacidade. No Brasil, diferentes modelos de propulsão devem coexistir, conforme as vantagens comparativas em cada região, a aplicação do veículo e o poder aquisitivo das populações.

# Sama

Autopeças

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

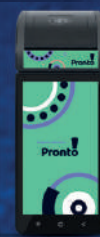
Fornecendo autopeças de qualidade, com entrega rápida e compromisso com o seu negócio, a Sama é a sua parceira de confiança quando o assunto são soluções para o mercado automotivo. Experiência e excelência a serviço da sua empresa. Conte conosco para seguir evoluindo.



COMPRA ONLINE,  
DE ONDE  
E QUANDO  
QUISER



VARIEDADE E  
CONFIANÇA EM  
UM PORTFÓLIO  
COMPLETO DE  
AUTOPEÇAS



PRONTO! A  
MAQUININHA  
ESPECIALISTA  
NO MERCADO  
AUTOMOTIVO.

Encontre as melhores marcas e fornecedores do setor automotivo.



**BOSCH**

**cofap**



**LUK**



**FAG**

**SCHAEFFLER**

**MAHLE**



**BEHR**

**SABO**

**SKF**

**viemar**  
AUTOMOTIVE



**SPICER**



**MERITOR**

**MONROE**  
amortecedores

**MONROE**  
AXIOS

**AMPRI**

**Continental**

**DAYCO**

**SAMPEL**  
PEÇAS AUTOMOTIVAS

**TIMKEN**

**URBA**

**Valeo**

compre



[online.samaautopecas.com.br](https://online.samaautopecas.com.br)

 @autopecassama

 @sama.autopecas

 0800 020 0900

**Sama**  
Autopeças

xxx

## Principal desafio da reparação é gerencial

*Right to Repair, eletrificação e diversificação da frota estão na ordem do dia, mas gestão da oficina é prioridade. Capacitação e investimento em tecnologia encabeçam lista de soluções*

As oficinas independentes de reparação são peças essenciais no Aftermarket Automotivo. Com dezenas de milhares de empresas formalizadas em todo o país, entre oficinas mecânicas, centros de reparação autoelétricos, funilarias, empresas de alinhamento e balanceamento e serviços especializados, o segmento é responsável por reparar a maioria esmagadora de uma frota de cerca de 67 milhões de veículos, cuja idade média evidencia o envelhecimento do parque circulante brasileiro: 12 anos nos veículos leves, 13 anos nos pesados, 17 anos nos ônibus e 7 anos nas motocicletas.

Reconhecer essa importância, no entanto, não significa fechar

os olhos para os desafios. Ou melhor, para a enorme margem de crescimento dessas oficinas. Essa foi, aliás, a tônica adotada pelo presidente do Sindirepa-SP e ex-presidente do Sindirepa Nacional, Antonio Fiola, no comentário de abertura do Anuário da Indústria da Reparação de Veículos do Brasil 2025/2026.

Segundo o dirigente, a relevância técnica das oficinas precisa caminhar lado a lado com a evolução da gestão, em um contexto de rápida transformação do mercado automotivo. “É graças ao trabalho especializado das oficinas que veículos de diferentes marcas, tecnologias e gerações seguem operando com máxima performance. Contudo,

para que possamos acompanhar as transformações constantes do mercado automotivo, é fundamental darmos um passo além: a profissionalização permanente do negócio de reparação de veículos”, afirmou Fiola, antes de complementar: “Para acompanhar essa realidade, reforçamos o apelo à capacitação contínua e à gestão eficiente dos negócios. É vital que as oficinas busquem não apenas atualização técnica, mas também melhorias em processos administrativos, atendimento ao cliente e controle operacional. A oficina moderna precisa ser tão robusta no pátio quanto nas decisões estratégicas que garantam sua sustentabilidade no longo prazo”.

O fato de Fiola ter colocado a gestão no centro da necessidade de evolução da reparação independente do país chamou a atenção. Afinal, a capacidade técnica do segmento no que diz respeito à manutenção e reparo tem sido desafiada de maneira significativa nos últimos anos. Talvez o principal desses desafios seja a grande variedade de marcas e modelos em circulação no Brasil, o que também diz respeito ao movimento global Right to Repair: os novos automóveis tem trazido conectividade e crescente dificuldade ao acesso às informações necessárias para a realização dos reparos.

Se levarmos em conta apenas os veículos leves, o parque



automotivo nacional reúne mais de 50 marcas diferentes, distribuídas em uma frota de 47,4 milhões de veículos, o que exige dos reparadores amplo repertório técnico, acesso à informação qualificada e capacidade de lidar com padrões, peças e tecnologias não raramente bastante distintas entre si.

Outro desafio recente e que tende a se intensificar nos próximos anos é o crescimento do volume de veículos elétricos e híbridos no país. Entre 2014 e 2024, as duas categorias somadas saltaram de pouco mais de 1,1 mil veículos para cerca de 386 mil unidades.

Em outras palavras, se todos esses desafios técnicos acabam por ser sobrepostos pela necessidade de evoluirmos sob o ponto de vista gerencial, significa que o maior risco hoje não está na incapacidade de reparar veículos cada vez mais tecnológicos – muito pelo contrário, a história mostra a capacidade de adequação das oficinas a inovações veiculares –, mas na

dificuldade de organizar o negócio, tomar decisões com base em dados e garantir a sustentabilidade financeira das oficinas no médio e longo prazo.

### LACUNA

Essa percepção é compartilhada pelo Sebrae, um dos principais agentes de capacitação gerencial das oficinas mecânicas e demais empresas do ecossistema da reparação independente do país. De acordo com o consultor de negócios do Sebrae, Reginaldo Oliveira, a principal lacuna observada nos projetos conduzidos pela organização não é de ordem técnica, mas gerencial. “Muitos empresários dominam o serviço automotivo, porém têm dificuldades em leitura de indicadores, precificação correta, análise de margem, planejamento financeiro e delegação de funções”, afirmou Oliveira.

As carências de capacitação do empresariado do setor faz com que as principais dores das oficinas estejam, segundo o

consultor, quase sempre ligadas à gestão financeira, à dependência excessiva de seguradoras, à centralização das decisões dos proprietários e à baixa integração entre operação, atendimento e marketing. “Em diversos casos, há controle financeiro rigoroso, mas sustentado por modelos híbridos pouco escaláveis, combinando sistemas com controles manuais, o

que dificulta o crescimento e a padronização dos processos. Também é frequente a falta de capital de giro, gargalos na entrega de peças, agenda comprometedora e impacto direto nos prazos prometidos aos clientes”, analisou, salientando que as capacitações oferecidas orbitam sobre esses macrotemas, enfatizando cada um deles de acordo com os gargalos de cada empresa.



Foto: Divulgação

Reginaldo Oliveira, do Sebrae, lista as carências de gestão nas oficinas

## Sistemas ERP e métricas específicas podem mitigar dificuldades na gestão

Além de recorrer a capacitações como as oferecidas pelo Sindi-repa e pelo Sebrae, a tecnologia pode ser uma aliada importante no enfrentamento das fragilidades gerenciais ainda presentes em parte das oficinas brasileiras. Dentre as ferramentas disponíveis, os sistemas de gestão empresarial conhecidos como ERPs (Enterprise Resource Planning) têm ganhado espaço

no setor por reunirem, em uma única plataforma, informações que antes ficavam dispersas em planilhas, cadernos ou na memória do proprietário.

Na prática, um ERP funciona como o núcleo operacional da oficina, integrando áreas como abertura e acompanhamento de ordens de serviço, controle de estoque, compras, faturamento, fluxo de caixa e cadastro

de clientes. Ao centralizar esses dados, o sistema permite maior rastreabilidade das operações, reduz falhas de comunicação e oferece uma visão mais clara do desempenho do negócio.

Outro ponto relevante é que os ERPs ajudam a transformar a rotina da oficina em informação gerencial. Relatórios sobre custos, margem por serviço, produtividade da equipe e histórico de

atendimento passam a apoiar a tomada de decisão, reduzindo a dependência exclusiva da intuição do gestor.

Diretor do segmento Automotivo na Linx, Homero Giuseppe Legnaghi Filho detalha o impacto concreto dos sistemas ERP nas empresas de reparação. Segundo ele, esses sistemas têm um papel fundamental na profissionalização das oficinas

# PENSA RÁPIDO

Qual a pastilha de freio de cerâmica mais silenciosa do mercado?



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



Confira todas  
as aplicações  
e lançamentos



Frasleoficial



Frasleoficial



Frasleoficial



No trânsito, enxergar o outro é salvar vidas.

**PENSOU  
FREIO,**



## REPARAÇÃO

e centros automotivos, trazendo ganhos imediatos em áreas como organização e agilidade no atendimento ao cliente, com informações centralizadas, histórico de serviços, orçamentos e ordens de serviço integrados.

“Além disso, a digitalização do controle de estoque permite acompanhar entradas e saídas em tempo real, reduzindo perdas, evitando rupturas e melhorando o planejamento de compras. No campo financeiro, os ERPs simplificam a gestão do fluxo de caixa, a conciliação financeira e o controle de vendas, oferecendo mais clareza sobre custos, receitas e margens”, afirma Legnaghi Filho.

Outro benefício importante na opinião do executivo da Linx é a redução do tempo gasto pelos colaboradores em tarefas operacionais, graças à automatização de processos do dia a dia. Isso libera a equipe para focar no atendimento e na qualidade do serviço.

A centralização dos dados em uma única plataforma aumenta a segurança das informações, facilita a conformidade com a LGPD e melhora significativamente a análise de dados para a tomada de decisão. Além disso, a integração entre canais físicos e online amplia as oportunidades de venda e contribui para o aumento da margem de lucro. “A mobilidade também é um diferencial relevante. Com acesso ao sistema via tablet, celular ou notebook, a oficina ganha agilidade no atendimento, nas vendas e na gestão do pátio, independentemente do local onde a operação acontece”, acrescentou.

Tão importante quanto ter os números em mãos é saber quais são os indicadores mais relevantes para a saúde da empresa dentro do seu segmento específico. É a partir desse conhecimento que um conjunto de informações isoladas passa a se transformar em diretrizes estratégicas para avaliação e aprimoramento do negócio.

É claro que indicadores gerais como faturamento, custos fixos e fluxo de caixa, fundamentais para empresas de serviços, também são relevantes para qualquer oficina. Junto deles, porém, há métricas operacionais próprias da reparação automotiva, diretamente ligadas à rotina do pátio e à eficiência do atendimento, que ajudam a traduzir a performance técnica em resultado econômico.

Entre os principais indicadores específicos do setor estão o ticket médio por ordem de serviço, a taxa de conversão de orçamentos, a produtividade da equipe técnica, o nível de ocupação da agenda, o giro de estoque e a margem por serviço executado. A leitura combinada desses dados permite identificar gargalos que nem sempre são visíveis no dia a dia, como tempo improdutivo, precificação inadequada ou excesso de capital imobilizado em peças.

### CRITÉRIO

Neste contexto, especialistas em gestão de oficinas destacam que o maior erro não está na ausência de dados, mas na falta de critério para interpretá-los. Sem indicadores claros, a tomada de decisão tende a se



Foto: Divulgação

### Giuseppe Legnaghi detalha impacto dos sistemas ERP nas empresas

apoiar exclusivamente na experiência do gestor, o que aumenta o risco de desperdícios, perda de margem e dificuldade de crescimento sustentável.

Entre esses indicadores, um dos mais relevantes é o ticket médio por ordem de serviço. Ele mostra quanto, em média, cada veículo atendido gera de faturamento e ajuda a avaliar se a oficina está conseguindo capturar todo o potencial de cada atendimento. Um ticket médio baixo pode indicar falhas na apresentação de diagnósticos, serviços subdimensionados ou dificuldade de comunicação com o cliente sobre a real necessidade de manutenção. Outro indicador-chave é a taxa de conversão de orçamentos, que mede a proporção entre os orçamentos apresentados e

os serviços efetivamente aprovados. Esse dado vai além do preço e revela questões como clareza na explicação técnica, confiança do cliente, tempo de resposta e até padronização dos processos de atendimento. Conversões baixas, mesmo com bom fluxo de veículos, tendem a impactar diretamente a rentabilidade da oficina.

A produtividade da equipe técnica também aparece entre as métricas mais estratégicas. Normalmente avaliada a partir da relação entre horas disponíveis e horas efetivamente faturadas, ela permite identificar gargalos operacionais, como retrabalho, má distribuição de tarefas ou ociosidade do pátio. Oficinas com boa produtividade conseguem diluir melhor seus custos fixos e manter margens mais saudáveis.



## Reforma Tributária trará novos desafios gerenciais

Planejada para entrar em vigor a partir de 2026, com um período de transição que se estende até 2033, a Reforma Tributária promove uma ampla reorganização do sistema de impostos sobre o consumo no Brasil, substituindo tributos como PIS, Cofins, ICMS e ISS pelo novo modelo de IVA dual, composto pela CBS (federal) e pelo IBS (estadual e municipal). A mudança tende a simplificar a estrutura tributária, mas impõe novos desafios operacionais e de controle às empresas de serviços. A correta apuração de impostos, a adaptação de sistemas de gestão, a revisão de processos internos e a compreensão dos impactos sobre preços, margens e fluxo de caixa passam a exigir maior maturidade gerencial, especialmente de pequenos e médios negócios.

Nessa esteira, questionamos Homero Giuseppe Legnaghi Filho, da Linx, sobre os principais desafios trazidos pelo novo regime à gestão das empresas da reparação. Veja sua reflexão abaixo:

“A Reforma Tributária traz desafios relevantes para o setor de reparação automotiva, que

vão muito além da simples mudança de siglas tributárias. Oficinas lidam diariamente com operações mistas, que envolvem venda de peças, insumos e prestação de serviços. A correta separação dessas atividades será fundamental para o cálculo de impostos, aproveitamento de créditos e cumprimento das obrigações fiscais. Outro ponto crítico é a acurácia no controle de créditos tributários. Erros na classificação fiscal, no registro de entradas e saídas ou na apuração podem gerar perda de créditos ou até autuações. Além disso, as mudanças nas alíquotas e nos critérios de tributação exigirão uma revisão constante da formação de preços. Sem simulações e análises de cenários, as empresas correm o risco de operar com margens defasadas ou prejuízos que não aparecem de forma imediata.

A Reforma também avança junto com a digitalização e integração da fiscalização. O cruzamento de dados em tempo real tende a tornar inviáveis controles manuais ou paralelos. Nesse contexto, a capacitação das equipes administrativas, financeiras e de gestão passa a ser indispensável

para evitar decisões equivocadas no dia a dia.

Para mitigar esses desafios, a tecnologia deixa de ser apenas um apoio operacional e passa a ser um pilar estratégico de conformidade fiscal. Sistemas de gestão precisam se atualizar continuamente conforme a legislação evolui, automatizar cálculos, apurações e registros, além de gerar informações confiáveis para apoiar a tomada de decisão.

Não por acaso, nossa solução especializada para oficinas de reparação e centros automotivos, já está preparada para esse cenário. A plataforma foi concebida para atender operações mistas de serviços e venda de peças, manter conformidade com a legislação vigente e suportar a transição para o novo modelo tributário, com atualizações contínuas à medida que novas normas sejam publicadas.

Além disso, oferece segurança, rastreabilidade e confiabilidade das informações fiscais.

Sua ideia é acompanhar a evolução da legislação, permitindo que os empresários foquem na operação, no atendimento ao cliente e na rentabilidade do negócio”.



**AFTERMARKET AUTOMOTIVO**  
INTELIGÊNCIAS DIGITAIS

**Acompanhe os resultados  
da primeira edição**

**Clique e saiba mais**

# 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



**BOSCH**

**cofap**



**LUK**



**FAG**

**SCHAEFFLER**

**MAHLE**



**BEHR**

**SABO**

**SKF**

**viemar**  
AUTOMOTIVE



**SPICER**



**MERITOR**



**MONROE**  
AMORTECEDORES  
**AXIOS**

**AMPRI**

**Continental**

**DAYCO**  
MOLEFORMAS ALIVIA

**SAMPEL**  
PEÇAS AUTOMOTIVAS

**TIMKEN**

**URBA**

**Valeo**



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**

## Aftermarket Automotivo discute desafios e soluções para o aumento de SKUs e part numbers

*A cada edição o Debate AA reunirá gestores e profissionais do mercado de reposição para aprofundar temas de forte repercussão no setor*

Nos últimos anos, o aumento de SKUs (*Stock Keeping Unit* ou Unidade de Manutenção de Esto-

que) e part numbers vem desafiando toda a cadeia de negócios do Aftermarket Automotivo brasileiro. Em um mercado impulsionado por uma frota cada vez mais diversa e complexa, o que antes era uma questão de escala passou a exigir inteligência operacional e precisão em cada decisão.

De ações como a digitalização de processos à reorganização de estoques e portfólios, empresas de diferentes portes e segmentos se mobilizam diariamente para lidar com um cenário em que disponibilidade, assertividade e velocidade passaram a caminhar junto com a complexidade.

Nascido para integrar o mercado em uma grande e inédita plataforma de conteúdo, o Aftermarket Automotivo Full Digital inaugura nesta edição a editoria 'Debate AA', um espaço democrático que surge com o propósito de dar voz aos protagonistas do setor e conhecer seus pontos de vista sobre os temas mais importantes da reposição independente. O primeiro debate trata exatamente do imenso desafio que é

acompanhar a diversificação de estoque. O que vimos nas respostas não surpreendeu. Foi o reflexo de um mercado cada vez mais maduro, que deixou de reagir à complexidade para passar a operá-la como parte estrutural do negócio.

Outro ponto fundamental das reflexões trazidas pelos formadores de opinião entrevistados é a constatação de que reter conhecimento já não é o caminho. Se antes isso era visto como estratégico, hoje, num mercado que exige integração, deve ocorrer exatamente o contrário: quanto mais compartilhado, mais o conhecimento se torna aplicável e valioso, criando um ambiente em que toda a cadeia evolui para atender o quarto maior mercado de reposição do mundo, segundo a Aliança Aftermarket Automotivo.

O diferencial competitivo neste contexto vem da execução da estratégia e da capacidade de transformar dados, processos e tecnologia em decisões mais rápidas e assertivas no dia a dia da operação.

A partir de agora, você fica com a primeira edição do 'Debate AA', mais uma iniciativa para promover a integração do mercado por meio da informação.





# Pode contar

com a marca de amortecedor preferida dos mecânicos para impulsionar suas vendas



## Conte com HG Nakata

Para alta performance nas vendas, pode contar com a força do 1º amortecedor pressurizado do Brasil e com a confiança da marca líder em suspensão. HG Nakata é certeza de bons negócios para quem vende e de muita tranquilidade para quem compra e aplica. Pode contar.

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



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



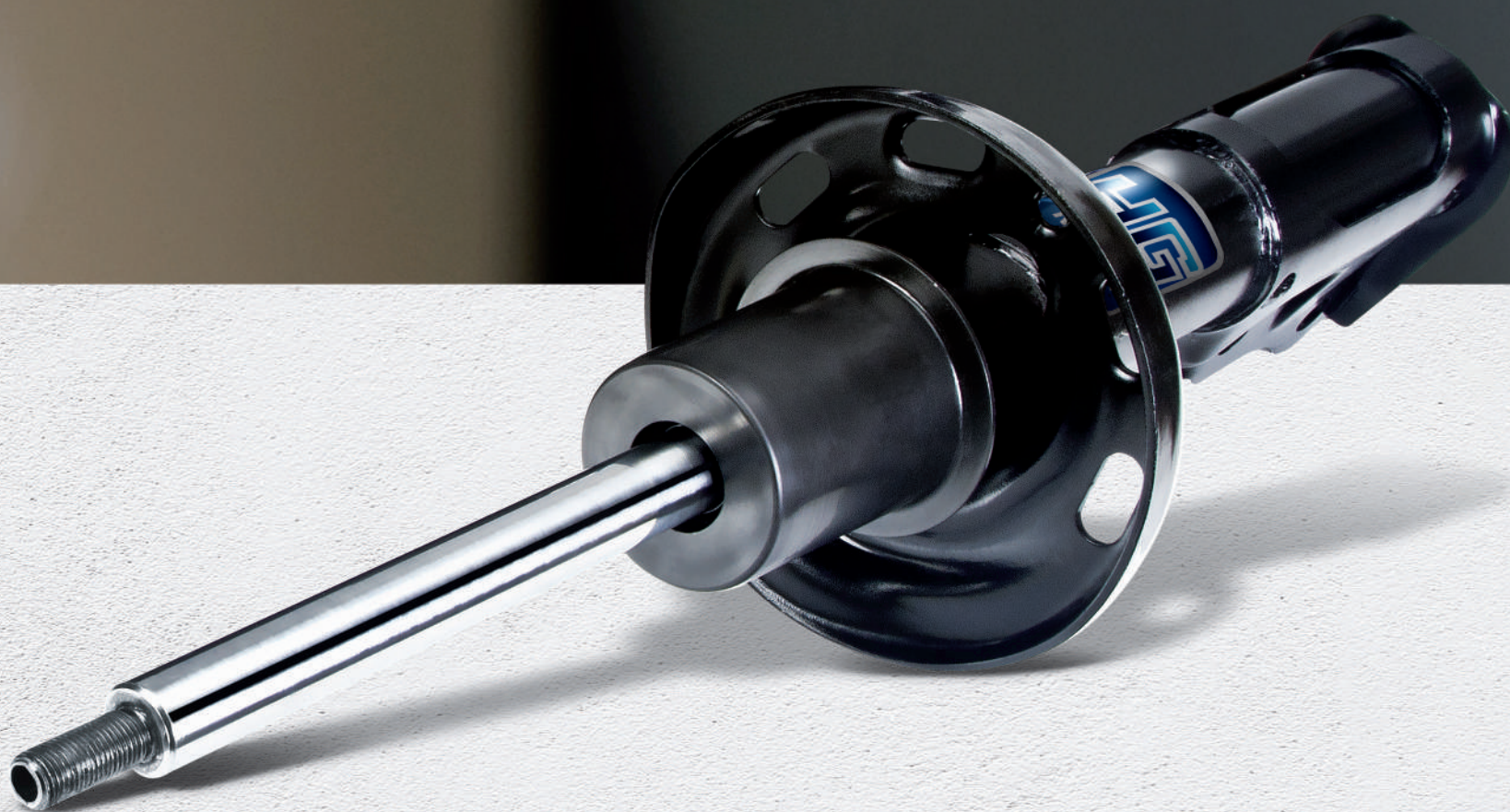
**EAD**  
Cursos online, gratuitos e com certificado.



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



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



No trânsito, enxergar o outro é salvar vidas.

**NAKATA®**  
**PODE CONTAR**

# QUESTÃO AA

Nos últimos anos, o Aftermarket Automotivo tem enfrentado o desafio de acompanhar o aumento significativo no número de SKUs e *part numbers*, impulsionado pela crescente e acelerada diversificação da frota e pela complexidade dos veículos. Na prática, como essa fragmentação impactou o dia a dia da sua operação?

## Edmir Sassiloto

Gerente Produto, Engenharia e Qualidade da Nakata

A fragmentação do portfólio no aftermarket elevou significativamente a complexidade operacional, aumentando os desafios na gestão de estoques, na eficiência logística e na previsibilidade da demanda. Na Nakata, transformamos a complexidade em oportunidade por meio da racionalização do portfólio, uso intensivo de dados, eficiência logística e forte alinhamento com o comercial para maximizar receita e nível de serviço, tendo como meta principal a resolução de problemas de nossos clientes. A multiplicação de SKUs para atender a complexa frota brasileira transformou a operação em uma engrenagem ainda mais sofisticada, que demanda leitura muito precisa de inteligência de mercado para orientar a previsão de demanda e direcionar o desenvolvimento de produtos, garantindo que todas as áreas atuem de maneira coordenada, desde a concepção do produto até sua chegada à oficina. Hoje, lidamos com pedidos cada vez mais fracionados, prazos mais curtos e um portfólio extremamente amplo. Por isso, cada decisão é estratégica, e a logística assume um papel central nesse processo. Para sustentar esse crescimento e acompanhar a evolução da demanda, a Nakata vem ampliando sua capacidade de engenharia, produção e logística no complexo industrial de Extrema (MG), além de expandir continuamente o portfólio e introduzir novas linhas. Esse movimento faz parte de um ciclo de crescimento que vai além do mercado nacional, fortalecendo também a presença da marca em outros países. É um momento promissor, em que reforçamos nosso compromisso histórico com o reparador e com o desenvolvimento sustentável do mercado de reposição. Em 2025, a Nakata ampliou seu portfólio exclusivo para o mercado brasileiro, atingindo aproximadamente 6.500 itens. Hoje, contamos com esse volume distribuído em 14 famílias de produtos das linhas de suspensão, transmissão e direção, atendendo veículos leves, pesados e

motocicletas. Ao longo do ano, tivemos avanços importantes em diversas frentes. Houve expansão das linhas de suspensão, direção, transmissão e freio, com cobertura ampliada tanto para veículos leves quanto pesados e motocicletas. A linha de motopeças, em especial, ganhou relevância estratégica, acompanhando o crescimento acelerado desse segmento. Também ampliamos o portfólio voltado para veículos pesados, passando a atender os principais modelos em circulação no país, com produtos desenvolvidos para garantir segurança, desempenho e durabilidade em um segmento altamente exigente. Um exemplo disso está na categoria de barramentos, na qual já contamos com cobertura completa, 100% do portfólio para os veículos mais vendidos. Outro destaque é o avanço no desenvolvimento de itens para veículos eletrificados. Já contamos com componentes específicos para modelos elétricos e híbridos, acompanhando a evolução tecnológica da frota e antecipando novas demandas do mercado, uma agenda que combina inovação, eficiência e alinhamento com tendências globais de mobilidade. Vale ressaltar que esses números não incluem os produtos desenvolvidos para mercados da América Latina, México, Estados Unidos e Europa. Essa expansão reforça a presença global da marca, apoia o movimento de internacionalização e sustenta um crescimento consistente, alinhado às demandas em constante evolução do setor. A Nakata já tem sua marca registrada em 59 países e vem ampliando sua presença na América Latina e na Europa, com produtos desenvolvidos pelas áreas de Engenharia e Produtos do Brasil.



**AUTHOMIX 20**  
ANOS

**LANÇAMENTO**

PESADOS

LEVES

## Atuador e Cilindro de Embreagem



\*imagem meramente ilustrativa

Projetados para garantir engates suaves, maior durabilidade e resposta precisa do sistema de embreagem, os produtos chegam para fortalecer o portfólio do lojista e oferecer mais qualidade e desempenho para os reparos da oficina.



**Fabricados com alta tecnologia industrial**



**Maior controle dimensional e acabamento superior**



**Máxima confiabilidade, com testes 100% individuais**



**Foco na performance, seguindo normas internacionais**



Acesse o site e saiba mais sobre este lançamento:  
[authomix.com.br](http://authomix.com.br)



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

Acesse o site e confira  
[authomix.com.br](http://authomix.com.br)

## Randal Bevilacqua

Diretor Comercial da BR AutoParts

Essa fragmentação nos impulsionou a buscar soluções cada vez mais robustas para acompanhar a demanda do mercado. Hoje, lidamos com uma base de produtos muito mais ampla e heterogênea, o que aumenta consideravelmente a complexidade na gestão de estoque, na previsão de demanda e na logística. Nesse contexto, os erros na identificação de peças e divergências operacionais passam a impactar diretamente a eficiência e o nível de serviço. Por isso, a operação exige cada vez mais precisão, integração de dados, tecnologia e agilidade na tomada de decisão.



## Sandra Bressan

Gerente de Compras da Josecar

O principal efeito foi a necessidade de expandir a diversidade de itens (cauda longa) em vez de apenas o volume, exigindo maior inteligência logística. Tivemos que transicionar de um modelo de "estocagem de massa" para um modelo de estocagem inteligente e diversificada, focado na disponibilidade imediata de uma gama muito maior de componentes.



## Robinson Silva

Diretor de Marketing de Produto para América Latina na Bosch

Esse aumento de complexidade é uma realidade. Até brincamos entre os colegas mais antigos que trabalhar no aftermarket há 20 anos era bem mais simples — havia muito menos marcas, modelos e SKUs. Mas o jogo é assim: a cada fase, ele fica mais desafiador. No dia a dia, isso nos impactou de diversas maneiras. Começando pelas fábricas, a principal consequência é a maior complexidade para administrar um portfólio amplo de itens, com tecnologias diferentes, o que exige um controle muito rigoroso para manter ativas as máquinas e os ferramentais necessários para a produção de cada SKU. Tudo isso precisa acontecer garantindo, ao mesmo tempo, flexibilidade e produtividade das linhas de produção. Do ponto de vista logístico, houve um crescimento expressivo das atividades de picking & packing, com uma variedade muito maior de SKUs por pedido. Isso torna a operação menos eficiente e aumenta o grau de complexidade tanto no planejamento quanto no armazenamento dos produtos. Para gerenciar esse cenário, foi essencial aperfeiçoar significativamente os sistemas internos, especialmente no que se refere aos dados de produtos, aplicações e à gestão do ciclo de vida, que passaram a ter um papel central na operação.



## Rogério Azevedo

Diretor Gestão de Categoria da Fortbras

Para quem vivenciou um mercado onde tínhamos praticamente quatro marcas respondendo pela maior parte da frota circulante, com plataformas compartilhadas e modelos que permaneciam em linha por décadas, o cenário atual é significativamente mais desafiador. A fragmentação trouxe impactos relevantes em várias frentes da operação, especialmente para distribuidores que, como a Fortbras, têm a proposta de atuar com um portfólio *bumper to bumper*. Os impactos começam na gestão de estoque, com um volume maior de itens de menor giro convivendo com produtos críticos, o que elevou tanto o risco de ruptura quanto o nível de capital imobilizado e avançam para a logística, onde a pulverização de SKUs reduziu ganhos de escala, pressionando custos de armazenagem, picking e transporte, além de exigir layouts mais complexos e processos mais disciplinados nos centros de distribuição. O impacto não é menor no balcão, com um grande desafio na manutenção da assertividade comercial e operacional, já que a identificação correta da peça passou a demandar mais informação técnica, catálogos mais detalhados e maior capacitação das equipes de vendas e atendimento.





### Roberto Rocha

Fundador da Rocha  
Autopeças

Nestes últimos anos pudemos ver um real crescimento do número de SKUs para quem quer continuar atendendo os clientes com estoques atualizados. O maior problema está se concentrando no espaço físico das lojas, não conseguimos gerar espaço suficiente para guardar as peças, mesmo otimizando prateleiras.

Como eu dizia no passado não muito distante aos distribuidores: "Tem de pegar um barracão com um bom terreno ao lado e todo ano fazer um puxadinho para guardar os itens novos". Hoje o varejo está passando por esta situação, não dá para deixar de comercializar peças de carros mais velhos, pois a frota ainda gera demanda, para abrir espaço para os itens novos e temos de levar em conta que os carros novos têm muito mais itens que os mais velhos, a eletrônica gerou um número bem maior de componentes.



### Rafael Roberto

Gerente de Logística da Niterra

Esse movimento é real e tem impacto direto na operação. Com o aumento do número de SKUs, ocorre maior fragmentação da demanda e do estoque, tornando a gestão mais complexa em diversas frentes. Na prática, isso exige mais posições de armazenagem, amplia a necessidade de controle cadastral e dificulta o equilíbrio entre disponibilidade de produtos e capital imobilizado em estoque. No dia a dia, esse cenário também pressiona a acuracidade, eleva o risco de erros na separação, especialmente entre itens semelhantes e aumenta o tempo de processamento, principalmente em operações com alto volume de pedidos fracionados. Além disso, a pulverização dos itens reduz o giro médio por SKU, tornando mais desafiadora a definição de níveis de estoque, políticas de ressuprimento e prioridades de picking, sem comprometer a produtividade e o nível de serviço.



### Allan Porto

Gerente Comercial da Auto Norte

A fragmentação do catálogo de produtos é, sem dúvida, o principal desafio logístico e financeiro dos últimos anos. Para uma operação consolidada com mais de 45 anos como a nossa, o impacto se manifesta em três pontos principais:

- **Complexidade de Estoque e Capital de Giro:** O aumento de SKUs eleva exponencialmente a quantidade de capital alocado em estoque. A dificuldade não está apenas em ter o produto certo, mas em otimizar os mais de 60 mil itens em estoque girando, controlando o risco de obsolescência e garantindo que o investimento em novas linhas e produtos não comprometa a liquidez.
- **Otimização de Espaço e Logística Interna:** O crescimento contínuo do número de peças exige uma revisão constante do layout de armazenagem. Fomos forçados a refinar a cubagem, a 'zonificação' e as rotas de *picking* para manter a eficiência, evitando que a

diversidade se tornasse sinônimo de lentidão no atendimento.

- **Qualificação da Equipe:** Com a complexidade dos veículos e a velocidade de lançamento de modelos dos mesmos, conseqüentemente, das peças, a curva de aprendizado da equipe de vendas e *back office* aumentou. Investir em treinamento contínuo para que o time domine a aplicação e a correta identificação de cada part number é vital para evitar erros de venda e devoluções, para isso o nosso cadastro tem que está cada vez mais impecável nas aplicações e suas similaridades.



# CATÁLOGO ELETRÔNICO FRAGA DA **CORTECO**



Com mais de **26mil** produtos disponíveis para **Carros, Motos, Caminhões e Ônibus**, garantimos a solução perfeita para todas as suas necessidades.

- ⇒ **FÁCIL DE CONSULTAR.**
- ⇒ **BUSQUE PELA PLACA, MARCA, MODELO DO VEÍCULO OU CÓDIGO DA PEÇA.**
- ⇒ **ÚNICO COM DETALHES DA COMPOSIÇÃO DE TODOS OS KITS DE JUNTAS.**
- ⇒ **ATUALIZAÇÕES CONSTANTES.**

#CortecoComVocê



SAIBA MAIS SOBRE A CORTECO:



Assistência Técnica e Garantia:

11 95033-8899

08000 194 111

cortecocomvoce@corteco.com.br

www.corteco.com.br

a brand of

**FREUDENBERG-NOK**

## FACILIDADE E AGILIDADE NA BUSCA DE PRODUTOS!

Agora ficou ainda mais fácil conferir o **portfólio completo da Corteco!**

Você pode pesquisar pela **placa**, **marca** ou **modelo do veículo** e ter acesso a todas as informações necessárias sobre a aplicação das nossas peças.



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

Ou acesse: [catalogo.corteco.com.br](http://catalogo.corteco.com.br)



## Moisés Sirvente

Diretor da Jocar

Essa fragmentação já ocorre há algum tempo e nos últimos anos acelerou. Na nossa operação temos várias frentes para lidar com isso:

### No estoque, para podermos ter mais itens numa loja:

- Temos menos espaços maiores.
- Alguns produtos podem ser misturados com outros no mesmo lugar.
- Tudo é mapeado.
- Produtos que não vendem, saem da loja e vão para o depósito central da Jocar.

### No cadastro de produtos:

- Investimos na busca para os vendedores acharem mais facilmente os produtos, pois hoje é mais difícil um vendedor saber tudo de cabeça.
- Com um cadastro com filtros melhores, novos vendedores, começam a encontrar produtos e vender mais rapidamente.
- Com um cadastro melhor, vendemos menos errado.

### Nas compras:

- Estamos sempre cadastrando produtos novos e parando de comprar o que não vende mais.
- Nosso sistema de compras consegue analisar automaticamente milhares de itens em todas as nossas filiais para conseguirmos comprar tudo que precisamos.
- Nosso sistema de compras gera pedidos automaticamente de várias formas para conseguirmos fazer pedidos com muitos itens de forma rápida.



## Roney Engholm

Gerente Sênior de Vendas e Marketing Aftermarket na Litens

Como operamos exclusivamente com produtos 100% originais, produzidos pelas unidades da Litens, desenvolvidos e homologados para aplicação na linha de montagem, nossa gestão requer elevado rigor técnico no planejamento de demanda e na administração dos estoques, assegurando disponibilidade contínua sem comprometer a eficiência dos processos. Embora a ampliação do número de SKUs acarrete maior complexidade logística e demande sistemas mais precisos de análise e resposta, mantemos nosso direcionamento institucional de não incorporar itens importados cuja procedência ou durabilidade não atendam aos padrões exigidos pelo setor automotivo. Permanecemos, assim, plenamente comprometidos em oferecer ao mercado confiabilidade e performance alinhadas às especificações das montadoras.



## Simone Azevedo

CEO e Sócia da Mobensani

Para a Mobensani, que detém o portfólio de metal-borracha mais completo do mercado brasileiro, a diversidade da frota exige uma inteligência de dados constante. O desafio não é apenas produzir, mas gerir com precisão um inventário de milhares de itens, de matérias primas e componentes e produtos acabados, garantindo agilidade no time-to-market. Essa fragmentação nos obrigou a tornar nosso planejamento de produção muito mais dinâmico e preventivo, com o SAP, nosso ERP que faz uma diferença gigante nesta performance, assegurando que os lançamentos para veículos novos cheguem ao balcão com a mesma eficiência e disponibilidade dos itens de alta rotatividade. de carros mais velhos, pois a frota ainda gera demanda, para abrir espaço para os itens novos e temos de levar em conta que os carros novos têm muito mais itens que os mais velhos, a eletrônica gerou um número bem maior de componentes.





## Ricardo Teixeira Ávila

C.O.O. - Diretor de Operações Sabó

Nos últimos anos, essa explosão de SKUs e part numbers mudou bastante o nosso dia a dia. A frota ficou mais diversa, os conjuntos ficaram mais tecnológicos e, na prática, isso pressiona toda a cadeia: planejamento de insumos e de produção, gestão de estoque, atendimento ao cliente e até a forma como a informação técnica circula. Se antes era possível trabalhar com um portfólio mais enxuto, hoje a realidade é lidar com muitos códigos, volumes menores por item e, ainda assim, alta velocidade e qualidade na resposta às demandas dos clientes. O caminho que encontramos na Sabó foi encarar essa diversidade como uma oportunidade para entregar mais serviços agregados aos produtos. No aftermarket, por exemplo, os kits e jogos de juntas ganharam um papel central também por causa dessa fragmentação. Em vez de o mecânico ter de olhar dezenas de códigos e montar uma lista de compras extensa, nós assumimos esse trabalho e entregamos todos os componentes necessários em kits para a realização do serviço. Temos jogos de juntas com 80, 100, 130 componentes dentro de uma caixa. Em vez de o reparador ter de administrar uma lista longa de componentes, às vezes dezenas de itens para um único serviço, concentramos em um jogo ou conjunto todos os produtos. Assim, os mecânicos nas oficinas podem receber todos os itens para o serviço sem correr o risco de ter de interromper o trabalho por causa, até mesmo, de um componente de mais baixo valor agregado. Ao mesmo tempo, essa realidade mudou a forma como

nos relacionamos com os distribuidores, balconistas do varejo e aplicadores. A proximidade passou a ser diária, quase em tempo real. A escuta ativa de nossa rede de promotores, consultores técnicos e consultores comerciais tem trazido oportunidade para acelerar ampliação de portfólio. Internamente, remodelamos a estrutura da nossa Engenharia de Aplicação em conexão com a de Desenvolvimento de Produtos, estabelecemos rotinas dinâmicas e repensamos processos para acelerá-los. Iniciativas de desenvolvimento para localização e nacionalização de soluções tornaram-se ainda mais intensas. Investimos em soluções na forma de novos recursos em tecnologias de processos, equipamentos e ferramentais também voltados para a alta variedade do portfólio. Estamos alavancando oportunidades através do tratamento de dados e informações da cadeia, aprimorando nossas ferramentas de gestão global do relacionamento com os clientes e da cadeia de suprimentos, em sintonia com nossa estratégia de digitalização.

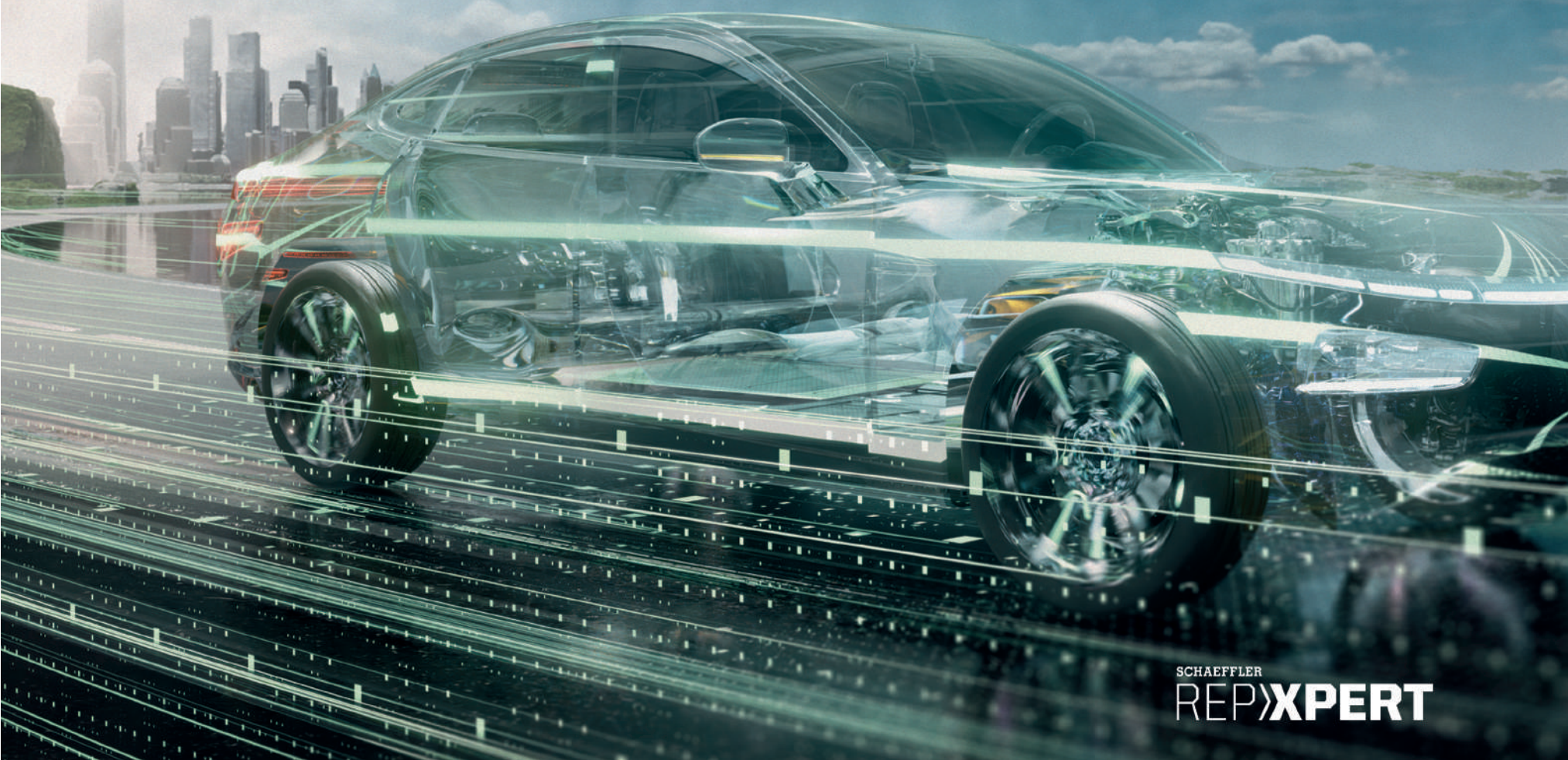
Desta forma, transformamos essa complexidade em solução para elevar o nível de serviço, o que se traduz em conveniência e confiança para o cliente. Isso mostra que num ambiente de fragmentação, é possível conseguir combinar portfólio amplo com serviço consistente para abastecer o mercado de forma eficiente.



# ANUNCIE

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

# MOVIMENTO SUSTENTÁVEL PIONEIRISMO NO FUTURO





## Somos Schaeffler

Há mais de 65 anos no Brasil, seja qual for a necessidade do mercado – desde carros de passeio até veículos comerciais leves e pesados, motocicletas ou tratores – a Schaeffler está pronta para atender com inovação sustentável, tecnologia de ponta e soluções sob medida.

0800 011 10 29  15 99798.6385

[vehiclelifetimesolutions.schaeffler.com.br](http://vehiclelifetimesolutions.schaeffler.com.br)



# SCHAEFFLER

# QUESTÃO AA

Diante desse cenário, quais foram as principais tecnologias, ferramentas ou mudanças de processo que vocês implementaram para lidar com essa complexidade?

## Edmir Sassiloto

Gerente Produto, Engenharia e Qualidade da Nakata

Temos um programa contínuo de investimentos em P&D e evolução tecnológica. Nos últimos anos, avançamos na digitalização de processos, na adoção de conceitos de Indústria 4.0 e na ampliação de automações, o que nos permite operar com mais eficiência em um ambiente cada vez mais complexo e fragmentado. Esse movimento aumentou a integração entre áreas como engenharia, produto, supply chain, logística e vendas, elevando a assertividade na tomada de decisão e a eficiência operacional. Também evoluímos na gestão de portfólio e no planejamento de mix, pontos críticos nesse contexto. Além disso, estruturamos e padronizamos nossos processos de ponta a ponta, garantindo consistência desde o desenvolvimento até a entrega ao mercado, com alto nível de desempenho, confiabilidade e qualidade. Esse conjunto de iniciativas reforça a Nakata como uma marca preparada para acompanhar a evolução da frota com agilidade, robustez e foco no cliente.



## Randal Bevilacqua

Diretor Comercial da BR AutoParts

Para enfrentar esse cenário, avançamos em três frentes principais. A primeira foi a inteligência de dados: investimos em sistemas mais robustos de previsão de demanda e gestão de portfólio, o que nos permitiu maior assertividade na definição de mix e estoque. Também lançamos uma interface de Vendas Balcão integrada ao nosso site de compras e o programa 'Juntos', iniciativa estratégica voltada à digitalização, organização e ao crescimento do varejo de autopeças. A segunda frente foi a evolução de processos: passamos a operar com base em indicadores claros de performance e integramos fornecedores por meio do Sistema de Qualificação de Fornecedores (SQF), metodologia que coloca a performance no centro das decisões e transforma a excelência em prática contínua. Por fim, a terceira frente foi a digitalização da operação: implementamos o WMS (Warehouse Management System), que trouxe ganhos significativos em rastreabilidade, acuracidade e redução de perdas na gestão de armazéns e logística. Avançamos também no tracking de entregas no last mile, aprimorando a forma como gerimos a distribuição e a experiência do cliente. Com essas iniciativas, conseguimos reduzir ineficiências e sustentar uma operação mais ágil e confiável, mesmo diante de um cenário de crescente complexidade.





### Sandra Bressan

Gerente de Compras da Josecar

As principais mudanças foram a automação de processos, a análise avançada de dados e melhor acompanhamento dos fornecedores em função de resiliência às demandas do mercado.



### Robinson Silva

Diretor de Marketing de Produto para América Latina na Bosch

Em cada área, foi necessário implementar diferentes ações. No desenvolvimento de novos produtos, por exemplo, buscamos o que chamamos de compatibilidade reversa. Isso significa que as máquinas utilizadas na produção de novas gerações de produtos também sejam capazes de fabricar gerações mais antigas. Em alguns casos, conseguimos inclusive adaptar produtos de gerações anteriores para serem produzidos com tecnologias mais recentes, ganhando eficiência e qualidade, mas mantendo exatamente a mesma forma e função, permitindo a substituição direta dos produtos mais antigos. Para aumentar a eficiência produtiva, também foi necessário implementar linhas de montagem alternativas: algumas mais focadas na produção de altos volumes e outras mais flexíveis, com setups rápidos e capacidade de produzir diversos SKUs diferentes em um curto espaço de tempo. A estratégia logística precisou ser profundamente aprimorada. Passamos a utilizar modelos matemáticos avançados para calcular e definir, para cada item, o nível ideal de estoque e o melhor local de armazenamento, considerando variáveis

como prazos de produção, transporte e perfil de consumo (regular, esporádico etc.). Além disso, houve um avanço importante na digitalização e na automação dos armazéns, com foco em otimizar a operação física. No entanto, para que tudo isso funcionasse de forma eficiente, o ponto mais importante foi o aprimoramento de uma base de dados robusta, abrangente e bem estruturada. Isso permitiu uma forte digitalização dos processos analíticos, que hoje orientam decisões mais assertivas em toda a cadeia, desde a definição de até quando um produto deve permanecer ativo no portfólio até as estratégias de produção e armazenagem.

Tornar-nos uma empresa fortemente orientada por dados foi o passo fundamental para operar com eficiência em um ambiente significativamente mais complexo do que o de anos atrás.



**AS EMBALAGENS DA CONTROIL  
SEMPRE CARREGARAM QUALIDADE,  
DISPONIBILIDADE E PARCERIA.**

**AGORA ELAS CONTINUAM  
CARREGANDO A MESMA  
CONFIANÇA, MAS COM  
UMA CARA NOVA.**

**AS NOSSAS EMBALAGENS EVOLUÍRAM,  
ASSIM COMO A CONTROIL.**

*Novos produtos, maior  
distribuição e assistência  
técnica, e muito mais parceria  
para oferecer sempre as  
melhores soluções de freios  
hidráulicos.*

**É Controil? Pode confiar.**



Encontre  
o seu **produto**  
**Controil**



controiloficial



freioscontroil



No trânsito, enxergar o outro é salvar vidas.

**CONTROIL**

VAI NA CONFIANÇA, VAI DE CONTROIL

## Rogério Azevedo

Diretor Gestão de Categoria da Fortbras

Apesar de ser um cenário desafiador, ele é, na mesma proporção, uma grande oportunidade, pois nos permite ajudar o nosso cliente a lidar com essa complexidade de forma mais eficiente. Para isso, temos atuado de maneira estruturada em três pilares principais: dados, processos e tecnologia. No campo da tecnologia, implantamos uma gestão de estoque mais granular, com classificação por giro, criticidade e aplicação, permitindo políticas diferenciadas de reposição por curva, perfil do veículo, idade da frota e sazonalidade. É necessário sair de uma visão historicamente baseada em família e marca e passar a analisar performance e disponibilidade no nível da aplicação. Em dados, ampliamos significativamente o uso de BI e analytics, não como ferramenta de decisão isolada, mas como suporte ao comprador, apoiando a gestão do portfólio como um complemento à sua experiência e conhecimento de mercado. Nos processos, houve mudanças

importantes, como a revisão da estratégia de sortimento, com definições mais claras sobre profundidade por categoria, regionalização de estoque e papel de cada fornecedor e SKU (core e complementar). Também estamos focados na evolução dos catálogos eletrônicos, com o objetivo de minimizar erros e dar mais segurança ao time comercial, além de realizar um investimento relevante na capacitação das equipes. Todos esses fatores estão diretamente conectados à nossa proposta de valor: garantir a peça certa, no lugar certo, e fazê-la chegar ao aplicador com assertividade e agilidade. Esse é o nosso desafio diário, e exige que a empresa se reinvente continuamente para sustentar essa proposta, mesmo em um cenário cada vez mais complexo.



## Roberto Rocha

Fundador da Rocha  
Autopeças

Para conseguir armazenar estas peças tivemos de subdividir espaços, criar andar nas prateleiras, isto porque são poucos itens que assumem quantidades grandes na venda mensal, na maioria a comercialização fica em poucas unidades ao mês, que nos faz gerenciar a compra escalonada para otimizar o espaço. Tivemos de digitalizar o endereçamento do estoque e comprar leitores digitais para orientar os funcionários na guarda e na separação para venda. O nosso sistema já gera a requisição de separação das peças por ordem crescente de endereço, ou seja, o funcionário começa ao pegar as peças do fundo para frente da loja, quando ele enche a cesta, já está no pacote da loja para entrega ao cliente.



## Rafael Roberto

Gerente de Logística da Niterra

Para lidar com essa complexidade, a abordagem se apoia em três pilares: tecnologia, qualidade de cadastro e disciplina de processos. Um WMS (Warehouse Management System) robusto é essencial para suportar o endereçamento, garantir rastreabilidade, aplicar regras de separação e reabastecimento, além de proporcionar maior controle sobre a acuracidade e a produtividade operacional. No entanto, a tecnologia por si só não é suficiente. É preciso contar com uma estratégia sólida de master data, baseada em padronização cadastral, atributos confiáveis e uma governança eficaz da informação. Em paralelo, ajustes de layout, critérios de slotting, classificação de itens, políticas de ressuprimento e rotinas de inventário cíclico são indispensáveis para absorver o aumento da complexidade sem comprometer o nível de serviço ao cliente. Em síntese, a ampliação do portfólio permite atender melhor à diversidade da frota e às demandas do mercado, mas exige uma cadeia de suprimentos muito mais estruturada, precisa e eficiente.



## Tradição em atender bem você

Nossa equipe de **vendedores técnicos especializados** está presente em 9 filiais para **atender com a qualidade, a agilidade e a confiança** que você precisa.

**Orbid** 70 anos

 **CONTATE SUA FILIAL OU ACESSE:** [compreonline.orbid.com.br](http://compreonline.orbid.com.br)

Cascavel – PR (45) 3096-1700

Chapecó – SC (49) 3361-6400

Curitiba – PR (41) 3301-3301

Florianópolis – SC (48) 3198-8200

Joinville – SC (47) 3489-9700


Passo Fundo – RS (54) 3210-4100

Pelotas – RS (53) 2123-5100


Porto Alegre – RS (51) 2131-5100

Santa Maria – RS (55) 3301-3400

 @orbid.autopecas

 Orbid Autopeças

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

 Orbid Autopeças



## Allan Porto

Gerente Comercial da Auto Norte

A resposta à complexidade veio através de uma combinação de tecnologia e rigor processual. Implementamos:

- **Sistemas de Gestão Integrada (ERP e WMS):** A modernização dos nossos sistemas de *ERP* e *WMS* foi crucial. Utilizamos algoritmos avançados para categorização de peças (curva ABC, sazonalidade), o que permite uma gestão de estoque muito mais granular e orientada por dados, em vez de apenas por experiência histórica.
- **Inteligência em Previsão de Demanda e Compras:** Passamos a adotar ferramentas de *Business Intelligence* para refinar a previsão de demanda. Hoje, a decisão de compra é assistida por modelos que consideram não só o

histórico de vendas, mas também dados de registro de frota e tendências do mercado, minimizando o risco de excesso ou falta de estoque.

- **Digitalização e Catálogo Eletrônico:** Investimos pesadamente em plataformas digitais e em nosso B2B de alta performance (KKI VENDAS) para a força de vendas e clientes. Isso descentraliza o acesso à informação técnica da peça, reduzindo a dependência do conhecimento individual e acelerando a correta identificação do SKU pelo cliente.



## Moisés Sirvente

Diretor da Jocar

Melhoramos muito o nosso mecanismo de busca de produtos. Colocamos recentemente uma IA acoplada com a nossa API de busca de produtos para responder mais rapidamente os clientes do WhatsApp. Temos fotos de todos os produtos. Temos uma equipe que cadastra itens novos e melhora os já cadastrados constantemente. Quando vendemos algo errado, o setor do pós-venda tem que passar para o cadastro averiguar o que aconteceu para aprendermos com os erros.



## Simone Azevedo

CEO e Sócia da Mobensani

A base da nossa operação hoje é a digitalização e a integração de processos, como o nosso catálogo eletrônico e o aplicativo com busca por placa. Temos também um programa interno de educação digital que se chama "NEXT MB", criado para preparar a empresa para o futuro sem perder a sua essência humana. Nele, realizamos a conexão das informações e dados para facilitar o processamento deste nosso planejamento, através de informações trazidas pelo SAP, ou seja, investimos pesadamente em sistemas de gestão robustos e em ferramentas de suporte ao mercado.





## Roney Engholm

Gerente Sênior de Vendas e Marketing Aftermarket na Litens

Para lidar com a maior complexidade do portfólio, fortalecemos nossos processos por meio do uso de ferramentas estruturadas de gestão. No planejamento de demanda, utilizamos MRP para assegurar maior precisão na reposição e no balanceamento do mix. Na gestão de estoques, o WMS garante controle rigoroso, rastreabilidade e eficiência operacional. Complementarmente, adotamos boas práticas identificadas em exercícios

de benchmarking com as operações de distribuição do Grupo Litens na América do Norte, Europa e também com a Dolz, na Espanha, elevando a padronização e a maturidade dos nossos processos. Essas iniciativas asseguram uma administração técnica e disciplinada do crescimento de SKUs, preservando a confiabilidade do nosso portfólio de componentes 100% originais.



## Ricardo Teixeira Ávila

C.O.O. - Diretor de Operações Sabó

Para atender a esse cenário há uma combinação de três elementos: evolução no conceito de produto, fortalecimento das estruturas de planejamento, manufatura e atendimento, e aprofundamento das parcerias tecnológicas e na cadeia de suprimentos. Um dos movimentos mais importantes foi fortalecer a lógica de modularização e de soluções completas. Na montadora, isso aparece muito claro quando, em vez de fornecer apenas um retentor, fornecemos um módulo pronto, como uma tampa que agrega vedação, ou um flange com toda a solução de vedação integrada e com sensorização que controla a ECU do motor. A montadora reduz o número de SKUs, simplifica montagem e manutenção na rede autorizada, e nós assumimos a responsabilidade por integrar mecânica, vedação e eletrônica. No aftermarket, o pensamento é semelhante com os kits e jogos de juntas: menos códigos na mão do cliente, mais engenharia e organização da nossa parte. Outro ponto-chave foi a forma como estruturamos o atendimento e os processos de planejamento com os centros de distribuição, contemplando troca diária de informações, que, combinada com sistemas internos de planejamento de demanda e gestão de estoque, permite rápida reação à

variação de mix, e possibilita acompanharmos indicadores de nível de serviço para ajuste de ocupação das capacidades de produção com mais precisão. Por fim, a própria agenda de inovação apresenta desafios e nos impulsiona a desenvolver ferramentas e processos mais sofisticados e requisitos técnicos mais exigentes, os quais fazem com que a nossa engenharia, logística e manufatura trabalhem de forma muito integrada. Isso exige linhas produtivas mais flexíveis, em uso mais intenso de automação ajustável para lotes menores e em rotinas de desenvolvimento que já nascem pensando no ciclo completo tanto da vida do produto quanto da experiência dos clientes em seus mercados. Em resumo, tecnologia aqui não é só equipamento, *design* e materiais exclusivos e robustos: é uma combinação de sistemas, pessoas dedicadas e um jeito de trabalhar que transforma cenários complexos em serviços inteligentes e simplificados para quem está na ponta.





# Pé no Freio em 2025: Veja as principais tendências de crescimento no setor em 2026

O ano de 2025 marcou o fim de um ciclo de expansão ininterrupta que vinha desde o início da pandemia. Pela primeira vez em cinco anos, o mercado de reposição automotiva registrou retração no faturamento anual. Na contração das expectativas iniciais, que previam um crescimento de 8,34%, o ano de 2025 terminou com uma queda acumulada de (-3,58%). O que torna esse cenário intrigante é que os indicadores operacionais, que geralmente ditam o ritmo do setor, permaneceram positivos. O recuo não foi causado pela falta de demanda potencial, pois a Frota Circulante operou com crescimento positivo de 1,64% na linha leve e de 2,77% na linha pesada. Já a distância percorrida dos veículos, indicador que mensura o nível de utilização dos carros, na linha leve, manteve-se estável, crescendo 0,28% em relação ao ano de 2024, enquanto na linha pesada houve um crescimento de 3%. Se há mais carros nas ruas e eles estão rodando, por que o faturamento caiu? A resposta está no comportamento de

consumo e no "bolso" do brasileiro. De acordo com dados da Aftermetrics, o ticket médio das peças adquiridas pelas oficinas sofreu uma queda deflacionada de (-2,97%). Porém diferente da interpretação literal isso não significa necessariamente que os preços baixaram, mas podem ser indicativos de fortalecimento de dois movimentos estratégicos:

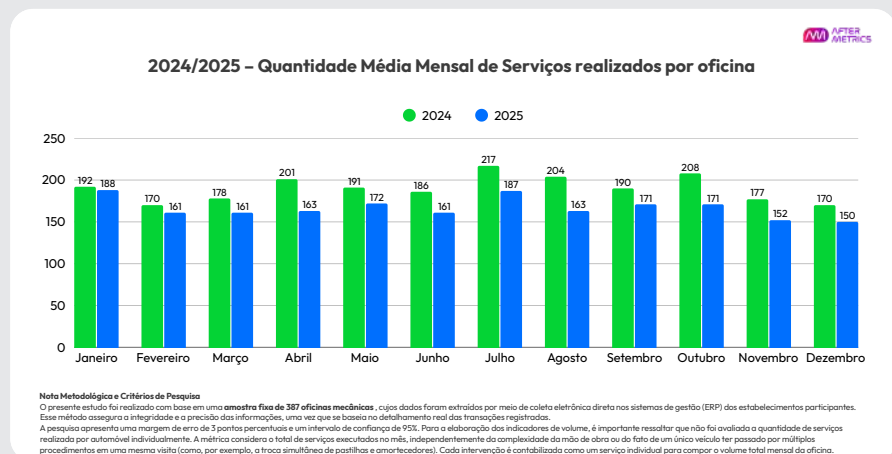
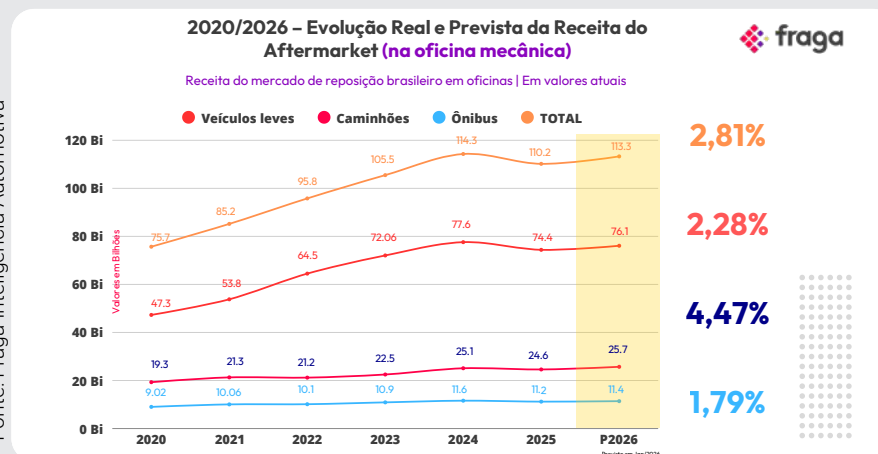
**1. Migração para marcas econômicas:** Peças de menor valor agregado ganharam espaço sobre as marcas premium. Além da questão do preço, é crucial que as grandes marcas, em particular, revisitem suas estratégias de produto. Elas precisam avaliar até que ponto a prática de "embarcar" mercadorias importadas tem afetado a percepção de valor de seus produtos de core business.

**2. Conflito de Canais:** O conflito entre distribuidores e varejistas dinamizou o acesso aos mesmos produtos, comprimiu margens e facilitou o acesso às peças com preços mais agressivos. Além disso, o volume de peças por serviço despencou cerca de (-12,63%).

Mesmo com uma frota mais velha e rodando mais, o consumidor optou pelo "reparo essencial", adiando manutenções preventivas ou complementares. Entretanto, diferente de setores como o imobiliário ou o de bens de luxo, a reposição automotiva é uma demanda de necessidade. Uma peça não substituída hoje acabará falhando e possivelmente danificando outros sistemas, o que gera um efeito cascata de manutenção obrigatória no futuro, o que em tese aceleraria a retomada do crescimento nos próximos anos. A projeção atual indica que 2026 será um ano de

recuperação, com crescimento estimado em 2,81% sobre 2025. Contudo, o otimismo é cauteloso. Fatores externos como as incertezas eleitorais, o impacto econômico de grandes eventos (Copa do Mundo) e as turbulências geopolíticas globais permanecem como variáveis que podem alterar esse cenário ao longo do ano. Quer ter acesso a mais análises estratégicas como esta? Siga a Fraga Inteligência Automotiva nas redes sociais e conheça nossas soluções:

- **Instagram/LinkedIn:** Fraga Inteligência Automotiva
- **WhatsApp:** (19) 97118-1895



 **YIMING PARTS**®

 **AUTO PAR**



**DATA: 06 A 09 DE MAIO**

**LOCAL: EXPOTRADE PINHAIS**

Fabricamos produtos de alta qualidade para o mercado de reposição desde 1996.

Venha conhecer o que há de melhor em qualidade de peças para reposição!

**STAND: R125**



Yiming.parts



Yiming.com.br



11 2019-7779

# VIES

Fevereiro de 2022 a 2026

A pesquisa VIES compara o desempenho mensal do abastecimento, preço, venda e compra no varejo de autopeças, tomando como referência o mesmo mês em anos anteriores. Essa edição apresenta os resultados de fevereiro de 2022 a 2026

## BRASIL

O cenário nacional do Aftermarket Automotivo apresentou flutuações significativas entre 2022 e 2026. O ano de 2022 foi marcado por retrações profundas na maioria dos índices. Nos anos seguintes, observou-se uma acomodação gradual do mercado, com o problema de abastecimento persistindo em patamares menores e a percepção de aumento de

preços desacelerando significativamente em 2026.

**Abastecimento:** pior resultado em 2022 (-13,39%), estabilizando entre -5% e -7% nos anos seguintes.

**Preços:** pico de alta em 2022 (4,90%), com forte desaceleração para 1,42% em 2026.

**Vendas:** quedas persistentes, porém moderadas, entre -1,2% e -3,5% ao longo do período.

**Compras:** único índice com resultado positivo em 2023 (1,19%), mas retornando a queda em 2026 (-2,90%).

## NORTE

A região Norte apresentou os cenários mais extremos entre todas as regiões analisadas, com fortes retrações em

abastecimento e picos inflacionários expressivos. Foi a única região a registrar crescimento expressivo em vendas e compras em 2022, divergindo completamente do cenário nacional.

**Abastecimento:** maior queda nacional em 2022 (-20,63%) e segundo pior resultado em 2025 (-8,32%).

**Preços:** maior inflação percebida do país, com pico de 7,92% em 2025.

**Vendas:** único resultado positivo em 2022 (3,08%).

**Compras:** positivo em 2022 (2,50%) e 2023 (2,19%), mas com forte queda a partir de 2024.

## NORDESTE

O Nordeste apresentou um comportamento misto, com

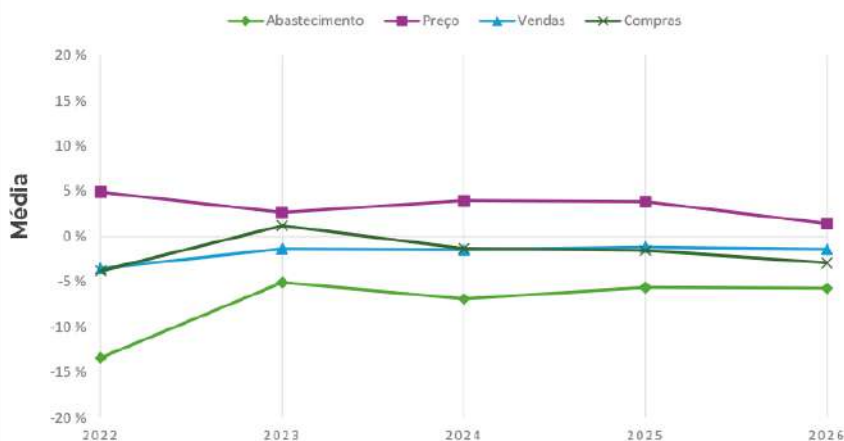
desafios persistentes em abastecimento (sobretudo em 2026, quando registrou o pior índice regional do ano), mas com sinais de recuperação em vendas em momentos específicos. O destaque positivo foi o crescimento de 3,65% nas vendas em 2025, o melhor resultado regional para este índice em todo o período analisado.

**Abastecimento:** retração inicial de -15,13% em 2022 e piora em 2026 (-7,98%), o pior resultado regional do ano.

**Preços:** alta de 6,48% em 2022, moderando nos anos seguintes para patamares entre 1,7% e 3,9%.

**Vendas:** destaque positivo em 2025 (3,65%), seguido de queda em 2026 (-2,18%)

Comportamento das variáveis Brasil

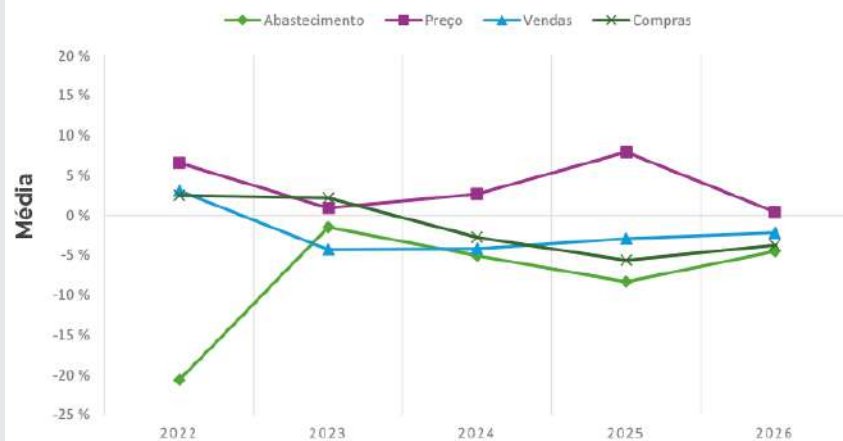


VIES

Fonte: AFTERLAB

Fonte: After.Lab

Comportamento das variáveis Norte



VIES

Fonte: AFTERLAB

Fonte: After.Lab



**Compras:** predominantemente negativo, com leve recuperação em 2023 (0,31%) e 2025 (0,31%).

### CENTRO-OESTE

A região Centro-Oeste demonstrou uma volatilidade particular, com oscilações que, em alguns momentos, divergiram da média nacional. O abastecimento sofreu queda abrupta em 2022, mas mostrou forte recuperação em 2023 e 2026. O índice de vendas foi o único a registrar resultado positivo significativo em 2025 (1,03%).

**Abastecimento:** forte retração em 2022 (-15,35%), mas recuperação expressiva em 2023 (-1,76%) e 2026 (-2,03%).

**Preços:** picos em 2022 (5,09%) e 2025 (4,98%).

**Vendas:** único resultado positivo regional em 2025 (1,03%), revertido em 2026 (-2,93%).

**Compras:** oscilações entre positivo e negativo.

### SUDESTE

Sendo o maior mercado consumidor e principal polo logístico do país, o Sudeste apresentou índices que, em grande parte, ditaram a tendência nacional, com flutuações menos extremas que outras regiões. O abastecimento manteve-se consistentemente negativo ao longo dos cinco anos. Em 2026, as vendas apresentaram estabilidade relativa (-0,17%), o melhor resultado para o ano entre todas as regiões.

**Abastecimento:** consistentemente negativo entre -6,0% e -11,3%, sem oscilações bruscas.

**Preços:** altas moderadas entre 2,9% e 4,8% até 2025, desacelerando para 1,13% em 2026.

**Vendas:** estabilidade relativa em 2026 (-0,17%), o melhor resultado regional do ano para este índice.

**Compras:** leve alta em 2023 (1,12%), mas negativo nos demais anos.

### SUL

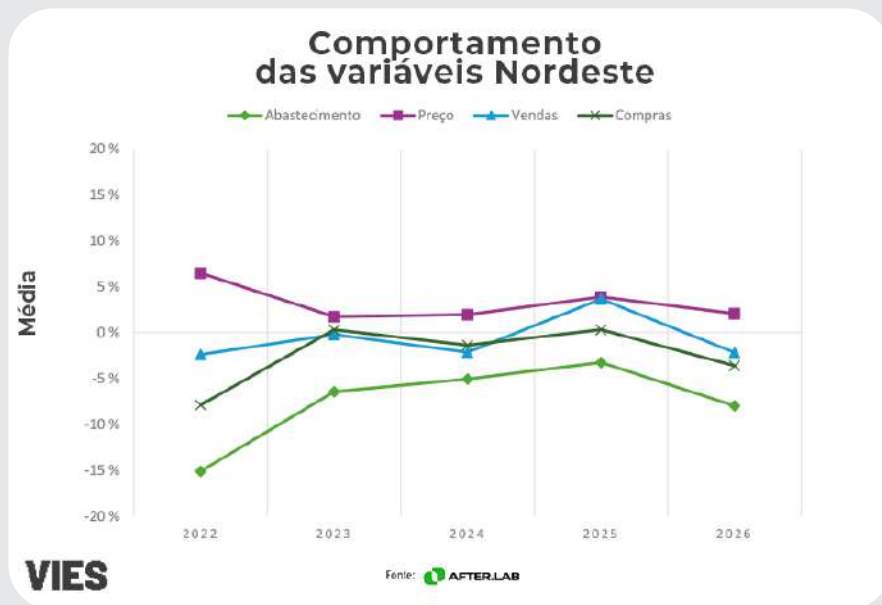
A região Sul caracterizou-se por retrações profundas no início do período, seguidas por uma estabilização gradual, mas ainda predominantemente negativa. O ano de 2022 foi particularmente difícil, com quedas expressivas em todos os índices. A partir de 2023, os índices de abastecimento e vendas estabilizaram-se, mas as compras voltaram a cair significativamente em 2026.

**Abastecimento:** queda de -14,28% em 2022, estabilizando entre -2,6% e -5,0% nos anos seguintes.

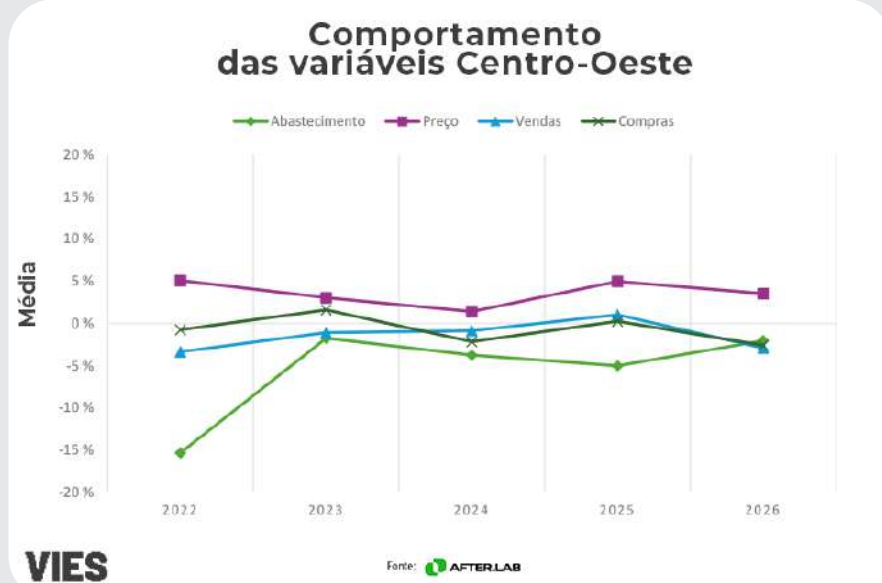
**Preços:** crescimento moderado, desacelerando para 0,83% em 2026.

**Vendas:** pior resultado regional em 2022 (-7,21%), com leve recuperação e retorno à queda em 2026 (-2,87%).

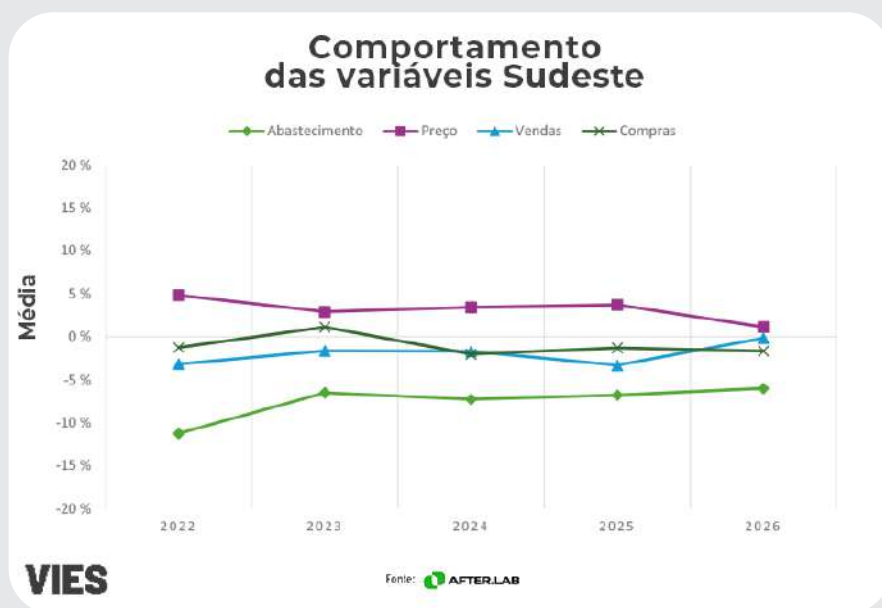
**Compras:** maior retração nacional em 2022 (-9,64%), com recuperação em 2023 e 2024, mas nova queda em 2026 (-5,19%).



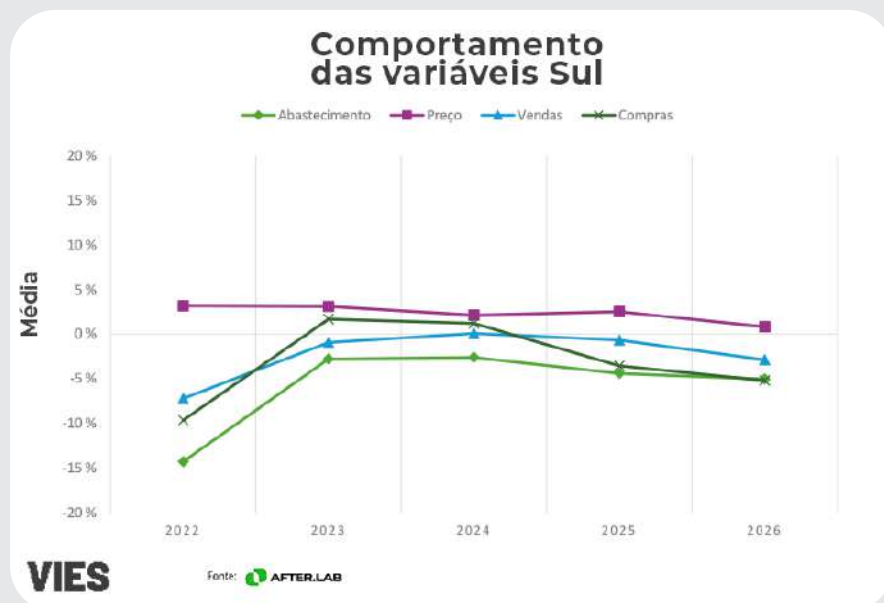
Fonte: After.Lab



Fonte: After.Lab



Fonte: After.Lab



Fonte: After.Lab

## Destaques de abastecimento e preços – Fevereiro/2026

Em fevereiro de 2026, os varejistas indicaram o sistema de freios e o sistema de motor como os componentes com maior dificuldade de abastecimento, ambos mencionados por 9,0% dos respondentes. Em seguida aparece o sistema de suspensão, citado por 6,6% dos varejistas. No que diz respeito aos preços, o sistema de freios lidera a percepção de maiores aumentos, sendo apontado por 14,7% dos varejistas. Na sequência aparecem a vela de ignição (8,8%) e os filtros (7,4%). Assim como observado em alguns períodos anteriores, o sistema de freios se destaca simultaneamente entre os principais problemas de abastecimento e de elevação de preços, o que pode indicar a continuidade de pressões nesse segmento específico do mercado de reposição automotiva.

aftermarket  
automotivo  
comunidade



## 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





# *o canal do aftermarket automotivo*

A A.TV está onde a informação se transforma em experiência. Em sintonia com o novo comportamento digital, o canal do Aftermarket Automotivo no YouTube aposta em vídeos segmentados e conteúdos relevantes para quem vive o setor.

Os podcasts, que já mudaram a forma como consumimos comunicação, são parte dessa revolução — e a A.TV acompanha esse movimento, oferecendo conhecimento, tendências e inspiração.

Também estamos no Spotify e TikTok, informação rápida, onde e quando você quiser!

Clique nos ícones para acessar



## Prêmio Everest 2026 reconhece 25 fornecedores e reforça gestão de excelência no Aftermarket Automotivo

A BR AutoParts realizou, no Terraço Itália, a 16ª edição do Prêmio Everest, consolidando-o como principal instrumento de gestão e reconhecimento no Aftermarket Automotivo. Ao todo, 25 fornecedores foram premiados pelo desempenho no Sistema de Qualificação de Fornecedores (SQF), que centraliza a performance nas decisões e transforma excelência em prática contínua.

Qualidade sustentável resulta de parcerias estruturadas, método e disciplina. “No Prêmio Everest a gente avalia os diversos critérios de relacionamento comercial, processos, pilares qualitativos, responsabilidade

social, a gente faz uma avaliação completa dos nossos fornecedores, parceiros, premiando e reconhecendo o trabalho realizado em 2025”, detalha Conrado Comolatti Ruivo, Presidente do Grupo Comolatti.

O Everest enfrenta desafios da cadeia de reposição, como atrasos logísticos, falhas operacionais, rastreabilidade e ruídos de comunicação, impactando resultados de forma sutil. “O nome Everest remete ao sacrifício e ao esforço que precisamos fazer para chegar ao topo”, explica Sergio Comolatti, Presidente do Conselho Administrativo do Grupo Comolatti e do Instituto Comolatti.

Desenvolvido com a Fundação Getúlio Vargas, o modelo avalia cinco pilares: nível de serviço, adequação aos processos, índices econômicos, comercial e socioambiental. Assim, estimula melhoria contínua e alinhamento.

### Vencedores do Prêmio Everest 2026

#### 1. Nível de Serviço

1º Meritor do Brasil; 2º MWM Motores e Geradores; 3º Lumileds.

#### 2. Adequação aos Processos

1º NGK Corporation; 2º Hipper Freios; 3º Filtros Tecfil.

#### 3. Índices Econômicos

1º Frasle Mobility; 2º Dana Incorporated; 3º Viemar Automotive.

#### 4. Índices Comerciais

1º MAHLE Metal Leve; 2º Cobreq Freios; 3º Lumileds.

#### 5. Índices Socioambientais

1º MWM Motores e Geradores; 2º Frasle Mobility; 3º MAHLE Metal Leve.

#### Ranking Geral

1º Frasle Mobility; 2º MAHLE Metal Leve; 3º Viemar Automotive.

O Prêmio Everest direciona performance na cadeia de suprimentos, fortalecendo um ecossistema confiável e eficiente. Assim, a BR AutoParts reafirma seu compromisso com relações transparentes e evolução conjunta do setor.

## ElringKlinger agora tem Fernanda Barros no time de Marketing e Desenvolvimento de Produtos

A ElringKlinger anuncia Fernanda Barros como a nova Chefe de Marketing e Desenvolvimento de Produtos no Brasil. A executiva iniciou trajetória no setor através de um projeto de consultoria, onde teve a oportunidade de conhecer os maiores players do mercado de reposição brasileiro e o que começou como uma oportunidade, logo se tornou uma escolha e, ao longo dos últimos 15 anos, construiu uma carreira marcada por dedicação, especialização e resultados.

A executiva acumula vasta experiência em grandes empresas como Grupo Comolatti e

Fortbras. Além disso, é uma multiplicadora de conhecimento, já tendo lecionado na FCAP (Faculdade de Administração de Pernambuco e IBGM (Instituto Brasileiro de Gestão & Marketing) com as disciplinas de Pesquisa de Mercado e Comportamento do Consumidor.

Com uma trajetória consolidada e uma paixão inegável pelo setor de autopeças, Fernanda chega à companhia para liderar projetos estratégicos voltados para o fortalecimento da marca original no mercado brasileiro e a ampliação da percepção de

valor agregado dos produtos de origem alemã, reconhecidos por sua alta qualidade entre os reparadores.

“Atuar numa indústria renomada, desde o desenvolvimento de produtos até a entrega e a percepção de valor ao cliente final em todas as esferas é um movimento grandioso, de muito aprendizado e de muitas conquistas. Posso dizer que sinto orgulho em poder representar uma marca tão forte, com tecnologia alemã e atuação mundial, como a ElringKlinger.”, finaliza Fernanda Barros.



Executiva tem 15 anos de experiência no mercado de autopeças

Foto: Divulgação



# Pela saúde e segurança viária: o posicionamento do Sindirepa Brasil sobre o PL 3507/2025

A segurança nas vias brasileiras atravessa um momento crítico que exige responsabilidade e ação estratégica. Com uma frota que hoje supera 68 milhões de veículos (conforme último Anuário da Indústria da Reparação de Veículos do Brasil 2025/2026), sendo composta por categorias com idades médias elevadas (veículos leves com 11 anos, veículos pesados com 13 anos, ônibus com 17 anos e motocicletas com 8 anos), o Brasil convive com índices de fatalidades no trânsito que o colocam em um cenário de alerta contínuo. Diante deste panorama, o Sindirepa Brasil vem a público manifestar seu apoio ao Projeto de Lei (PL) 3507/2025, que institui a Inspeção Técnica Veicular periódica para veículos com mais de cinco anos de fabricação.

Historicamente, o setor de reparação automotiva testemunha como a falta de manutenção preventiva compromete a integridade física de condutores e pedestres. Embora o Código de Trânsito Brasileiro (CTB) já preveja diretrizes para inspeções, a ausência de uma fiscalização efetiva tem gerado lacunas perigosas. A aprovação do PL 3507/2025 não é apenas um ajuste burocrático, mas um mecanismo de preservação da vida.

Nossos fundamentos para este

posicionamento baseiam-se em quatro pilares centrais:

**Redução de Acidentes e Impacto no SUS:** A identificação rigorosa de falhas mecânicas, elétricas e estruturais evita colisões graves. Isso reflete diretamente na diminuição de óbitos e na redução de custos hospitalares, permitindo que os recursos do SUS sejam redirecionados para outras áreas essenciais.

**Controle de Emissões de Poluentes e Prevenção de Doenças Respiratórias:** Veículos mal conservados ou com falhas nos sistemas de escapamento, injeção e catalisadores emitem níveis excessivos de poluentes como monóxido de carbono, óxidos de nitrogênio, hidrocarbonetos e material particulado, que são diretamente associados ao agravamento de doenças respiratórias (como asma, bronquite, rinite e pneumonia), especialmente em crianças, idosos e populações vulneráveis. Estudos e experiências em grandes centros urbanos brasileiros demonstram que programas de inspeção veicular contribuem para a redução da carga de poluentes na atmosfera, melhorando a qualidade do ar e diminuindo internações e óbitos por causas respiratórias e cardiovasculares ligadas à poluição.



Foto: Shutterstock

Frota com manutenção em dia garante segurança, economia e ar muito mais puro

A inspeção periódica atua, portanto, como uma medida de saúde pública essencial, complementando os esforços de controle ambiental e protegendo a população contra os impactos silenciosos, mas graves, da poluição veicular.

**Alinhamento Internacional:** A medida aproxima o Brasil de padrões de segurança já consolidados globalmente, onde a inspeção periódica é peça-chave para a circulação de veículos mais seguros e menos poluentes.

**Sustentabilidade e Conservação:** Veículos devidamente inspecionados possuem maior vida útil, poluem menos e garantem o valor do patrimônio do cidadão através da manutenção adequada.

O Sindirepa Brasil reconhece as preocupações sobre custos adicionais aos proprietários. No entanto, defendemos que o debate legislativo deve ser inclusivo e tecnicamente embasado. É imperativo que todas as entidades da cadeia automotiva; fabricantes, distribuidores, varejo e oficinas de reparação, participem ativamente da construção desta norma. Somente um diálogo qualificado garantirá uma lei que priorize a segurança sem sobrecarregar injustamente o consumidor.

Reiteramos nossa total disposição para colaborar com o aprimoramento do texto do PL 3507/2025. Como representantes do segmento que atua na ponta final da conservação da frota, reafirmamos que veículo seguro é veículo revisado.

## VW reconhece logística da Niterra do Brasil com nível máximo de excelência no prêmio Fornecedora Grau AA

A Niterra do Brasil acaba de ser reconhecida pela Volkswagen com o nível mais alto de excelência logística, após classificação como Fornecedor Grau AA em entrega no Programa de Performance Pós-Vendas.

A premiação com o selo "Excelência que move o futuro" reconhece o desempenho de alto nível mantido ao longo de um ano, período em que a companhia atingiu a marca de 100% de atendimento dos pedidos, sem qualquer atraso ou outros entraves logísticos. A consistência da Niterra provou ser um diferencial estratégico fundamental para o sucesso da operação,

aspecto especialmente importante em um setor onde a precisão é fundamental.

Foram avaliados pela Volkswagen do Brasil mais de 240 fornecedores, dos quais 40 se enquadram no grupo de melhores parceiros. Isso significa que a Niterra está entre os 16% melhores fornecedores de toda a rede. Eduardo Tsukahara, Diretor co-presidente da Niterra do Brasil, afirma que o prêmio reflete a missão de entregar diariamente o mais alto nível de peças para seus clientes e para o mercado de reposição. "Este reconhecimento é resultado do compromisso da

equipe com a execução perfeita e com o sucesso da operação dos parceiros estratégicos. A conquista reafirma nossa

posição de liderança e nossa contribuição contínua para a eficiência e qualidade do setor automotivo brasileiro", afirma.



Foto: Divulgação

Com 100% de aproveitamento nas entregas e zero ocorrências, companhia se consolida no grupo de elite dos melhores parceiros da montadora

## ITV precisa ser debatida com sociedade civil e entidades do setor automotivo

A Associação Nacional dos Fabricantes e Comercializadores de Autopeças para o Mercado de Reposição – ANFAPE manifesta seu posicionamento sobre o Projeto de Lei (PL) 3507/2025, que propõe a obrigatoriedade da Inspeção Técnica Veicular para veículos com mais de cinco anos de uso. Embora a medida possa, à primeira vista, ser interpretada como mais um encargo tributário sobre os proprietários de veículos, a Inspeção Veicular representa um avanço significativo para a segurança viária no Brasil, alinhando o País aos padrões internacionais de manutenção automotiva, sendo fundamental

destacar seus benefícios concretos e de longo prazo.

A inspeção periódica garantirá que os automóveis circulem em condições adequadas, reduzindo falhas mecânicas que frequentemente contribuem para acidentes graves. Com isso, espera-se uma diminuição expressiva no número de mortes no trânsito – um problema que ceifa milhares de vidas anualmente no Brasil – além de uma redução nos gastos do sistema público de saúde com o atendimento a vítimas de colisões, aliviando o orçamento do SUS e permitindo a alocação de recursos para outras prioridades. Nas últimas décadas, o Brasil tem

vivenciado um crescimento acelerado e expressivo de sua frota de veículos. Dados da Secretaria Nacional de Trânsito (Senatran) e do Registro Nacional de Veículos Automotores (Renavam) indicam que o número de automóveis em circulação ultrapassou 60 milhões de unidades em 2023. Quando considerados todos os segmentos de veículos com placa, incluindo motocicletas, esse total chega a 119,2 milhões.

Associado à maior circulação de veículos, conforme dados estatísticos do Sistema de Informações sobre Mortalidade (SIM) do Departamento de Informação e Informática do SUS (DataSUS),

do Ministério da Saúde, o número de acidentes fatais de condutores e passageiros de veículos automotores de vias terrestres cresceu consideravelmente nas décadas de 1990 e 2000, atingindo o pico da série histórica em 2014, com 24.138 mortes registradas. Em 1996 foram 12.952 mortes de pedestres vítimas de atropelamento e 16.463 mortes em acidentes com veículos não identificados. Em 2023 foram 22.034 mortes, reforçando a importância de políticas voltadas à segurança dos ocupantes de veículos automotores.

O Código de Trânsito Brasileiro (CTB) já determina que os veículos



em circulação sejam inspecionados a cada dois anos, excetuando-se aqueles com até três anos desde o primeiro licenciamento. No entanto, estima-se que apenas cerca de 20 milhões de veículos sejam inspecionados anualmente. A ANFAPE enfatiza a necessidade

de que todas as entidades representativas do setor, incluindo toda cadeia automotiva, de fabricantes a distribuidores, de varejistas a reparadores, sejam devidamente ouvidas durante o processo legislativo para oferecer sua contribuição enquanto

*players* ativos e conhecedores do mercado.

Da mesma forma, toda sociedade civil organizada, assim como entidades de defesa do consumidor, do meio ambiente, de medicina do trânsito, e toda e qualquer representatividade social precisam

ser ouvidas, de modo a promover um amplo e profundo debate em busca de soluções que sejam ao mesmo tempo acessíveis, não onerosas e eficientes na preservação de vidas e na promoção de uma mobilidade mais eficiente e sustentável.

## Mercado automotivo está contratando, mas quem não aparece fica de fora

O setor automotivo brasileiro vive uma contradição cada vez mais evidente: há vagas abertas, mas faltam pessoas disponíveis, localizáveis e preparadas para ocupá-las. O problema não está na criação de postos de trabalho, mas na incapacidade do mercado de encontrar profissionais.

Levantamento da consultoria Robert Half aponta que 84% das empresas brasileiras enfrentaram dificuldades para preencher vagas qualificadas em 2024. Já estudo global do ManpowerGroup indica que 81% dos empregadores no Brasil relatam escassez de talentos, colocando o país entre os mais impactados pela falta de profissionais disponíveis, mesmo com taxas de desemprego em queda.

No setor automotivo, o impacto é ainda mais sensível. Oficinas, retíficas, distribuidores, indústrias e varejo de autopeças convivem com vagas que permanecem abertas por semanas ou meses — não por falta de demanda, mas por ausência de candidatos visíveis ao mercado. A informalidade crescente, o envelhecimento da força de trabalho e a redução da entrada de jovens na indústria aprofundam esse apagão silencioso.

Nesse contexto, o currículo deixou de ser um documento eventual e passou a funcionar como ativo estratégico de empregabilidade. A lógica do trabalho mudou: quem não mantém histórico profissional organizado, atualizado e acessível simplesmente não entra nos processos de contratação. Indicação informal e espera passiva deixaram de ser caminhos suficientes.

“A escassez de mão de obra no setor automotivo não é apenas falta de gente. É falta de gente encontrável. As empresas querem contratar, mas não sabem onde estão os profissionais”, afirma Carla Nórcia, CEO da Insight Trade e líder do projeto Vagas Automotivas.

É diante desse cenário que o Vagas Automotivas se consolidou como a única plataforma de empregabilidade criada exclusivamente para o mercado automotivo brasileiro, estruturada dentro do próprio ecossistema do aftermarket para resolver um gargalo histórico: conectar quem precisa trabalhar com quem precisa contratar, sem ruído e sem dispersão.

Criada a partir de um projeto entre CONAREM e SENAI, a plataforma

atua como vitrine setorial permanente, reunindo currículos e vagas de todo o país em um único ambiente especializado. Diferente dos portais genéricos, o Vagas Automotivas entende as funções, a linguagem e as urgências do setor, permitindo que profissionais estejam visíveis antes mesmo da necessidade de recolocação.

Para as empresas, o modelo reduz drasticamente o tempo de busca e o custo de recrutamento — até 70% menor do que em plataformas generalistas — além de aumentar a assertividade na contratação. Para os profissionais, o cadastro é gratuito e funciona como presença contínua no radar do mercado.

O crescimento consistente da base de currículos do portal reforça uma mudança de comportamento: cada vez mais

trabalhadores entendem que empregabilidade começa antes da demissão ou da urgência, e que visibilidade deixou de ser diferencial para se tornar requisito.

“O mercado automotivo não procura no escuro. Ele procura onde sabe que o talento está concentrado. Hoje, esse lugar é o Vagas Automotivas”, reforça Carla.

Com apoio institucional de IQA, SENAI, CONAREM, SINDIREPA Brasil, Sincopeças-SP e AMMA, o Vagas Automotivas avança como infraestrutura estratégica de empregabilidade do setor, integrando também iniciativas de capacitação, trilhas técnicas e conteúdos voltados ao desenvolvimento profissional.

Currículos podem ser cadastrados gratuitamente em [www.vagasautomotivas.com.br](http://www.vagasautomotivas.com.br).



Setor convive com vagas abertas e falta de pessoas

Foto: Shutterstock

Nhm<sup>®</sup>

A **MAIOR FESTA** DA HISTÓRIA  
DO MERCADO JÁ **ESTÁ MARCADA**

NOVOMEIO HUB DE MÍDIA

**MAIORES & MELHORES**  
em distribuição de autopeças

# MM30

**25.11.2026**

TEATRO SANTANDER JK IGUATEMI

TEATRO  
 Santander



Foto: Shutterstock

No Brasil e no mundo, frota mais antiga é boa notícia para o Aftermarket Automotivo

## Faturamento do AA global deve superar US\$ 600 bi até 2034

*Com crescimento médio anual de 3,5%, setor será favorecido pelo envelhecimento da frota, fenômeno que também ocorre no Brasil*

O Aftermarket Automotivo global seguirá em trajetória de crescimento consistente nos próximos anos, mas sem picos abruptos. Essa é a principal conclusão do mais recente estudo da Fortune Business Insights, que projeta a evolução do setor de US\$ 443,1 bilhões em 2025 para mais de US\$ 600 bilhões até 2034, com uma taxa média anual de crescimento (CAGR) de cerca de 3,5%.

Trata-se de uma expansão baseada menos em ciclos econômicos e mais em fundamentos estruturais — especialmente o envelhecimento da frota mundial e a necessidade

contínua de manutenção. Freios, pneus, baterias e componentes de suspensão seguem no centro dessa dinâmica, sustentando uma demanda recorrente e relativamente previsível.

O estudo mostra que a expansão estará ancorada em fatores estruturais sólidos. Entre eles, o mais relevante é o envelhecimento da frota. Em diferentes regiões do planeta, a idade média dos veículos segue aumentando, o que eleva naturalmente a demanda por manutenção e reposição, especialmente dos componentes sujeitos a desgaste. Essa dinâmica reforça o caráter

recorrente do aftermarket, menos dependente de ciclos econômicos e mais ligado ao uso contínuo dos veículos.

Outro ponto central destacado no trabalho é a transformação dos canais de venda. O avanço do e-commerce já é tratado como uma tendência estrutural, e não mais complementar. Consumidores e empresas buscam cada vez mais conveniência, transparência de preços e amplitude de portfólio nas plataformas digitais. Esse movimento pressiona toda a cadeia a investir em integração de sistemas, inteligência de dados e experiência

de compra, redefinindo o papel do varejo tradicional.

### Tecnologias

O relatório também chama atenção para o impacto da evolução tecnológica dos veículos. Se, por um lado, carros mais modernos são mais duráveis e contribuem para o aumento da vida útil da frota, por outro elevam o nível de complexidade das manutenções. Isso cria uma barreira técnica para parte do aftermarket independente, que passa a depender de ferramentas, capacitação e acesso a informações mais avançadas — um fator que



pode favorecer montadoras e redes autorizadas em determinados segmentos caso o movimento Right to Repair / Right to Connect não avance em sintonia com as reais necessidades do mercado independente.

Ao mesmo tempo, a eletrificação aparece como uma das principais avenidas de crescimento futuro. A expansão dos veículos elétricos e híbridos abre novas demandas por componentes específicos — como baterias, sistemas eletrônicos e infraestrutura de recarga — além de serviços especializados. O aftermarket, nesse contexto, tende a se reinventar para atender uma frota cada vez mais diversificada tecnologicamente.

Do ponto de vista local, o estudo mostra um mercado ainda concentrado em regiões maduras, como América do Norte e Europa, mas com aceleração

relevante na Ásia-Pacífico. Esse deslocamento gradual do crescimento reforça a importância de escala, eficiência logística e adaptação a diferentes perfis de demanda.

Por fim, o ambiente competitivo é descrito como intenso e em transformação. Grandes players globais ampliam portfólio, investem em inovação e fortalecem canais digitais, enquanto o restante da cadeia precisa ganhar eficiência operacional para manter competitividade.

Em síntese, a Fortune Business Insights aponta um aftermarket global resiliente, impulsionado por fundamentos de longo prazo — como envelhecimento da frota e uso contínuo dos veículos —, mas cada vez mais moldado por três forças principais: digitalização, complexidade tecnológica e transição para novos sistemas de propulsão.

O crescimento está dado; o diferencial competitivo estará na capacidade de adaptação.

### Aftermarket Automotivo

#### Global — Principais

#### Destaques

#### Crescimento do mercado

- +3,56% ao ano (CAGR): taxa média de crescimento até 2034
- US\$ 443,1 bi (2025) ↗ US\$ 604,6 bi (2034)
- +36% de expansão total no período projetado

#### Participação por região (2025)

- América do Norte (liderança global): 31,04%
- Ásia-Pacífico (maior ritmo de crescimento): ≈29%
- Europa: ≈27%
- Demais mercados somados: ≈13%
- Ásia-Pacífico (maior crescimento global): 5,80% ao ano

(CAGR)

- Estrutura da demanda
- Participação de veículos de passeio no aftermarket: 63,76%
- Participação de rodas e pneus entre as categorias de reposição: 39,9%

#### Vetores de crescimento

- Idade média da frota em mercados maduros (EUA/Europa): +12 anos
- Tendência crescente de digitalização (e-commerce como canal estrutural)

#### Pressões e desafios

- ↑ Complexidade tecnológica: maior dependência de ferramentas e diagnóstico avançado
- ↑ Eletrificação: novos componentes e serviços (baterias, sistemas elétricos, recarga)

Fonte: Fortune Business Insights

## NÚCLEO DE INTELIGÊNCIA DE NEGÓCIOS 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?



# ADAS e direção automatizada ganham assistência completa de IA

*Pilha de software de direção baseada em dados de inteligência artificial aprende o comportamento do motorista a partir de informações reais em grande escala, permitindo desempenho adaptável em todas as situações*

A Qualcomm Technologies e a Wayve anunciaram colaboração técnica que amplia as opções das montadoras com um sistema ADAS e AD avançado e pronto para produção para montadoras em todo o mundo. A colaboração traz o Wayve AI Driver como uma camada de inteligência de direção de IA de ponta a ponta de alto desempenho que consiste em sistemas em chip (SoCs) e software de segurança ativa altamente integrado, oferecendo um sistema pré-integrado que permite a implantação regulatória e sem intervenção do ADAS, expandindo para ambientes de direção mais amplos e recursos sem intervenção e sem necessidade de olhar para a estrada. A colaboração tem foco na simplificação da implementação e no atendimento às prioridades das montadoras em relação à segurança, confiabilidade, escalabilidade e tempo de comercialização.

“O ADAS é onde escala, segurança e impacto no mundo real são mais importantes para as montadoras hoje”, disse Anshuman Saxena, vice-presidente e gerente geral de ADAS e Robótica da Qualcomm Technologies. “O Wayve AI Driver foi projetado como um software flexível e independente do veículo, que funciona como uma camada de inteligência para a autonomia

de qualquer veículo, em qualquer lugar. Nossa colaboração com a Qualcomm Technologies oferece às montadoras globais que utilizam o Snapdragon Ride um caminho simplificado para implantar recursos de direção automatizada com IA de ponta, juntamente com a pilha de segurança ativa da Qualcomm”, disse Alex Kendall, cofundador e CEO da Wayve. “Ao combinar nossa inteligência de direção com IA incorporada com o desempenho computacional, a maturidade da plataforma e a escala global da Qualcomm Technologies, estamos expandindo as opções e oferecendo valor imediato às montadoras em sistemas ADAS e de direção automatizada, com uma progressão natural da operação sem as mãos para a operação sem os olhos”.

## Recursos

Projetada para servir como uma base avançada de ADAS/AD, a plataforma pré-integrada permite que as montadoras implantem recursos avançados e altamente capazes rapidamente, ao mesmo tempo em que possibilita personalização, escalabilidade futura e atualizações. Ao reduzir a complexidade da integração entre o SoC, os sistemas de segurança ativa e o AI Driver, as montadoras podem

implementar ADAS/AD avançados e confiáveis com mais rapidez e menos tempo e esforço. O sistema foi projetado para oferecer suporte à implantação global e às estratégias de ciclo de vida e plataforma de veículos de longo prazo. Como parte da colaboração, a Qualcomm Technologies e a Wayve pretendem explorar oportunidades para aproveitar os SoCs da Qualcomm Technologies em futuras aplicações de robotáxi de nível 4 (L4).

O Wayve AI Driver, uma pilha de software de direção baseada em dados de IA, aprende o comportamento de direção diretamente a partir de dados reais em grande escala, permitindo um desempenho adaptável em todas as regiões, tipos de estradas e ambientes de direção. O Snapdragon Ride com pilha de segurança ativa reúne a liderança em computação automotiva da Qualcomm Technologies e o

processamento de alto desempenho e eficiência energética para IA no dispositivo dentro de uma arquitetura com certificação de segurança que inclui redundância, monitoramento em tempo real e isolamento seguro do sistema. O Snapdragon Ride é construído em uma arquitetura aberta e unificada que se adapta perfeitamente desde sistemas Snapdragon Ride Elite premium até plataformas de veículos convencionais. Esse design ajuda a oferecer às montadoras um alto desempenho consistente e aceleração robusta de IA em diferentes programas de veículos e níveis de capacidade de direção. Ele também foi projetado para fornecer flexibilidade no design e integração do sistema, ao mesmo tempo em que atende à crescente necessidade de portabilidade e reutilização de software e IA em plataformas, níveis e anos de modelo.



Em ambientes amplos de implantação sistema reduz intervenção do motorista

# Entrada das chinesas é novidade no segmento das picapes

Análise da K.LUME Consultoria mostra que, divididas em quatro subsegmentos, as picapes vêm mantendo a média de 19% de participação de mercado nos últimos 3 anos

A K.LUME Consultoria realizou análise com números de emplacamentos do segmento de picapes, que constituem um dos mais relevantes segmentos de veículos no Brasil. Historicamente, as caminhonetes nasceram para servir aos pequenos comerciantes, visto que os caminhões eram mais direcionados aos produtores de maior porte e ao transporte de maiores volumes em grandes distâncias. A fatia abocanhada pelo segmento de picapes aponta para uma participação mensal estável, em torno dos 19%, como aponta o gráfico abaixo, que discrimina diversos tipos de carroceria que constituem o mercado brasileiro de automóveis e comerciais leves. O período apurado remonta aos últimos três anos. As linhas pontilhadas indicam a tendência de cada segmento e é notável que as picapes são o único segmento, no período observado, que não apresenta variação. Segundo dados da K.LUME Consultoria, as picapes encerraram 2025 com 485.968 unidades, equivalente a 19,08% dos veículos emplacados no ano. No acumulado até fevereiro de 2026, o segmento fica dentro da variação normal observada mês a mês, com 18,92% de participação do mercado. Quando descemos um grau na análise é possível observar melhor a dinâmica do segmento e verificar o que foi acima descrito, que os subsegmentos predominantes são as picapes pequenas e as médias superiores.

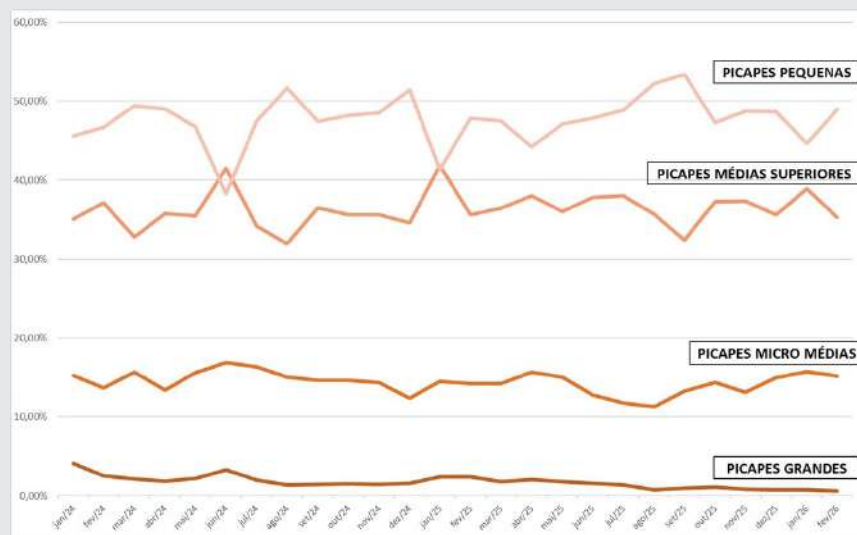
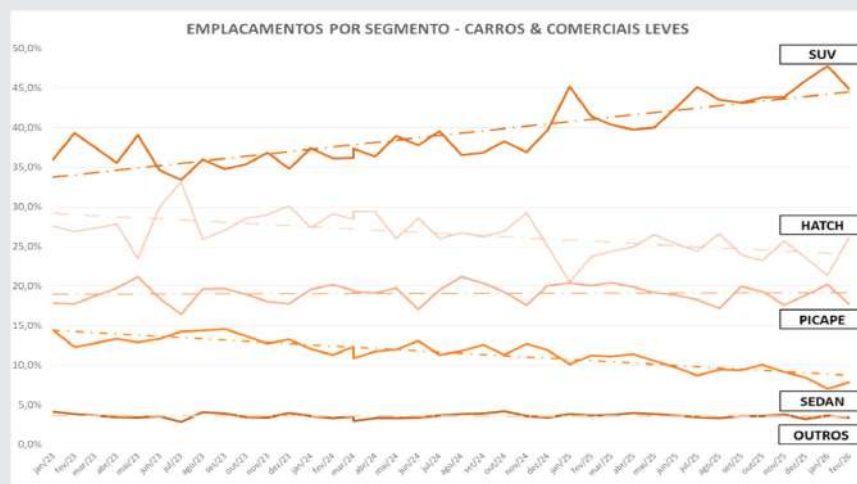
As picapes micro médias e as grandes têm sua relevância, mas são direcionadas a segmentos específicos, sendo que as compactas focam na versatilidade, ao passo que as maiores são destinadas ao mercado de luxo. A Fiat Strada (picape pequena) é líder de mercado desde 2021 e está no top 10 de vendas desde 2004. Não é raro que apareça como o “automóvel” mais vendido do país nesses últimos anos. Desde 2022 o segmento como um todo teve diversos lançamentos e reestilizações conforme dados da K.LUME Consultoria.

## Futuro

De acordo com os analistas da consultoria, a tendência em um futuro de médio/longo prazo é que as picapes mantenham sua força e tradição, assegurando participação estável nos ranking de vendas global do mercado nacional. “A grande aposta deste segmento acontecerá em duas frentes: a primeira delas é o foco em picapes maiores, de luxo, onde predomina o alto valor agregado e o baixo volume. Um outro movimento de mercado é a potencial ação das chinesas no mercado das médias, que ainda é plenamente dominado pelas empresas tradicionais”, aponta o consultor Milad Kalume Neto. A consultora automobilística

Máia Mårtins complementa. “A primeira iniciativa das marcas chinesas, que consistiam nas picapes elétricas, não trouxe resultados muito positivos no

Brasil, tanto que essas marcas mudaram a estratégia e passaram a adotar modelos com motores a combustão e/ou híbridas”, diz.



	Pequenas	Micro Médias	Médias Superiores	Grandes
<b>Modelos tradicionais</b>	Fiat Strada VW Saveiro	Chevrolet Montana Fiat Toro Renault Oroch	Chevrolet S10 Ford Ranger Mitsubishi L200 Nissan Frontier Toyota Hilux VW Amarok	
<b>Lançamentos recentes</b>			BYD Shark Fiat Titano Ford Maverick Foton Tunland GWM Poer P30 JAC Hunter Mitsubishi Triton RAM Rampage	Chevrolet Silverado Ford F150 RAM 1500 RAM 2500 RAM 3500

# Custos, eletrificação e regionalização redesenham o Aftermarket Automotivo

*Com crescimento médio anual de 3,5%, setor será favorecido pelo envelhecimento da frota, fenômeno que também ocorre no Brasil*

A indústria automotiva global entrou em uma nova fase — mais complexa, pressionada por custos e acelerada por tecnologia. É o que revela o *AMS / ABB Automotive Manufacturing Outlook Survey 2025*, levantamento que, embora focado na manufatura, traz sinais claros de que o Aftermarket Automotivo já começa a sentir os efeitos dessa transformação. Para a realização do estudo, foram entrevistados 450 executivos e especialistas da indústria de manufatura automotiva.

Pressão de custos, escassez de mão de obra qualificada, avanço da automação, regionalização produtiva e eletrificação compõem um novo cenário que tende a alterar, de forma estrutural, o funcionamento do mercado de reposição nos próximos anos. Embora no Brasil seja tida como certa a prevalência da tecnologia híbrida no processo de transição energética da frota, é fato que as vendas de carros 100% elétricos vêm chamando a atenção dos analistas de mercado. Mais do que tendências, esses vetores já começam a impactar margens, portfólio e estratégias

comerciais em toda a cadeia — de fabricantes a oficinas.

O levantamento aponta que os principais desafios enfrentados pela indústria automotiva hoje são as pressões de custos (34%), o aumento dos custos trabalhistas aliado à escassez de qualificação (30%) e as tarifas e restrições comerciais (29%). Ao aprofundar a análise, o estudo destaca tarifas (45%), matérias-primas (42%), mão de obra (39%) e energia (38%) como os principais focos de preocupação. Para o aftermarket, a leitura é direta: o ambiente de custos mais elevados não é passageiro — ele tende a se consolidar como parte estrutural do setor. Na prática, isso significa repasses graduais de preços, maior pressão sobre margens e a necessidade de operações mais eficientes. Gestão de estoque, inteligência de compras e controle financeiro deixam de ser apenas rotinas operacionais e passam a ocupar posição estratégica.

## Mão de obra

Outro ponto crítico destacado pelo estudo é a crescente

dificuldade para encontrar profissionais qualificados. Quase metade dos entrevistados aponta necessidade de novas competências e escassez de habilidades específicas, enquanto 44% mencionam falhas na formação educacional. As maiores lacunas estão ligadas a áreas como automação, baterias e veículos eletrificados, além de programação e software.

Novamente é possível extrapolar o cenário da indústria para o aftermarket: no Brasil, oficinas, varejos e distribuidores já enfrentam desafios semelhantes — especialmente com o avanço de veículos mais tecnológicos. A tendência é que a capacitação técnica se torne um dos principais diferenciais competitivos do setor. Empresas que investirem em treinamento, certificação e formação contínua tendem a ganhar vantagem em um mercado cada vez mais especializado. Diante das pressões, a indústria tem reagido com investimento crescente em automação, digitalização e integração de dados. Entre as principais estratégias estão o controle de custos, a adoção de robótica,

a flexibilização de processos produtivos e a digitalização das operações.

Além disso, a grande maioria dos executivos aponta temas como cibersegurança, automação e eficiência operacional como prioridades para os próximos anos. Esse movimento tende a gerar efeitos em cadeia. À medida que montadoras e sistemistas se tornam mais digitais, distribuidores e empresas do aftermarket passam a ser pressionados a acompanhar esse nível de integração. O uso de dados para previsão de demanda, a digitalização de processos e a aplicação de inteligência artificial em áreas como precificação e planejamento devem deixar de ser diferenciais e passar a ser requisitos básicos de competitividade.

Outro movimento relevante apontado pelo estudo é a regionalização da produção. A combinação de tensões geopolíticas, tarifas e busca por resiliência logística tem incentivado estratégias de “local for local”, com produção mais próxima dos mercados consumidores. A tendência de encurtamento





das cadeias logísticas pode favorecer fabricantes locais, estimular a substituição de importações e fortalecer mercados regionais. Ao mesmo tempo, exige maior competitividade em termos de custo, qualidade e capacidade produtiva. Em mercados como o brasileiro, o movimento pode representar uma janela estratégica para o fortalecimento da indústria nacional — desde que acompanhado por ganhos reais de eficiência.

O conjunto de transformações indica que o Aftermarket Automotivo deve entrar em uma fase mais complexa e desafiadora. Custos elevados, digitalização, escassez de mão de obra, regionalização e eletrificação não são movimentos isolados — são forças que, combinadas, redefinem o

funcionamento do mercado. Nesse novo contexto, o crescimento tende a continuar, mas condicionado à capacidade de adaptação das empresas. Profissionalização da gestão, investimento em tecnologia, capacitação técnica e revisão estratégica de portfólio passam a ser fatores decisivos.

Mais do que acompanhar a evolução da indústria, o aftermarket precisará se reposicionar dentro dela. Na prática, dependerá fundamentalmente de gestão financeira sofisticada; engenharia de portfólio inteligente; treinamento técnico constante; digitalização profunda e abrangente; e capacidade de adaptação rápida. A próxima década não será apenas sobre vender peças — será sobre operar com inteligência, eficiência e visão de longo prazo.

## Eletrificação avança, mas transição será mais longa que o esperado

Embora o debate sobre a velocidade da eletrificação tenha se intensificado, o estudo indica expectativa de crescimento para veículos elétricos, híbridos e outras tecnologias de propulsão alternativa.

No entanto, há ressalvas importantes: uma parcela relevante dos executivos considera desafiador — ou até inviável — cumprir metas agressivas de eletrificação total nos prazos atuais.

Entre os principais obstáculos estão o custo das baterias, a demanda ainda limitada, a disponibilidade de matérias-primas e o alto volume de investimentos necessários.

Para o aftermarket global, o impacto é claro: a transição não será abrupta. O mercado vai conviver por um longo período com diferentes tecnologias, com destaque para o crescimento dos híbridos antes de uma adoção mais ampla dos elétricos puros. Isso exigirá um portfólio mais complexo, capaz de atender tanto veículos a combustão quanto modelos eletrificados.

## O que dizem os executivos automotivos

- 34% apontam pressão de custos (energia e matérias-primas) como principal desafio
- 30% destacam aumento de custos trabalhistas e falta de qualificação
- 29% citam tarifas e restrições comerciais

### Principais fontes de pressão de custos:

- 45% tarifas
- 42% matérias-primas
- 39% mão de obra
- 38% energia

### Escassez de talentos:

- 47% indicam necessidade de novas competências
- 47% relatam falta de habilidades específicas
- 44% apontam deficiência na formação

### Principais lacunas técnicas:

- 28% automação e robótica
- 18% baterias e veículos elétricos
- 15% software e programação

### Estratégias da indústria:

- 33% foco em controle de custos
- 31% investimento em automação
- 29% processos mais flexíveis
- 26% digitalização e integração de dados
- 95% consideram automação, cibersegurança e eficiência prioridades críticas

### Mudança na cadeia global:

- 30% avançam em regionalização
- 29% adotam reshoring/nearshoring

### Eletrificação da frota:

- 27% veem metas 100% elétricas como grande desafio
- 26% consideram metas inviáveis nos prazos atuais
- 47% apontam custo de baterias como principal barreira
- 38% citam falta de demanda
- 32% mencionam matérias-primas
- 30% destacam alto investimento
- 51% dizem que EVs estão mais fáceis de produzir
- 41% reportam redução de custos

### Perspectiva de mercado:

- 60% projetam aumento da produção global
- 19% esperam queda



São 25 robôs hoje movimentando 35 mil caixas com os itens elegíveis para o novo sistema

## O cubo mágico da logística

*Frasle Mobility inaugura em Minas Gerais sistema inédito de automação logística no Aftermarket Automotivo brasileiro. Lançamento marca, ainda, nova fase na entrega de produtos aos clientes*

A inovação está no centro das soluções que o Aftermarket Automotivo vem exigindo das indústrias a partir do mais disruptivo cenário que o setor da mobilidade enfrenta em sua história. A transformação digital da cadeia do mercado de reposição deu um grande passo a partir da implantação, neste início de 2026, do sistema 4Mobility, iniciativa da Frasle Mobility que proporciona inédita e impactante evolução no dia a dia das operações de seu centro de distribuição localizado em Extrema, Minas Gerais, próximo à divisa com São Paulo. A tecnologia integra robótica, inteligência de dados e automação avançada

em larga escala.

O projeto marca a transição da companhia para um conceito em que sistemas, processos e pessoas atuam de forma conectada, orientados por dados e com foco na previsibilidade operacional e na experiência do cliente. Com estrutura única dentro do setor automotivo no Brasil, a Frasle Mobility passa a operar um modelo capaz de absorver o crescimento acelerado de portfólio, o aumento do fracionamento de pedidos e a ampliação da rede de distribuição das marcas Fras-le, Fremax, Controil e Nakata.

“Nosso objetivo é simples: garantir a peça certa, no lugar

certo e no tempo certo. Isso exige sair das soluções logísticas convencionais e investir em tecnologia. O mercado caminha para aumento do número de itens, maior fracionamento de pedidos, operações mais eficientes e alinhadas às práticas ESG. Fomos buscar no mundo a melhor solução para responder a essa demanda. Em um cenário em que o mecânico tem vários fornecedores prontos para atendê-lo, quem entrega com mais agilidade é quem conquista e gera experiência para este cliente”, afirma o Diretor-executivo Ride & Comfort, Supply Chain e América Latina da companhia, Marcelo Tonon.

A tecnologia adotada utiliza uma plataforma global amplamente aplicada em operações de e-commerce e centros de distribuição de alta performance ao redor do mundo. Na unidade mineira, o projeto foi customizado a partir de um mapeamento interno detalhado das necessidades operacionais, envolvendo equipes de engenharia, logística e tecnologia da informação, em parceria com integradores especializados. Com a implantação do 4Mobility, a companhia eleva a experiência do cliente em toda a cadeia de reposição automotiva já que passa a garantir mais agilidade, confiabilidade e previsibilidade nas entregas.



## Sistema inteligente: redução do tempo de 4 a 6 horas para 30 minutos

Na prática, o 4Mobility transforma completamente a lógica tradicional de armazenagem e separação de pedidos. As peças passam a ser organizadas em caixas modulares, os bins, armazenadas verticalmente em uma estrutura de alta densidade conhecida como *grid*.

Robôs autônomos circulam sobre trilhos na parte superior dessa estrutura, localizando e transportando os itens até estações de separação no modelo

goods-to-person. O processo é guiado pela tecnologia *picking by light*, baseada em iluminação LED que orienta o operador durante a separação dos pedidos, com validação posterior por leitura de código de barras ou QR Code.

Todo o fluxo é monitorado por um software inteligente responsável por gerenciar estoques em tempo real, priorizar tarefas, calcular rotas e reposicionar automaticamente itens de maior giro em áreas

estratégicas da estrutura.

“O operador deixa de percorrer quilômetros dentro do espaço. Agora, é o sistema que leva o produto até ele, de forma rápida, precisa e segura”, resume Tonon. O impacto é direto na velocidade operacional. Processos que anteriormente podiam levar entre quatro e seis horas para localização e separação passam a ser realizados em aproximadamente 30 minutos.

## Escala industrial e ganhos de performance

A nova operação foi dimensionada para atender volumes crescentes sem perda de eficiência. Entre os principais indicadores estão 25 robôs operando simultaneamente, 35 mil caixas instaladas, com estrutura pronta para expansão até 50 mil bins e 100 robôs, com 76% das linhas de separação já automatizadas.

O sistema alcança capacidade de

até 1.000 pickings por hora, com software capaz de processar 1.500 volumes no mesmo período, integrados por 140 metros de esteiras automatizadas.

A autonomia operacional permite manter até dez dias de inventário, garantindo estabilidade no abastecimento mesmo diante de oscilações de demanda.

Outro ganho relevante está no uso

do espaço físico. Em comparação ao modelo convencional baseado em porta-pallets ou prateleiras, a tecnologia permite armazenar a mesma volumetria ocupando cerca de 30% da área anteriormente necessária, liberando espaço para novos fluxos logísticos e ampliando a capacidade de distribuição da marca Nakata.

Segundo o gerente de Supply Chain

da Frasle Mobility, Alexandre de Abreu Barbosa, o salto de produtividade é expressivo. “Em um modelo manual, um operador separa cerca de 200 linhas por dia em um prédio de 24 mil metros quadrados. Com o sistema automatizado, cada estação pode alcançar aproximadamente 200 linhas por hora, o equivalente a mais de 1.500 linhas por operador em um turno,” afirma.

## Vantagem competitiva, segurança e preparação para o futuro

Mais do que ganhos internos, a automação foi desenhada para impactar diretamente o nível de serviço oferecido ao mercado. O novo modelo permite maior velocidade na separação de pedidos fracionados, redução significativa de erros operacionais e aumento da disponibilidade de estoque.

Na prática, significa atender mais

de mil pontos de entrega com consistência, absorver novas filiais sem perda de performance e responder com maior aderência a picos de compra, inclusive em pedidos unitários ou de pequenas quantidades.

A operação híbrida prevê cerca de 70% da volumetria processada pela automação e 30% mantida no

modelo convencional, garantindo flexibilidade operacional – permanecem no sistema tradicional componentes de grande porte, volume das embalagens ou peso. A implantação também redesenha a rotina dos colaboradores com a redução da circulação simultânea de pessoas e equipamentos. O deslocamento interno diário caiu

de 1.560 quilômetros para 374 quilômetros, redução de 76% na movimentação desnecessária.

As atividades passam a ser realizadas em estações, com menor esforço e maior apoio tecnológico. Os operadores passam por capacitação e requalificação técnica, incluindo treinamentos em operação do sistema.

## O 4Mobility por dentro



A estrutura física do 4Mobility (grid) é relativamente simples. O segredo está na qualidade construtiva e na inteligência dos dados para a movimentação dos robôs. Em 2.000 m<sup>2</sup>, 35 mil caixas plásticas modulares (os bins), com capacidade para até 30 quilos de carga individualmente, são dispostas em colunas que comportam até 16 unidades cada. O espaço de armazenamento equivale a 8.000 m<sup>2</sup> de um CD convencional. A solução é facilmente escalável, ou seja, a estrutura aceita ampliação.



A operação começa nas duas portas de entrada para abastecimento do 4Mobility. O trabalho é feito manualmente pelos profissionais, que depositam os produtos nas caixas plásticas, segundo determinado pela inteligência dos dados exibida na tela à sua frente. Quando devidamente abastecidas, as caixas são acomodadas dentro da estrutura em movimentação totalmente automatizada.



Conforme chegam os pedidos realizados pelos clientes, os componentes são buscados nas caixas plásticas pelos 25 robôs, que se movimentam no topo da estrutura e, por meio de garras, fazem um trabalho extremamente sofisticado de movimentação interna para acessar cada um dos itens solicitados, com base em dados de longitude e latitude. Os itens de menor giro ficam armazenadas nas posições mais ao fundo das colunas. Após extraídas, as peças são acomodadas automaticamente em nova caixa, que é enviada à etapa seguinte do processo.



Após retirados da estrutura pelos robôs, os produtos solicitados descem para as quatro portas de separação. Nesta etapa, os funcionários distribuem as mercadorias nas caixas azuis, que correspondem aos pedidos realizados por cada um dos clientes, identificados por QR-Code – isso porque os robôs abastecem os bins com itens de mais de um pedido. A tela orienta o funcionário sobre quais e quantos itens devem ser depositados em cada um das caixas.



As caixas com os pedidos separados trafegam de forma automatizada por uma esteira até o profissional responsável por embalar os produtos. Essa é a etapa que finaliza o processo do sistema 4Mobility. A embalagem devidamente lacrada e etiquetada segue, então, para a expedição, onde se juntará a eventuais outros componentes solicitados pelo mesmo cliente que tenham sido separados na área de logística convencional. De lá são embarcadas nos caminhões das transportadoras rumo aos clientes.

**O MAIOR ACERVO DE INFORMAÇÃO**  
DO SEGMENTO EMPRESARIAL DA REPARAÇÃO



WWW.MAISAUTOMOTIVE.COM.BR



CONFIRA AS NOSSAS REDES SOCIAIS

## Eletrificação promove migração nos empregos

Um estudo conduzido pelo Conselho Internacional de Transporte Limpo, em parceria com pesquisadores da Universidade Estadual de Campinas e da Universidade de São Paulo, com apoio do Programa das Nações Unidas para o Meio Ambiente, lança luz sobre uma transformação no mercado de trabalho automotivo brasileiro: a eletrificação não apenas muda o produto, mas redefine a própria lógica do emprego no setor.

O levantamento projeta que a produção de veículos elétricos no Brasil pode mais do que dobrar o número de empregos até 2050. À primeira vista, trata-se de um dado que contraria uma narrativa recorrente, a de que a eletrificação reduziria postos de trabalho devido à menor complexidade

mecânica dos veículos. Mas o estudo revela uma virada estrutural: o emprego não desaparece, ele migra.

Cerca de 80% das novas vagas devem se concentrar no setor de serviços. Isso inclui áreas como engenharia, manutenção especializada, logística e, sobretudo, infraestrutura de recarga. Ou seja, o centro de gravidade do emprego automotivo se desloca da linha de montagem para o ecossistema que sustenta o veículo ao longo de sua vida útil. A indústria deixa de ser apenas produtiva para se tornar, cada vez mais, uma plataforma de serviços.

Há também um salto qualitativo relevante. Segundo o estudo, os salários na cadeia dos veículos elétricos podem ser, em média, 85% superiores



Foto: Shutterstock

Carro elétrico redefinirá a lógica dos empregos no setor

aos da indústria tradicional a combustão. Esse dado sugere que a eletrificação não apenas amplia o volume de empregos, mas eleva o nível de qualificação exigido — e, conseqüentemente, o valor dessas posições no mercado.

O que emerge desse cenário é uma mudança de lógica: menos dependência de mão de obra

intensiva e mais demanda por competências técnicas, digitais e analíticas. Profissionais capazes de interpretar dados, gerenciar sistemas e operar tecnologias complexas tendem a ganhar protagonismo. Em contrapartida, funções tradicionais ligadas à mecânica convencional podem perder relevância ao longo do tempo.

## O carro elétrico, 1 bilhão de milhas depois

Nos últimos 5 anos, a plataforma de dados e inteligência sobre veículos elétricos Recurrent analisou mais de 1 bilhão de milhas de dados reais de condução e recarga, provenientes de mais de 50.000 veículos. Os especialistas do grupo também reuniram informações em trabalhos com concessionárias, marketplaces, leilões e montadoras, reunindo informações exclusivas sobre o comportamento dos carros elétricos no uso.

Para muitos modelos, a autonomia real supera a estimada pela EPA (a Environmental Protection Agency — a Agência de Proteção Ambiental dos Estados Unidos) quando o veículo é novo e permanece assim por anos. No entanto, a EPA não considera diferenças de desempenho no inverno entre marcas nem a perda de autonomia com o envelhecimento, deixando concessionárias e compradores no escuro. A degradação da bateria não é o problema que muitos

imaginam. A maioria dos carros elétricos mantém sua autonomia por mais tempo do que se espera. Mesmo veículos com mais de 150.000 milhas apresentam desempenho surpreendentemente bom. Os modelos elétricos modernos têm uma taxa de substituição de bateria de apenas 0,3%. Segundo a plataforma, no fim das contas a história que os dados contam é completamente diferente da narrativa que o público costuma ver. Os dados trimestrais de

vendas de EVs novos nos EUA mostram um crescimento em saltos, com praticamente nenhuma queda ano contra ano desde que a Recurrent iniciou suas operações — e todas essas vendas de veículos novos se traduzem em crescimento futuro no mercado de usados.

Para os gestores da empresa, essa lacuna importa. Ela cria uma espécie de “câmara de eco”, na qual tomadores de decisão justificam adiar investimentos em um futuro elétrico.



## CTA Bosch amplia capacitações em eletrificação em 2026

O Centro de Treinamento Automotivo Bosch (CTA) lançou o calendário de treinamentos para 2026 com programas de capacitação para diferentes perfis de profissionais do setor automotivo, incluindo integrantes da rede de oficinas credenciadas e também oficinas independentes. A iniciativa busca apoiar o mercado diante das transformações do setor automotivo e contribuir para o aprimoramento técnico das oficinas no país.

Entre os destaques do calendário deste ano está o curso Veículos Elétricos e Híbridos – Fase II (Sistemas Elétricos e Híbridos), voltado à formação especializada em sistemas de alta tensão. O treinamento ganha relevância diante do crescimento da frota de eletrificados no Brasil. Segundo dados da Associação Brasileira do Veículo Elétrico (ABVE), o país já conta com mais de 600 mil veículos eletrificados em circulação, e a expansão da infraestrutura de recarga tem avançado rapidamente, acompanhando

essa tendência.

Com esse cenário, cresce também a demanda por profissionais capacitados para atuar com segurança em tecnologias como baterias de alta tensão, inversores, conversores e máquinas elétricas.

Com carga horária de 16 horas e realização presencial em Campinas (SP), o treinamento combina etapa teórica – com fundamentos técnicos e conceitos de funcionamento – e etapa prática supervisionada, incluindo aplicação de procedimentos de segurança e uso de equipamentos de proteção individual.

O conteúdo abrange desabilitação e habilitação do sistema elétrico de alta tensão, isolamento do sistema HV, análise eletrônica de blocos e células de bateria, diagnóstico de inversores, testes de isolamento de motores elétricos e avaliação de sistemas de gerenciamento térmico, entre outros tópicos relacionados ao diagnóstico e à segurança em sistemas de alta tensão.

Durante as aulas, os participantes utilizam equipamentos como megômetro, scanner de diagnóstico e osciloscópio automotivo, com aplicação prática voltada à rotina de oficina.

“Com o avanço da eletrificação veicular, as oficinas precisam se preparar para lidar com novas tecnologias e protocolos de segurança. Nosso objetivo é oferecer capacitação técnica que permita aos profissionais acompanharem

essa evolução do mercado e realizar diagnósticos com segurança e precisão”, afirma Diego Riquero, chefe do Centro de Treinamento Automotivo.

O curso será realizado nos dias 20 e 21 de maio de 2026, na sede do CTA, em Campinas (SP), das 8h às 17h. Para participação, é desejável que o profissional já tenha realizado treinamentos de elétrica básica e a Fase I de Veículos Elétricos e Híbridos.



Destaques são treinamentos em elétricos e híbridos, com foco em sistemas de alta tensão e segurança no diagnóstico

Foto: Divulgação

## Carro elétrico lidera vendas no varejo brasileiro

O mercado automotivo brasileiro registrou em fevereiro um marco inédito. Pela primeira vez no país, um carro elétrico foi o modelo mais vendido no ranking mensal do varejo. O BYD Dolphin Mini emplacou 4.094 unidades no período e garantiu a primeira colocação, com folga de mais de 200 unidades, superando modelos a combustão.

A fabricante chinesa comemora o feito histórico em um

momento simbólico: exatamente dois anos após o seu lançamento oficial do carro no Brasil, em fevereiro de 2024. A ascensão ao topo não foi por acaso, desde sua chegada, quando o modelo rapidamente se tornou o elétrico mais vendido do Brasil, fechando aquele ano com 21.944 emplacamentos. Os números expressivos continuaram acelerando e, em 2025, foram emplacadas mais 32.459 unidades.

Desde que chegou ao mercado, o BYD Dolphin Mini já vendeu mais de 62 mil unidades no mercado geral e transformou a percepção pública sobre a viabilidade dos elétricos, além de servir como porta de entrada para milhares de consumidores que, antes, enxergavam a eletrificação como algo distante, alterando o cenário das ruas e consolidando uma nova preferência nacional.



Foto: Divulgação

Dois anos após o lançamento, modelo alcança topo do ranking e estabelece um marco histórico no país



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