

TODAS AS MARCAS, TODOS OS PÚBLICOS, TODOS OS ASSUNTOS

aftermarketautomotivo.com.br
uma nova solução **Nhm Novomeio Hub de Mídia**



Mercado de investimentos

Aftermarket Automotivo brasileiro deixa de ser apenas um mercado de manutenção de veículos para se transformar em ativo estratégico observado atentamente pelo capital global

MM30

A Maior Festa
da História do Mercado

Clique e saiba mais

COM SHOW DE
Guilherme Arantes





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.


COBRA
AUTOMOTIVA

25
ANOS

DISPONÍVEL NAS PRINCIPAIS AUTOPEÇAS DO BRASIL



Distribuído com exclusividade pela Cobra Rolamentos e Autopeças.

Prepare-se: é só uma questão de tempo

“Carro a álcool: você ainda vai ter um”. Quem lembra desse slogan? Na virada da década de 1970 para 80, os primeiros carros movidos pelo combustível derivado da cana de açúcar começaram a chegar às ruas brasileiras. Cercados de enorme desconfiança. A tecnologia era nova, o consumo era elevado, os carburadores engasgavam e conseguir sair da garagem em dias frios era quase uma utopia. Para incentivar o uso da solução verde e amarela, a Copersucar – cooperativa de produtores então responsável pela metade do álcool combustível do país – surgiu com tal campanha, que viria a se tornar profecia. De fato, nos anos seguintes mais de 80% dos automóveis saídos das linhas de montagem eram movidos pelo metanol, nome politicamente correto pelo qual passamos a nos referir à boa e velha caninha automotiva. E, com os híbridos flex, o combustível renovável está garantido para as próximas décadas. Qual é o ponto aqui? Bom, a introdução talvez tenha sido um pouco longa, mas quero sacramentar neste texto – se é que alguém já não o fez antes – a profecia que, com um pouco de sorte, fará com que eu venha a ser lembrado daqui a 50 anos: “carro chinês: você ainda vai ter um”. Exagero? Não, fatos e números. Há apenas um ano, as marcas chinesas respondiam por pouco mais de 7% do mercado brasileiro. Hoje, já se aproximam de 15%. A BYD sozinha vende mais carros do que várias fabricantes tradicionais e novas bandeiras desembarcam no país numa velocidade que faria corar os antigos ciclos de expansão da indústria. É curioso perceber que a resistência ao fenômeno segue o mesmo roteiro de outras revoluções

automotivas. Há quem questione o valor de revenda, a disponibilidade de peças, a qualidade dos produtos ou a capacidade das marcas de se estabelecerem no longo prazo. São dúvidas legítimas. As mesmas, aliás, que cercaram o álcool, os motores flex e até os primeiros carros coreanos que chegaram ao Ocidente. A história mostra que o consumidor raramente espera os debates terminarem para tomar uma decisão. Ele compra aquilo que enxerga como melhor relação entre tecnologia, design e custo-benefício. E, quando milhões de consumidores tomam a mesma decisão, o mercado se reorganiza ao redor dela. Sempre foi assim. E não adianta o esperneio de quem está aqui há décadas. Por isso, talvez a pergunta mais importante para o aftermarket não seja se os carros chineses vieram para ficar. Essa discussão já parece superada. A pergunta é outra: o setor está se preparando para conviver com eles? Porque, gostemos ou não, a frota em circulação é o único ativo que realmente importa para a reposição. E a história da indústria ensina que a revolução não costuma pedir licença. Apenas acontece. Daqui a algumas décadas, é provável que os debates sobre as novas marcas vindas do oriente sejam lembrados com a mesma curiosidade com que hoje recordamos os carburadores congelados das manhãs frias dos anos 1980. Não se trata de uma aposta. Nem de torcida. A história da indústria automotiva raramente pergunta se estamos prontos para a mudança. Ela simplesmente segue em frente. E, por isso, arrisco dizer que daqui a algumas décadas essa frase soará tão óbvia quanto a do antigo Proálcool: “Carro chinês: você ainda vai ter um”.

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 - #05 Junho 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[®]

www.novomeio.com.br

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

tá na
mão



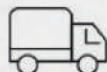
Conte com
nossa gente.

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

As primeiras alterações da Reforma Tributária já começam a pipocar na contabilidade das empresas. A partir de agora, será preciso revisar processos, sistemas, contratos e estratégias de negócio ao longo dos próximos anos.

8

Sobre o assunto, conversamos com Marcelo Frateschi.

Foto: Divulgação



Reposição

Pesquisa da McKinsey & Company com executivos das indústrias de autopeças apresentada na Conexão Abipeças revela que o Aftermarket Automotivo vai continuar crescendo nos próximos anos. Porém, o esforço de adequação das empresas às mudanças terá de ser enorme.

30

Foto: Shutterstock



Tributos

Tabela de códigos atualizada CClassTrib, vinculada ao novo modelo de IBS e CBS, antecipa transformação profunda na forma como empresas irão documentar e tributar suas operações a partir da implementação do novo sistema previsto na Reforma Tributária.

40

Foto: Shutterstock



Internacional

Preocupada com a expansão de automóveis e componentes automotivos chineses em seu território, a União Europeia vem elaborando estratégias para dificultar esse avanço. Mas, aproveitando-se de brechas legais, o país asiático encontrou um novo corredor de invasão.

53

Capa



O mercado de reposição brasileiro é o quarto maior do mundo, segundo informa a Aliança do Aftermarket. Tanta dimensão faz com que o setor venha, gradativamente, chamando a atenção de investidores internacionais, que já estão fazendo bons negócios por aqui.

20

Foto: Shutterstock



Perspectivas

Indústria automotiva brasileira vive dilema cuja resposta vai recriar as bases para sua própria sobrevivência nos próximos anos: com a disruptiva transformação imposta ao setor, o país será desenvolvedor de tecnologia ou apenas reproduzirá o que vem de fora?

36

Tecnologia para a vida



BOSCH

Filtros Bosch

Tecnologia a serviço
da sua saúde
e do seu veículo

A Bosch oferece uma
**linha completa de
Filtros** com ampla
cobertura de frota.



Filtro de
Combustível



Filtro
de Óleo



Filtro
de Ar



Filtro
de Cabine



Acesse o
catálogo
eletrônico
e saiba mais

Imagens meramente ilustrativas.

[autopecasbosch](#)

Preparação desigual preocupa especialistas diante da Reforma Tributária

Enquanto parte da indústria já revisa processos, contratos e cadeias de suprimento, empresas de outros segmentos da economia ainda enfrentam dificuldades para adequação



Foto: Divulgação

Com início da implementação previsto para este ano de 2026, a Reforma Tributária vai desafiar as empresas brasileiras a revisar processos, sistemas, contratos e estratégias de negócio ao longo dos próximos anos. Isso porque, no centro do texto aprovado pelo Congresso Nacional, está a substituição de tributos como PIS, Cofins, ICMS, ISS e IPI por um novo modelo baseado na CBS, IBS e Imposto Seletivo, modificando significativamente a forma como as organizações calculam preços, aproveitam créditos tributários e se relacionam com fornecedores e clientes.

Um ângulo pouco abordado nas discussões sobre o tema está justamente no fato de que essa mudança incidirá de maneiras diferentes sobre os diversos setores da economia. Nessa mesma linha, fatores como estrutura fiscal, modelo operacional e grau de maturidade tecnológica das empresas tendem a influenciar diretamente a velocidade e a complexidade da adaptação ao novo ambiente tributário.

Essas questões foram exatamente o foco da conversa do Aftermarket Automotivo com Marcelo Frateschi, sócio da EY e líder tributário do setor automotivo. Na entrevista exclusiva, o especialista abordou os diferentes níveis de preparação observados entre indústria, varejo, distribuição e serviços, além dos principais desafios que cada segmento deverá enfrentar durante a transição.

Entre os pontos de maior destaque estiveram insights valiosos sobre a necessidade de revisar cadeias de suprimento, modelos de precificação, contratos e estruturas de distribuição, bem como a constatação de que muitas empresas ainda subestimam os impactos operacionais da Reforma Tributária.

Quer entender melhor como essas mudanças podem afetar o seu negócio e conhecer os desafios específicos enfrentados por cada elo da cadeia? Então confira a íntegra da entrevista.

Aftermarket Automotivo - Analistas apontam que indústria, varejo, distribuição e serviços se encontram em estágios diferentes de preparação para a Reforma Tributária. Como você descreveria hoje o grau de maturidade de cada um desses segmentos e quais deles estão mais avançados ou mais atrasados nesse processo?

Marcelo Frateschi - Hoje, baseado em nossas experiências em assistir clientes do segmento automotivo eu classificaria a maturidade de preparação para a Reforma Tributária em quatro níveis distintos:

Indústria: é, em geral, o segmento mais avançado. Isso ocorre porque já convive há décadas com cadeias longas, regimes especiais, créditos tributários, incentivos fiscais, substituição tributária, importação, exportação e alta exposição a tributos indiretos. Entendemos que a Reforma Tributária é um projeto

Especialista afirma que novo modelo de IVA dual, baseado em CBS e IBS, tende a reduzir a cumulatividade e ampliar a apropriação de créditos



de transformação do negócio e não simplesmente uma mudança de regra da matriz tributária. A indústria tende a ter estruturas fiscais, jurídicas, de supply chain e tecnologia mais robustas e estruturadas. A Reforma substituiu tributos como PIS, Cofins, ICMS, ISS e IPI por CBS, IBS e Imposto Seletivo, com transição entre 2026 e 2033, o que exige forte revisão de todos os processos operacionais e sistêmicos.

Distribuição: a distribuição e o atacado aparecem, em muitos casos, como o elo menos maduro. Esse segmento costuma ficar entre a indústria e o varejo, mas muitas vezes sem o mesmo nível de estrutura fiscal da indústria ou a mesma pressão direta do consumidor final do varejo. Como a Reforma muda crédito, preço, margem, localização de estoques, incentivos estaduais e dinâmica comercial, os distribuidores precisarão repensar seu papel econômico na cadeia, além de entender sua estrutura e localização física, uma vez que agora o tributo indireto é para o destino e não mais origem. Como o fim dos benefícios fiscais estaduais, o reposicionamento da distribuição passa por uma reavaliação do site location com uma visão de custo de supply chain.

Varejo: está em estágio intermediário. Grandes redes, que

também possuem uma estrutura mais robusta, já estão mobilizadas, especialmente em temas de precificação, ERP, cadastro de produtos, revisão de fornecedores e impactos no capital de giro. Porém, o setor é muito heterogêneo: grandes players estão avançados, enquanto médias e pequenas empresas ainda tendem a tratar o tema de forma mais reativa. O varejo será muito impactado porque opera com margens apertadas, alto volume transacional, múltiplos canais e grande sensibilidade de preço ao consumidor – este último será afetado diretamente pela nova carga tributária. Ou seja, para o consumidor final pessoa física, o impacto é direto, positivo ou negativo.

Serviços: em estágio desigual. Empresas maiores de tecnologia, telecom, saúde, educação, consultorias, facilities e serviços corporativos já começaram a avaliar impacto de carga, contratos e repasse de preço. Mas muitas prestadoras ainda subestimam o tema, especialmente aquelas acostumadas a modelos simplificados de ISS e PIS/Cofins. Serviços podem enfrentar pressão relevante porque hoje parte do setor é tributada por ISS em alíquotas municipais relativamente baixas, enquanto o novo modelo amplia a lógica de IVA com IBS e CBS.

“ O risco é a distribuição tratar a Reforma apenas como mudança fiscal, quando na prática ela pode redefinir seu papel na cadeia de valor ”

Aftermarket Automotivo - O que explica essas diferenças de preparação?

Marcelo Frateschi - As diferenças decorrem de quatro fatores principais:

1. Grau de exposição histórica à complexidade tributária:

a indústria sempre lidou com ICMS, IPI, PIS/Cofins, regimes especiais, créditos acumulados, substituição tributária, importação e exportação. Portanto, possui maior memória organizacional e maior capacidade técnica instalada.

2. Nível de sofisticação de sistemas e governança:

empresas industriais e grandes varejistas geralmente têm ERPs robustos, tax engines, equipes fiscais especializadas e processos mais estruturados e com uma boa governança. Já muitos distribuidores e prestadores de serviços operam com menor integração entre fiscal, contábil, comercial, compras e tecnologia.

3. Pressão econômica sobre margem e preço:

varejo e distribuição sentem rapidamente impactos de preço, capital de giro e competitividade. Serviços, por sua vez, enfrentam desafio adicional, nem sempre conseguem repassar aumento de carga ao cliente final e isso pode afetar o market share e

lucratividade, especialmente em contratos de longo prazo.

4. Clareza sobre o impacto setorial.

A indústria já consegue visualizar melhor ganhos com crédito amplo e redução de cumulatividade. Já serviços e distribuição ainda enfrentam maior incerteza sobre alíquota efetiva, créditos, repasse e redesenho comercial.

Aftermarket Automotivo - Quais características do setor industrial explicam o avanço em relação aos demais segmentos?

Marcelo Frateschi - A indústria

está mais avançada por algumas características estruturais. Ela tem cadeias longas e intensivas em insumos, o que torna o tema de créditos tributários central para margem e competitividade. O novo modelo de IVA dual, baseado em CBS e IBS, tende a reduzir a cumulatividade e ampliar a apropriação de créditos, o que é particularmente relevante para cadeias industriais, onde se recupera um resíduo tributário que reduzirá diretamente o custo. Além disso, a indústria possui maior exposição a planejamento tributário, incentivos fiscais e regimes especiais, especialmente no ICMS. Como a Reforma reduz a relevância da guerra fiscal e desloca a tributação para o destino, empresas industriais já estão revisitando localização de plantas (*site*

“ Empresas intensivas em mão de obra tendem a gerar menos créditos sobre insumos, o que pode elevar a carga efetiva, dependendo do modelo de negócio ”



Sama

Autopeças

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

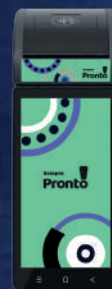
Fornecendo autopeças de qualidade, com entrega rápida e compromisso com o seu negócio, a Sama é a sua parceira de confiança quando o assunto são soluções para o mercado automotivo. Experiência e excelência a serviço da sua empresa. Conte conosco para seguir evoluindo.



COMPRE ONLINE, DE ONDE E QUANDO QUISER



VARIEDADE E CONFIANÇA EM UM PORTFÓLIO COMPLETO DE AUTOPEÇAS



Sempre Pronto!
A MAQUININHA ESPECIALISTA NO MERCADO AUTOMOTIVO.

Encontre as melhores marcas e fornecedores do setor automotivo.



BOSCH



MAHLE



MERITOR



AMPRI



RACOR



FLORIO



Litens

MAX GEAR

MODEFER






TAMPAS CLICK





compreonline.samaautopecas.com.br

-  Sama Autopeças
-  @sama.autopecas
-  0800 020 0900



location), centros de distribuição, fornecedores e modelos comerciais e financeiros. Outro ponto é que a indústria normalmente tem maior integração entre fiscal, supply chain, pricing, compras, jurídico e tecnologia. Essa estrutura favorece uma abordagem mais organizada da transição. Por fim, há setores industriais que também serão impactados pelo Imposto Seletivo, aplicável a produtos considerados prejudiciais à saúde ou ao meio ambiente. Esse ponto adiciona complexidade e urgência, especialmente para segmentos como bebidas, cigarros, combustíveis, mineração, automotivo e produtos com externalidades ambientais relevantes. Esse é um novo tributo que em algumas cadeias poderá afetar tanto a entrada quanto a saída e como ele é cumulativo, ou seja, sem direito ao crédito, passa a aumentar o custo e consecutivamente afetar o resultado.

Aftermarket Automotivo - No caso do varejo, quais são os principais desafios que as empresas enfrentam atualmente? Existe uma preocupação maior com formação de preços, relacionamento com fornecedores, tecnologia ou revisão dos modelos de negócio?

Marcelo Frateschi - No varejo, o desafio mais visível é formação de preços, mas ele não é o único. A Reforma Tributária obriga varejistas a reverem margem, elasticidade de demanda, políticas promocionais, prazos de faturamento, financiamentos, contratos com fornecedores, créditos tributários e posicionamento competitivo.

Eu destacaria quatro frentes críticas:

1. Precificação e margem:

O varejo trabalha com alto volume e margens pressionadas. Pequenas mudanças na carga efetiva, no crédito disponível ou no custo de aquisição podem alterar significativamente o preço final.

2. Relacionamento com fornecedores:

O crédito tributário do varejista dependerá cada vez mais da qualidade fiscal da cadeia. Fornecedores que não emitirem documentos corretamente ou que tiverem problemas de conformidade podem afetar o aproveitamento de créditos e com o fim o ICMS /ST e monofásica de tributos a dinâmica fiscal e financeira muda completamente, onde agora, o valor agregado será tributado em uma dinâmica diferente.

3. Tecnologia e cadastro de produtos:

O varejo tem milhares ou milhões de SKUs. Classificação fiscal, parametrização de alíquotas, regimes diferenciados, cashback, produtos com alíquota reduzida ou zero e Imposto Seletivo exigirão bases cadastrais muito mais confiáveis e com uma governança e controles maiores, pois a apuração assistida será elaborada pelo governo e o contribuinte deverá aprovar ou contestar em um período muito pequeno de tempo e se os controles não forem eficientes, o contribuinte não poderá criticar a apuração apresentada pelo governo. A fase de testes de 2026 exigirá adequação de

“ **As empresas vencedoras serão aquelas que enxergarem a Reforma Tributária não apenas como um evento de compliance, mas como um projeto de transformação** ”

documentos fiscais e sistemas para CBS e IBS.

4. Revisão do modelo de negócio:

Marketplaces, e-commerce, franquias, clubes de assinatura, venda omnichannel, operação interestadual e centros de distribuição podem ter impactos diferentes. Portanto, não se trata apenas de recalcular imposto; trata-se de repensar o modelo comercial, isso é um processo de transformação de todos os negócios no Brasil onde o governo ampliou a base de contribuintes do IBS e CBS que anteriormente não eram sequer contribuintes do ICMS ou ISS, como exemplo setor financeiro e de locação de bens móveis e imóveis.

Aftermarket Automotivo - Há especialistas que avaliam que a distribuição e o atacado – como um todo no contexto da economia nacional – aparece como o elo menos preparado para a transição. Você concorda com a análise?

Marcelo Frateschi - Sim, em muitos casos eu concordo com essa avaliação. A distribuição costuma ser o elo menos preparado porque historicamente parte relevante da sua competitividade veio de arbitragem tributária, incentivos estaduais, localização logística, substituição tributária e condições

comerciais negociadas com indústria e varejo. Com a Reforma, parte desses diferenciais tende a perder força. O novo modelo, ao caminhar para tributação no destino e maior neutralidade, reduz o espaço para estratégias baseadas em diferenças estaduais de ICMS. Isso afeta diretamente distribuidores que estruturaram centros de distribuição, contratos e margens com base em benefícios fiscais regionais e isso tem um prazo de validade para o fim. Além disso, muitos distribuidores têm margens estreitas, alto giro de estoque e menor capacidade de investimento em tecnologia quando comparados à indústria e aos grandes varejistas. A transição exigirá sistemas mais robustos, revisão de contratos, nova política de preços, simulação de crédito e análise de capital de giro. O risco é a distribuição tratar a Reforma apenas como mudança fiscal, quando na prática ela pode redefinir seu papel na cadeia de valor.

Aftermarket Automotivo - O setor de serviços possui uma dinâmica bastante diferente daquela observada na indústria e no varejo. Como a Reforma Tributária impacta esse segmento e quais são os principais desafios de adaptação que você enxerga para empresas prestadoras de serviço?



Marcelo Frateschi - O setor de serviços tem uma dinâmica muito diferente porque, em muitos casos, possui menor volume de créditos tributários em comparação com a indústria. Empresas intensivas em mão de obra tendem a gerar menos créditos sobre insumos, o que pode elevar a carga efetiva, dependendo do modelo de negócio. Hoje, muitos serviços estão sujeitos ao ISS, geralmente com alíquotas municipais inferiores à alíquota esperada combinada de IBS e CBS. Embora ainda existam regimes específicos e regras de transição, a preocupação do setor é legítima: a Reforma pode aumentar a pressão de preço em atividades com baixa 'credibilidade'. Os principais desafios para serviços são, na minha visão são:

1. Revisar contratos de longo prazo, incluindo cláusulas de reequilíbrio tributário;
2. Avaliar capacidade de repasse de preço;
3. Mapear créditos possíveis, como tecnologia, aluguel, energia, terceiros e insumos operacionais;
4. Revisar estrutura societária e modelos de contratação;
5. Adequar sistemas de faturamento e notas fiscais de serviço;
6. Preparar times comerciais, porque a negociação com clientes será tão importante quanto o cálculo fiscal e políticas comerciais atualmente praticadas.

Para serviços B2B, pode haver alguma compensação se o cliente puder tomar crédito. Já para serviços B2C, em que o

consumidor final não se credita, o repasse pode ser mais difícil, pois será custo direto e refletirá no preço final ao consumidor.

Aftermarket Automotivo - Um dos pontos que mais chama atenção é que a transição exigirá, ao mesmo tempo, convivência entre sistemas tributários distintos, revisão de processos internos e reavaliação de estratégias comerciais. Na sua avaliação, qual dessas frentes tem se mostrado mais desafiadora para as empresas?

Marcelo Frateschi - Na minha avaliação, a frente mais desafiadora não será apenas tecnologia ou cálculo tributário. Será a integração interna na empresa entre os departamentos tributário, operação e estratégia comercial e integração externa com a cadeia para garantir que todos estão fazendo a coisa certa para evitar o aumento de preços ao consumidor final e, conseqüentemente, a redução do *market share* dos produtos. A convivência entre dois sistemas – o atual e o novo – será complexa. Entre 2026 e 2033, empresas terão que operar simultaneamente com tributos antigos e novos, com complexidade diferentes e incluindo CBS, IBS e Imposto Seletivo, enquanto PIS/Cofins, ICMS, ISS e IPI são gradualmente substituídos. Mas, o maior desafio está em transformar essa complexidade em decisões de negócio. Por exemplo:

- Qual preço praticar durante a transição?
- Como renegociar contratos de compras e vendas?
- Como preservar a margem?

- Como evitar perda de crédito?
- Como redesenhar centros de distribuição?
- Como tratar fornecedores menos preparados?
- Como explicar impactos ao cliente final?

Portanto, tecnologia é condição necessária, mas não suficiente. A empresa que tratar a Reforma como projeto exclusivamente fiscal chegará atrasada, isso é um projeto de transformação.

Aftermarket Automotivo - Em diversos setores, a discussão sobre a Reforma Tributária ainda parece concentrada na carga tributária futura. As empresas estão dedicando atenção suficiente aos impactos operacionais da transição ou ainda subestimam os desafios que surgirão até a implementação definitiva do novo modelo?

Marcelo Frateschi - Sim, ainda existe uma subestimação relevante. Muitas empresas

continuam concentradas na pergunta: "minha carga vai subir ou cair?". Essa pergunta é importante, mas insuficiente. A Reforma exigirá mudanças em dados mestres, emissão fiscal, apuração, conciliação, contratos, pricing, compras, supply chain, governança, compliance, atendimento ao cliente e gestão de caixa. De novo, um processo de transformação na forma de fazer negócios no Brasil. O ano de 2026 já é um período de testes operacionais, com destaque de CBS e IBS em documentos fiscais, ainda que com caráter de validação e sem impacto financeiro. Isso significa que as empresas precisarão testar sistemas, obrigações acessórias e processos antes da cobrança plena. O risco é tratar 2026 como "ano sem impacto" e perder a janela de preparação. Na prática, 2026 deve ser visto como o ano de diagnóstico, saneamento de dados, simulações e correção



Marcelo Frateschi diz que concentrar atenções apenas na carga tributária futura é um risco para as empresas

Peças para carro, moto ou caminhão é Nakata. Pode contar.

Quem exige qualidade e confiança, sabe com quem pode contar: líder em componentes de suspensão e preferida pelos mecânicos, a **Nakata** oferece o maior portfólio em peças de suspensão, transmissão, motor e até motopeças, para sua loja não perder nenhum negócio e garantir cliente satisfeito que não acaba mais. Pode contar. E continua contando. É Nakata.

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



Pode contar



NAKATA®
PODE CONTAR

de rota. Este é um ano de muito trabalho e ajustes, pois, em janeiro de 2027, haverá a primeira grande mudança onde o CBS já será cobrado em sua totalidade.

Aftermarket Automotivo - Olhando para os próximos dois ou três anos, quais são os erros mais comuns que as empresas correm o risco de cometer durante essa fase de adaptação? E quais características tendem a diferenciar as organizações que chegarão mais preparadas ao novo ambiente tributário?

Marcelo Frateschi - Os erros mais comuns nos próximos dois ou três anos tendem a ser:

1. Esperar regulamentação completa para começar:

embora algumas definições ainda evoluam e sejam publicadas em um futuro próximo, a direção estrutural já está dada – transição longa, CBS, IBS, Imposto Seletivo, crédito amplo, tributação no destino e coexistência de sistemas.

2. Tratar a Reforma como projeto apenas do departamento fiscal:

a Reforma é fiscal, mas também é comercial, tecnológica, financeira, jurídica e operacional, além do change management da atual equipe, ou seja, projeto de transformação total.

3. Subestimar dados cadastrais:

produto, NCM, serviço, fornecedor, cliente, local de entrega, regime tributário e natureza da operação serão determinantes.

4. Não simular impactos tributários e financeiros por produto, canal e cliente:

médias gerais escondem riscos relevantes. A empresa precisa avaliar

margem por SKU, contrato, unidade de negócio e região, modelo de precificação por canal de vendas.

5. Ignorar contratos: contratos sem cláusulas de reequilíbrio tributário e financeiro podem gerar perdas relevantes durante a transição.

6. Não preparar fornecedores e clientes: a Reforma é uma mudança de cadeia. A maturidade fiscal do fornecedor e clientes passa a afetar diretamente o crédito e o custo do comprador. As empresas mais preparadas terão algumas características em comum:

1. Liderança executiva patrocinando o tema;
2. Governança multidisciplinar;
3. Tax technology bem estruturada;
4. Dados mestres saneados;
5. Simulações financeiras e tributárias por cenário;
6. Revisão de contratos e pricing e políticas comerciais;
7. Plano de comunicação com fornecedores e clientes;
8. Visão estratégica sobre cadeia de valor, e não apenas sobre carga tributária.

Em resumo, as empresas vencedoras serão aquelas que enxergarem a Reforma Tributária não apenas como um evento de compliance, mas como um projeto de transformação. Isso significa compreender os impactos que a reforma trará para seus negócios e para toda a cadeia em que estão inseridas, além de aproveitá-la como uma oportunidade para redesenhar margens, cadeias de

valor, tecnologia e posicionamento competitivo. Precisa também estar atenta a todas as novas publicações legislativas que

serão publicadas para entender esse impacto de maneira rápida e poder tomar todas as decisões certas e tempestivas.

Diretor da Mix Fiscal alerta que empresas ainda subestimam impactos operacionais da Reforma Tributária

O posicionamento de Marcelo Frateschi, sócio da EY e líder tributário do setor automotivo, não é isolado. Pelo contrário, ele é reverberado por outros especialistas de peso que acompanham de perto os preparativos das empresas para a Reforma Tributária, como Fabrício Tonegutti, especialista em Direito Tributário pela Fundação Getúlio Vargas (FGV) e diretor da Mix Fiscal.

De acordo com Tonegutti, um dos principais riscos para os próximos anos está justamente na tendência de parte das empresas concentrar suas atenções apenas na carga tributária futura, deixando em segundo plano os impactos operacionais da transição. Na avaliação do especialista, a convivência entre os sistemas antigo e novo deverá representar um dos maiores desafios para as organizações.

“A convivência entre sistemas é a frente mais difícil. O problema não está só no desafio de se calcular os novos tributos. Está em operar o sistema antigo e o novo ao mesmo tempo. Isso envolve nota fiscal, cadastro de produtos, ERP, contas a pagar, contas a receber, apuração, crédito, fornecedor, contrato e fluxo de caixa”. Segundo ele, os números levantados pelo mercado mostram que grande parte das empresas ainda não alcançou um nível adequado de preparação para essa mudança. Citando um levantamento da V360, Tonegutti destaca que 72% das empresas médias e grandes ainda não estavam preparadas para a transição e que as novas notas fiscais poderão incorporar cerca de 200 novos campos de informação.

Além disso, o especialista chama atenção para outra pesquisa que reforça o tamanho do desafio. Segundo ele, dados da KPMG mostram que muitas organizações ainda estão longe de concluir as etapas mais básicas de planejamento. “A KPMG apontou que 86% das empresas pesquisadas ainda não tinham visão consolidada dos impactos financeiros, 51% não tinham plano de ação e apenas 3% tinham concluído a análise tecnológica. Esses números mostram que muita gente ainda está olhando a Reforma como assunto fiscal, quando ela é também operacional, comercial e financeiro.”

Para o diretor da Mix Fiscal, o erro mais comum será esperar que todas as definições regulatórias estejam concluídas antes de iniciar os preparativos. Em sua avaliação, as empresas mais bem-sucedidas serão aquelas capazes de utilizar os próximos anos para revisar processos, testar sistemas, mapear impactos e simular cenários, transformando a adaptação tributária em uma agenda estratégica de negócio.



MAIS DE
30 MIL SKUS
MAIOR MIX
DO MERCADO



UNIVERSAL
SOLUÇÕES AUTOMOTIVAS



@universalsolucoesautomotivas

Mais um jeito de comprar!



ACESSE
O PORTAL
DE VENDAS
E MUITO
MAIS!

MM30

**A maior festa da história do mercado com show
exclusivo de Guilherme Arantes**

Presença confirmada do cantor finalizando sua turnê 50
Anos-Luz no Maiores e Melhores 30 anos.

Apresentação de músicos com a regência do maestro Jorge de
Godoy e voz de Regina Serafim.

25 . 11 . 26 às 18h00
Teatro Santander JK Iguatemi

REALIZAÇÃO

Nhm  AFTER.LAB

DIVULGAÇÃO





COM SHOW DE

Guilherme Arantes

Últimas apresentações da grande turnê 50 Anos-Luz

ALÉM DE

Jorge de Godoy (e orquestra)
Regina Serafim



Fundos, bancos e gigantes globais: por que o aftermarket entrou de vez no radar dos investidores

Segundo especialista da KPMG, combinação de frota envelhecida, demanda recorrente e digitalização tornam o mercado brasileiro de reposição muito atrativo para investimentos

Um dos principais mercados de reposição do planeta, o Aftermarket Automotivo brasileiro reúne uma combinação rara de escala, resiliência, recorrência de demanda e potencial de crescimento. Não por acaso, o setor tem atraído cada vez mais atenção de fundos de investimento, bancos, fintechs e investidores estratégicos interessados em participar de um mercado que, segundo projeções da McKinsey, deverá quase dobrar de tamanho nas próximas décadas.

Parte importante dessa atratividade está, naturalmente, na dimensão do parque nacional de veículos. Segundo o Relatório da Frota Circulante 2025 publicado pelo Sindipeças e baseado no Sistema de Gerenciamento de Frota (SGF), a frota circulante brasileira de autoveículos em 2024 alcançou 48,08 milhões de unidades (automóveis, comerciais leves, caminhões e ônibus), sendo 39,01 milhões de carros leves. Trata-se de uma das maiores bases automotivas do mundo, garantindo demanda constante por manutenção, reparação e reposição de componentes.

O volume de veículos, porém, apenas começa a contar essa história. A reposição nacional reúne características bastante particulares que ajudam a explicar por que o setor passou a despertar o interesse de agentes financeiros que, historicamente, concentravam seus investimentos em outros stores da economia.



TODAS AS MARCAS, TODOS OS PÚBLICOS, TODOS OS ASSUNTOS



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

Ou acesse: catalogo.corteco.com.br



clique e acesse

#CortecoComVocê



SAIBA MAIS SOBRE A CORTECO:



Assistência Técnica e Garantia:

11 95033-8899

0800 194 111

cortecocomvoce@corteco.com.br

www.corteco.com.br

a brand of

FREUDENBERG-NOK

SELEÇÃO CORTECO

ITENS CAMPEÕES

QUE CONQUISTARAM OS REPARADORES E MECÂNICOS PELA
QUALIDADE, DURABILIDADE E PERFORMANCE COMPROVADAS.



CORTECO®

Envelhecimento da frota turbinou mercado

Entre os fatores mais relevantes para a atratividade do mercado brasileiro de manutenção veicular está o envelhecimento da frota brasileira. De acordo com o Relatório da Frota Circulante 2025, a idade média dos autoveículos atingiu 10 anos e 11 meses. O dado é ainda mais expressivo quando consideramos apenas os automóveis leves: 11 anos e 2 meses. Este processo vem se desenrolando ao longo dos últimos anos e decorre de fatores como o encarecimento dos carros novos, restrição de crédito observada em diferentes momentos da última década e ausência de políticas estruturadas de renovação da frota. Na prática, isso significa um número cada vez maior de veículos demandando manutenção, reparação e substituição de peças com mais constância.

Outro aspecto frequentemente destacado pelos especialistas é a elevada pulverização do setor. Segundo levantamento recente do Sincopeças-SP, o aftermarket brasileiro continua marcado pela predominância de micro e pequenas empresas, distribuídas em uma cadeia extensa e fragmentada. Apenas entre 2024 e 2025, o varejo de autopeças registrou redução de aproximadamente 9 mil empresas, movimento interpretado por parte do mercado como um reflexo dos processos de consolidação em curso. O mesmo estudo destaca que o país conta com a proporção próxima de oito varejistas para cada atacadista, evidenciando um ambiente altamente pulverizado e com amplo espaço para ganhos de escala e eficiência. A própria complexidade do



Foto: Shutterstock

Com idade média superior aos 10 anos, frota brasileira vem garantindo bons resultados à reposição

mercado reforça essa percepção. Segundo o Anuário do Sincopeças, o aftermarket brasileiro oferece atualmente mais de 800 mil produtos ativos distribuídos em mais de 8.200 marcas e 4.620 grupos de produtos, realidade que exige investimentos crescentes em tecnologia, logística, gestão de estoques e inteligência operacional.

Todo esse conjunto de fatores levou a McKinsey a apontar para um enorme potencial de evolução do aftermarket brasileiro e um salto que, condicionado por fatores como digitalização, integração

da cadeia e crescimento dos marketplaces, pode fazê-lo alcançar a marca de US\$ 25 bilhões até 2040.

Longe de representar apenas uma projeção otimista sobre o futuro do setor, essa perspectiva já começa a ser validada por movimentos concretos observados no mercado. Nos últimos anos, o aftermarket passou a atrair aportes de fundos de investimento, operações de fusões e aquisições, investimentos em plataformas digitais e a aproximação de bancos e outros agentes financeiros interessados em participar do segmento.

De 2020 para cá, aftermarket recebeu investimento bilionário

De fundos de private equity a gestoras de investimentos, passando por bancos, fintechs e grupos internacionais, diferentes agentes passaram a enxergar o Aftermarket Automotivo como um mercado capaz de combinar demanda recorrente, resiliência econômica e oportunidades de consolidação.

Um dos casos mais emblemáticos desse movimento foi protagonizado pela Advent

International. A partir da aquisição da Fortbras, em 2016, o fundo transformou a companhia em uma plataforma de consolidação do mercado brasileiro de reposição, impulsionando uma série de aquisições e ampliando significativamente sua presença nacional. Desde então, o fundo investiu cerca de R\$ 1,2 bilhão no Brasil, culminando na compra da Rondobras e na criação de uma gigantesca rede de varejos

de autopeças. O caso é frequentemente citado como um dos primeiros grandes exemplos de private equity apostando na capacidade de crescimento estrutural do Aftermarket Automotivo brasileiro.

Há algum tempo atrás, a SK Tarpon / Tarpon Investimentos S.A.) buscou participação em uma empresa automotiva genuinamente nacional e com forte presença no mercado de

reposição. A gestora de investimentos é reconhecida por comprar relevantes fatias de negócios e atuar em sua gestão. No entanto, ao menos até o momento, as abordagens não tiveram resultado concreto.

Mais recentemente, o movimento chegou de forma explícita ao varejo de autopeças. Em dezembro de 2024, a Vinci Partners anunciou a aquisição de 55% da rede baiana O Varejão



MOBENSANEANDO O BRASIL

Assista ao nosso
filme de 60 anos



PRODUZINDO CONFIANÇA. PEÇA POR PEÇA. PESSOA POR PESSOA.

Há **60 anos**, a confiança é a matéria-prima mais importante da nossa história.

Foi ela que nos permitiu **crescer, inovar e nos tornar a maior indústria brasileira de metal-borracha**. A mesma confiança que construímos diariamente por meio da qualidade dos nossos produtos, da proximidade com nossos parceiros e do respeito que cultivamos em cada relacionamento.

São seis décadas produzindo peças para o mercado automotivo e construindo uma **trajetória marcada por compromisso, trabalho e conexões** que seguem avançando conosco ao longo da estrada.

Isso é **MOBENSANEAR**.

SOMOSTODOS
MOBENSANI



MOBENSANI BORRACHAS

www.mobensani.com.br

Autopeças em uma operação avaliada em aproximadamente R\$ 110 milhões. O negócio chamou a atenção justamente por envolver uma das principais gestoras independentes do país apostando diretamente em uma empresa do aftermarket, com foco em expansão e ganho de escala.

O interesse dos investidores, porém, não se limita à compra de empresas tradicionais do setor. Em 2021, o Santander, por meio da Webmotors, adquiriu participação majoritária na Car10, plataforma que conecta consumidores a oficinas mecânicas e serviços automotivos em todo o país. Na época da operação, a empresa já reunia

mais de 8 mil oficinas parceiras. No mesmo movimento, o grupo também adquiriu participação na Solution4Fleet, empresa especializada em locação, assinatura e gestão de frotas.

As duas operações ajudam a ilustrar uma mudança importante na forma como o mercado financeiro passou a enxergar o segmento. Mais do que vender veículos ou oferecer crédito automotivo, bancos e fintechs passaram a olhar para a manutenção, a reparação e a gestão da vida útil dos veículos como oportunidades relevantes de geração de receita e relacionamento contínuo com o consumidor.

Os investimentos também

ocorrem por meio da expansão direta de grupos internacionais. Um dos exemplos mais visíveis é a AutoZone. Presente no Brasil há mais de uma

década, a varejista norte-americana ultrapassou a marca de 150 lojas no país e segue investindo na ampliação de sua capilaridade.



Foto: Divulgação

AutoZone iniciou operações no Brasil há mais de uma década, mas, hoje, experimenta expansão veloz e já conta com 150 unidades no país

Especialista da KPMG vê aftermarket como um dos mercados mais promissores da cadeia automotiva e aposta em continuidade dos investimentos

Se os movimentos observados nos últimos anos ajudam a demonstrar o crescente interesse de investidores pelo Aftermarket Automotivo, especialistas afirmam que eles estão longe de ser pontuais. Para Ricardo Roa, sócio e líder do segmento automotivo da KPMG Brasil, a atenção dedicada ao setor é resultado de uma combinação de fatores estruturais que vêm tornando a reposição automotiva cada vez mais atrativa sob a ótica financeira. Na avaliação do executivo, o ambiente macroeconômico observado nos últimos anos contribuiu para acelerar esse processo. Segundo ele, fatores como juros elevados, crédito mais restrito e a valorização do dólar reduziram o ritmo de

renovação da frota, ampliando a permanência dos veículos em circulação e fortalecendo a demanda por manutenção e reposição.

Ao mesmo tempo, Roa destaca que o próprio posicionamento das montadoras em relação ao aftermarket mudou significativamente. Segundo ele, com as margens pressionadas no mercado de veículos novos, fabricantes passaram a olhar para peças, serviços e canais digitais como importantes fontes de rentabilidade, contribuindo para aumentar a visibilidade do setor perante investidores.

Outro fator apontado pelo especialista é o avanço da digitalização. A expansão de marketplaces, plataformas B2B, soluções de crédito e

ferramentas de pagamento ajudou a tornar o mercado mais organizado e escalável, características tradicionalmente valorizadas por fundos de investimento e instituições financeiras.

Na visão da KPMG, o interesse dos investidores também está diretamente relacionado ao perfil econômico do aftermarket. Segundo Roa, o setor reúne atributos difíceis de encontrar simultaneamente em outros segmentos da cadeia automotiva. "O aftermarket se torna uma chave de resiliência em crises, pois em períodos de desaceleração, o consumidor posterga o carro novo e investe mais para manter o atual, o que sustenta o faturamento do setor", destaca o analista.

Para o executivo, essa característica ajuda a explicar por que o mercado continua atraindo atenção mesmo em cenários econômicos mais desafiadores. Segundo ele, a combinação entre demanda recorrente, previsibilidade de receitas e necessidade relativamente menor de investimentos intensivos em ativos físicos torna o setor particularmente interessante para investidores focados em crescimento de longo prazo. Ao analisar os diferentes elos da cadeia, Ricardo Roa afirma que a distribuição, o varejo, os centros automotivos e as empresas de tecnologia aparecem entre os segmentos com maior potencial de geração de valor. No caso dos distribuidores, a elevada fragmentação abre espaço para movimentos de consolidação

VAI ESPERAR O TEMPO FECHAR?

As palhetas **Tecfil Max Vision Plus** garantem visibilidade e segurança.

Tecfil[®]
max vision
PLUS



**MONTAGEM
RÁPIDA**



**PALHETA
SILENCIOSA**



**MÁXIMA
VISIBILIDADE**



No trânsito, enxergar o outro é salvar vidas.



MODELO
TPC
TECFIL PALHETA
CONVENCIONAL



MODELOS
TPB/1
TECFIL PALHETA BLADE
TPBL/1
TECFIL PALHETA BLADE LOCK



MODELO
TPT/1
TECFIL PALHETA
TRASEIRA

**TECNOLOGIA E QUALIDADE PARA
UMA DIREÇÃO MAIS SEGURA!**

Acesse nossos canais oficiais e saiba mais!



tecfil.com.br

@tecfil

tecfil.filtros

@tecfilfiltros

Filtros Tecfil

filtrostecfil

capazes de gerar ganhos de escala e eficiência. Já no varejo e nos centros automotivos, a proximidade com o consumidor final favorece a construção de marcas fortes e a ampliação da oferta de serviços.

As empresas de tecnologia também ocupam papel de destaque nesse cenário. Conforme o especialista, marketplaces, plataformas de gestão de oficinas, catálogos eletrônicos

e soluções baseadas em dados representam modelos de negócio escaláveis e com potencial de margens mais elevadas, características tradicionalmente valorizadas por investidores. Para os próximos anos, Roa acredita que a combinação entre digitalização, envelhecimento da frota, integração da cadeia e consolidação do mercado deverá sustentar o interesse de investidores nacionais

e estrangeiros. Segundo ele, o aftermarket brasileiro ainda apresenta amplo espaço para novos ciclos de fusões e aquisições, crescimento de empresas de tecnologia e entrada de capital internacional. “Na prática, há espaço para novos movimentos de consolidação, maior participação de capital estrangeiro e crescimento relevante de empresas de tecnologia integradas ao aftermarket tradicional”.



Ricardo Roa entende que o aftermarket reúne atributos difíceis de encontrar simultaneamente em outros elos da cadeia automotiva

Aftermarket pode estar apenas no começo da sua onda de consolidação

Nos últimos 20 anos, alguns dos principais setores da economia brasileira passaram por profundas transformações impulsionadas por fundos de investimento, private equity e operações de fusões e aquisições. Saúde, educação e varejo alimentar são exemplos emblemáticos desse movimento.

Saúde: da pulverização aos gigantes bilionários

No início dos anos 2000, o setor de saúde suplementar era altamente fragmentado. A entrada de capital e a consolidação deram origem a grandes grupos nacionais. O caso mais emblemático foi a fusão entre Hapvida e NotreDame Intermédica, concluída em 2021, que criou uma companhia avaliada em cerca de R\$ 110 bilhões, uma das maiores operações corporativas da história recente do país.

Educação: consolidação por aquisições

O ensino privado brasileiro também era formado por centenas de instituições independentes. Ao longo de duas décadas, grupos como Cogna (antiga Kroton), Yduqs (Estácio), Cruzeiro do Sul e Ser Educacional lideraram dezenas de aquisições, transformando um mercado pulverizado em um setor dominado por plataformas nacionais. Mesmo hoje, movimentos de consolidação continuam no radar, incluindo novas conversas entre Cogna e Yduqs.

Varejo alimentar: redes regionais transformadas em plataformas

O varejo supermercadista seguiu trajetória semelhante. Operações lideradas por Carrefour, Assaí, GPA e fundos de investimento reduziram gradualmente a participação de empresas independentes e ampliaram o peso das grandes plataformas nacionais.

E o Aftermarket Automotivo?

Sob vários aspectos, o aftermarket brasileiro lembra outros setores antes da consolidação:

Característica	Saúde (anos 2000)	Educação (anos 2000)	Aftermarket hoje
Mercado pulverizado	✓	✓	✓
Empresas familiares	✓	✓	✓
Baixa concentração	✓	✓	✓
Receita recorrente	✓	✓	✓
Ganhos de escala relevantes	✓	✓	✓
Interesse de fundos	✓	✓	Crescente
Forte componente tecnológico	Médio	Alto	Crescente

Mas há um diferencial importante. Enquanto saúde e educação dependem fortemente de regulação e de mudanças demográficas, o aftermarket se apoia em uma base de aproximadamente 48 milhões de autoveículos com idade média próxima de 11 anos – e com previsão de dobrar seu faturamento até 2040. Essa combinação de escala, previsibilidade e baixa concentração é justamente o tipo de característica que costuma atrair fundos de private equity. (McKinsey). Ao que tudo indica, os investimentos observados até agora não representam o auge desse movimento, mas apenas seus primeiros capítulos. Em outras palavras, enquanto saúde, educação e varejo já viveram grandes ondas de consolidação, o Aftermarket Automotivo brasileiro pode estar apenas começando a viver a sua.

NOVAS EMBALAGENS CONTROIL.

A mesma confiança,
agora de cara nova.

As nossas embalagens evoluíram, assim como a Controil. Novos produtos, maior distribuição e assistência técnica e muito mais parceria para quem não abre mão da qualidade e disponibilidade da marca que mais entende de freios hidráulicos. Vai na certeza da melhor escolha, vai de Controil.



No trânsito, enxergar o outro é salvar vidas.



Encontre
o seu **produto**
Controil



controiloficial



freioscontroil

CONTROIL

VAI NA CONFIANÇA, VAI DE CONTROIL

Faturamento da indústria no aftermarket brasileiro pode dobrar até 2040

Mercado tende a crescer mesmo em meio às forças que podem atuar para reduzir sua demanda, como eletrificação, digitalização e mudanças nos modelos de mobilidade

O Aftermarket Automotivo vai continuar crescendo e os players estão otimistas. É o que revelam os recortes de nova pesquisa da consultoria McKinsey & Company com executivos das indústrias de autopeças apresentada durante a Conexão Abipeças, evento online realizado pela Abipeças e pelo Sindipeças no último dia 20 de maio.

O otimismo tem fundamento. Segundo projeções apresentadas pela consultoria, o faturamento das indústrias de autopeças para a reposição pode praticamente dobrar de tamanho até 2040, saltando de aproximadamente R\$ 43 bilhões, em 2024, para R\$ 80 bilhões. Trata-se de uma expansão superior a R\$ 37 bilhões em pouco mais de uma década, equivalente a um crescimento médio anual próximo de 3,5%. Mas, é claro, esse volume de dinheiro não cairá do céu. O esforço de adequação das empresas terá de ser enorme. Isso porque o crescimento projetado não virá necessariamente pelos mesmos caminhos que impulsionaram o setor nas últimas décadas.

A relevância estratégica do Aftermarket Automotivo fica evidente quando se observa sua participação do setor na rentabilidade da cadeia. Embora represente cerca de 10% do mercado automotivo global, estimado em US\$ 10 trilhões, a reposição responde

por uma parcela muito superior dos resultados financeiros das empresas. Nas montadoras, o negócio de autopeças representa aproximadamente 10% da receita, mas concentra cerca de 40% dos lucros. Entre fornecedoras, a participação chega a 30% da rentabilidade, em contraponto aos 15% da receita total. Nas concessionárias, quase metade do lucro está associada a atividades ligadas a peças de reposição. Em outras palavras, o aftermarket não é apenas uma atividade complementar. É um dos pilares financeiros de toda a indústria automotiva.

Importações

A pesquisa mostra que 68% dos executivos entrevistados enxergam perspectivas positivas para o mercado de reposição nos próximos anos. O dado, entretanto, vem acompanhado de uma percepção clara de que a competitividade será cada vez mais desafiadora. Quase metade dos entrevistados aponta a crescente pressão das importações como um dos principais riscos para o setor. E quando o assunto é importação, um país domina as atenções: a China.

A preocupação vai além do volume de produtos que chegam ao mercado brasileiro. O que está mudando é a natureza dessa competição. Historicamente

associadas a componentes de menor complexidade tecnológica, as importações passaram a incorporar sistemas mais sofisticados, incluindo componentes ligados à motorização e eletrônica embarcada. Hoje, aproximadamente 60% das peças importadas possuem maior conteúdo tecnológico. O movimento sugere uma mudança importante na dinâmica competitiva. A disputa deixa de ocorrer apenas por preço e passa a envolver escala, tecnologia, inovação e capacidade industrial.

E-commerce

Entre todas as mudanças estruturais apontadas pelos participantes da pesquisa, uma apareceu com destaque absoluto: a expansão do comércio eletrônico. Nada menos que 82% dos executivos consideram o avanço do e-commerce uma das transformações mais relevantes para o aftermarket.

O dado ajuda a explicar por que tantas empresas estão acelerando investimentos em plataformas digitais, marketplaces, canais diretos e ferramentas de relacionamento online. A digitalização já não é mais vista apenas como um novo canal de vendas. Ela passa a influenciar toda a cadeia de valor, desde a compra de peças até o atendimento, a logística, o financiamento e os

serviços de manutenção. E os marketplaces ainda exercem uma função importante: o acesso ao financiamento das compras. Assim, quem trata o ambiente digital como uma operação paralela corre o risco de descobrir que o mercado passou a enxergá-lo como o centro da estratégia.

Quando questionadas sobre onde pretendem investir nos próximos anos, as empresas apontaram duas prioridades dominantes: expansão comercial e aumento da eficiência operacional. Aparentemente são temas distintos. Na prática, caminham juntos. Durante a apresentação, Alessandro Rosa, Senior Partner e Leader da Prática de Indústrias Avançadas na América Latina da McKinsey & Company chamou atenção para um aspecto relevante. Segundo ele, eficiência operacional e inovação tornaram-se praticamente inseparáveis.

O exemplo da China ajuda a explicar o raciocínio. O ganho de competitividade observado na indústria chinesa não surgiu apenas da redução de custos. Foi consequência de décadas de investimentos em tecnologia, automação, inovação de processos e desenvolvimento industrial.

Macrotendências

Talvez nenhuma transformação seja tão profunda quanto



a convergência entre eletrificação, conectividade e inteligência artificial. Fabricantes globais já utilizam IA para desenvolver componentes mais eficientes, mais leves e mais personalizados. Ao mesmo tempo, veículos conectados passam a receber atualizações remotas de software, ampliando a importância dos sistemas eletrônicos dentro da arquitetura automotiva. A consequência direta é uma mudança gradual no perfil da

demanda por peças. Componentes tradicionalmente associados aos motores a combustão tendem a perder participação ao longo do tempo. Em contrapartida, cresce a relevância de sistemas eletrônicos, sensores, módulos de controle e componentes ligados à eletrificação. A pesquisa mostra que os executivos reconhecem essa transição, mas talvez ainda subestimem uma segunda transformação que avança

silenciosamente: os veículos autônomos. Embora ainda distante da realidade brasileira, a tecnologia já começa a ganhar escala em mercados como Estados Unidos e China. Segundo os executivos da McKinsey, parte significativa das corridas por aplicativo em regiões da Califórnia já ocorre com veículos autônomos, enquanto fabricantes chineses possuem modelos praticamente prontos para operação comercial,

aguardando apenas ajustes regulatórios. O fenômeno pode parecer distante. Só que a eletrificação também parecia há poucos anos.

“O mundo está mudando, a tecnologia está tendo um impacto muito grande, a gente vê a eletrificação como incontestável, veículos autônomos vão crescer, a reciclagem vai crescer, então é muito importante estar atento a todos esses movimentos”, aconselhou Alessandro Rosa.



**aftermarket
automotivo**
comunidade



**Entre nessa
você também!**

Faça parte do Aftermarket Automotivo
Comunidade no WhatsApp!

Tenha acesso a notícias e informações em tempo real.

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

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

AUTHOMIX



BOSCH

cofap



CORTECO

DIA-FRAG

HELIAR
BY CLARIOS

MAGNETRON

MAHLE
METAL LEVE

NACHI

NAKATA

SABO

Tecfil

URBA
BROSOL

VEDAMOTORS
ATHENA / DIVISÃO BRASIL

AMPRI

Continental

SCHAEFFLER
LUK **FAG**



FLORIO

Hipper Freios

Litens

RADIADORES VISCONDE

TAMPAS CUCK



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

Frota continua envelhecendo. Para nossa alegria

Se a tecnologia cria desafios, a demografia da frota continua oferecendo sustentação ao mercado de reposição brasileiro. A idade média dos veículos em circulação permanece elevada e segue crescendo em diversos segmentos. Para cerca de 60% dos participantes da pesquisa da McKinsey, esse envelhecimento representa um dos principais fatores de expansão do aftermarket nos próximos anos. É justamente essa combinação que explica por que o mercado pode crescer mesmo diante do avanço dos veículos eletrificados. Enquanto a eletrificação reduz a necessidade de determinados componentes, uma frota maior, mais envelhecida e equipada com tecnologias mais

complexas aumenta o valor agregado das intervenções de manutenção e reposição.

Talvez a principal conclusão do estudo seja que o aftermarket brasileiro não enfrenta um problema de demanda. As projeções continuam positivas. Os investimentos seguem crescendo. O mercado demonstra confiança.

O grande desafio, portanto, é outro: o setor terá de aprender a crescer em um ambiente radicalmente diferente daquele que conheceu até agora. Digitalização, inteligência artificial, conectividade, consolidação empresarial, eletrificação, pressão chinesa e novos modelos de mobilidade não aparecem como tendências isoladas. Elas

formam um mesmo movimento de transformação estrutural. O aftermarket continuará sendo uma das atividades mais rentáveis da cadeia automotiva. Mas a rentabilidade futura provavelmente não será capturada pelas mesmas empresas, pelos

mesmos modelos de negócio ou pelas mesmas competências que garantiram sucesso até aqui.

O mercado continuará crescendo. O desafio passa a ser quem conseguirá crescer junto com ele.

Pesquisa revela tensões do mercado

- **Otimismo versus preocupação competitiva:** 68% enxergam um futuro promissor, mas 45% apontam a pressão das importações como ameaça.
- **Crescimento versus transformação tecnológica:** o mercado dobra de tamanho, mas parte do portfólio atual perde relevância.
- **Eficiência versus inovação:** a busca por produtividade passa necessariamente por digitalização e tecnologia.
- **Envelhecimento da frota versus eletrificação:** o presente sustenta o mercado enquanto o futuro começa a redesenhá-lo.
- **China como ameaça e como referência:** o país aparece simultaneamente como competidor e como modelo de eficiência e inovação.

2026



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.

Clique nos ícones e para ver



PENSA RÁPIDO

Qual a pastilha de freio que dura mais?



ADVANCED

A qualidade e formulação exclusiva das pastilhas de freio **Fras-le Advanced** garantem o aumento da vida útil, tanto das pastilhas como dos discos, além de alto desempenho de frenagem, com máximo controle de ruído e vibração.

Pensou maior durabilidade e segurança para seus clientes, Fras-le Advanced.



Agregar valor ou montar tecnologia: o dilema que pode definir o futuro da indústria automotiva brasileira

Momento disruptivo gera oportunidades, mas é preciso adequar o mindset às novas tendências para não cair na perigosa irrelevância global

A indústria automotiva atravessa um momento complexo e desafiador que vai recriar as bases para a própria sobrevivência do setor nos próximos anos. No evento online Conexão Abipeças, realizado pela Abipeças e pelo Sindipeças no último dia 20 de maio, a consultora Letícia Costa demonstrou que está em curso um ponto de inflexão capaz de redefinir o papel do Brasil dentro da cadeia automotiva global. Com isso, insistir nas receitas que funcionaram no passado pode significar perder espaço justamente quando uma nova configuração da indústria mundial começa a se consolidar. “O ponto de inflexão é diferente de uma mudança estrutural. Em que sentido? No sentido de que

as regras do passado não vão funcionar no futuro”, afirmou Letícia. A preocupação da consultora não está apenas na eletrificação, nos veículos conectados ou na ascensão dos fabricantes chineses. O verdadeiro risco, segundo ela, é que o Brasil deixe de participar das etapas mais nobres da cadeia automotiva e passe a desempenhar apenas funções industriais de menor valor agregado. “Se o Brasil e as empresas que estão aqui nessa indústria não correrem atrás dessas oportunidades, o risco é ter um esvaziamento muito grande dessa indústria ao longo do tempo, em termos do valor que ela agrega”, alertou a especialista. O desafio surge em um momento em que a própria indústria global

passa por profundas transformações. Os grandes mercados consumidores já não crescem como antes. Estados Unidos, Europa e China enfrentam níveis de maturidade que tornam cada vez mais difícil repetir os ciclos de expansão que impulsionaram o setor nas últimas décadas. Ao mesmo tempo, os veículos ficaram mais caros, incorporaram um volume crescente de tecnologia embarcada e passaram a ter vida útil mais longa. O resultado é um ambiente em que as empresas precisam investir cada vez mais em inovação enquanto disputam participação em mercados que crescem menos. “As empresas vão brigar muito mais por share do que por mercado”, resumiu Letícia. É justamente nesse contexto

que a ofensiva chinesa ganha importância. Nos últimos anos, as montadoras do país asiático deixaram de ser vistas como fabricantes de baixo custo para se transformarem em referências em eletrificação, baterias, conectividade e software embarcado. A consequência já pode ser observada no mercado brasileiro. Segundo a consultora, os veículos chineses não estão apenas conquistando participação no total do share. Eles estão redefinindo as expectativas dos consumidores. “Os chineses estão trazendo carros muito bons, com bastante conteúdo, e isso passa a ser a régua de comparação do consumidor”, afirmou durante o evento.

Questionamento

Essa nova realidade coloca pressão sobre as montadoras tradicionais, mas também cria um questionamento estratégico para toda a cadeia produtiva brasileira. Se a tecnologia dos veículos está sendo desenvolvida em outros países, qual será o papel do Brasil daqui para frente?

A resposta passa, em primeiro lugar, pela engenharia.

Desde a segunda metade do século 20, o país construiu uma sólida capacidade de desenvolvimento automotivo voltada principalmente para a engenharia mecânica. O problema é que os veículos estão deixando de ser apenas produtos mecânicos.



Participar ativamente das etapas de pesquisa e desenvolvimento será fundamental para setor industrial manter importância no cenário internacional



“O carro está ficando cada vez mais um computador em cima de rodas”, observou Letícia.

A transformação faz com que software, inteligência artificial, conectividade e eletrônica assumam um peso cada vez maior no valor agregado dos veículos. Na visão da consultora, o Brasil possui condições favoráveis para participar dessa nova etapa. O país já desenvolveu competências relevantes em software e inovação digital, mas ainda existe uma distância significativa entre

esses ecossistemas e a indústria automotiva tradicional. “Eu preciso aproximar essas capacitações da indústria para ter uma engenharia que esteja, de fato, preparada para enfrentar e agregar valor nesse novo cenário e não simplesmente adaptar carros vindos de outros lugares”, disse. A mesma lógica vale para outra frente considerada decisiva: as baterias. Para Letícia Costa, a instalação de capacidade produtiva local parece inevitável à medida que a eletrificação avança. A

questão central, porém, não é onde as baterias serão montadas, mas onde estará o conhecimento que as torna competitivas. “Eu só vou montar a bateria ou vou ter algum tipo de tecnologia da bateria?”, questionou.

A preocupação reflete exatamente o dilema que atravessa toda a indústria brasileira neste momento. O país possui reservas minerais, capacidade industrial, mercado consumidor relevante e condições de atrair investimentos. Mas isso não garante, por si

só, participação nas atividades que concentram maior geração de valor. “Eu preciso ver se eu vou agregar algum valor ou simplesmente vou ser um montador no Brasil”, sentenciou Letícia Costa. A resposta, segundo ela, não está em tentar desenvolver sozinho tecnologias já dominadas por líderes globais, mas construir mecanismos de transferência tecnológica semelhantes aos utilizados pela própria China ao longo de sua trajetória de industrialização.

Mudança de matriz mecânica para eletrônica pode ser problema para autopeças

A definição da rota tecnológica mais adequada para o Brasil é uma discussão presente no dia a dia da indústria da mobilidade e que nos próximos anos trará uma série de desdobramentos em todo o ecossistema automotivo do país. Embora a eletrificação seja uma tendência irreversível, a consultora Letícia Costa concorda com a tese defendida no setor automotivo de que o Brasil possui uma vantagem competitiva específica que não pode ser ignorada. Em sua avaliação, a combinação entre eletrificação e biocombustíveis torna o híbrido flex uma solução mais racional do que simplesmente replicar os modelos adotados por países desenvolvidos. A escolha não envolve apenas emissões de carbono. Também considera os elevados investimentos necessários para expansão da infraestrutura de recarga em um país de dimensões continentais.

Mas talvez nenhum elo da cadeia tenha tanto a perder com essa

evolução quanto o setor de autopeças. À medida que os veículos incorporam mais eletrônica, software e sistemas inteligentes, componentes mecânicos tradicionais tendem a reduzir participação relativa na composição dos automóveis. Para os fabricantes de autopeças, especialmente nas camadas Tier 2 e Tier 3, isso significa que a adaptação tecnológica deixa de ser uma questão de crescimento e passa a ser uma questão de sobrevivência. “É preciso entender que vai ter uma mudança na matriz tecnológica, de mecânica para eletrônica”, afirmou a consultora. Por isso, ela acredita que parte do setor precisará rever portfólios, buscar parcerias, investir em novas competências e até reposicionar seus modelos de negócio. “O setor de autopeças vai ter que se transformar ou ele corre o risco, entre aspas, de morrer”, alertou Letícia.

No fundo, todos esses movimentos convergem para uma



Carros híbridos representam melhor alternativa para transição energética dos automóveis brasileiros

Foto: Shutterstock

única discussão. O Brasil possui ativos que poucos países conseguem reunir simultaneamente: matriz energética limpa, liderança em biocombustíveis, capacidade industrial instalada, recursos minerais estratégicos e um mercado consumidor relevante. O que ainda está em aberto é como transformar essas vantagens em geração de conhecimento, tecnologia e inovação. Porque o verdadeiro risco apontado por Letícia Costa não é perder fábricas. É perder relevância. “É importante a gente reconhecer que se não fizermos nada, corremos o risco de ter uma indústria que só monta aqui”. Caso isso aconteça, baterias, software,

eletrônica, inteligência artificial e desenvolvimento tecnológico virão de fora. A produção continuará existindo, mas uma parcela cada vez menor do valor agregado permanecerá no país.

É por isso que a discussão sobre eletrificação, software, baterias e competição chinesa é, na verdade, um debate sobre algo muito maior. Não se trata apenas de definir quais carros serão produzidos no Brasil nas próximas décadas; será fundamental decidir se o país continuará participando da criação de valor da indústria automotiva global ou vai se contentar em montar, localmente, a inovação produzida em outros lugares.

CEO da PHINIA diz que grupo vai crescer no aftermarket

Em visita ao Brasil para comemorar os 35 anos da planta de Piracicaba (SP), o CEO global da PHINIA, Brady Ericson, conversou com a reportagem do Aftermarket Automotivo. O executivo liderou a cisão da empresa a partir da BorgWarner em 2023. Especializada em sistemas de combustível, elétricos e soluções para a reposição, a PHINIA é responsável pelas marcas Delphi, Delco Remy e Hartridge.

Qual sua avaliação do momento atual do aftermarket e as perspectivas do mercado diante do crescimento das novas marcas chinesas?

Temos muitos fabricantes globais (OEMs) na China e, à medida que eles entram em diferentes mercados, esses componentes também passam a fazer parte do nosso escopo de atuação. Grande parte da tecnologia que vocês veem em sistemas de injeção direta de gasolina (GDI) e em sistemas diesel de alta pressão está concentrada em apenas três grandes concorrentes no mundo, e nós somos um deles. Nenhum desses três é chinês. Portanto, à medida que marcas como BYD, Changan e Li Auto começam a trazer seus

veículos para estes mercados, nós também estamos lançando uma ampla gama de peças de reposição para atender a manutenção desses veículos no aftermarket.

Como está evoluindo nos Estados Unidos o movimento do Direito ao Reparo (Right to Repair) e do Direito à Conectividade (Right to Connect), temas fundamentais atualmente.

Nós somos grandes defensores do Direito ao Reparo. Acreditamos que esse direito precisa existir e estar disponível para todos. Isso tornará o mercado mais competitivo e será melhor para o consumidor. Por isso, estamos fazendo o que está ao nosso alcance para apoiar essas iniciativas nos Estados Unidos e em qualquer lugar do mundo onde essa discussão esteja acontecendo.

Como o grupo enxerga o mercado brasileiro, especialmente no que diz respeito aos motores a combustão? Existem planos de expansão, particularmente para o aftermarket?

Sim. Estamos expandindo nossas operações no Brasil tanto na área de remanufatura



Foto: Divulgação

Ericson conta que grupo acompanha demandas das novas marcas chinesas na reposição

quanto no fornecimento para montadoras (OE). À medida que conquistamos novos contratos com fabricantes de veículos, isso naturalmente gera mais oportunidades para o aftermarket brasileiro. Como empresa, nosso objetivo é aumentar a participação do aftermarket, que hoje representa cerca de 35% da nossa receita, para algo acima de 40%. Estamos crescendo em todas as regiões e observamos um crescimento consistente. A equipe aqui está fazendo um excelente trabalho e tem apresentado resultados muito positivos também no mercado sul-americano.

Existem diferenças que você considera marcantes entre o aftermarket dos Estados Unidos e o aftermarket brasileiro?

A principal diferença está na forma como os produtos chegam ao mercado. Nos Estados Unidos, existem grandes redes varejistas bastante consolidadas, com forte concentração de compras. Na Europa, há uma presença maior de grandes distribuidores. Aqui, trabalhamos muito próximos dos especialistas em diesel e buscamos estreitar o relacionamento com esses clientes por meio de parceiros estratégicos. Cada mercado possui suas particularidades. Mas, independentemente do país, continuamos precisando oferecer um portfólio amplo, garantir entregas dentro do prazo e disponibilizar produtos de alta qualidade. E sabemos que a marca Delphi continuará sendo uma marca muito forte.

ANUNCIE

COMERCIAL@NOVOMEIO.COM.BR

aftermarket
automotivo

HUB

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

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

 Orbid Autopeças



BOSCH

cofap



MAHLE

SABO



MERITOR



VEDAMOTORS

AMPRI

Continental

MOTO PEÇAS
Câmbio e Diferencial

RACOR

SCHAEFFLER
LUK FAG



FERSA

FLORIO

MAX GEAR

MODEFER

VISCONDE

TAMPAZ

WALTER

CClassTrib inaugura nova lógica fiscal da reforma tributária e exige adaptação do mercado

Tabela publicada pelo governo detalha mais de 140 classificações tributárias que passam a orientar a incidência de IBS e CBS. Para o aftermarket automotivo, mudança representa um salto na complexidade cadastral e na governança fiscal.

A reforma tributária brasileira acaba de ganhar mais uma peça importante em sua arquitetura operacional. A publicação, em abril, da tabela atualizada **CClassTrib (Classificação Tributária)**, vinculada ao novo modelo de IBS (Imposto sobre Bens e Serviços) e CBS (Contribuição sobre Bens e Serviços), antecipa uma transformação profunda na forma como empresas irão documentar e tributar suas operações a partir da implementação do novo sistema. A tabela de códigos vem sendo renovada para acompanhar o cronograma de mudanças da reforma tributária.

Embora a discussão pública sobre a reforma tenha se concentrado nas alíquotas e nos impactos econômicos, a criação

do CClassTrib revela um aspecto igualmente estratégico: a necessidade de identificar, classificar e validar corretamente cada operação realizada pelas empresas.

Na prática, o novo código funcionará como um identificador do tratamento tributário aplicável a cada operação dentro do universo do IBS e da CBS.

CClassTrib

O CClass é um código numérico composto por 6 dígitos, sendo que os 3 primeiros dígitos são herdados do CST e os 3 últimos identificam o tratamento tributário específico (como alíquota zero, isenção, imunidade, redução, etc.). A tabela é extensa e conta com dezenas de opções para cobrir diferentes naturezas

de receitas, produtos e serviços previstos na lei: são 142 códigos de classificação tributária, associados a diferentes situações previstas pela Lei Complementar 214/2025. Cada código está vinculado a um CST (Código de Situação Tributária) e determina regras específicas relacionadas a:

- tributação integral;
- redução de alíquota;
- isenção;
- imunidade;
- suspensão;
- diferimento;
- regimes específicos;
- monofasia;
- créditos presumidos;
- exportações;
- operações incentivadas.

Diferentemente do modelo atual, em que muitas regras tributárias são interpretadas a partir de

combinações entre NCM, CST, CFOP (os principais códigos fiscais utilizados na emissão de notas fiscais no Brasil) e legislações estaduais, o CClassTrib busca explicitar qual tratamento tributário deve ser aplicado a cada operação.

O objetivo é, em tese, reduzir ambiguidades e permitir que os sistemas da administração tributária validem automaticamente as informações transmitidas pelas empresas.

Aftermarket

A análise da tabela CClass mostra que a reforma não está criando apenas novos impostos. Ela está criando uma nova linguagem tributária. O que antes era interpretado a partir de múltiplas legislações estaduais, regimes



CCLASS TRIB

O NOVO CÓDIGO FISCAL QUE VAI TESTAR TODA A CADEIA DO AFTERMARKET AUTOMOTIVO

A reforma tributária simplifica impostos. Mas aumenta a responsabilidade sobre a qualidade da informação fiscal.



TRÊS SEGMENTOS. DESAFIOS DIFERENTES. UM MESMO IMPACTO.

01



DISTRIBUIDORES DE AUTOPEÇAS

O principal desafio não está na carga tributária, mas na qualidade do cadastro fiscal.

Uma mesma empresa poderá realizar operações sujeitas a tratamentos distintos, exigindo parametrizações diferentes nos ERPs e sistemas fiscais.

ATENÇÃO PARA:

- ✓ Revisão massiva de cadastros
- ✓ Parametrização dos ERPs
- ✓ Identificação correta dos enquadramentos fiscais
- ✓ Gestão de múltiplos tratamentos tributários



RISCOS

- ✗ Recolhimento indevido de IBS e CBS
- ✗ Perda de créditos tributários
- ✗ Rejeição de documentos fiscais
- ✗ Inconsistências em obrigações acessórias
- ✗ Exposição a autuações futuras



PALAVRA-CHAVE
GOVERNANÇA TRIBUTÁRIA

02



VAREJO DE AUTOPEÇAS

O novo sistema exigirá que a informação tributária esteja correta desde a origem da cadeia.

Erros de classificação realizados por fabricantes ou distribuidores poderão se propagar até o ponto de venda.

ATENÇÃO PARA:

- ✓ Integração entre cadastro, estoque e faturamento
- ✓ Adequação dos sistemas fiscais
- ✓ Controle da qualidade dos dados recebidos
- ✓ Compatibilidade com validações eletrônicas

O PARADOXO DA REFORMA

- ✓ Menos complexidade tributária estrutural
- ➔ Mais exigência sobre a qualidade dos dados



PALAVRA-CHAVE
RASTREABILIDADE FISCAL

03



OFICINAS MECÂNICAS

A tributação deixa de ser uma preocupação secundária e passa a integrar a gestão do negócio.

O aproveitamento correto dos créditos dependerá da qualidade das informações registradas em toda a cadeia.

ATENÇÃO PARA:

- ✓ Segregação entre mercadorias e serviços
- ✓ Classificação correta das operações
- ✓ Documentação dos créditos gerados
- ✓ Compatibilidade das informações recebidas dos fornecedores



TENDÊNCIA

Maior dependência de sistemas de gestão integrados e de suporte contábil especializado.



PALAVRA-CHAVE
CONFORMIDADE OPERACIONAL

O QUE MUDA NA PRÁTICA?



ANTES

Cadastros fiscais eram uma atividade de retaguarda.



AGORA

Cadastros fiscais tornam-se ativos estratégicos.

A NOVA LÓGICA DA REFORMA



CADASTRO



CLASSIFICAÇÃO



CRÉDITO

Quanto maior a precisão da informação fiscal, menor o risco e maior a eficiência tributária.



Na era do IBS e da CBS, o diferencial competitivo não estará apenas no estoque, no preço ou no atendimento. Estará também na qualidade da informação tributária.



POR QUE O CCLASS TRIB É TÃO IMPORTANTE?



Garante que cada operação seja tributada exatamente como determina a nova legislação.



Reduz riscos, aumenta a segurança fiscal e evita perdas financeiras.



Eleva o nível de gestão, processos e tecnologia em toda a cadeia.



Quem classificar corretamente suas operações terá mais créditos e competitividade.

Atualizações periódicas o CClassTrib fazem parte do processo de transição da reforma tributária

especiais e exceções regionais passará a ser identificado por classificações padronizadas e validadas eletronicamente.

Para o Aftermarket Automotivo, isso significa que a competitividade deixará de depender apenas de logística, estoque e atendimento. A qualidade da informação fiscal passará a ocupar posição estratégica. Empresas que iniciarem desde já a revisão de cadastros, processos e sistemas terão vantagem significativa durante toda a transição.

As demais correm o risco de descobrir, apenas quando a reforma entrar plenamente em vigor, que o maior desafio não era entender a alíquota do IBS ou da CBS. Era compreender exatamente como cada operação deveria ser classificada.

VIES

Maio 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. Esta edição apresenta os resultados de maio de 2022 a 2026.

BRASIL

O mercado nacional de autopeças registrou, em maio de 2026, uma aceleração expressiva nos preços, que atingiram 5,92% (o maior valor da série para o mês), combinada a uma piora no abastecimento em relação a 2025, revertendo a trajetória de gradual melhora observada no triênio anterior. Vendas e compras, por sua vez, permaneceram negativas, mas com

retrações moderadas. O indicador de vendas recuou apenas -0,56%, praticamente estável em relação a 2025 (-0,54%), enquanto as compras foram de -0,86% em 2025 para -1,82% em 2026.

- **Abastecimento:** 2022: **-13,91%** | 2023: **-5,15%** | 2024: **-5,12%** | 2025: **-4,19%** | 2026: **-5,76%**
- **Preços:** 2022: **+5,12%** | 2023: **+3,80%** | 2024: **+1,97%** | 2025: **+2,47%** | 2026: **+5,92%**
- **Vendas:** 2022: **-1,66%** | 2023: **-1,72%** | 2024: **-0,98%** | 2025: **-0,54%** | 2026: **-0,56%**
- **Compras:** 2022: **-2,70%** | 2023: **-1,88%** | 2024: **-1,87%** | 2025: **-0,86%** | 2026: **-1,82%**

NORTE

A região Norte se destacou pela maior pressão de preços

em maio de 2026: o índice chegou a 8,50%, o patamar mais elevado entre todas as regiões e o maior valor registrado para o Norte em toda a série. O abastecimento, que havia melhorado em 2025 (-4,06%), recuou levemente para -4,50% em 2026. As vendas, que praticamente zeram em 2025 (+0,01%), voltaram a cair expressivamente em 2026 (-2,70%). As compras permaneceram negativas ao longo de quase todo o período, totalizando -2,30% em 2026.

- **Abastecimento:** 2022: **-17,63%** | 2023: **-5,15%** | 2024: **-7,03%** | 2025: **-4,06%** | 2026: **-4,50%**
- **Preços:** 2022: **+7,19%** | 2023: **+3,04%** | 2024: **+3,99%** | 2025: **+1,64%** | 2026: **+8,50%**
- **Vendas:** 2022: **-1,75%** |

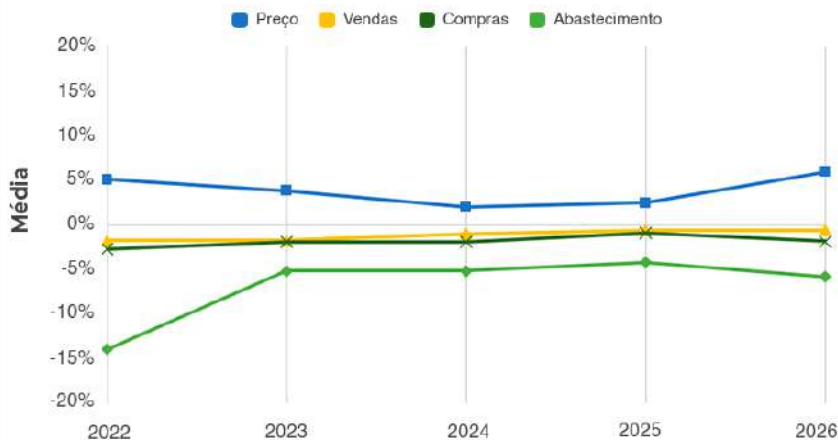
2023: **-1,27%** | 2024: **-0,62%** | 2025: **+0,01%** | 2026: **-2,70%**

- **Compras:** 2022: **+0,94%** | 2023: **-3,26%** | 2024: **-2,94%** | 2025: **-3,94%** | 2026: **-2,30%**

NORDESTE

O Nordeste apresentou em maio um quadro de reversão após o desempenho excepcionalmente positivo de 2025: as vendas, que haviam atingido 5,90% no ano anterior, recuaram a 0,30% em 2026, e as compras voltaram a negativar (-3,40%) após um 2025 igualmente positivo (5,62%). O abastecimento, que havia registrado seu melhor índice histórico da série em 2025 (-1,54%), diminuiu para -4,77% em 2026. Os preços continuaram em alta, alcançando 5,04%.

Comportamento das variáveis Brasil

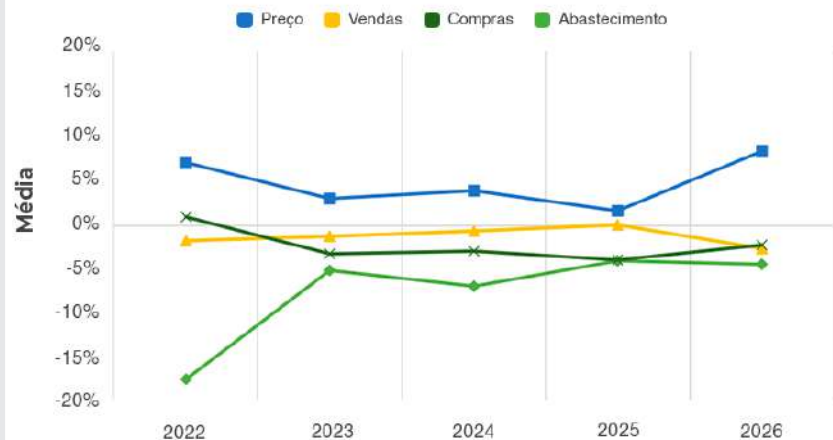


VIES

Apoio: UNIVERSAL

Fonte: After.Lab

Comportamento das variáveis Norte



VIES

Apoio: UNIVERSAL

Fonte: After.Lab



- **Abastecimento:** 2022: **-17,91%** | 2023: **-5,85%** | 2024: **-4,05%** | 2025: **-1,54%** | 2026: **-4,77%**
- **Preços:** 2022: **+7,78%** | 2023: **+6,39%** | 2024: **+2,32%** | 2025: **+2,72%** | 2026: **+5,04%**
- **Vendas:** 2022: **-4,84%** | 2023: **-2,43%** | 2024: **+0,29%** | 2025: **+5,90%** | 2026: **+0,30%**
- **Compras:** 2022: **-13,08%** | 2023: **-3,38%** | 2024: **-2,06%** | 2025: **+5,62%** | 2026: **-3,40%**
- **Abastecimento:** 2022: **-17,91%** | 2023: **-5,85%** | 2024: **-4,05%** | 2025: **-2,59%** | 2026: **-5,02%**
- **Preços:** 2022: **+7,22%** | 2023: **+3,45%** | 2024: **+1,45%** | 2025: **+1,33%** | 2026: **+4,02%**
- **Vendas:** 2022: **-0,70%** | 2023: **-3,52%** | 2024: **+0,16%** | 2025: **-3,03%** | 2026: **+4,15%**
- **Compras:** 2022: **+1,69%** | 2023: **-3,09%** | 2024: **-0,64%** | 2025: **-3,26%** | 2026: **+0,89%**

CENTRO-OESTE

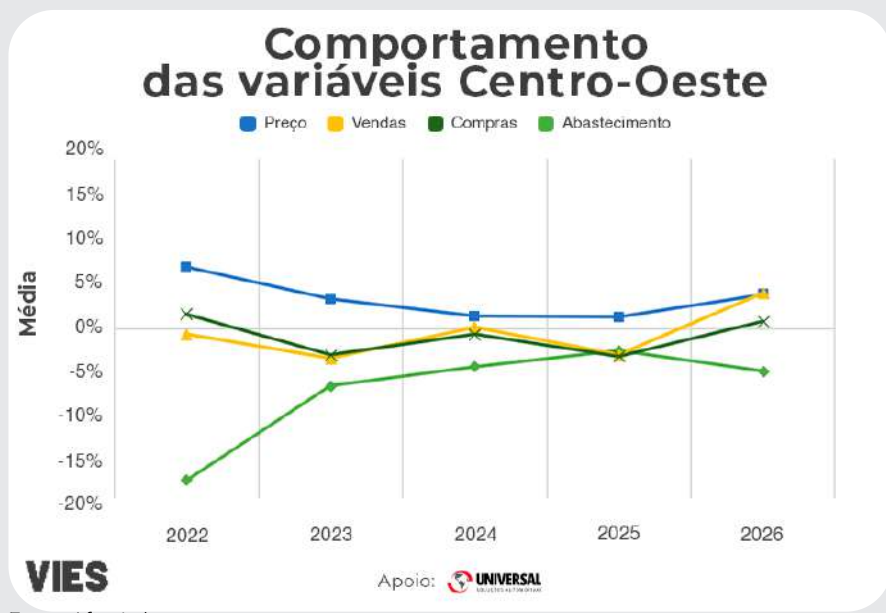
O índice de vendas da região Centro-Oeste atingiu 4,15% em 2026, o melhor resultado regional do período e um dos destaques mais expressivos da edição. As compras também retornaram a campo positivo (0,89%), após dois anos de retrações. Em contrapartida, o abastecimento voltou a piorar em 2026 (-5,02%), após mínima de -2,59% em 2025, e os preços subiram para 4,02%, ampliando a pressão no custo de reposição.

- **Abastecimento:** 2022: **-17,84%** | 2023: **-6,71%** | 2024: **-4,53%** | 2025: **-5,97%** | 2026: **-7,45%**

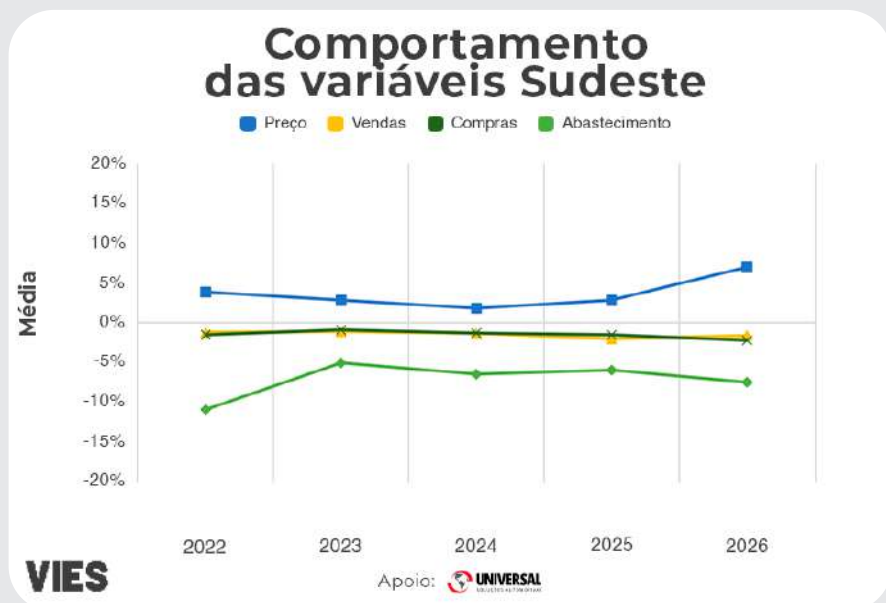
SUDESTE

No Sudeste, o índice de abastecimento atingiu -7,45%, o pior resultado da região na série e o mais negativo entre todas as regiões no ano. Ao mesmo tempo, os preços dispararam para 7,08%, o maior valor registrado no Sudeste em toda a série e o segundo maior entre todas as regiões em maio de 2026, atrás apenas do Norte. Vendas e compras permaneceram negativas, com as compras aprofundando a retração para -2,22%.

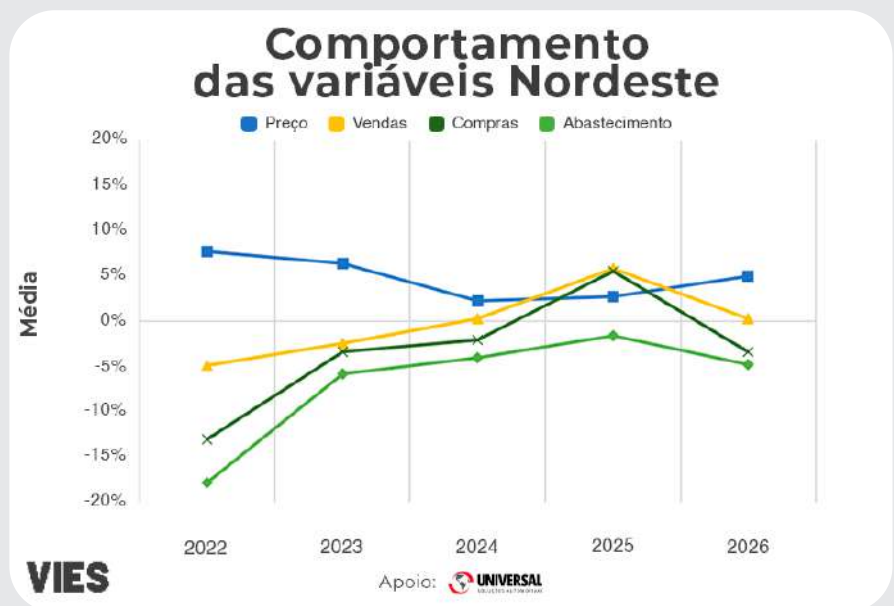
- **Abastecimento:** 2022: **-10,90%** | 2023: **-5,02%** | 2024: **-6,44%** | 2025: **-5,97%** | 2026: **-7,45%**



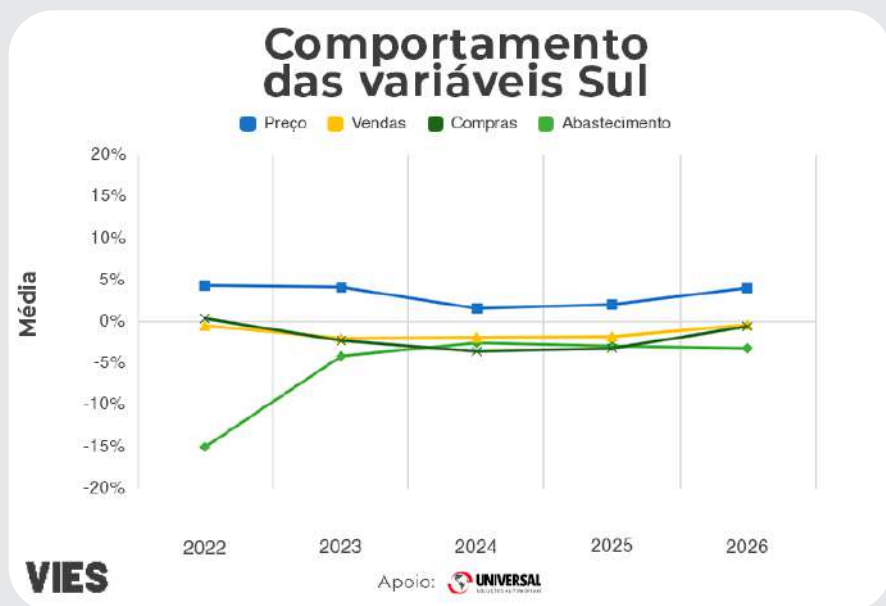
Fonte: After.Lab



Fonte: After.Lab



Fonte: After.Lab



Fonte: After.Lab

- **Preços:** 2022: **+3,88%** | 2023: **+2,89%** | 2024: **+1,88%** | 2025: **+2,86%** | 2026: **+7,08%**
- **Vendas:** 2022: **-1,17%** | 2023: **-1,07%** | 2024: **-1,31%** | 2025: **-1,93%** | 2026: **-1,61%**
- **Compras:** 2022: **-1,49%** | 2023: **-0,82%** | 2024: **-1,24%** | 2025: **-1,43%** | 2026: **-2,22%**

resultado da série para a região. As compras, após retrações significativas em 2023 e 2024, também amenizaram, totalizando -0,58% em 2026. A aceleração dos preços (4,06%) é o principal ponto de atenção, retomando o patamar de 2022 e 2023 após a desaceleração de 2024.

- **Abastecimento:** 2022: **-14,98%** | 2023: **-4,14%** | 2024: **-2,57%** | 2025: **-2,92%** | 2026: **-3,16%**
- **Preços:** 2022: **+4,31%** | 2023: **+4,15%** | 2024: **+1,61%** | 2025: **+2,06%** | 2026: **+4,06%**
- **Vendas:** 2022: **-0,51%** | 2023: **-1,95%** | 2024: **-1,89%** | 2025: **-1,74%** | 2026: **-0,37%**
- **Compras:** 2022: **+0,39%** | 2023: **-2,23%** | 2024: **-3,54%** | 2025: **-3,20%** | 2026: **-0,58%**

SUL

A região Sul manteve o perfil mais equilibrado entre as regiões em maio de 2026. O abastecimento permaneceu em patamar relativamente estável (-3,16%), próximo dos valores observados desde 2023. As vendas praticamente se estabilizaram em -0,37%, o melhor

Destaques de abastecimento e preços – maio/2026

Em maio de 2026, o óleo lubrificante e o sistema de motor dividiram a liderança das dificuldades de abastecimento, cada um citado por 11,05% dos varejistas entrevistados. O sistema de suspensão aparece em terceiro lugar, com 6,40% das menções. Juntos, os três componentes mais citados concentraram mais de um quarto de todas as ocorrências de dificuldade de abastecimento no mês. No quesito preços, o óleo lubrificante manteve sua dominância com folga ainda maior do que no mês anterior: foi apontado por 53,80% dos respondentes como o item com maior aumento – mais da metade de todas as menções. Em segundo aparece o sistema elétrico (3,26%). Embreagem, filtros e sistema de freio aparecem empatados na terceira posição, com 2,72% cada.

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?



LANÇAMENTO

Linha Leve

Bandeja de Suspensão



Chegou a nova linha de Bandejas de Suspensão Authomix, para veículos leves. Desenvolvidos com engenharia avançada, rigorosos processos de homologação e foco total em segurança, estabilidade e durabilidade, os produtos ampliam o portfólio e a cobertura da Authomix em toda a frota nacional.



**Maior precisão
no controle da
suspensão**



**Melhor
absorção de
impactos**



**Elevada
resistência
estrutural**



**Máxima
confiabilidade
e durabilidade**



Acesse o site e saiba mais
sobre este lançamento:
authomix.com.br

A NOVA MATEMÁTICA DA REPOSIÇÃO

Estudo mostra que o aftermarket continuará crescendo nos Estados Unidos nas próximas décadas, mas a distribuição da demanda por peças será diferente da atual. O trabalho deve ser lido como uma valiosa referência para o futuro do mercado também no Brasil

-  ELETRIFICAÇÃO
-  CONECTIVIDADE
-  SOFTWARE E OTA
-  AUTONOMIA
-  NOVOS MODELOS DE MOBILIDADE
-  CONSOLIDAÇÃO DE OFICINAS
-  EXPANSÃO CHINESA





Prever a demanda sempre foi um dos exercícios mais complexos do Aftermarket Automotivo. Afinal, trata-se de um mercado cuja matéria-prima é uma frota composta por milhões de veículos, centenas de marcas e milhares de aplicações. Agora, com a chegada de novas tecnologias, a proliferação das marcas chinesas e a gradativa eletrificação do parque circulante, a equação tornou-se ainda mais desafiadora. Mas um novo estudo da consultoria norte-americana Schwartz Advisors mostra que, embora o futuro da reposição seja mais complexo, ele pode ser menos ameaçador do que muitos imaginam. O problema não é a redução do mercado e sim a redistribuição da demanda.

Com base em um modelo proprietário que analisa mais de 100 categorias de produtos, a empresa projeta que a frota circulante dos Estados Unidos, atualmente estimada em cerca de 290 milhões de veículos – sendo 99 milhões de leves –, continuará crescendo aproximadamente 1% ao ano nas próximas duas décadas, acrescentando em média três milhões de veículos por ano ao parque circulante. Apenas a partir da década de 2040, com a eventual popularização das frotas autônomas, esse crescimento começaria a desacelerar. A projeção é de que a substituição gradual

dos veículos particulares por modelos compartilhados possa levar a uma redução da frota no longo prazo.

É muito importante destacar que todo o conteúdo deste estudo diz respeito ao mercado de reposição dos Estados Unidos que, por sua vez, guarda diferenças em comparação ao Aftermarket Automotivo brasileiro. No entanto, como é tradição de décadas nas publicações da Nhm Novomeio Hub de Mídia, a valorização do exercício de benchmarking faz parte de nossa linha editorial. Portanto, a proposta aqui é trazer referências para os estrategistas de nossa reposição independente. Enquanto o número total de veículos continua aumentando, a composição dessa frota muda rapidamente. E é justamente essa transformação que deverá redesenhar o mercado de reposição.

Hoje, quase 30% dos veículos em circulação nos Estados Unidos têm mais de 16 anos. Ao mesmo tempo, os automóveis que tradicionalmente representam o que eles chamam de “ponto doce” do aftermarket – aqueles com idade entre quatro e onze anos – respondem por apenas 41% da frota, cerca de 119 milhões de unidades. O envelhecimento dos veículos desloca a demanda para serviços de manutenção prolongada e aumenta a complexidade das reparações.

Combustão interna continuará presente nos motores do futuro

Outro movimento importante neste cenário de transformação do Aftermarket Automotivo nos Estados Unidos envolve os sistemas de propulsão. Ao contrário das previsões mais agressivas feitas alguns anos atrás, a Schwartz Advisors acredita que os veículos elétricos a bateria (BEVs) terão uma evolução mais gradual. Segundo o estudo, eles representarão 8,4% das vendas de veículos novos em 2025, avançando para 29% em 2035 e alcançando 43,7% em 2050. Na frota circulante, entretanto, a participação será menor, atingindo 38,3% ao final do período. Essa diferença é importante porque desmonta a ideia

de uma substituição abrupta dos motores a combustão. Durante décadas, diferentes tecnologias continuarão convivendo nas oficinas. Mais do que eliminar a demanda por peças, a eletrificação deverá deslocar oportunidades entre diferentes categorias.

De acordo com o estudo, um bom exemplo está nos sistemas de freio. O uso da frenagem regenerativa nos veículos elétricos pode reduzir em aproximadamente 50% a necessidade de substituição de discos, pastilhas e pinças em comparação com automóveis convencionais. Mesmo assim, o crescimento da frota impede uma queda proporcional do

mercado. Em relação aos níveis atuais, o volume total de peças de freio em 2050 seria apenas 4,9% inferior ao registrado em 2025 nos Estados Unidos.

Outras categorias, ao contrário, tendem a se beneficiar da eletrificação. O maior peso dos veículos elétricos e o elevado torque disponível desde as baixas rotações deverão aumentar o desgaste de componentes de suspensão, transmissão e direção. O estudo estima que a demanda por esses itens poderá crescer 33,4% em volume até 2050, enquanto a receita praticamente dobraria, com alta de 94,4%. Os pneus também desfrutam como beneficiários dessa

transformação. A combinação entre veículos mais pesados e sistemas de tração integral tem impulsionado o setor. Entre 2015 e 2025, as vendas de pneus nos Estados Unidos saltaram de US\$ 45 bilhões para US\$ 65 bilhões.

No extremo oposto estão componentes diretamente associados aos motores a combustão. As velas de ignição representam o caso mais emblemático. A consultoria projeta uma redução de 32,9% no volume comercializado até 2050, resultado da gradual diminuição da participação dos veículos movidos exclusivamente por motores térmicos.

Estudo traz alerta para o varejo de autopeças

Em vez de apontar os carros elétricos como vencedores absolutos, os analistas da Schwartz Advisors apostam em uma solução intermediária. Os veículos elétricos de autonomia estendida, conhecidos pela sigla EREV, aparecem como os candidatos mais promissores para o futuro. Nessa arquitetura, um pequeno motor a combustão funciona apenas como gerador, alimentando a bateria responsável por mover o veículo. A aposta ganha relevância em razão do protagonismo crescente da indústria chinesa.

Segundo a Schwartz Advisors, os fabricantes chineses já operam com uma vantagem de custo entre 20% e 40% em relação aos concorrentes ocidentais e reduziram os ciclos de desenvolvimento de novos veículos para apenas 18 meses, enquanto as montadoras tradicionais ainda trabalham em projetos que levam de quatro a cinco anos para chegar ao mercado. A influência chinesa se estende também aos sistemas de propulsão. Somente em 2026, 18 novos modelos EREV deverão ser lançados na China.

As mudanças, entretanto, não se limitam aos veículos. Elas atingem a própria estrutura de poder do aftermarket. A consultoria acredita que o centro de gravidade do setor está migrando dos varejistas de autopeças para quem controla a prestação de serviços. A consolidação das oficinas em grandes grupos, impulsionada por fundos de private equity, e a tendência de verticalização das concessionárias podem transformar os reparadores em protagonistas das decisões de compra. No futuro, argumenta o estudo, a

disponibilidade da peça poderá ser menos importante do que a capacidade de manter veículos e frotas operando sem interrupções.

Em outras palavras, a próxima disputa do aftermarket talvez não seja decidida por quem tiver mais produtos em estoque, mas por quem conseguir interpretar melhor a frota que ainda está por chegar.

Porque, em um mercado cada vez mais fragmentado e tecnologicamente diverso, prever a demanda pode se tornar tão importante quanto fabricar peças.



ESTUDO BASEADO NO AFTERMARKET DOS ESTADOS UNIDOS

Todos os indicadores e projeções apresentados têm como base a frota e o mercado norte-americano.

Fonte: Schwartz Advisors
The SA Mobility Aftermarket Report

O FUTURO DA REPOSIÇÃO JÁ ESTÁ EM MARCHA

O aftermarket não vai encolher. A demanda só vai mudar de endereço.

Estudo da Schwartz Advisors projeta a evolução da frota e o impacto nas principais categorias de peças até 2050. O recado é claro: entender para onde o mercado está indo é o que vai definir os vencedores da próxima década.



THE SA MOBILITY AFTERMARKET REPORT



IMPACTO NAS PRINCIPAIS CATEGORIAS DE PEÇAS ATÉ 2050

Variação projetada em relação a 2025 (volume)

↑ CRESCEM

- SUSPENSÃO E DIREÇÃO +33,4%
- RECEITA EM SUSPENSÃO E DIREÇÃO +94,4%
- PNEUS ATÉ +50%
- GESTÃO TÉRMICA DE BEVS FORTE CRESCIMENTO
- SENSORES FORTE CRESCIMENTO
- TURBOCOMPRESSORES EXPANSÃO CONTÍNUA

ESTÁVEIS

- FILTROS -0%
- CORREIAS 0% A +10%
- BATERIAS 12V 0% A +10%

ENCOLHEM ↓

- FREIOS (DISCOS, PASTILHAS E PINÇAS) -4,9%
- MANUTENÇÃO GERAL -50% A -60%
- FALHAS MECÂNICAS GERAIS -15% A -20%
- VELAS DE IGNIÇÃO -32,9%
- TROCA DE ÓLEO -95%

O AFTERMARKET NÃO VAI ENCOLHER. A DEMANDA APENAS MUDARÁ DE ENDEREÇO.

A EVOLUÇÃO DA FROTA E A VELOCIDADE DA ELETRIFICAÇÃO

Participação dos BEVs nas vendas de veículos novos e na frota circulante



O MOTOR A COMBUSTÃO NÃO DESAPARECE. O FUTURO SERÁ HÍBRIDO POR DÉCADAS.

A FROTA CONTINUA CRESCENDO

Frota circulante dos EUA

290 MILHÕES DE VEÍCULOS EM 2025

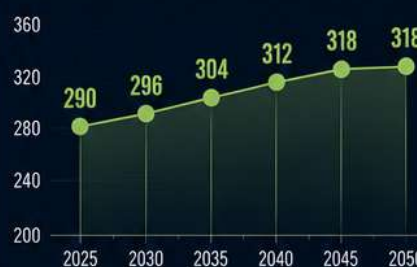
QUASE 30%

DA FROTA JÁ TEM MAIS DE 16 ANOS

41% DA FROTA ESTÁ NO "PONTO DOCE" (entre 4 e 11 anos) CERCA DE 119 MILHÕES DE VEÍCULOS

PROJEÇÃO DE CRESCIMENTO DA FROTA (VIO)

Em milhões de veículos



CRESCIMENTO MÉDIO PROJETADO: ATÉ MEADOS DA DÉCADA DE 2040
~1% AO ANO

O NOVO TABULEIRO DE PODER DO AFTERMARKET

A influência está migrando da peça para quem controla o serviço.



O FUTURO PERTENCE A QUEM MANTÉM O VEÍCULO RODANDO, NÃO APENAS A QUEM VENDE A PEÇA.

A INDÚSTRIA CHINESA LIDERA A NOVA ERA AUTOMOTIVA

- 20% A 40%** VANTAGEM DE CUSTO NA FABRICAÇÃO EM RELAÇÃO AOS CONCORRENTES OCIDENTAIS
- 18 MESES** CICLO DE DESENVOLVIMENTO DE NOVOS VEÍCULOS DAS MONTADORAS CHINESAS
- 4 A 5 ANOS** CICLO DAS MONTADORAS TRADICIONAIS
- 18 NOVOS MODELOS** EREV SERÃO LANÇADOS NA CHINA EM 2026



AS MONTADORAS CHINESAS NÃO SÃO APENAS COMPETITIVAS EM PREÇO. ELAS ESTÃO DITANDO O RITMO DA INOVAÇÃO.

A GRANDE LIÇÃO



PREVER A DEMANDA NO AFTERMARKET NUNCA FOI TÃO DESAFIADOR.



MAIS DO QUE NUNCA, PREVER A FROTA VALE MAIS DO QUE PREVER A VENDA.



INFORMAÇÃO É VANTAGEM COMPETITIVA. DADOS SÃO PODER. O FUTURO É AGORA.

E PARA O BRASIL?



Mais marcas chinesas significam mais complexidade na previsão da demanda.



A eletrificação desloca o consumo entre categorias de peças.



O poder tende a migrar do varejo para quem controla a prestação do serviço.



ACESSE O RELATÓRIO COMPLETO DA SCHWARTZ ADVISORS E APROFUNDE SUA VISÃO DE FUTURO.



Região de Tanger abriga polo industrial que pode ser estratégico para expansão chinesa na UE

Marrocos entra no centro da disputa global da indústria automotiva

Investimentos bilionários chineses transformam o país em novo polo automotivo enquanto a Europa teme a criação de rota alternativa para componentes e veículos produzidos sob forte apoio estatal

Uma nova fronteira da indústria automotiva global está surgindo às margens do Mediterrâneo. Em meio às tensões comerciais entre Europa e China, o Marrocos vem se consolidando como um dos principais destinos dos investimentos chineses voltados à cadeia automotiva de suprimentos, despertando tanto entusiasmo econômico quanto preocupações geopolíticas.

O movimento é visível na região de Tânger, onde uma extensa área industrial de

aproximadamente 5 km² abriga a Mohammed VI Tanger Tech City. O empreendimento concentra fabricantes chineses de componentes automotivos, desde sistemas de freio até insumos para baterias, formando um ecossistema que pretende atender principalmente ao mercado europeu de veículos eletrificados.

O avanço dessa estratégia, entretanto, acendeu um alerta na sede da União Europeia, em Bruxelas (Bélgica). Autoridades ligadas ao bloco econômico avaliam que parte

desses investimentos pode representar uma alternativa para que empresas chinesas mantenham acesso ao mercado europeu mesmo diante das barreiras tarifárias impostas recentemente aos produtos vindos diretamente da China. A preocupação não é trivial. A União Europeia elevou as tarifas sobre veículos elétricos chineses para níveis que podem chegar a 45%, buscando proteger sua indústria diante do crescimento acelerado das montadoras asiáticas. Nesse contexto, a instalação

de fábricas em países com acordos comerciais preferenciais com a Europa passou a ser observada com crescente atenção.

O Marrocos reúne uma combinação rara de vantagens competitivas. Além da proximidade geográfica com o chamado “velho mundo”, oferece incentivos fiscais, disponibilidade de mão de obra jovem, acesso a energia renovável e uma ampla rede de acordos comerciais que alcança cerca de 50 países, incluindo União Europeia e Estados Unidos.



Atratividade

Para os fabricantes chineses, a equação é atraente. Empresas como APG, especializada em sistemas de freio, Sentury Tire e BTR New Material Group já possuem operações instaladas ou em construção no país. Entre os projetos mais relevantes está uma gigafábrica de baterias avaliada em US\$ 1,3 bilhão, liderada pela Gotion High-tech, fornecedora global que tem participação da Volkswagen.

Os números ajudam a explicar a dimensão do fenômeno. Desde a pandemia, investimentos chineses anunciados para o Marrocos já somam cerca de US\$ 6 bilhões, segundo estimativas de consultorias internacionais. O governo marroquino projeta que, até o final de 2026, o país

disponha de uma cadeia de valor completa capaz de atender à produção de até 500 mil veículos elétricos por ano.

Para os defensores da estratégia, o país não atua como uma simples plataforma de reexportação. O argumento é que os projetos em desenvolvimento incorporam mão de obra local, fornecedores regionais e processos industriais capazes de atender às exigências das regras de origem aplicadas pela União Europeia.

Ainda assim, analistas observam que a escala dos investimentos pode alterar significativamente o equilíbrio industrial da região. O temor europeu vai além dos veículos completos e alcança segmentos estratégicos do aftermarket, como componentes metálicos, rodas, sistemas de frenagem,

pneus e materiais destinados à produção de baterias.

A questão ganha relevância adicional porque o Marrocos já abriga importantes operações industriais de grupos como Renault e Stellantis, estando plenamente integrado às cadeias automotivas que abastecem o mercado europeu. Isso torna mais difícil distinguir onde termina uma legítima estratégia de internacionalização produtiva e onde começa uma eventual tentativa de contornar barreiras comerciais.

Aftermarket

Para o Aftermarket Automotivo global, o movimento representa uma transformação estrutural. O país africano caminha para se tornar um novo hub de

fornecimento de componentes, combinando custos competitivos, logística favorável e acesso privilegiado aos principais mercados consumidores.

A pergunta que passa a ocupar governos, fabricantes e fornecedores é menos sobre a capacidade da China de expandir sua presença industrial e mais sobre onde essa expansão ocorrerá. E, ao que tudo indica, uma parte relevante dessa resposta poderá ser encontrada justamente no norte da África.

Porque, enquanto Bruxelas debate tarifas, subsídios e mecanismos de proteção industrial, as fábricas continuam sendo erguidas em ritmo acelerado. E, na indústria automotiva, quem constrói capacidade produtiva primeiro costuma definir as regras do jogo depois.

PLANTÃO AA

Dana realiza combinação de negócios com divisão de mobilidade da Eaton

A consolidação no setor global de mobilidade, autopeças e sistemas automotivos ganhou um novo capítulo. A Dana anunciou neste mês de junho acordo para combinar suas operações com a divisão de mobilidade da Eaton em uma transação avaliada em US\$ 5,1 bilhões, criando uma companhia com valor empresarial superior a US\$ 10 bilhões e receitas anuais próximas de US\$ 11 bilhões.

A operação, anunciada em 11 de junho, deverá ser concluída no primeiro trimestre de 2027 e será estruturada por meio de um Reverse Morris Trust, mecanismo bastante utilizado nos Estados Unidos para separar e combinar negócios de forma eficiente do ponto de vista tributário. Ao final

da transação, os acionistas da Eaton deterão pelo menos 50,1% da nova empresa, enquanto os acionistas da Dana ficarão com aproximadamente 49,9%.

A companhia combinada manterá o nome Dana e continuará listada na Bolsa de Nova York (NYSE). O comando ficará a cargo de Byron Foster, que assume a presidência executiva da Dana em julho, enquanto Timothy Kraus permanecerá como diretor financeiro. A união reúne portfólios complementares. A Dana é reconhecida por seus sistemas de transmissão, gerenciamento térmico e tecnologias de vedação. Já a divisão Mobility da Eaton atua em transmissões para veículos comerciais, sistemas de

gerenciamento do motor, controle de emissões e soluções para eletrificação. As empresas estimam gerar US\$ 250 milhões em sinergias anuais em até dois anos após a conclusão da operação. Os ganhos deverão vir da ampliação da escala de compras, racionalização industrial e aumento da eficiência em engenharia. Mais do que uma simples fusão, a operação sinaliza um movimento de consolidação que vem se intensificando na indústria global de componentes. Em um ambiente de transformação tecnológica e margens pressionadas, escala, eficiência e presença forte no mercado de reposição tornam-se ativos cada vez mais estratégicos.

Confiança em veículos autônomos permanece estagnada

A conscientização sobre os veículos totalmente autônomos (AVs) continua crescendo, mas a confiança dos consumidores não acompanha o avanço, segundo o estudo Índice de Confiança em Mobilidade (MCI) dos Estados Unidos 2026, da JD Power.

O entendimento dos consumidores sobre os veículos autônomos melhorou em 2026, com 58% identificando corretamente o conceito de automação total, ante 43% em 2024. Mas, preocupações fundamentais relacionadas à segurança, desempenho e confiança continuam desacelerando a adoção da tecnologia e, em alguns casos, aumentando a hesitação.

Mesmo com consumidores mais bem informados, suas expectativas estão crescendo mais rapidamente do que seu nível de conforto. Atualmente, menos de um em cada quatro afirma sentir-se confortável em viajar em um veículo totalmente autônomo, evidenciando uma lacuna persistente entre conhecimento e disposição para uso. A confiança nesses veículos também varia conforme a situação. Os consumidores demonstram maior confiança em cenários previsíveis e de baixo risco: 54% afirmam confiar bastante em aplicações como retirada de alimentos, enquanto apenas 31% se mostram

confiantes em situações envolvendo o transporte de crianças, o que demonstra que a confiança diminui à medida que aumenta a percepção de risco.

“Os consumidores estão aprendendo mais sobre veículos totalmente autônomos, mas ainda não estão se tornando mais confiantes em relação a eles”, afirmou Bryan Reimer, pesquisador do AgeLab do Centro de Transporte e Logística do MIT. “Isso deveria preocupar qualquer pessoa que espera ampliar essa tecnologia. Veículos autônomos precisam de mais do que avanços em engenharia, projetos-piloto maiores ou educação pública. Eles precisam de um ecossistema confiável, baseado em dados transparentes de desempenho, mecanismos de governança e responsabilidade claramente definida”.

Principais conclusões do Índice de 2026

- O Índice de Confiança em Mobilidade, que mede o nível de conforto dos consumidores em relação aos veículos totalmente autônomos e sua intenção de compra, permaneceu praticamente estável nos últimos três anos. A pontuação subiu de 37 pontos (em uma escala de 100) em 2023 para 39 em 2024, mantendo-se em 39 em 2026.

- A segurança pessoal é a principal preocupação para 60% dos consumidores, seguida pela capacidade de lidar com emergências (58%) e pelo desempenho em condições desafiadoras, como mau tempo e tráfego intenso (51%).
- Quase um terço (30%) dos consumidores afirma que veículos autônomos não teriam valor em nenhum momento de suas vidas. Entre aqueles que enxergam benefícios, a aposentadoria aparece como a fase mais favorável, com entre 24% e 28% dos entrevistados, dependendo do grupo demográfico, apontando esse período como o mais valioso para a adoção da tecnologia.

Os consumidores também reconhecem valor significativo em necessidades temporárias ou circunstanciais, como deslocamentos para consultas médicas ou limitações de mobilidade, com 25% classificando essas situações como de alto valor.

China investe 57% a mais que fornecedores da UE

A ambição da Europa de liderar a transição global para veículos elétricos (VE) enfrenta uma seca estrutural de

investimentos. Novos dados revelam que, entre 2021 e 2026, o investimento dos fornecedores automotivos da UE permaneceu totalmente estagnado. Em forte contraste, o investimento chinês no setor aumentou 57%, criando um cenário global assimétrico que ameaça a espinha dorsal industrial da Europa.

Além disso, as previsões atuais mostram que a produção europeia de veículos elétricos a bateria (BEV) em 2032 foi revisada para baixo, de mais de 10,3 milhões de veículos para cerca de 8,2 milhões – resultando em um déficit acumulado de aproximadamente 10 milhões de veículos até 2032, em comparação com as projeções feitas um ano antes.

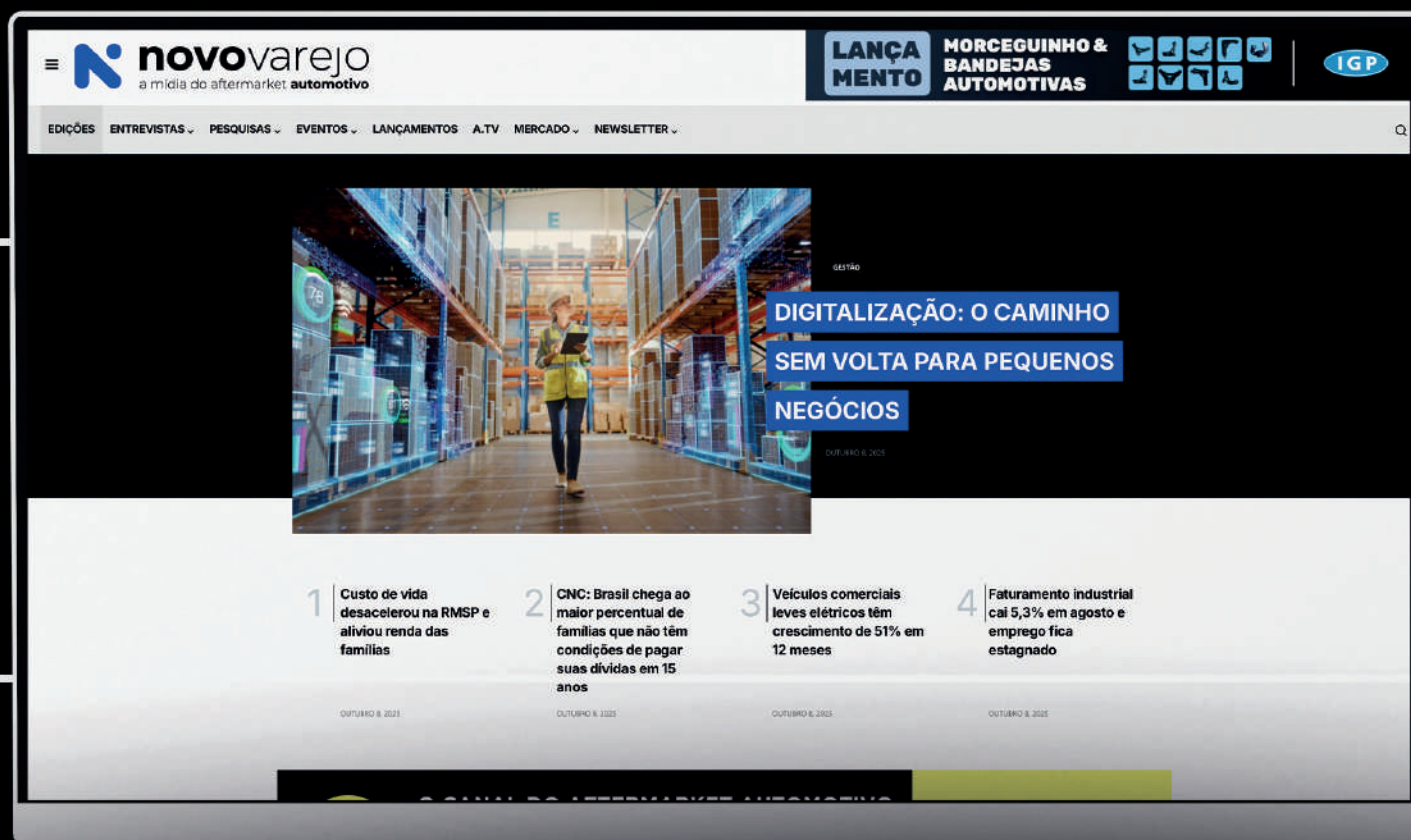
Embora os fornecedores europeus tenham investido capital consistentemente na transição, eles estão enfrentando um obstáculo econômico. Custos estruturais de produção sem precedentes, cadeias de suprimentos fragmentadas e entraves regulatórios na Europa estão sufocando a capacidade de escalar a inovação de forma competitiva. Isso também se deve a um ambiente regulatório e econômico que atualmente penaliza a expansão local, enquanto os concorrentes globais aceleram com apoio estatal maciço.



aftermarket automotivo

HUB

Traga sua marca para nossos ambientes digitais



825 mil interações no site
+ de 170 mil usuários

275 mil impressões em redes sociais
+ de 135 mil contas alcançadas

Dados de abril/25 a abril/26

Clique e tenha acesso às nossas edições

Amplie sua visão sobre o presente e futuro
do Aftermarket Automotivo

Como gerenciar portfólio diante da variedade e complexidade do mercado

Não é novidade que a cada dia que passa a frota brasileira de veículos em circulação é mais diversa e complexa. As constantes mudanças no perfil dos carros rodando tornam quase inviável que as empresas de distribuição e varejo de autopeças mantenham um estoque completo e universal.

Além disso, o fim do ciclo inflacionário e o alto custo de capital (juros) fizeram com que estoques volumosos se tornassem sinônimo de prejuízo. Se antes o gestor de categorias eficaz dependia apenas de conhecimento técnico, habilidade de negociação e uma boa rede de contatos, hoje a **ciência de dados** é essencial. O perfil analítico virou uma habilidade de sobrevivência neste segmento.

Apesar de muitas empresas buscarem a profissionalização de seus inventários, adaptando ferramentas de outros setores ou tentando replicar experiências internacionais, essas ações frequentemente falham diante das particularidades únicas da cadeia de abastecimento brasileira.

Com o objetivo de suprir essa lacuna, este artigo trás de forma introdutória indicadores cruciais para uma análise objetiva da saúde do seu inventário. Para quem já gera esses dados, ele estabelece um padrão de comparação com as melhores práticas de mercado. Para empresas que ainda não adotaram uma estratégia orientada

por dados, pode servir como um bom ponto de partida.

1. Cobertura de Mercado (Market Coverage)

A Cobertura de Mercado é um indicador amplamente utilizado na indústria, mas subaproveitado no varejo e distribuição brasileiros. No entanto, ele se apresenta como um aliado fundamental para a gestão de estoque atual.

Este indicador mede o percentual de produtos da categoria que estão disponíveis para compra, baseado na Frota Circulante. Isso é, qual é o percentual de veículos da minha cidade, região ou do Brasil, que eu tenho produtos disponíveis em estoque. Esse é um indicador essencial para garantir a satisfação do cliente e evitar perdas de vendas por ruptura de estoque, ou pior, comprar aquilo que certamente não irá vender.

Para uma boa implementação deste indicador, sugere-se que distribuidores e varejistas apliquem o conceito do "80/20" (Pareto) e definam um grupo de 10 a 15 famílias de produtos considerados mais estratégicos para monitoramento.

Para cada uma dessas famílias, uma estratégia de cobertura deve ser estabelecida, por exemplo: "Para amortecedores de suspensão, o objetivo é atender 85% da Frota Circulante da minha região".

• **Alto Objetivo (Próximo de 100%):** A missão será mais complexa.

• **Baixo Objetivo (Longe de 80%):** A linha de produtos será menos competitiva em relação aos concorrentes.

Monitorar este indicador oferece ao gestor da categoria uma base para identificar a necessidade de investimentos e aumentar a linha de produtos, buscando maior competitividade.

2. Taxa de Atendimento de Pedidos (Fill Rate)

Mede o percentual de pedidos de clientes que são atendidos integralmente e sem pendências ou ainda em nosso segmento, pode ser adaptado prevendo o que o cliente poderia eventualmente estar procurando. No caso dos distribuidores, essa análise geralmente é realizada a partir dos SKUs que lhes foram cotados vs o que há disponibilidade no momento, também conhecido como "vendas perdidas".

Já no varejo essa missão é um pouco mais complexa, e depende da utilização de tecnologias como por exemplo catálogos eletrônicos com pesquisa de placa, onde ao iniciar o atendimento o consumidor informa a placa ao vendedor, e toda a jornada de identificação do que é possível ou não atender sobre aquele veículo é computado, esse indicador também é conhecido como yes%.

Como é possível imaginar, o ideal para esse indicador é que seja sempre próximo a 100%. No entanto, no mercado de

reposição, um nível de atendimento considerado satisfatório pode variar dependendo do giro de cada linha de produtos e da estratégia comercial da empresa. Consideram-se níveis de atendimento adequados:

- **Linhas de Baixo Giro:** Acima de 60%.
- **Linhas de Giro Moderado:** Acima de 80%.
- **Famílias de Alto Giro:** Acima de 90%.

3. Sortimento (Choice)

A análise do sortimento, ou "choice", é fundamental para garantir que a distribuidora ou o varejo ofereça a variedade de produtos que o cliente espera, sem canibalizar as vendas ou aumentar desnecessariamente a complexidade da gestão.

Esse indicador que atualmente não é utilizado cientificamente na maioria das empresas do setor é fundamental para evitar sobreposições de produtos e principalmente facilitar as operações de pós vendas (garantias, trocas, devoluções etc).

Tradicionalmente, em outros segmentos de negócio, as marcas de produtos são classificadas em três categorias:

1. **Premium:** Alta percepção de valor agregado.
2. **Intermediário:** Equilíbrio entre qualidade e percepção de valor.
3. **Popular:** Foco em preço e acessibilidade.

Porém, se engana quem pensa



que no mundo ideal é necessário termos três categorias para todos os veículos. Essa decisão deve ser altamente estratégica e levando em consideração algumas variáveis como:

4. Ruptura de Estoque

É a face visível da falha nos processos anteriores. A ruptura mede a falta do produto no exato momento em que o cliente quer comprar. Ela representa perda direta de receita e, pior, a erosão

da confiança do cliente. A meta aqui é implacável: deve estar o mais próximo possível de zero.

5. Giro de Estoque (Inventory Turnover):

Talvez o indicador mais utilizado no nosso segmento o Giro de Estoque é um indicador fundamental para a saúde dos negócios no setor, ele indica quantas vezes o estoque de uma categoria é vendido e repostado em um período.

Um giro alto indica boa performance de vendas e gestão de estoque eficiente, enquanto um giro baixo pode sinalizar excesso de estoque ou baixa demanda. A grande dificuldade todavia é mensurar qual é o nível médio considerado satisfatório. De acordo com dados da **Fraga Inteligência Automotiva**, obtidos através de grupos focais com lideranças do setor a melhor métrica de avaliação desse

indicador é através da escala anual de giro, por exemplo; Gerenciar um portfólio no cenário atual não é mais uma questão de intuição ou "faro" comercial, mas de precisão cirúrgica. O estoque é, ao mesmo tempo, o maior ativo e o maior risco de uma empresa de autopeças.

O segredo para o crescimento sustentável não reside em ter a prateleira mais cheia, mas sim a prateleira mais inteligente. Ao dominar esses indicadores, o gestor deixa de ser um "comprador de peças" para se tornar um estrategista de ativos, garantindo que o capital da empresa não esteja apenas parado no aço, mas girando com rentabilidade para financiar o futuro do negócio.

Monitorar esses indicadores é o primeiro passo para uma gestão de excelência, mas ter acesso a dados precisos e atualizados é o que separa os líderes de mercado do restante do setor. A Fraga Inteligência Automotiva é especialista em transformar a complexidade do mercado de reposição em clareza estratégica para o seu negócio.

Quer ter acesso aos dados fundamentais para implementar esses indicadores na sua empresa? Conecte-se conosco e descubra como nossas soluções podem otimizar seu estoque. Fale com nossos especialistas e conheça nossas soluções:

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

Variáveis estratégicas para definição de sortimento (Choice)



Variável	Descrição	Impacto na Decisão de Mix
Frota Circulante	Quantidade de veículos que utilizam o produto (e seus similares).	Quanto menor, menos opções de mix são necessárias.
Idade Média dos Veículos	Idade média das aplicações do produto.	Quanto maior (veículos mais antigos), maior a necessidade de produtos populares.
Valor Médio do Veículo	Preço de tabela médio dos veículos que usam a peça.	Quanto maior (veículos mais caros), maior a necessidade de produtos premium.

Fonte: Fraga Inteligência Automotiva

Variáveis estratégicas para definição de giro de Estoque (Inventory Turnover)



Percentual de Giro	Classificação	Status de Gestão
≥ 100%	Excelente	Performance Superior (Alta Liquidez)
80% - 99%	Meta Atingida	Fluxo Saudável e Otimizado
50% - 79%	Moderado	Requer Monitoramento (Atenção)
31% - 49%	Superdimensionado	Risco de Obsolescência / Baixo Giro
≤ 30%	Crítico	Estoque Parado / Necessidade de Ação

Fonte: Fraga Inteligência Automotiva



Presidente do Sindirepa-SP, Antonio Fiola, com representantes das empresas premiadas

Sindirepa-SP anuncia vencedores do prêmio Os Melhores do Ano em 16 categorias

17ª edição do Prêmio Sindirepa-SP reconhece marcas eleitas pelos reparadores por qualidade, confiança e relacionamento com o setor de reposição automotiva

O Sindirepa-SP realizou em 16 de junho na sede da Fiesp, em São Paulo, a cerimônia de revelação dos ganhadores da 17ª edição do Prêmio Sindirepa-SP – Os Melhores do Ano, destacando as empresas que mais se sobressaíram no setor de reposição automotiva em 16 categorias

de produtos. A premiação reconhece as marcas eleitas pelos reparadores por oferecerem produtos de qualidade e manterem relações de confiança com os profissionais das oficinas.

A pesquisa foi realizada pela CINAU – Central de Inteligência Automotiva, do Grupo

Oficina Brasil, e reflete a avaliação de quem efetivamente aplica as peças e utiliza os equipamentos no dia a dia das oficinas. As três marcas mais bem posicionadas em cada categoria recebem os selos Ouro, Prata e Bronze, respectivamente, de acordo com a classificação obtida. A

colocação pode ser utilizada pelas empresas em materiais de comunicação e divulgação ao longo de todo o ano.

A cerimônia reuniu fabricantes, diretoria do Sindirepa-SP, representantes do Sindipeças, do IQA e do Senai, além da imprensa especializada. Entre os presentes estiveram



CATEGORIA	1º	2º	3º
AMORTECEDOR	COFAP	MONROE	NAKATA
BOMBA D'ÁGUA	INDISA	SCHADEK / URBA	NAKATA
BOMBA COMBUSTÍVEL	BOSCH	AC DELCO	SCHADEK
CABO DE IGNIÇÃO	NGK	BOSCH	MAGNETI MARELLI
COMPONENTES DE MOTOR	MAHLE METAL LEVE	KS	TAKAO
CORREIAS	CONTINENTAL	DAYCO	GATES
DISCO DE FREIO	FREMAX	HIPPER FREIOS	BOSCH
EMBREAGEM	LUK	SACHS	VALEO
EQUIP. DIAGNÓSTICO DE MOTOR	BOSCH	LAUNCH	TECNOMOTOR
FILTROS	MANN FILTER	WEGA	TECFIL
JUNTA HOMOCINÉTICA	COFAP	NAKATA	DANA SPICER
ÓLEO	MOBIL	LUBRAX	IPIRANGA
PASTILHA DE FREIO	COBREQ	FRAS-LE	HIPPER FREIOS
ROLAMENTO	SKF	INA	NSK
CLIMATIZAÇÃO	DENSO	MAHLE / VALEO	DELPHI
VELA DE IGNIÇÃO	NGK	BOSCH	AC DELCO

o presidente do Sindipeças, Cláudio Sahad, o presidente do Sicap, Alcides José Acerbi Neto e lideranças do setor.

Apoio

Durante o evento, Antonio Fiola destacou a importância da premiação para o segmento de reparação de veículos, reforçando a necessidade de apoio e suporte técnico por parte das fabricantes. Fiola, que também preside a diretoria de Micro e Pequenas Empresas da Fiesp, ressaltou a agenda de trabalho voltada aos interesses do setor de reposição e a parceria

com o Senai na promoção da capacitação profissional, uma das demandas prioritárias das empresas de reparação.

André Simões, presidente do Grupo Oficina Brasil, responsável pela CINAU, apresentou dados relevantes sobre o mercado e a atuação das oficinas. Segundo ele, as oficinas de maior porte tendem a estar mais estruturadas e a promover mais treinamentos para suas equipes, enquanto as menores enfrentam maior dificuldade para manter profissionais em cursos de atualização. Simões também chamou atenção para a adoção de sistemas de

gestão integrados nas empresas maiores, nos quais todo o fluxo operacional está conectado, além de destacar que a falta de mão de obra qualificada é um desafio global.

Ao comparar o mercado brasileiro com outros países, como a China, Simões observou que houve aceleração da eletrificação e do e-commerce, mas o aftermarket não avançou na mesma velocidade. Também falou que o Brasil conta com uma estrutura mais organizada e um mercado de reposição forte, estruturado e repleto de oportunidades.

Fiola reforçou ainda a relevância

da indústria instalada no Brasil, que movimenta o aftermarket e merece o reconhecimento do setor de reparação de veículos por meio da premiação, já consolidada ao longo de 17 anos de história. A iniciativa contou com os seguintes patrocinadores na categoria Ouro: Bradesco Seguros, COFAP, DRiV, Porto Seguro Azul Seguros, Schaeffler e Takao. Entre os patrocinadores Prata estão Bosch, Continental, Delphi, Denso, Fras-le, Fremax, Nakata, Control, KS, Mahle e Mann Filter, e, na categoria Bronze, Indisa, IQA, Solera, Tecalliance e Wega.

Porto Serviço reforça presença em São Paulo

A Porto Serviço inaugurou novo centro automotivo na Vila Clementino, zona sul de São Paulo, ampliando a rede de atendimento da marca na capital paulista. A unidade já está em funcionamento e preparada para atender motoristas com serviços de revisão, manutenção e reparos rápidos.

“São Paulo é um mercado fundamental para a Porto Serviço, e a chegada à Vila Clementino fortalece nossa presença em uma região de grande circulação e demanda

por soluções automotivas. Nosso objetivo é oferecer conveniência e confiança para quem precisa cuidar do carro de forma simples e eficiente”, afirma Daniel Morroni, diretor da Porto Serviço responsável pelos Centros Automotivos. Os Centros Automotivos Porto Serviço oferecem garantia nacional em toda a rede, além de transparência nos preços dos principais serviços, disponíveis online. O agendamento pode ser solicitado de forma prática pelo site, aplicativo ou WhatsApp.



Foto: Divulgação

Rede inaugura centro automotivo na zona sul da capital

Mulheres buscam mais informações sobre mecânica

Uma iniciativa prática e direta tem buscado mudar a relação das mulheres com o universo automotivo. Criada pela brasileira Vittória Gabriela, a oficina integra a proposta da Dona Meu Destino de ampliar a autonomia feminina no uso e cuidado do próprio carro, por meio do ensino de mecânica básica.

“Criamos um espaço seguro de troca entre mulheres, onde muitas se sentem mais à vontade para perguntar e aprender, superando o receio diante do julgamento, que ainda é, infelizmente, realidade em nossa sociedade. Em vídeos que ensinam coisas básicas, como abrir o capô, por exemplo, é comum

vermos comentários dizendo que, se a pessoa não sabe nem isso, não deveria tentar. Eu penso o contrário: é justamente aí que começa”, afirma. “Muitas ainda têm medo de perguntar o básico. Mas quando estão em um espaço só delas, isso muda completamente. A dúvida vira ponto de partida, não motivo de crítica”, diz.

A proposta da oficina parte do básico, literalmente, da abertura do capô à checagem de fluidos, como óleo, sistema de arrefecimento, água e freio, passando pela calibração dos pneus, uso de equipamentos de segurança e até a troca de um pneu. A parte teórica complementa o conteúdo com noções de manutenção preventiva e orientações sobre como se posicionar ao levar o veículo a uma oficina mecânica. Há ainda

outros módulos, nos quais o aprendizado se aprofunda de forma progressiva.

O conteúdo é ministrado por um time exclusivamente feminino, formado por Vittória, duas engenheiras mecânicas que atuam em uma das maiores montadoras do país, duas mecânicas da Porsche Cup e duas profissionais especializadas em veículos leves. A diversidade de experiências técnicas é um dos diferenciais da proposta, que busca aproximar o conhecimento da realidade das participantes.

A primeira edição do curso foi realizada na Oficina 37, em São Paulo, com 220 vagas, todas preenchidas. Em abril, uma nova turma reuniu mais de 200 mulheres em um único dia, elevando para cerca de 420 participantes apenas em 2026.



Foto: Divulgação

Comunidade reúne centenas de mulheres e ensina mecânica básica como forma de ampliar a autonomia feminina



ZM lança alicate amperímetro digital para diagnósticos

Para complementar e auxiliar o serviço dos reparadores, a ZM, indústria 100% brasileira com foco em componentes para sistemas elétricos, direção e suspensão de veículos leves e pesados, anuncia a chegada do seu Alicate Amperímetro/Multímetro Digital ZM, equipamento que alia precisão, segurança e versatilidade para diagnósticos elétricos em aplicações automotivas, elétricas e industriais.

O novo equipamento oferece medições AC/DC de até 600A e 600V com tecnologia True RMS, garantindo leituras mais precisas mesmo em sinais não senoidais, característica comum em circuitos eletrônicos e inversores de frequência. A função NCV (Non-Contact Voltage) permite

detectar tensão sem contato direto com o condutor, reduzindo riscos de choque elétrico e aumentando a segurança durante as inspeções. O alicate conta ainda com indicador de fase LIVE, medição de frequência, resistência e capacitância, além de sensor para temperatura em graus Celsius e Fahrenheit. Para facilitar o uso em ambientes com pouca luz, o dispositivo traz retroiluminação e lanterna integrada. Com a combinação de funções em um único equipamento, o Alicate Amperímetro/Multímetro Digital ZM substitui múltiplos instrumentos, agilizando diagnósticos em sistemas de partida, alternadores, baterias, chaves elétricos e componentes de suspensão com atuadores

elétricos. A medição True RMS assegura confiabilidade em circuitos com cargas indutivas e capacitivas, situações frequentes nas oficinas automotivas.

A presença da função NCV elimina a necessidade de contato direto com terminais energizados, protegendo o técnico de descargas

acidentais. Já o indicador de fase LIVE auxilia na verificação rápida da presença de tensão em tomadas, cabos e conectores, sem a necessidade de pontas de prova. A medição de temperatura amplia a gama de aplicações, permitindo verificar superaquecimento em motores, fusíveis e componentes elétricos.



Foto: Divulgação

Ferramenta substitui múltiplos instrumentos, agilizando diferentes diagnósticos

Corteco traz solução de IA no Whatsapp para busca de peças

A Corteco, marca do Grupo Freudenberg, lança o Corteco Busca Fácil, novo serviço de atendimento eletrônico baseado em Inteligência Artificial integrado ao Whatsapp. A ferramenta tem como objetivo agilizar a rotina dos mecânicos e profissionais de autopeças em todo o Brasil.

“Para a Corteco, apoiar o trabalho dos profissionais da reparação é fundamental. Sabemos que localizar o código de uma peça do nosso catálogo ou confirmar sua aplicação exige tempo e pode gerar dúvidas.

O Corteco Busca Fácil nasce justamente para eliminar essa dificuldade e oferecer uma experiência mais ágil e segura”, ressalta Alexandre Morselli, gerente de Produtos da Corteco.

Ao iniciar a conversa pelo app, o usuário informa o modelo do veículo ou o código da peça desejada, por exemplo. A partir daí, o Corteco Busca Fácil faz uma leitura instantânea no catálogo técnico da empresa, identificando: peças compatíveis com o veículo informado; aplicações possíveis para



Foto: Divulgação

Corteco Busca Fácil usa IA integrada ao Whatsapp

o código consultado; peças de todas as linhas Corteco com aquele código; link de e-commerce direto para compra, caso o usuário deseje adquirir o item.

Os profissionais da reparação podem utilizar o novo atendimento automático pelo WhatsApp da Corteco, por meio número +55 (11) 91642-0381, de forma gratuita.

SKF reduz emissões em 96%

A divisão automotiva da SKF alcançou uma redução de 96% em suas emissões de dióxido de carbono nas operações da unidade de Cajamar (SP), registrando a marca de 218,4 toneladas de CO₂ em 2025 frente às 5.421,85 toneladas reportadas em 2019.

A subsidiária brasileira intensificou os investimentos na modernização de seu parque industrial e eficiência energética com o objetivo de antecipar a neutralização total de carbono, superando o cronograma da meta global do grupo SKF estabelecida para 2030.

A estratégia local concentra-se na redução do consumo de energia elétrica, que representa

mais de 90% das emissões de Escopo 2 da operação. Para mitigar esses índices, a fábrica implementou a substituição integral de luminárias por modelos de alta eficiência e modernizou o parque de compressores e linhas de ar comprimido. Anualmente, a unidade realiza revisões energéticas para identificar novos pontos de otimização nos processos produtivos.

No que tange ao Escopo 1, a empresa eliminou 100% do uso de óleo diesel em agosto de 2025 e trabalha para extinguir o consumo de GLP e metanol até 2028. A modernização incluiu a troca de toda a frota de empilhadeiras movidas a combustíveis



Foto: Divulgação

Unidade de Cajamar foca em eficiência energética e modernização da frota e antecipa neutralização da pegada de carbono prevista globalmente para 2030

fósseis por modelos elétricos, além da otimização térmica dos fornos industriais. A transição para fontes renováveis, como a energia solar, também está em fase de avaliação para os próximos anos.

A antecipação das metas ambientais é vista pela companhia como um diferencial

competitivo, visto que clientes estratégicos já exigem inventários de carbono como critério de qualificação de fornecedores. A diretoria da SKF Brasil aponta que processos energeticamente eficientes reduzem custos operacionais e tornam a operação mais resiliente às demandas do mercado global.

CFO da Fortbras está entre os executivos financeiros mais admirados do Brasil

A Fortbras conquistou o 5º lugar entre os executivos financeiros mais admirados do Brasil com seu CFO, Vladimir Santos, no ranking Executivos Financeiros Mais Admirados 2026, promovido pela Análise Editorial. O reconhecimento integra a 19ª edição do anuário Análise Executivos, publicação que mapeia os principais líderes das áreas financeira, jurídica e de compliance das maiores empresas em atuação no Brasil. Nesta edição, o levantamento reuniu 3.298 executivos de 1.643 companhias distribuídas em 25 estados brasileiros e no Distrito Federal. Ao longo de quase seis meses de apuração,

foram avaliadas mais de 150 mil informações relacionadas às estruturas corporativas, à trajetória dos executivos, à gestão de equipes e aos desafios enfrentados pelas lideranças empresariais brasileiras.

Com mais de duas décadas de experiência em finanças corporativas, controladoria, planejamento estratégico e transformação de negócios, Vladimir lidera na Fortbras iniciativas voltadas à eficiência operacional, geração de valor e crescimento sustentável da companhia.

"Liderar em períodos de volatilidade exige atenção constante à geração de caixa e à priorização

de projetos transformacionais. Investimentos são fundamentais para o crescimento, mas precisam estar sustentados por análises consistentes de viabilidade e retorno, e pelo monitoramento contínuo de indicadores financeiros para garantir resultados sólidos ao longo do tempo", afirma o executivo.

O reconhecimento ocorre em um momento relevante e de plena expansão para a Fortbras, uma das principais plataformas de distribuição e varejo de autopeças do Brasil, com presença nacional, atuação multicanal e mais de 254 lojas em todo o território nacional.



Foto: Divulgação

Vladimir Santos é destaque no ranking Análise Executivos Financeiros Mais Admirados 2026



Programa recicla 2 milhões de filtros no primeiro quadrimestre

O Programa Descarte Consciente Abrafiltros, de logística reversa de filtros usados do óleo lubrificante automotivo criado pela ABRA-FILTROS – Associação Brasileira das Empresas de Filtros Automotivos, Industriais e para Estações de Tratamento de Água, Efluentes e Reúso já reciclou 55.313.753 filtros de 2012 até abril de 2026. Somente nos quatro primeiros meses do ano, foram reciclados 1.956.048 filtros usados do óleo lubrificante automotivo.

“O Programa nasceu em prol do meio ambiente e, hoje, resolve um dos gargalos do setor de filtração relacionados à destinação ambientalmente adequada de filtros usados do óleo lubrificante automotivo, classificados como Resíduos Perigosos Classe I, em razão da contaminação por OLUC – Óleo Lubrificante Contaminado”, afirma João Moura, presidente executivo da

Abrafiltros, lembrando que o descarte incorreto de um único filtro do óleo usado ocasiona danos graves ao meio ambiente, podendo contaminar os lençóis freáticos.

Após a regulamentação das leis em cada estado, são estabelecidos pontos de coleta nos geradores, como postos de combustíveis, oficinas mecânicas, centrais de troca de óleo e concessionárias de veículos. Para evitar vazamentos, os filtros usados são armazenados em tambores ou contentores estanques. Depois as empresas de logística licenciadas, atualmente, do Grupo Supply Service, coletam esses resíduos e os transportam com total segurança em caminhões preparados até as unidades onde ocorrem o processo de reciclagem, passando por um processo de trituração e prensagem. O óleo



Foto: Divulgação

Descarte Consciente Abrafiltros opera em São Paulo, Paraná, Espírito Santo e Mato Grosso do Sul

lubrificante residual, 2%, é extraído e enviado para o processo de rerrefino, onde é purificado para virar óleo básico. O metal, 23%, é encaminhado para siderúrgicas onde será reciclado e reutilizado; e a maior parte dos resíduos, 75%, seguem para coprocessamento em cimenteiras, para geração energética e uso das

cinzas (clínquer) na fabricação do cimento.

O programa é realizado atualmente em São Paulo, Paraná, Espírito Santo e Mato Grosso do Sul. A tendência é ganhar expansão já que outros estados deverão regulamentar a logística reversa dos filtros do óleo lubrificante automotivo nos próximos anos.

Fabricante global conhece potencial econômico da Bahia

O potencial econômico, logístico e industrial baiano foi apresentado a representantes da Minth Group Limited, fabricante global de componentes automotivos. O encontro ocorreu em São Paulo no início de junho e contou com a presença do secretário estadual de Desenvolvimento Econômico da Bahia em exercício, Aécio Moreira, do diretor de Estratégia Global da Minth Group, William Chin, entre outros participantes. Durante a reunião, a SDE apresentou os diferenciais competitivos da Bahia para novos empreendimentos industriais, destacando a infraestrutura logística, a

localização estratégica, a disponibilidade de áreas industriais e a política de incentivos voltada para a atração de investimentos.

“O Governo da Bahia tem trabalhado de forma estratégica para consolidar o estado como um dos principais polos industriais do país. A chegada da BYD abriu novas oportunidades para a atração de fornecedores e para o fortalecimento da cadeia automotiva. Apresentamos à Minth Group um ambiente de negócios competitivo, com infraestrutura, incentivos e condições favoráveis para a instalação de novos empreendimentos”, afirmou o

secretário em exercício da SDE, Aécio Moreira.

Com atuação nos segmentos de metais, plásticos, sistemas de vedação, componentes

automotivos e itens para baterias, a Minth Group possui operações em 15 países e atende grandes montadoras na América do Norte, Europa e Ásia.



Foto: Divulgação

Encontro foi realizado em São Paulo envolvendo representantes do governo estadual e executivos da Minth

Indústria automotiva: como a automação redefine a competitividade no Brasil

Historicamente, a indústria automotiva sempre representou um dos termômetros mais sensíveis no que diz respeito à evolução industrial e o avanço de seus processos e, sobretudo ao longo da última década, poucas áreas passaram por transformações tão profundas e ao mesmo tempo tão visíveis quanto as linhas de produção de veículos.

No Brasil, esse movimento de transformação e inovação tem ganhado contornos ainda mais relevantes, à medida que o setor busca equilibrar eficiência, competitividade a nível global e adaptação a um novo ciclo tecnológico e ferramental. Dentro desse contexto, a automação industrial passa a representar um papel determinante no futuro da indústria automotiva brasileira.

Isso porque a Indústria 4.0 – conceito alavancado pela integração entre sistemas digitais, dados e manufatura – redefine a lógica de produção tradicional do setor, não representando apenas a automatização de tarefas repetitivas, mas a construção de ambientes produtivos inteligentes, conectados e, mais do que isso, potencializados por ferramentas capazes de aprender de modo contínuo. No setor automotivo, isso se traduz em fábricas inteligentes, em que robôs industriais, sistemas de visão computacional e softwares de gestão,

a partir de uma operação integrada, promovem um nível de precisão e eficiência em escala sem precedentes.

Para que se possa entender as expectativas do uso de novas tecnologias no setor automotivo, uma projeção da consultoria Mordor Intelligence aponta que o uso de IA no segmento deve alcançar US\$ 15 bilhões em investimentos até 2030. Já o mercado global de robótica automotiva pode superar US\$26,76 bilhões nos próximos 7 anos, com uma taxa de crescimento anual de mais de 13% no período, segundo a Fortune Business Insights.

Como é possível perceber, a tendência é que observemos, nos próximos anos, um crescimento do protagonismo dos robôs industriais no setor, que hoje já desempenham funções complexas, incluindo a montagem de componentes até inspeções de qualidade em tempo real.

Esse potencial de avanço amplia não só a produtividade das empresas, mas também otimiza processos, a redução de variabilidades e a garantia de padrões elevados de qualidade.

E, em um ambiente de pressão por custos, com margens que se estreitam cada vez mais, aumentar o potencial produtivo, com maior previsibilidade e menos desperdício, torna-se um aspecto estratégico

relevante. Em termos práticos, sistemas automatizados possibilitam ainda uma otimização do uso de insumos e redução de retrabalho, com impactos diretos na rentabilidade dos processos e da operação.

Desafios e oportunidades

Como acontece em diversos outros setores econômicos no país, essa transformação do setor automotivo ocorre dentro de um contexto desafiador. Por mais que o país possua uma base industrial relevante e consolidada, questões estruturais como custo operacional elevado, complexidade tributária e necessidade de maior integração tecnológica ainda representam obstáculos. Nesse sentido, a modernização das plantas industriais é uma necessidade para que se possa manter competitividade frente a outros mercados globais.

Contudo, muitas plantas industriais ainda operam sob infraestruturas antigas, fato que impõe a necessidade de aceleração de investimento em prol da competitividade industrial brasileira no panorama internacional.

Outro desafio nesse plano está relacionado à força de trabalho. Com a esperada automação de atividades repetitivas,

espera-se um crescimento de demanda por profissionais qualificados em atividades como programação, manutenção de sistemas, análise de dados e gestão de processos digitais. Trata-se de uma nova perspectiva, que exige um esforço de qualificação e desenvolvimento de competências das equipes.

Mas, se todo desafio traz consigo uma oportunidade, a própria digitalização permite que o país se posicione em novas cadeias globais de negócio, trazendo protagonismo para um setor que vive um ciclo importante de retomada. Fato é que a automação industrial já deixa de ser apenas um diferencial para se consolidar como um elemento estrutural da indústria automotiva também no Brasil. Muito mais do que apenas incorporar novas tecnologias esperando resultados imediatos, é fundamental construir uma visão integrada que combine eficiência da operação, capacitação de pessoas e inovação contínua. Empresas que conseguirem avançar nessa agenda de maneira estratégica estarão preparadas não só para acompanhar tendências, mas liderá-las.

Rodrigo Bueno é Diretor da ABB Robótica para o Cluster South America



O NOVO NASCE AQUI

Aftermarket Automotivo Full Digital

O setor automotivo atravessa uma fase de transformações profundas, impulsionadas pela eletrificação, digitalização, conectividade, condução autônoma e inteligência artificial. No mercado de reposição, esse cenário amplia desafios e oportunidades e exige uma atuação cada vez mais integrada, estratégica e com linguagem unificada.

Mais do que nunca, indústria, distribuição, varejo e oficinas precisam se reconhecer como partes de um ecossistema interdependente, em que o fortalecimento de cada elo depende da evolução de toda a cadeia de negócios.

Atenta a esse movimento, a Novomeio Hub de Mídia lança o Aftermarket Automotivo Full Digital, uma publicação que nasce para ser a voz integrada do setor, com foco em informação de qualidade, análises consistentes e visão institucional, a plataforma que se propõe a alinhar, conectar e impulsionar todo o trade, consolidando um espaço inédito para o debate e a construção do futuro da mobilidade no Brasil.



[Clique aqui](#) e cadastre-se para receber o AAFD

Aftermarket Automotivo Full Digital

Todas as marcas, todos os públicos, todos os assuntos

Nhm

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