



# novovarejo

a mídia do aftermarket **automotivo**

EDIÇÃO 493 ANO 33 JUNHO DE 2026 NOVOVAREJOAUTOMOTIVO.COM.BR NVD - NOVO VAREJO DIGITAL



**6 x 1 ou  
5 x 2?**

Debate apressado sobre redução da jornada de trabalho mobiliza empresas, trabalhadores e a política brasileira em pleno ano eleitoral

**MAIORES & MELHORES**  
em distribuição de autopeças  
**REGIONAL**

Estamos preparando a **5ª edição** do  
**Maiores e Melhores Regional**

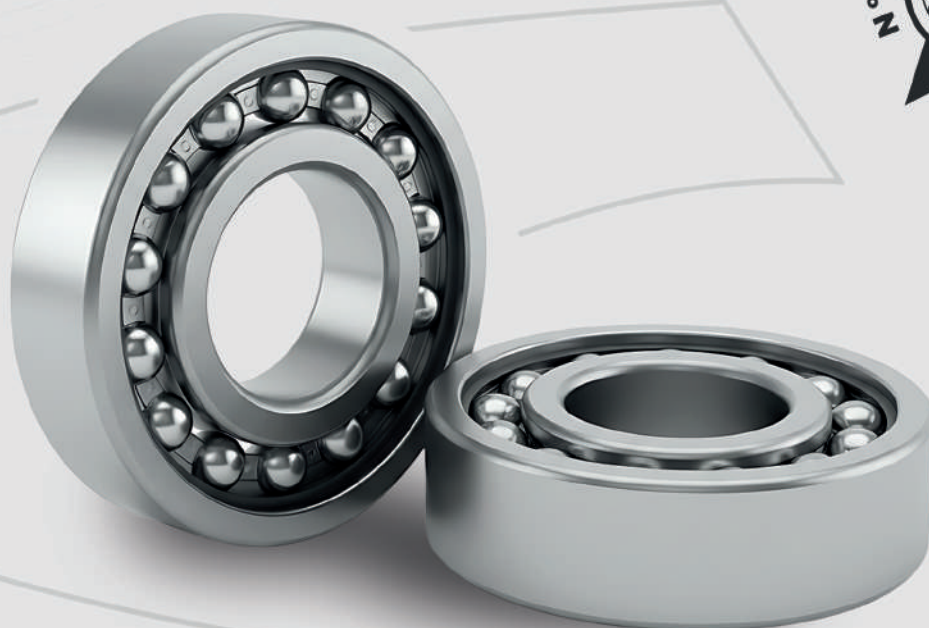
Em breve, mais novidades.



**Siga nossas redes sociais**  
e se abasteça com o melhor conteúdo  
do Aftermarket Automotivo.



# NA COBRA VOCÊ ENCONTRA AS **PRINCIPAIS** MARCAS DE ROLAMENTOS



FERSA



KBC

Koyo. JTEKT



NTN



PFI FERSA



SKF

TIMKEN



# LOJA ONLINE COBRA

ACESSE E COMPRE

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



ESCANEE  
O QR CODE  
E FAÇA SEU  
AUTOCADASTRO



CATÁLOGO  
DIGITAL



CATÁLOGO  
BUSCA POR  
PLACA

[catalogo.cobrarolamentos.com.br](http://catalogo.cobrarolamentos.com.br)



@cobrarolamentos | [www.cobrarolamentos.com.br](http://www.cobrarolamentos.com.br)

Faça revisões em seu veículo regularmente.



ROLAMENTOS E AUTOPEÇAS



## Questão crítica na hora errada

Antes de escolher entre 6x1 ou 5x2, talvez valha a pena responder a uma pergunta importante: o Brasil está preparado para discutir uma mudança dessa magnitude com a serenidade que ela exige?

A redução da jornada de trabalho é um tema legítimo. Em diferentes partes do mundo, governos, empresas e trabalhadores vêm experimentando novos modelos em busca de maior equilíbrio entre produtividade, qualidade de vida e bem-estar. No Brasil, onde milhões de pessoas ainda convivem com jornadas extensas, poucos finais de semana livres e elevados níveis de estresse, é natural que a proposta desperte apoio popular.

Os argumentos favoráveis são conhecidos. Há evidências crescentes sobre os efeitos do excesso de trabalho sobre a saúde mental, a convivência familiar e a capacidade de retenção de talentos. Em um mercado de trabalho mais competitivo, oferecer melhores condições tornou-se também uma forma de atrair e manter profissionais. Sob essa ótica, a redução da jornada não representa apenas uma pauta trabalhista, mas uma discussão sobre a sustentabilidade do próprio trabalho.

Ao mesmo tempo, ignorar as preocupações das empresas seria um erro grave. O Brasil ainda convive com um histórico de baixa produtividade e com setores intensivos em mão de obra, especialmente no comércio e nos serviços. Em muitos segmentos, como o varejo de autopeças, materiais de construção e diversas atividades ligadas ao atendimento presencial, a automação possui limites evidentes e a necessidade de mão de obra especializada impede soluções rápidas.

Para milhares de pequenas e médias empresas, a questão não está necessariamente na direção da mudança, mas na velocidade e na rigidez com

que ela pode ser implementada. Custos adicionais, necessidade de novas contratações, reorganização das escalas e eventual perda de competitividade são preocupações reais e que merecem ser consideradas.

Talvez o maior equívoco seja transformar uma discussão complexa em uma disputa rasa ou populista. Não se trata de escolher entre empresários e trabalhadores. Sem empresas saudáveis não há empregos. Sem trabalhadores saudáveis, motivados e produtivos, também não há empresas sustentáveis.

Por isso, causa preocupação o momento em que o debate acontece. O país ingressa em mais um ciclo eleitoral, ambiente historicamente propício para o avanço de propostas de forte apelo popular. Em períodos assim, cresce a tentação de substituir análises técnicas por slogans, estudos por narrativas e planejamento por conveniências eleitorais.

Mudanças estruturais raramente produzem bons resultados quando são conduzidas sob a pressão do calendário político. Alterar uma das bases da organização do trabalho no país exige estudos aprofundados, diálogo entre os setores envolvidos e, sobretudo, disposição para reconhecer que diferentes atividades econômicas possuem realidades distintas. A história mostra que avanços duradouros costumam nascer menos do embate ideológico e mais da construção de consensos. A questão, portanto, talvez não seja simplesmente decidir entre 6x1 ou 5x2. A verdadeira discussão é se o Brasil será capaz de construir uma transição responsável, equilibrando competitividade, produtividade e qualidade de vida. Porque, em temas dessa magnitude, a pressa costuma ser uma conselheira tão ruim quanto a polarização.

### Publisher

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

### Diretor Geral

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 mercado.  
jornalismo@novomeio.com.br

### Notícias

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

### Publicidade

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

### Marketing

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

### Recursos Humanos

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

Ano 33 - #493 Junho de 2026

**Distribuição para mailing eletrônico 35.000**

**Audiência estimada em views no site 45.000**

Novo Varejo Full Digital é uma publicação mensal da Nhm – Novomeio Hub de Mídia dirigida aos varejistas de autopeças. Tem como objetivo divulgar notícias, opiniões e informações que contribuam para o desenvolvimento do setor.

### Acompanhe nossas redes

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

### Direção

Ricardo Carvalho Cruz

### Jornalismo

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

### Publicidade

(comercial@novomeio.com.br)  
Fone: 11 99977-2026  
Vinícius Araújo

### Arte

Lucas Cruz

### Marketing

(marketing@novomeio.com.br)  
Elisa Juliano

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

### Jornalista Responsável:

Claudio Milan (MTb 22.834)

Nhm®

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

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

tá na  
**mão**



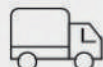
Conte com  
nossa gente.

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



## 08 Entrevista

Francisco De La Torre analisa o momento do varejo e recorda fatos de sua gestão à frente do Sincopças-SP, onde foi o segundo presidente mais longo.

## 14 Capa

Tema extremamente polêmico, redução da jornada de trabalho vem tirando o sono dos empresários, mas prossegue tramitando influenciado pela eleição.

## 24 Inovação

Série de movimentos concretos começa a reescrever as regras da reposição automotiva em todo o mundo, com esperados impactos no varejo de autopeças.

## 34 After.Lab

Novas e exclusivas informações sobre vendas, compras, abastecimento e preços no varejo de autopeças brasileiro trazidas pelas pesquisas semanais MAPA e ONDA.

## 46 Indústria

Delphi inaugura primeira linha no Brasil para produção de injetores GDi de 350 bar e realiza cerimônia em comemoração aos 35 anos da fábrica em Piracicaba.



Foto: Divulgação

HÁ 100 EDIÇÕES

# União Europeia fecha acordo para manter motores a combustão depois de 2035

Há 100 edições nossa reportagem abordava a reviravolta história que resgatava das cinzas os motores que movem a maior parte da frota circulante no planeta

A transição energética é um tema que vem se fazendo presente nas páginas do Novo Varejo há mais de três décadas. Nos últimos anos, diferentes países estabeleceram metas e prazos para acelerar o processo de descarbonização e, naturalmente, o uso de combustíveis fósseis passou a ser questionado como nunca.

Na edição 393 do Novo Varejo, uma de nossas reportagens anunciava que a União Europeia não resistiu à pressão de potências do setor automotivo

como Alemanha e Itália e decidiu flexibilizar a proibição da venda de automóveis equipados com motores a combustão interna a partir de 2035. O assunto ganhou força em 2021 e, desde então, tem gerado polêmica até hoje.

Uma das decisões mais controversas foi a aprovação, pelo Parlamento Europeu, do regulamento que barrava em definitivo a venda de veículos novos equipados com motores a combustão interna – gasolina ou diesel – a partir de 2035

visando à emissão veicular zero de CO2 nos países do bloco. A medida teria como consequência a oferta exclusiva de veículos 100% elétricos ou que utilizassem o hidrogênio como matriz energética.

A medida, considerada radical, acabou não agradando a todos os governos e montadoras do bloco. Pouco tempo depois, os ministros de Transportes da Alemanha, Itália, Polônia, Hungria, República Checa, Romênia e Eslováquia se reuniram para reivindicar a

revisão desta proibição, solicitando que a legislação para 2035 autorizasse o uso de motores a combustão abastecidos por combustíveis sintéticos, conhecidos como e-fuels, criados por processos químicos que não envolvem a utilização do petróleo.

A pressão foi forte e, algumas semanas depois, a Comissão Europeia e a Alemanha anunciaram acordo que permite a venda de veículos movidos por combustíveis sintéticos após 2035.



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!



# Francisco De La Tôrre reflete sobre passado, presente e futuro do varejo de autopeças

*'Chico' é o segundo presidente mais longevo na história de 85 anos do Sincopeças-SP e, em razão desta longa jornada, foi convidado para uma conversa com nossa reportagem*

Nascido oficialmente em 1941, o Sincopeças de São Paulo surgiu num momento em que o mercado brasileiro de reposição automotiva ainda dava os primeiros passos. Na sua gênese, estava a necessidade de reunir empresários em torno de pautas comuns e construir uma representação capaz de defender os interesses do comércio varejista de autopeças perante o poder público e a sociedade.

Ao longo das décadas seguintes, esse propósito se traduziu em uma série de conquistas institucionais e em uma capacidade constante de adaptação às transformações do setor. Afinal, nesse período, o aftermarket brasileiro atravessou ciclos econômicos distintos, mudanças regulatórias, avanços tecnológicos, novas dinâmicas de consumo e profundas alterações na forma como empresas, consumidores e fornecedores se relacionam.

Atualmente, a entidade que completou 85 anos no último mês de maio, integra um dos movimentos mais emblemáticos da história recente do setor: a Aliança

do Aftermarket Automotivo. Formada pelas principais entidades representativas da cadeia, a iniciativa simboliza um nível de articulação e cooperação que começou a ser construído há décadas e que hoje busca fortalecer ainda mais a representatividade do aftermarket brasileiro. Para homenagear o Sindipeças-SP e todos aqueles que estiveram à frente da entidade em mais de oito décadas, o Novo Varejo Automotivo entrevistou Francisco De La Tôrre, presidente da entidade entre 2008 e 2021. Com 13 anos à frente da organização, ele se tornou o segundo presidente mais longevo da história do sindicato, atrás apenas do falecido Luciano Figliolia, que ocupou o cargo por 21 anos – e foi personagem de nossa entrevista na edição 119.

Na conversa exclusiva, De La Tôrre refletiu sobre a evolução do varejo de autopeças, os impactos da digitalização sobre o setor, a importância das entidades representativas para o desenvolvimento do aftermarket e o processo de construção institucional

que culminou na união oficial do setor com a 'Aliança'.

**Novo Varejo - O senhor presidiu o Sincopeças-SP por 13 anos e acompanhou períodos muito distintos da economia brasileira, incluindo crises econômicas, transformações tecnológicas e a pandemia. Ao olhar para esse período, quais foram as mudanças mais significativas no varejo de autopeças?**

**Francisco De La Tôrre -** Cenários econômicos desafiadores sempre acompanham o nosso país e as empresas têm que ter muita criatividade e resiliência para atravessá-los. Porém, nesse período, sem dúvida, a tecnologia foi o que trouxe o maior impacto para todos. A mudança da informatização para a digitalização impôs uma mudança de cultura, processos e gestão. Se no modelo anterior o varejista atuava basicamente no seu entorno, mapeando a frota, a situação socioeconômica de seus possíveis clientes, com a digitalização o seu alcance é exponencialmente maior. Isso traz desafios

novos, logísticos, de comunicação, gestão, processos internos e etc. E o mais impactante é que a transformação tecnológica dos próximos 10 anos será mais profunda que a transformação dos últimos 100, o que impõe constantes e maiores desafios.

**Novo Varejo - O Aftermarket Automotivo de hoje é bastante diferente daquele que o senhor encontrou ao assumir a presidência da entidade. Quais foram as principais transformações na relação entre varejistas, distribuidores, fabricantes e consumidores ao longo dessas últimas décadas?**

**Francisco De La Tôrre -** Nosso mercado caracteriza-se por oferecer principalmente produtos de demanda inelástica. Portanto, o que nos move é a demanda. Para que tenhamos uma resposta rápida e eficiente, é necessário bom fluxo das informações entre toda a cadeia. E isso é facilitado pela tecnologia e a relação de confiança entre os elos. Essas coisas são trabalhadas entre as empresas e as entidades e, quando olho através

de um longo período, vejo que avançamos muito.

**Novo Varejo - Ao longo dos seus 85 anos de história, o Sincopeças-SP se consolidou como uma das principais entidades representativas do aftermarket brasileiro. Qual foi o principal papel desempenhado pela entidade nesse processo de fortalecimento do varejo de autopeças?**

**Francisco De La Tôrre -** O arcabouço legal do sistema sindical brasileiro foi criado durante o Estado Novo com Getúlio Vargas, baseado no modelo trabalhista italiano. De lá para os dias de hoje, a sociedade e o mundo mudaram muito, o que exigiu trabalho e dedicação das entidades. O Sincopeças-SP, entidade representante do varejo de autopeças no estado de São Paulo, chega forte exatamente por ter acompanhado essas transformações. Ela esteve presente nos momentos mais delicados, atuando na esfera legislativa, interferindo na aprovação de leis de interesse do nosso aftermarket; no executivo, junto às secretarias e ministérios e, quando necessário, no judiciário, buscando entendimentos que nos deem segurança para o desenvolvimento das empresas.

**Novo Varejo - Como o senhor avalia o movimento**

**que resultou na formação da Aliança do Aftermarket? A cooperação entre as diferentes lideranças e organizações do aftermarket é algo que evoluiu ao longo dos anos ou já fazia parte informal da cultura do setor?**

**Francisco De La Tôrre -** A Aliança do Aftermarket Automotivo é fruto de décadas de trabalho do setor. Isso é reflexo do amadurecimento. Quando iniciei minha colaboração no Sincopeças-SP, em 1992, havia iniciativas entre as entidades para o desenvolvimento e representação junto à sociedade e ao poder público. Criação de uma entidade que representa todo o aftermarket é o resultado. A Aliança é um exemplo. Sua construção foi feita garantindo interesses, inclusive aqueles que são exclusivamente do varejo.

**Novo Varejo - A história do Sincopeças-SP é marcada pela formação de lideranças que permanecem contribuindo para a entidade por décadas. O atual presidente, Heber Carvalho, por exemplo, teve forte presença também durante sua gestão. Qual é a importância dessa continuidade institucional e da formação de novas lideranças?**

**Francisco De La Tôrre -** Antes de assumir a presidência, fui vice-presidente do meu antecessor, o Luciano Figliolia.

Em 2008, assumi a presidência e entendemos que o atual presidente, Heber Carvalho, seria o sucessor natural. Esse processo, já incorporado na cultura da entidade, permite segurança na rota das ações estratégicas, pois estas

necessitam de um bom tempo para implementá-las.

**Novo Varejo - O Brasil ainda convive com percepções bastante distintas sobre o papel das entidades sindicais e representativas.**



Foto: Divulgação

De La Tôrre avalia que transformação tecnológica impõe constantes e maiores desafios

# Sama

Autopeças

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

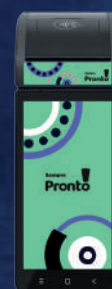
Fornecendo autopeças de qualidade, com entrega rápida e compromisso com o seu negócio, a Sama é a sua parceira de confiança quando o assunto são soluções para o mercado automotivo. Experiência e excelência a serviço da sua empresa. Conte conosco para seguir evoluindo.



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**



**MAGNETI  
MARELLI**

**MAHLE**



**AMPRI**



**RACOR**



**FLORIO**






**Litens**





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

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





**Como alguém que conhece essa realidade por diferentes perspectivas, qual o papel que essas organizações desempenham para empresas, empresários e para o próprio desenvolvimento do setor?**

**Francisco De La Torre** - Numa

sociedade democrática, é necessária a atuação em várias esferas de representação para que os grupos de interesse possam ser ouvidos e atendidos nas suas necessidades. O Sincopeças-SP é a entidade reconhecida perante o poder

público e a sociedade para levar essas necessidades do varejo de autopeças. Embora reconheça que há necessidade de atualizarmos esse modelo e para fazê-lo é preciso um grande esforço do Congresso, ainda é o Sincopeças-SP que pode

fazer essa interlocução. Por isso, a participação dos empresários do setor nesta entidade é fundamental para que ela tenha força, tenha voz e que os empresários, através dela, possam pressionar o Congresso a fazer tais mudanças.

### Atual presidente, Heber Carvalho reafirma compromissos da entidade

Entrevistado por nossa reportagem na edição 357 do Novo Varejo Automotivo, Heber Carvalho, presidente do Sincopeças-SP, é um empresário de destaque no varejo de autopeças paulista – e tem como diferencial seu amplo conhecimento em contabilidade, algo de grande importância num mercado que sofre quase diariamente com diversidade e alterações nas regras tributárias. Heber deixou sua mensagem aos varejistas leitores neste momento em que sua entidade celebra 85 anos de atuação no Aftermarket Automotivo: “O Sincopeças-SP continua atento às mudanças no

comportamento do mercado automotivo, procurando sempre levar conhecimento tanto na área técnica e logística como em marketplace. Temos observado que os empresários do nosso setor estão envolvidos neste processo, buscando informações e alternativas para viver a atual mudança de comportamento do consumidor. Para atendê-los de forma pronta e assertiva, a entidade está sempre disponível para orientar e prestar informações sobre as necessidades de mudança do setor. Temos que sair do tradicional para o mundo atual. Este é um caminho sem volta”.



Foto: Divulgação

Heber destaca papel da entidade diante de novos desafios como marketplaces e fluidez da cadeia de consumo

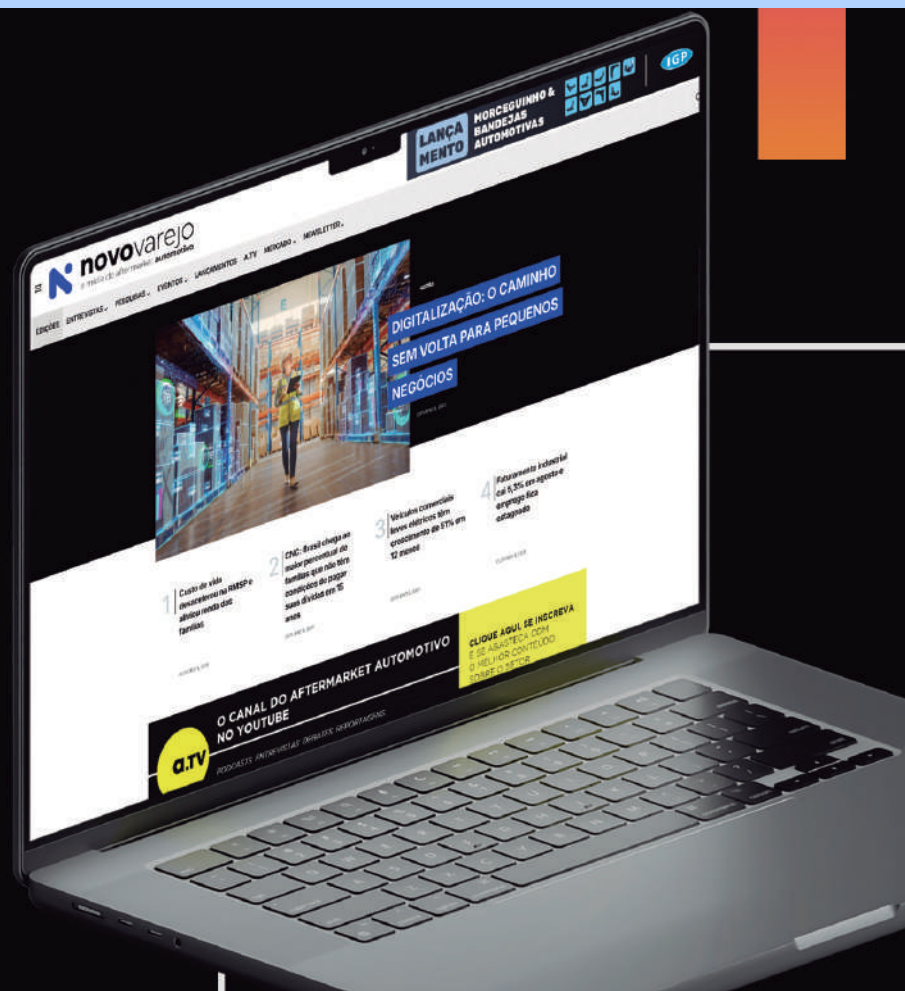
**aftermarket  
automotivo**  
HUB

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

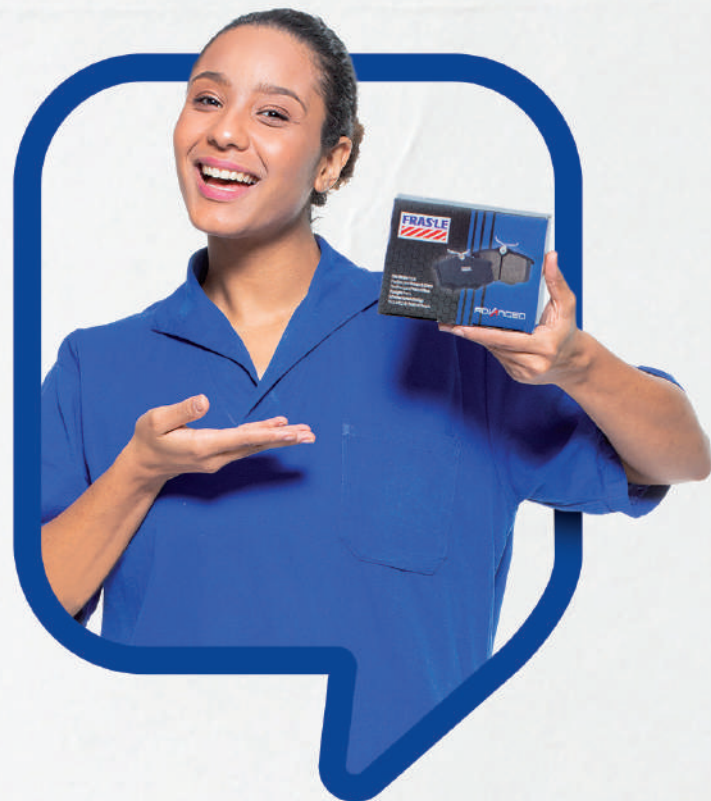
Dados de abril/25 a abril/26



**Clique e tenha acesso às nossas edições**  
Amplie sua visão sobre o presente e futuro do Aftermarket Automotivo

# 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.**



**SEG**
**TER**
**QUA**
**QUI**
**SEX**
**SÁB**
**DOM**

## Redução da jornada de trabalho é medida crítica para o varejo

*Segundo assessora jurídica da Fecomercio, setor terá dificuldade para compensar mudança com movimentos como 'automação' e 'juniorização'*

O último dia 27 de maio pode ter sido marcado o início de um processo capaz de alterar de forma significativa a organização do trabalho em diversos setores da economia brasileira. Isso porque, com uma votação expressiva de 461 votos favoráveis e apenas 19 contrários, a Proposta de Emenda à Constituição (PEC) 221/2019, que reduz a jornada máxima semanal de trabalho e estabelece dois dias de descanso remunerado por semana, foi aprovada pela Câmara dos Deputados e seguiu para análise do Senado Federal – até o fechamento desta edição ainda não havia sido anunciado o calendário para apreciação na casa.

Os setores produtivos têm manifestado descontentamento e preocupação com a proposta. Em ano eleitoral,

é muito difícil conter o ímpeto dos parlamentares em aprovar qualquer proposta com apelo popular. Tanto é verdade que muitos deputados que haviam se manifestado publicamente contra a redução da jornada acabaram sucumbindo à ideia. Além do amplo apoio obtido entre os parlamentares, o texto também chama atenção pela velocidade com que prevê a transição do modelo atual. Redigida pelo deputado Leo Prates (Republicanos-BA), a proposta estabelece a redução da jornada máxima de 44 para 42 horas semanais apenas dois meses após sua promulgação. Um ano depois, o limite passaria para 40 horas semanais, sem redução salarial.

Outros destaques do texto incluem a criação do direito a dois dias de repouso semanal remunerado,

sendo um deles preferencialmente aos domingos, a possibilidade de adoção de regimes compensatórios por meio de negociação coletiva e a previsão de regras transitórias para micro e pequenas empresas. A proposta também determina a manutenção dos salários e pisos salariais atualmente praticados. Todos esses pontos passarão agora pelo crivo do Senado Federal, onde entidades empresariais, representantes dos trabalhadores e especialistas em relações do trabalho esperam um debate mais aprofundado sobre os impactos da medida para diferentes setores da economia. A expectativa é que a tramitação avance ao longo dos próximos meses, antes que as discussões eleitorais passem a dominar definitivamente a agenda política em Brasília.

SEG

TER

QUA

QUI

SEX

SÁB

DOM





# A edição 2026 do **Maiores e Melhores Regional** está chegando!

Em breve, será apresentada a 5ª edição da pesquisa que reúne a credibilidade do tradicional estudo Maiores e Melhores em Distribuição de Autopeças, referência na avaliação do desempenho dos distribuidores automotivos sob a visão do varejo de autopeças em todo o Brasil.

Os destaques regionais serão revelados  
em um evento online com transmissão pela A.TV



A data e o horário serão divulgados em breve  
Acompanhe nossas redes sociais!

REALIZAÇÃO

Nhmi

AFTER.LAB

DIVULGAÇÃO

aa  
HUB

a.TV



# 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

# Impactos sobre pequenas empresas e setores intensivos em mão de obra são preocupantes

Embora reconheça a importância do debate sobre qualidade de vida e condições de trabalho, a FecomercioSP vê com preocupação a forma como a PEC foi estruturada e o ritmo previsto para sua implementação. Segundo a assessora jurídica da entidade, Karina Negreli, a principal crítica não está na redução da jornada em si, mas na adoção de um modelo único para atividades econômicas que possuem realidades bastante distintas. De acordo com a especialista, a federação defende que mudanças dessa magnitude sejam construídas por meio de negociações setoriais e implementadas gradualmente, permitindo que empresas e trabalhadores encontrem soluções compatíveis com as características de cada atividade econômica. “A Federação não é contrária à redução e o ajuste de jornada de trabalho. É contrária ao método que está sendo levado a esses ajustes. O método que deixa esses ajustes muito engessados e com padrão único para atividades produtivas múltiplas”, afirmou a assessora.

Segundo Karina, a preocupação é especialmente relevante para pequenas e médias empresas, que já operam com margens reduzidas e convivem

com outros desafios regulatórios e tributários. A assessora afirma que estudos da própria FecomercioSP apontam que muitos desses negócios trabalham com margens próximas de 8%, percentual que poderia ser pressionado de forma significativa pela mudança da jornada.

De acordo com a especialista, a estimativa é que a redução para 40 horas semanais provoque um aumento de aproximadamente 10% no custo da hora trabalhada. Na avaliação da entidade, a combinação entre margens reduzidas e elevação dos custos de mão de obra pode criar um desequilíbrio especialmente sensível para empresas de menor porte. “A gente estima que a margem de pequenas e médias é em torno de 8%. Se uma medida dessa natureza de redução para 40 horas for aprovada sem alterações no texto atual, o que se estima é um impacto de 10% no aumento do custo da hora de trabalho. Então veja, proporcionalmente uma margem de 8% com o aumento direto do custo de mão de obra de 10% já tem um desequilíbrio aí nas contas da empresa”, coloca Negreli.

Outro ponto destacado por ela é o curto prazo de adaptação previsto pelo texto aprovado

pela Câmara. Conforme lembra a especialista, a proposta estabelece apenas dois meses para a redução da jornada para 42 horas semanais e um ano para a implementação do limite de 40 horas, prazo que, na visão da entidade, pode ser insuficiente para reorganizar escalas, rever processos internos, contratar profissionais e absorver eventuais aumentos de custos.

## Setores

Ao analisar os possíveis impactos setoriais, Karina afirma que os segmentos mais expostos tendem a ser justamente aqueles que dependem intensamente de mão de obra e de profissionais com treinamento específico. Entre os exemplos citados por ela são materiais de construção e o varejo de autopeças. “Então, preocupa especialmente esses segmentos, que são mais intensivos, que você não pode ou não tem muita oportunidade de automatizar, de fazer muito uso de tecnologia”, analisa Negreli. Segundo a assessora, a situação se torna ainda mais delicada em setores marcados por compras de necessidade imediata. Nesses casos, a eventual decisão de reduzir dias de funcionamento não significa

necessariamente que a demanda será redistribuída para os demais dias da semana, podendo resultar em perda efetiva de faturamento.

Karina Negreli também destaca que os impactos tendem a variar não apenas entre segmentos, mas também conforme a região, o perfil dos consumidores e a dinâmica de cada operação. Para ela, uma mesma regra pode produzir efeitos bastante diferentes dependendo do tipo de comércio e da realidade local em que a empresa está inserida. O Senado é visto pela FecomercioSP como uma oportunidade para aprofundar esse debate. Segundo a especialista, a expectativa é que a casa examine pontos considerados sensíveis do texto, incluindo o tratamento dispensado às micro e pequenas empresas e os mecanismos de adaptação previstos para os diferentes setores da economia.



Karina Negreli critica adoção de modelo único para realidades muito diferentes

Foto: Divulgação

Por fim, a entidade alerta para possíveis efeitos indiretos da medida caso ela seja implementada sem ajustes. Entre eles estão o aumento da informalidade entre pequenos negócios, a ampliação de modelos

de terceirização, a pejotização e até a substituição gradual de profissionais mais experientes por mão de obra com menor custo. “Nós consideramos um risco, principalmente para aqueles bem pequenos

mesmo”, acrescenta a assessora. Ela reitera que a FecomercioSP não se opõe a ajustes na jornada de trabalho, desde que eles sejam construídos de forma negociada e compatíveis com a realidade econômica de

cada setor e de cada empresa. Na visão da entidade, mudanças dessa natureza tendem a ser mais sustentáveis quando levam em consideração as particularidades das diferentes atividades econômicas.

## Trabalhadores precisam de descanso, mas avanço lento na produtividade é obstáculo

Independentemente do lado que se escolha no debate, é inegável que ele é extremamente complexo e envolve variáveis que vão muito além da surrada e simplista oposição entre empresários e trabalhadores. Dentre elas, está a difícil relação entre a necessidade de melhorar as condições de trabalho no varejo e a capacidade real das empresas de absorver uma mudança dessa magnitude sem ganhos equivalentes de produtividade.

Do lado dos trabalhadores, os sinais de alerta são claros. Pesquisa “Trilha da Mente”, divulgada pela Alper Seguros, mostrou que um terço dos trabalhadores do comércio-varejo está com a saúde mental em risco, podendo apresentar até ideias suicidas. O estudo também apontou que apenas 17% demonstram estar mentalmente saudáveis.

O quadro é ainda mais relevante porque o varejo aparece em situação pior que outros setores

analisados no levantamento. Segundo a pesquisa, na indústria, 54% dos trabalhadores não enfrentam nenhum problema com sua saúde mental. Entre trabalhadores de concessionárias de rodovias, apenas 5% precisam de ajuda psicológica imediata, enquanto tecnologia e agronegócio registraram menos de 10% dos profissionais em alto risco.

### Cenários

O levantamento associa esse cenário a fatores bastante presentes na rotina do comércio, como jornadas extensas, poucos finais de semana, pressão por resultados, salários nem sempre compatíveis, instabilidade econômica e baixo suporte organizacional, especialmente no pequeno varejo. O mesmo diagnóstico ajuda a explicar por que, em um mercado de trabalho aquecido, parte dos trabalhadores busca migrar para setores



Foto: Divulgação

Estudo da FGV IBRE revela que produtividade do trabalho no Brasil cresceu 0,8% ao ano, em média, entre 1996 e 2024

com jornadas mais previsíveis e ambientes menos propensos ao adoecimento mental.

Esse recorte reforça um ponto importante: a discussão sobre a escala 6x1 não pode ser reduzida apenas a uma conta de custo. Ela também envolve a sustentabilidade da força de trabalho do varejo, a capacidade de retenção de profissionais e o impacto das jornadas sobre a saúde mental de quem atua na linha de frente das lojas.

Ao mesmo tempo, os números de produtividade ajudam a explicar por que a preocupação das empresas não pode ser ignorada. Estudo do Observatório da Produtividade Regis Bonelli, da FGV IBRE, mostra que a produtividade do trabalho no Brasil cresceu apenas 0,8% ao ano, em

média, entre 1996 e 2024. Em uma janela ainda mais longa, de 45 anos, o crescimento médio foi de apenas 0,6% ao ano.

Mesmo no período recente de retomada econômica, o desempenho foi limitado. Entre 2020 e 2024, apesar do avanço da atividade, a produtividade agregada do trabalho cresceu apenas 0,3% ao ano. Segundo o estudo, nesse intervalo, a contribuição da produtividade para o crescimento da economia foi de apenas 16%, a menor entre todos os períodos analisados.

A composição desse crescimento também chama atenção. Desde 1996, a agropecuária foi responsável por 61% do crescimento da produtividade agregada brasileira, apesar de sua participação relativamente

# 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®

DIAFRAG

HELIAR  
BY CLARIOS

MAGNETRON

M MAHLE®  
METAL LEVE®

NACHI

NAKATA®

SABÓ

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**



menor no total de valor adicionado e de horas trabalhadas. Já a indústria de transformação, tradicionalmente associada a ganhos de escala e tecnologia, registrou queda média de 0,9% ao ano em sua produtividade no período analisado.

## Serviços

Para o varejo, o dado mais sensível está no desempenho dos serviços. O estudo da FGV IBRE

aponta que apenas nos períodos em que houve aceleração da produtividade do setor de serviços foi possível a produtividade agregada do país crescer acima de 1% ao ano. O problema é que esse é justamente o setor com maior peso na economia, concentrando cerca de 72% das horas trabalhadas e aproximadamente 67% do valor adicionado da economia.

Outros levantamentos internacionais reforçam essa distância.

Dados citados pela FecomercioSP, com base na Organização Internacional do Trabalho, indicam que cada hora trabalhada gera US\$ 93 na Noruega, contra US\$ 17 no Brasil. Já números da Conference Board apontam que a produtividade brasileira em 2024 foi de US\$ 21,4 por hora trabalhada, colocando o país na 78ª posição mundial, enquanto os Estados Unidos registraram US\$ 94,8 por hora.

Colocados juntos em uma fotografia ampla, os números desenharam um quadro de tensão. De um lado, trabalhadores do varejo aparecem com índices relevantes de sofrimento psicológico e sinais claros de desgaste. De outro, o Brasil convive com um desempenho historicamente baixo de produtividade, especialmente em setores intensivos em mão de obra e com baixa capacidade de automação, como boa parte do comércio.

## Lojistas de autopeças mostram preocupação com aumento de custos e necessidade de reorganizar operações

Na conversa com a nossa reportagem, a assessora jurídica da FecomercioSP, Karina Negreli, demonstrou preocupação com os impactos que a PEC da redução da jornada de trabalho pode gerar sobre setores intensivos em mão de obra. Isso porque, segundo ela, segmentos marcados por vendas de necessidade imediata, como materiais de construção e autopeças, podem enfrentar dificuldades adicionais para absorver os custos decorrentes da redução da jornada sem comprometer faturamento, atendimento ou competitividade.

Além disso, a especialista chamou atenção para um outro aspecto que afeta diretamente parte do Aftermarket Automotivo: a necessidade de profissionais com conhecimento técnico específico para desempenhar funções ligadas ao atendimento, à identificação de aplicações e ao suporte ao cliente. Na avaliação da entidade, essa característica reduz a capacidade de automatização de determinadas atividades e torna mais complexa a substituição de mão de obra qualificada por profissionais menos experientes.

As preocupações levantadas pela FecomercioSP encontram eco entre empresários e gestores

do próprio setor. Ouvidos pela reportagem, representantes de diferentes varejistas de autopeças demonstraram preocupação com os possíveis impactos da proposta, embora em intensidades e perspectivas distintas.

Na Jocar, rede que opera seis dias por semana, o diretor Moisés Sirvente afirma que ainda é cedo para discutir medidas concretas de adaptação. Segundo ele, a direção da empresa aguarda a conclusão da tramitação legislativa antes de avaliar possíveis mudanças operacionais. Apesar disso, o empresário reconhece que a proposta pode gerar aumento de custos para os negócios. "Não é novidade mudar uma lei que aumenta os custos para as empresas. Se for aprovado, teremos que dar um jeito e nos adequar", lamentou Sirvente.

A preocupação com os reflexos econômicos da medida aparece de forma ainda mais explícita na avaliação de Flavio Ramos, diretor da Somar+. Embora sua operação já funcione de segunda a sexta-feira, ele acredita que a redução da jornada terá impacto direto sobre os custos das empresas e poderá produzir efeitos em cadeia sobre preços, vendas e remuneração variável das equipes. Como resposta, a empresa pretende buscar ganhos

de produtividade e promover ajustes internos para compensar a redução da carga horária. "Aumento dos custos com certeza, repasse destes custos nos preços, aumento da inflação, maior dificuldade para venda. Redução da comissão dos vendedores, encarregados e gerentes, desmotivação. Todos perdem", resumiu Ramos.

Já na Matrocar, que também mantém atendimento de segunda a sábado, a preocupação está concentrada principalmente na dimensão operacional da mudança. Segundo o gerente-geral Felipe Lima, a empresa já estuda a criação de escalas de folga ao longo da semana para preservar o funcionamento aos sábados, dia considerado importante para o atendimento de clientes e oficinas.

Ainda assim, ele avalia que apenas a reorganização das equipes pode não ser suficiente para absorver todos os impactos da proposta. "O principal impacto que estamos vislumbrando é a provável necessidade de novas contratações, na medida em que mesmo com a criação de escalas, alguns setores da empresa terão dificuldade de performar com equipe reduzida", finalizou Felipe Lima.

# NOVAS EMBALAGENS CONTROIL.

A mesma confiança,  
agora de cara nova.

As nossas embalagens evoluíram, assim como a Controlil. 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 Controlil.



No trânsito, enxergar o outro é salvar vidas.



Encontre  
o seu **produto**  
**Controlil**



controiloficial



freioscontrolil

**CONTROLIL**

VAI NA CONFIANÇA, VAI DE CONTROLIL

## Tudo junto e misturado: sua loja no olho do furacão

*Da inteligência artificial às fábricas chinesas no Norte da África, uma série de movimentos concretos já começa a reescrever as regras da reposição automotiva em todo o planeta*

A transformação disruptiva do aftermarket global muitas vezes é associada a cenários futuros. Veículos conectados, inteligência artificial, eletrificação e novas cadeias de suprimentos aparecem frequentemente em apresentações estratégicas e debates corporativos. No entanto, se tratar essas mudanças como algo distante, o setor corre o risco de ignorar um detalhe importante: elas já estão acontecendo. Nunca vivenciamos o futuro tão presente em nosso dia a dia.

Os leitores do Novo Varejo – e, mais recentemente, também do Aftermarket Automotivo, nova plataforma de conteúdo da Nhm – vêm acompanhando com riqueza de detalhes uma sequência de fatos concretos que revelou que a disputa pelo controle da próxima geração da reposição automotiva deixou o campo das projeções que durante tanto tempo habitaram seminários e palestras para entrar definitivamente na realidade operacional do mercado em todos os seus elos de negócios.

O exemplo mais emblemático talvez esteja a milhares de quilômetros do Brasil, no

norte do Marrocos. Enquanto a União Europeia endurece sua política comercial contra a China, um gigantesco polo industrial cresce nos arredores de Tânger. A Mohammed VI Tanger Tech City tornou-se um dos principais destinos dos investimentos chineses ligados à cadeia automotiva. Fabricantes de freios, pneus, componentes para baterias e sistemas eletrônicos estão instalando operações no país para abastecer o mercado europeu.

Entre os projetos já anunciados estão a nova fábrica da APG, fabricante de sistemas de frenagem, a unidade da Sentury Tire e os investimentos da BTR New Material Group, líder mundial em materiais para baterias. A Gotion High-Tech, fornecedora global que possui participação acionária da Volkswagen, também constrói uma gigafábrica de baterias avaliada em US\$ 1,3 bilhão. Segundo estimativas da Rhodium Group, os investimentos chineses anunciados no Marrocos desde a pandemia já ultrapassam US\$ 6 bilhões.

Para a União Europeia, o movimento representa uma

ameaça potencial à indústria automotiva do bloco. Para o aftermarket, significa algo igualmente relevante: uma nova geografia de fornecimento está sendo construída. A questão não é mais de importar da China: trata-se de importar de uma cadeia produtiva chinesa globalizada.

### Algoritmos

Outro campo de batalha já começou a se formar dentro das próprias operações do aftermarket. Nos Estados Unidos e na Europa, fabricantes e distribuidores passaram a utilizar inteligência artificial para prever demanda, otimizar estoques e automatizar processos de catalogação.

Embora o movimento ainda esteja em estágio inicial no Brasil, é fato que ganha escala a cada dia e a adoção da IA vem ocorrendo em espantosa velocidade. Empresas de inteligência de mercado e plataformas de gestão já trabalham com processamento de grandes volumes de dados oriundos de distribuidores, varejistas e oficinas para identificar padrões de consumo e antecipar movimentos de compra.

O que antes dependia da experiência acumulada do comprador passa gradualmente a ser suportado por modelos analíticos. A mudança é significativa porque atinge o principal ativo do varejo de autopeças: a



A tempestade perfeita: transformações vêm de todos os lados e exigem adequações complexas

Foto: Shutterstock

decisão de estoque num mercado pressionado pela crescente variedade de marcas e modelos na frota circulante – realidade agravada pela eletrificação e o desembarque de novas e até então desconhecidas montadoras chinesas.

### Monitoramento

Talvez a transformação menos visível esteja relacionada aos dados. O setor se acostumou a recorrer a tradicionais indicadores de frota e produção, mas poucos instrumentos capazes de acompanhar o comportamento cotidiano da reposição estavam disponíveis.

A pandemia mudou esse cenário a partir de uma inesperada aceleração digital. Foi nesse período que nasceram as pesquisas MAPA, ONDA e VIES, desenvolvidas pelo After.Lab, núcleo de inteligência de negócios da Novomeio Hub de Mídia para o mercado de reposição. Publicados semanalmente pelo Novo Varejo Automotivo e pelo Aftermarket Automotivo, os levantamentos passaram a monitorar vendas, compras, abastecimento e comportamento de preços

em tempo quase real.

São duas as inovações aí representadas: índices atualizados e, muito importante, frequência da informação. Enquanto grande parte dos indicadores tradicionais oferece uma fotografia mensal ou anual, as pesquisas do After.Lab permitem observar oscilações semanais, antecipando movimentos que muitas vezes só apareceriam nos resultados financeiros semanas depois. O sucesso da iniciativa estimulou o avanço de outras plataformas de inteligência baseadas em dados de ERP, sell-out e comportamento de oficinas, ampliando a capacidade de leitura do mercado.

### Eletrificação

Outro fato relevante dos últimos meses foi a continuidade do crescimento dos veículos eletrificados no Brasil. Embora ainda representem uma parcela pequena da frota circulante, os volumes de comercialização vêm crescendo de forma consistente. E com novidades: num mês de novos números exuberantes de vendas de eletrificados leves no Brasil – 45 mil em maio –, grande parcela desse

total (39%) já é composta por veículos fabricados ou montados no Brasil. A participação dos eletrificados importados no total mensal de emplacamentos caiu de 94% em maio de 2025 para 61% em maio de 2026. Já a participação dos veículos fabricados ou montados no Brasil saltou de 6% para 39% em um ano, com pico de 42% em fevereiro.

Aí está um típico caso de associar disrupção apenas ao futuro. Muito antes do esperado pelas previsões de mercado, a expansão da frota de eletrificados já provoca

movimentos concretos em segmentos da reposição. Fabricantes ampliam portfólios, distribuidores e varejos se veem desafiados a estruturar estoques específicos e oficinas investem em treinamento para atender sistemas de alta tensão.

A mudança pode parecer discreta para os mais pacientes, mas carrega um impacto estratégico. Se, historicamente, o aftermarket sempre teve tempo para reagir às transformações da frota, a velocidade atual sugere que essa janela de adaptação pode estar diminuindo.

### Velocidade de reação será fundamental no varejo

Há uma característica comum entre todos esses movimentos: nenhum deles nasceu dentro da loja de autopeças. A inteligência artificial veio da tecnologia. A eletrificação veio das montadoras. A reorganização industrial veio da geopolítica. Os novos sistemas de inteligência vieram da análise de dados. Mas, no fim das contas, todos devem convergir para o mesmo lugar: o balcão.

É ali que os efeitos dessas transformações serão percebidos na forma de novos produtos, novos concorrentes, novas exigências operacionais e novas oportunidades de negócio. Por isso, talvez a principal mudança em curso no aftermarket não seja tecnológica nem industrial. Existe, de fato, um desafio cultural. O segmento sempre foi tido como conservador e extremamente cauteloso quando confrontado com tendências que exigem quebra de paradigmas.

Só que agora, diante do exposto, os gestores de lojas cada vez mais serão convidados a olhar para além da próxima venda e começar a interpretar sinais de longo prazo. É fundamental entender para onde vai o mercado – e ele segue firme rumo, muitas vezes, ao desconhecido.

# ANUNCIE

na mídia do **Aftermarket Automotivo**

# Varejo na América Latina pode gerar até US\$39 mi a cada US\$ 1 bi em vendas com comércio unificado

*Integração entre canais, dados e operações melhora conversão, eficiência e crescimento no varejo, aponta estudo*

Varejistas da América Latina podem gerar até US\$39 milhões em receita incremental para cada US\$1 bilhão em vendas ao evoluírem do nível básico para o nível mais avançado em maturidade de comércio unificado. O dado é do Benchmark de Comércio Unificado (UCB) para a América Latina 2026, estudo conduzido pela Manhattan Associates em parceria com a Incisiv.

O conceito de comércio unificado parte da integração completa entre canais de venda, operações e atendimento. Na prática, isso significa que estoque, pedidos, dados de clientes e interações deixam de operar de forma isolada e passam a funcionar de maneira conectada, em tempo real, entre o ambiente físico e digital.

Essa integração permite, por exemplo, que um produto visto online esteja disponível na loja, que pedidos sejam roteados de forma mais eficiente e que o atendimento tenha o contexto completo da jornada do cliente, fatores esses que influenciam diretamente a decisão de compra.

“Os dados mostram que comércio unificado não é mais sobre adoção de tecnologia, mas sobre impacto direto no resultado financeiro. Existe uma correlação clara entre maturidade e crescimento sustentável”, afirma Stefan Furtado, gerente regional da Manhattan Associates.

Segundo o estudo, o impacto financeiro está diretamente ligado a três frentes principais: aumento de conversão, ganhos de eficiência operacional e melhoria na gestão de margem. “Com maior visibilidade e integração de estoque, os varejistas reduzem rupturas e perdas de venda. A orquestração de pedidos melhora prazos e disponibilidade, aumentando a taxa de conversão. Já a integração entre canais reduz retrabalho, custos logísticos e ineficiências operacionais. O varejista passa a tomar decisões melhores em tempo real. Isso reduz desperdícios, melhora a disponibilidade de produtos e aumenta a capacidade de capturar demanda”, explica Stefan.

O estudo avaliou mais de 300 capacidades de comércio

unificado em 60 varejistas especializados da América Latina, com foco em Brasil, Chile, Colômbia e México. Apenas 11% das empresas atingem o nível de líderes em comércio unificado, segundo a classificação do Benchmark. No relatório, são considerados líderes os varejistas que conseguem integrar canais, operações e atendimento de forma consistente e escalável, com capacidade de executar processos e decisões em tempo real ao longo de toda a jornada do cliente.

Apesar disso, a maturidade média da região avançou de 31% para 48% entre 2024 e

2026, indicando uma evolução relevante, ainda que desigual. Empresas nesse nível mais avançado não apenas operam de forma mais eficiente, mas também apresentam desempenho superior. Segundo o estudo, varejistas líderes crescem quase 2,5 vezes mais rápido do que aqueles em estágio inicial. Além disso, tendem a apresentar maior resiliência, menor volatilidade de receita e melhor proteção de margem.

## Transformação

O estudo também mostra que o nível de exigência do



Multicanalidade é estratégia obrigatória para expansão do varejo

Foto: Shutterstock

**AUTHOMIX** 20 ANOS

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



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

consumidor evoluiu rapidamente. Entre 2024 e 2026, 37% das capacidades que antes diferenciavam os varejistas mais avançados passaram a ser consideradas básicas. Funcionalidades como retirada em loja, pagamentos digitais instantâneos e atendimento por mensagens deixaram de ser vantagem competitiva e passaram a ser

pré-requisito. Nesse cenário, a diferenciação deixa de estar na adoção de capacidades isoladas e passa a depender da forma como elas são integradas e executadas.

Para além da adoção tecnológica, o UCB reforça que a progressão em maturidade é o que sustenta ganhos financeiros ao longo do tempo. “Existe uma diferença

importante entre ter tecnologia e operar com maturidade. Muitos varejistas já possuem ferramentas semelhantes, mas poucos conseguem integrá-las de forma consistente para gerar impacto real no negócio”, afirma Stefan.

Isso envolve integrar dados de comportamento, operações e atendimento, além de evoluir continuamente

capacidades ligadas à personalização, fulfillment e experiência do cliente.

“O principal aprendizado do estudo é que o comércio unificado precisa ser tratado como estratégia de crescimento. Não é um projeto isolado, mas um modelo operacional que impacta diretamente receita, margem e competitividade”, conclui o executivo.

## Varejo brasileiro cresce 1,2% nos primeiros três meses de 2026, aponta Mastercard SpendingPulse

O primeiro trimestre de 2026 registrou crescimento no varejo brasileiro. De acordo com o Mastercard SpendingPulse, que mede as vendas do varejo em loja física e online representando todos os tipos de pagamento, o setor registrou crescimento médio de 1,2% no 1º trimestre deste ano em relação ao mesmo período de 2025.

Ao todo, 10 setores da economia foram analisados, sete deles com desempenho acima da média nacional. “O resultado do 1º trimestre reforça

a resiliência do consumidor brasileiro, com destaque para o setor de Restaurantes, que apresentou forte dinamismo. A região Centro-Oeste segue como destaque positivo, enquanto observamos oportunidades de crescimento em setores como móveis e decoração, por exemplo.” diz Gustavo Arruda, Economista-Chefe para a América Latina do Mastercard Economics Institute (MEI).

No desempenho por setores, alguns passaram de 6% e até atingiram o patamar de dois dígitos. Os principais

destaques positivos foram Restaurantes (10,1%), Farmácias (9,6%), Hospedagem (6,5%). Em contrapartida, outros apresentaram desempenho mais contido, como Supermercados (-1,5%) e Móveis e decoração (-4,4%), por exemplo.

No recorte regional, 11 das 27 unidades federativas superaram o crescimento médio do país, indicando um ritmo de consumo heterogêneo entre as diferentes regiões.

Todas as regiões tiveram resultados positivos. O

Centro-Oeste liderou o crescimento com 2,5%, enquanto o Sudeste registrou o menor avanço (0,1%). Os dois estados com melhor desempenho foram Pernambuco (5,4%) e Paraná (4,1%), com o Distrito Federal em seguida, avançando 4%.

O Mastercard SpendingPulse mede as vendas no varejo nacional com base em insights agregados e anonimizados da Mastercard, representando todos os tipos de pagamento em mercados selecionados ao redor do mundo.



# VAI ESPERAR O TEMPO FECHAR?

**Tecfil®**  
max vision  
**PLUS**

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



**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](http://tecfil.com.br)

@tecfil

tecfil.filtros

@tecfilfiltros

Filtros Tecfil

filtrostecfil

# 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**



# 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**

# MAPA - Movimento das Atividades em Peças e Acessórios

## Semana de 01 a 05 de junho

A média nacional das vendas no varejo de autopeças voltou a cair no intervalo em análise, alternando períodos de altos e baixos nas últimas cinco semanas. Conforme mostra a pesquisa MAPA - Movimento das Atividades em Peças e Acessórios, o índice entre 01 e 05 de junho foi de -2,8%. O estudo é realizado semanalmente pelo After.Lab, núcleo de inteligência de negócios da Nhm Novomeio Hub de Mídia.

Nas cinco regiões do país, o desempenho de vendas foi o seguinte: -2% no Norte; -1,4% no Nordeste; -0,5% no Centro-Oeste; -4,48% no Sudeste; e -1,17% no Sul.

As vendas ficaram estáveis para 59% dos entrevistados, com variação positiva para 15% e negativa em 26% dos varejos entrevistados.

Ao contrário das vendas, o comportamento das compras por parte do varejo para repor

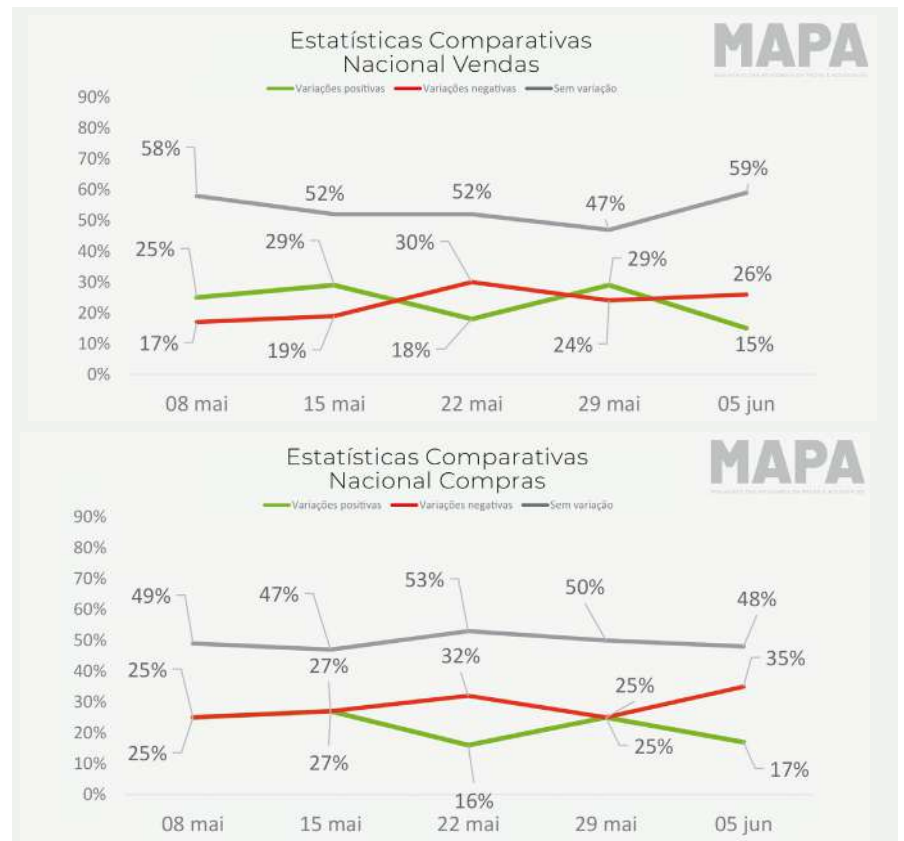
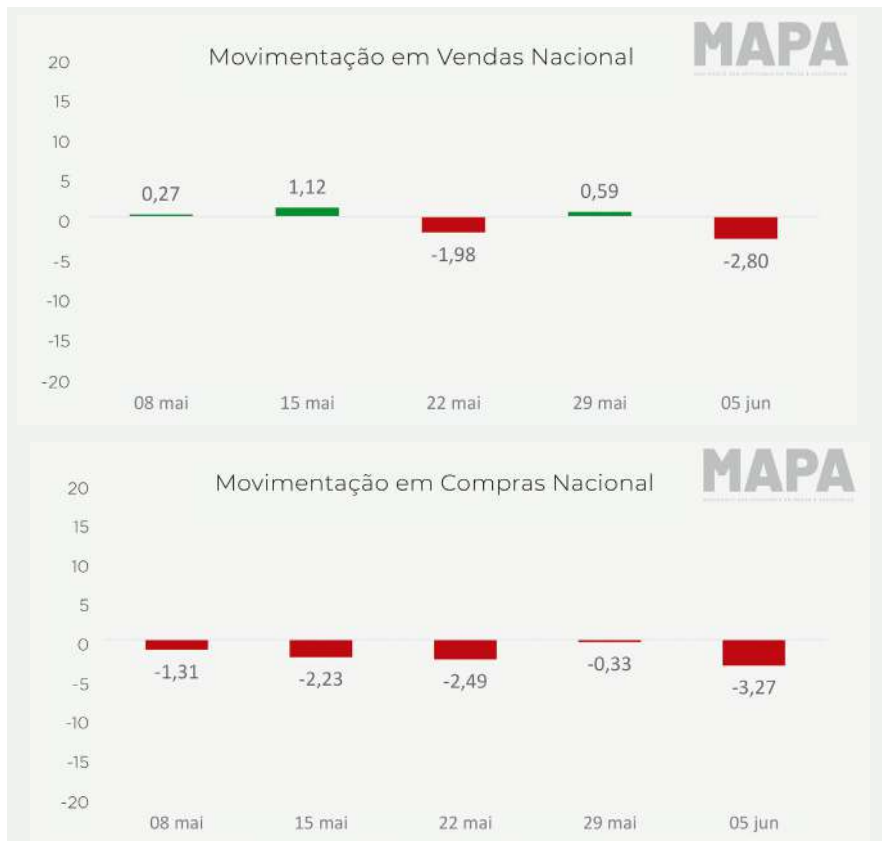
estoques vem mantendo uma trajetória linear, com sequência de quedas. Porém, agora com recuo um pouco mais acentuado: -3,27%. Os resultados demonstram que os varejos têm usado estoques próprios para atender as demandas no balcão.

Os índices regionais de compras apurados pelo After.Lab apontaram variação zero no Norte; -4% no Nordeste; variação zero no

Centro-Oeste; -5,38% no Sudeste; e 0,17% no Sul.

Para 48% dos entrevistados não houve variação no volume de compras realizadas na semana, enquanto 17% compraram mais e 35% reduziram a reposição dos estoques.

Acompanhe os resultados semanais atualizados da pesquisa MAPA no site [novovarejoautomotivo.com.br](http://novovarejoautomotivo.com.br) e em nossas mídias sociais.

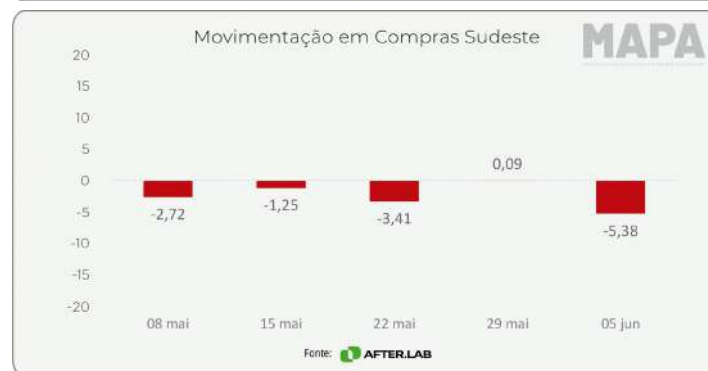


Realização:



Apoio:





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

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



*clique e acesse*

#CortecoComVocê



SAIBA MAIS SOBRE A CORTECO:



Assistência Técnica e Garantia:

11 95033-8899

08000 194 111

[cortecocomvoce@corteco.com.br](mailto:cortecocomvoce@corteco.com.br)

[www.corteco.com.br](http://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**®

# ONDA - Oscilações nos Níveis de Abastecimento e Preços

## Semana de 01 a 05 de junho

A pesquisa ONDA traz semanalmente nas plataformas digitais do Novo Varejo Automotivo as Oscilações nos Níveis de Abastecimento e Preços no varejo de autopeças em todo o Brasil, estudo do After.Lab, núcleo de inteligência de negócios do Aftermarket Automotivo.

Na semana em análise, a média nacional de abastecimento deu continuidade ao histórico de quedas, fechando com índice de -4,74%.

Os gráficos comparativos de abastecimento nas cinco regiões do país mostraram: -5% no Norte; -4,09% no Nordeste; -1,82% no Centro-Oeste; -6,18% no Sudeste; e -3,08% no Sul.

Ainda em razão do conflito envolvendo Irã, Estados Unidos e Israel, os óleos lubrificantes lideraram o desabastecimento com 11,8% das citações. Na sequência vieram sistemas de freio, com 8,8%, e de

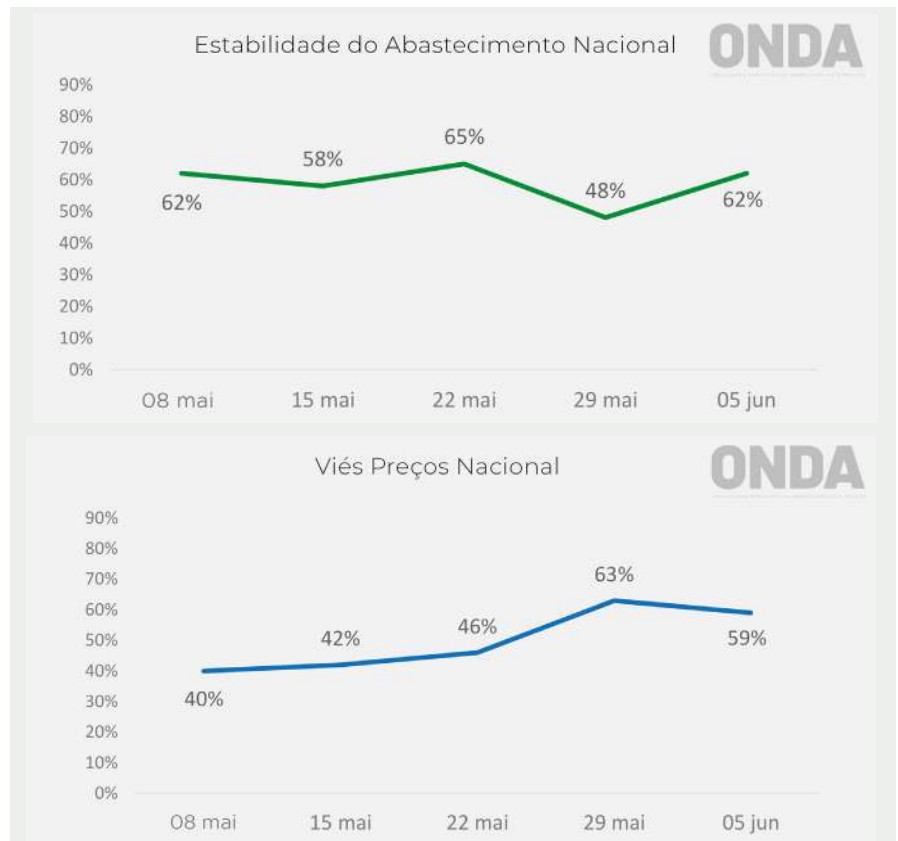
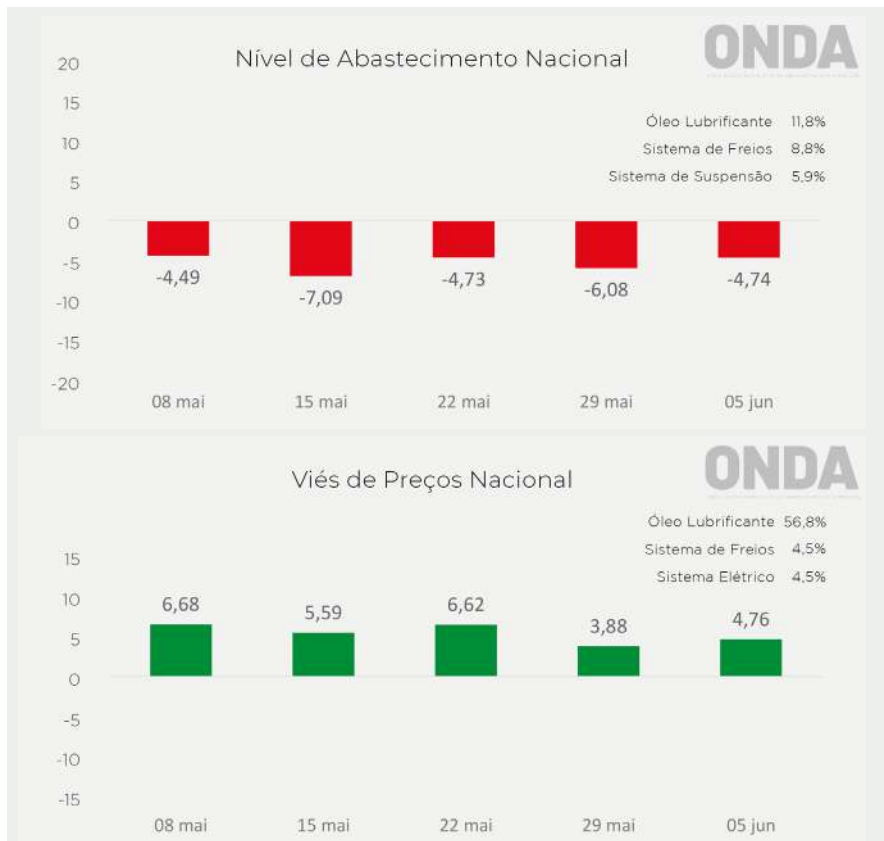
suspensão, com 5,9%.

A variação dos preços para o varejo teve alta de 4,76% na média nacional. O índice é mero indicador de tendência, já que a metodologia não prevê a medição científica da inflação no segmento.

A percepção regional da variação nos preços foi a seguinte: 6,67% no Norte; 1,45% no Nordeste; 0,89% no Centro-Oeste; 6,56% no Sudeste; e 4,55% no Sul.

Aqui o óleo lubrificante liderou com folga a alta dos preços na semana, conforme apontaram 56,8% dos varejistas entrevistados, seguido sistema de freio e sistema elétrico, com 4,5% das citações.

A estabilidade no abastecimento se manteve para 62% dos entrevistados ante 48% da semana anterior. Em relação aos preços, a curva recuou de 63% para 59% dos varejos ouvidos pelo After.Lab.



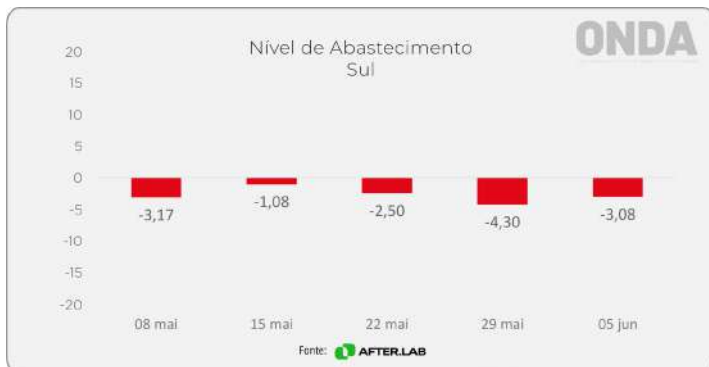
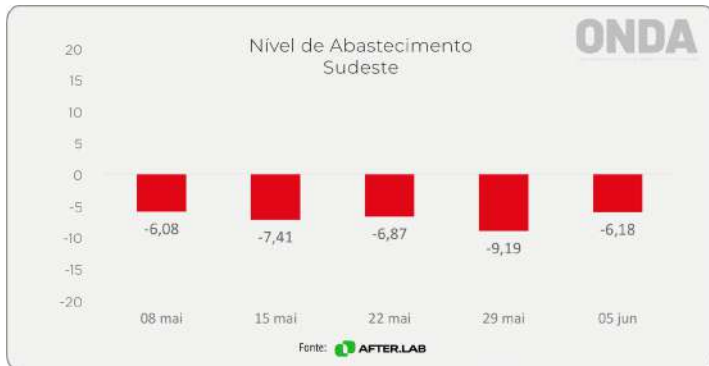
**ONDA**

Realização:



Apoio:







## Magneti Marelli lança cabos de vela High Performance

A Marelli Cofap Aftermarket incrementa sua gama de produtos High Performance com o lançamento da família de cabos de vela. Os novos produtos atendem modelos das montadoras Audi, Chevrolet, Fiat, Ford e Volkswagen. Desenvolvida para entusiastas e especialistas em preparação automotiva, a linha High Performance - composta por diversas famílias de autopeças - é destinada a veículos turbinados, remapeados e modelos premium que

demandam máxima eficiência e desempenho superior do sistema de ignição. Os novos cabos de vela High Performance Magneti Marelli promovem maior ganho de potência ao oferecer menor resistência à corrente elétrica, de modo que a energia chega às velas com menor perda, favorecendo uma queima mais eficiente da mistura ar-combustível na câmara de combustão, tanto em motores aspirados quanto turboalimentados. Projetados para suportar

correntes elétricas mais elevadas e operar em condições severas, os cabos de vela High Performance Magneti Marelli são desenvolvidos para resistir às altas temperaturas geradas por motores de alto desempenho, garantindo maior confiabilidade, durabilidade e eficiência. Os produtos foram desenvolvidos para atender um público altamente exigente, reunindo tecnologia e o know how de uma marca com mais de 100 anos de tradição na indústria

automotiva. A Magneti Marelli mantém, ao longo de sua história, parceria com algumas das mais importantes equipes do automobilismo mundial, reforçando sua conexão com inovação e alto desempenho.



Foto: Divulgação

Produtos foram desenvolvidos para entusiastas e especialistas em preparação automotiva

## ZF amplia cobertura na reposição com novas caixas de direção TRW

A ZF Aftermarket anuncia a ampliação do seu portfólio de direção com o lançamento de novas caixas de direção elétrica da marca TRW para veículos de linha leve no mercado de reposição. Os componentes chegam para expandir a cobertura da marca em aplicações estratégicas, atendendo modelos de grande volume e relevância no cenário automotivo brasileiro,

como Jeep Commander, Chevrolet Onix Plus, Tracker e Spin. Com a novidade, a empresa reforça sua atuação no aftermarket ao oferecer soluções que combinam desempenho, segurança e confiabilidade, alinhadas aos padrões de qualidade do equipamento original. Para mais informações, o atendimento da ZF Aftermarket está disponível pelo 0800 011 1100.

Foto: Divulgação



Linha contempla aplicações para Jeep Commander, Chevrolet Onix Plus, Tracker e Spin

## Nova tecnologia HiTech detecta vazamentos no arrefecimento

A HiTech Automotive amplia seu portfólio de soluções para reparação automotiva com o lançamento do High Detech HT-5020, detector de vazamentos externos para sistemas de arrefecimento de motores. O produto foi desenvolvido para tornar o diagnóstico de vazamentos mais rápido, preciso e seguro nas oficinas. Com fórmula à base de pigmentos fluorescentes compatíveis com o sistema de arrefecimento, o High Detech reage à luz ultravioleta e permite identificar exatamente o ponto de vazamento sem a necessidade de desmontagem do sistema. A aplicação é simples: basta adicionar o conteúdo ao sistema de arrefecimento, ligar o motor

até o acionamento da ventoinha e utilizar a lanterna UV em ambiente com pouca iluminação para localizar o vazamento. O produto foi pensado para atender uma demanda crescente das oficinas por processos mais eficientes de diagnóstico. O produto é comercializado em caixa display com duas unidades de 200 ml acompanhadas de lanterna UV.



Foto: Divulgação

Produto reage à luz ultravioleta e identifica o vazamento

## Tradição em atender bem você

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

**Orbid** 70 anos



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

Cascavel – PR (45) 3096-1700

Chapecó – SC (49) 3361-6400

Curitiba – PR (41) 3301-3301

Florianópolis – SC (48) 3198-8200

Joinville – SC (47) 3489-9700

Passo Fundo – RS (54) 3210-4100

Pelotas – RS (53) 2123-5100


Porto Alegre – RS (51) 2131-5100

Santa Maria – RS (55) 3301-3400

 @orbid.autopecas

 Orbid Autopeças

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

 Orbid Autopeças



**BOSCH**

**cofap**



**MAHLE**

**SABO**



**MERITOR**



**BROSOL**

**VEDAMOTORS**

**AMPRI**

**Continental**

**MOTO PEÇAS**  
Câmbio e Diferencial

**RACOR**

**SCHAEFFLER**  
LUK FAG



**FERSA**

**FLORIO**

**MAX GEAR**

**MODEFER**

**VISCONDE**

**CLICK**

**WALTER**

## WEGA anuncia Mario Brescancini como novo Head de Vendas Brasil

A WEGA anuncia oficialmente a chegada de Mario Brescancini como novo Head de Vendas Brasil. O movimento estratégico ocorre em um momento de forte expansão global e consolidação do portfólio da companhia, que recentemente apresentou robustos investimentos em inovação, aquisições e lançamentos de produtos. Com mais de 30 anos de sólida

trajetória no aftermarket de autopeças brasileiro, Brescancini assume o cargo com a missão de somar forças e ampliar o apoio à rede de distribuidores da marca em todo o território nacional. Reconhecido por sua visão estratégica e expertise em gestão de vendas e relacionamento com o mercado, o executivo chega para sustentar o crescimento acelerado da fabricante.

A chegada do novo Head de Vendas reflete o período de atuações importantes para a WEGA. A companhia recentemente anunciou a aquisição da Autoimpact, fortalecendo sua presença no segmento de palhetas automotivas no Brasil. No cenário internacional, a WEGA expandiu suas fronteiras com a abertura de novas operações estruturadas no México, Panamá e China.



Foto: Divulgação

Executivo tem mais de 30 anos de experiência no aftermarket

## Nakata oferece curso online gratuito para transformar balconistas em consultores de vendas

Com o objetivo de elevar o padrão de atendimento no varejo automotivo, a Nakata reforça a disponibilidade do curso online gratuito “Consultor de Vendas Nakata”. Desenvolvido para balconistas e profissionais de vendas de autopeças, o treinamento foi estruturado para que o vendedor vá além da simples

indicação de produtos e passe a oferecer uma consultoria técnica completa, fortalecendo a relação com o cliente e contribuindo para a fidelização. “O conteúdo do curso une o domínio técnico dos sistemas de suspensão e direção às melhores estratégias de vendas. Nosso objetivo é preparar o profissional para

compreender melhor as necessidades do cliente e orientá-lo com segurança, criando confiança e gerando valor em cada atendimento, do primeiro contato ao pós-venda”, afirma Sabrina Carbone, gerente de marketing global da Nakata. A trilha de aprendizado é dividida em dois módulos complementares:

### **Módulo 1 - Sistemas de suspensão e direção**

Aborda características, diagnóstico, manutenção e períodos de verificação de componentes como pivô, terminais de direção, barra axial, caixa de direção, bieleta, mola helicoidal, amortecedor, kit do amortecedor, bandeja e buchas. O objetivo é ampliar o conhecimento

técnico e apoiar a recomendação correta de peças, incluindo a venda complementar de produtos correlatos.

### **Módulo 2 - Vendas e comportamento do consumidor**

Apresenta estratégias para interpretar situações do dia a dia, lidar com diferentes perfis de clientes, colocá-los em primeiro lugar e utilizar o conhecimento como diferencial competitivo, do atendimento inicial ao pós-venda.

O curso é 100% online e composto por nove videoaulas, além de questionários em formato de quiz para reforçar o aprendizado. Ao concluir as aulas e ser aprovado nas avaliações, o participante recebe automaticamente o certificado de conclusão.

Foto: Divulgação



Curso EAD tem carga horária de aproximadamente 4 horas e foco em vendas técnicas e consultivas

# AutoZone Brasil abre novas vagas de emprego em diferentes regiões do país

A AutoZone Brasil está com novas oportunidades de emprego abertas em diferentes cidades do país. Atualmente, a companhia oferece mais de 10 vagas para cargos operacionais, comerciais e de liderança nos estados de São Paulo e Paraná. As oportunidades são para contratação efetiva em regime CLT e reforçam o plano de expansão da companhia no Brasil, que atualmente conta com mais de 155 lojas em operação, além de um Centro de Distribuição em Paulínia (SP) e escritório central na capital paulista.

Entre as vagas disponíveis estão posições para representante de vendas, supervisor de loja, vendedor de autopeças, coordenador comercial de autopeças, especialista de peças e motorista hub. As oportunidades estão distribuídas entre cidades como Indaiatuba, Atibaia, Bragança Paulista, Barretos, Sumaré, Paulínia, Cajamar e Curitiba. Além da contratação efetiva, a AutoZone oferece um pacote de benefícios que inclui vale-transporte, vale-refeição, assistência médica e odontológica, seguro de

vida, Total Pass e descontos em produtos comercializados pela rede. Os interessados podem consultar todas as vagas abertas e realizar a

candidatura diretamente pela plataforma oficial de recrutamento da empresa: <https://www.autozone.com.br/lp/trabalheconosco>.



Foto: Divulgação

Oportunidades são para contratação efetiva e incluem benefícios como assistência médica, Total Pass e descontos em produtos da rede

# GWM fortalece pós-venda com preço único de peças

A GWM celebra três anos de atuação no Brasil com uma rede de 130 concessionárias e 83 centros técnicos, além de investir de forma consistente

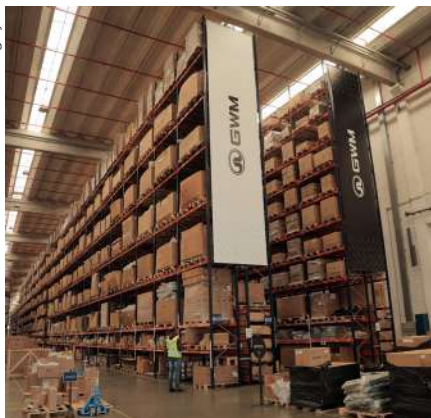
em tecnologia, capacitação profissional e logística para garantir eficiência, previsibilidade e transparência em toda a jornada de atendimento.

Um dos principais destaques do seu pós-venda é uma política inédita no mercado brasileiro: a GWM é a única montadora do Brasil que adota preço único de peças em toda a rede, com controle rigoroso para garantir o valor de tabela. Além disso, até a 10ª revisão o preço também é tabelado, independentemente da concessionária. “A construção do nosso pós-venda foi pensada desde

o início para gerar confiança. Não se trata apenas de resolver problemas, mas de oferecer previsibilidade, transparência e um atendimento que realmente funcione para o cliente brasileiro”, afirma Daniel Conte, diretor de pós-venda da GWM Brasil. Outro pilar essencial é a logística de peças. O centro de distribuição da empresa em Cajamar tornou-se essencial na operação da marca, oferecendo níveis de disponibilidade que chegam a 98%. A estrutura foi ampliada para atender ao crescimento das vendas no país, com maior capacidade

de armazenagem, automação de processos e integração com a rede de concessionárias. Esse modelo reduz significativamente o tempo de espera por componentes, fator crítico para a satisfação do cliente. Já nas oficinas da rede, a disponibilidade de peças atinge 96%, garantindo agilidade nos reparos e maior previsibilidade nos prazos. “A chance de faltar peça é pequena, e isso muda completamente a experiência do cliente. Nosso objetivo é eliminar incertezas — seja no prazo, no custo ou na qualidade do serviço”, destaca Conte.

Foto: Divulgação



GWM é a única montadora do Brasil com preço tabelado de peças e acessórios em sua rede

# Percentual de famílias paulistanas endividadas atinge maior nível em quase quatro anos

*Pesquisa da FecomercioSP apura que são 3,3 milhões de lares com algum tipo de dívida e 946,7 mil famílias inadimplentes na capital*

Quase oito em cada dez famílias paulistanas (74,2%) estavam endividadas em maio – o maior nível em quatro anos, mostra a Pesquisa de Endividamento e Inadimplência do Consumidor (PEIC), da Federação do Comércio de Bens, Serviços e Turismo do Estado de São Paulo (FecomercioSP). A taxa era de 72,9% em abril de 2026 e, no mesmo mês do ano passado, estava em 71,2%.

Hoje, em números absolutos, são 3,33 milhões de lares na capital paulista com algum tipo de dívida [gráfico 1].

Os dados indicam que as famílias seguem recorrendo ao crédito para manter o padrão de consumo, diante

de um cenário de inflação que segue próxima do teto da meta estabelecida pelo Banco Central, pressionando o orçamento doméstico. Apesar da alta do endividamento, a parcela média da renda comprometida com dívidas recuou novamente, passando de 26,5% em abril para 26,1% em maio, um dos menores níveis da série histórica recente. À primeira vista, isso representa um aspecto positivo, indicando que o avanço do crédito ainda não está pressionando excessivamente o orçamento doméstico. Por outro lado, o cenário também sugere que parte das famílias tem utilizado crédito de menor valor e prazo mais

curto para financiar despesas correntes do dia a dia, diante de uma renda menos suficiente para absorver todos os gastos.

Sobre os índices de inadimplência, o mercado de trabalho e o aumento da renda seguem evitando um descontrole. Em maio, 21,1% das famílias paulistanas declararam ter contas em atraso, estável em relação a abril (21,0%) e 0,6 p.p. abaixo do apurado em maio do ano passado, quando 21,7% das famílias estavam inadimplentes. Além disso, 8,9% das famílias afirmaram que não terão condições de pagar as contas no próximo mês, também praticamente estável em relação ao mês

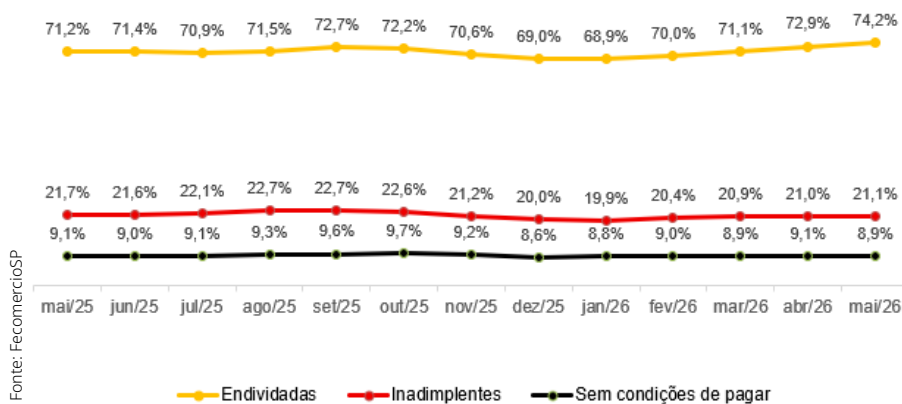
anterior e ao mesmo período de 2025.

A tendência no curto prazo, assim, é de manutenção do endividamento em patamar elevado e de uma leve piora da inadimplência ao longo dos próximos meses, embora ainda dentro de níveis considerados razoáveis.

A conjuntura ainda está distante de uma crise, mas a combinação de endividamento em máxima histórica recente, atrasos mais longos, expansão do crédito de curto prazo e pressão inflacionária persistente merece atenção. Qualquer enfraquecimento do mercado de trabalho pode acelerar essa deterioração.

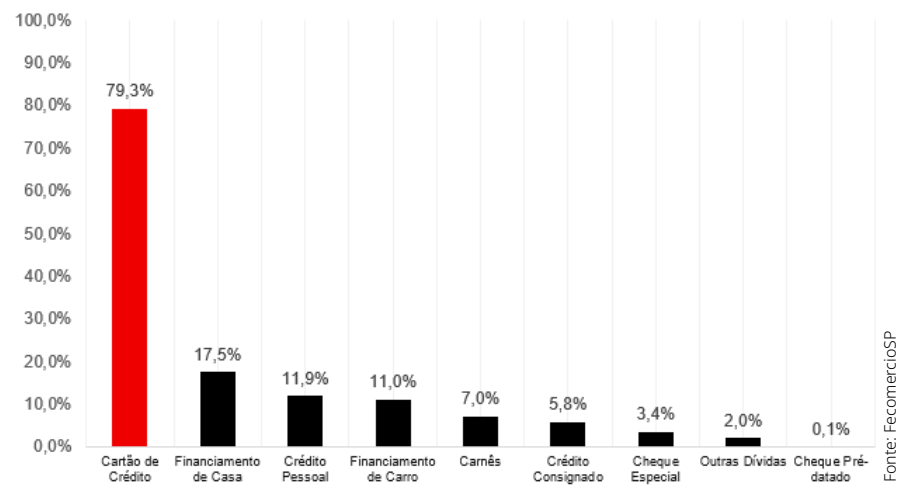
## Pesquisa de Endividamento e Inadimplência do Consumidor (PEIC)

12 meses



## Modalidades de dívidas das famílias paulistanas

Maio de 2026



## Cartão de crédito

O avanço do endividamento cresceu em todas as faixas de renda. Entre as famílias que ganham até dez salários-mínimos, o percentual daquelas que têm dívidas subiu de 76,3% para 77,5%. Já entre as de renda superior a dez salários-mínimos, a alta

foi de 63,1% para 64,6%.

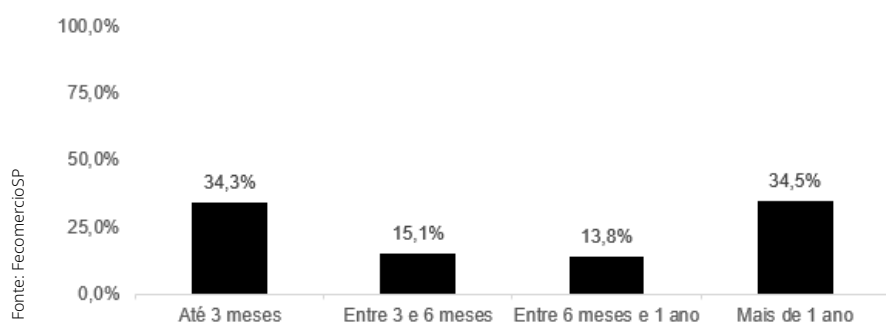
O cartão de crédito segue como a principal modalidade de dívidas, citada por oito em cada dez famílias (79,3%), seguida pelo financiamento da casa [gráfico 2]. O tempo de comprometimento de renda com dívidas no prazo de até três meses subiu para 34,3%

em maio, acima dos 33,6% de abril e dos 27,7% registrados no mesmo período do ano passado [gráfico 3]. Esse é um movimento típico do cartão de crédito, modalidade de curto prazo que foi escolhida pelos endividados e corrobora o diagnóstico de que as famílias estão recorrendo ao crédito para manter padrão de consumo. Já no prazo de até um ano, o índice passou de 34,3% para 34,5% e segue bem abaixo dos 40,4% registrados no mesmo período do ano passado — perfil associado a financiamentos de maior duração, como os de imóveis e veículos.

A Entidade avalia que as medidas do Desenrola 2.0 do governo federal têm eficácia limitada, por ser paliativa. Os descontos ajudam quem já tem alguma capacidade de pagamento, mas não resolvem a situação de quem simplesmente não consegue pagar. A eventual liberação do FGTS pode oferecer um alívio pontual, mas não combate o problema na raiz. Segundo a Federação, o caminho mais efetivo passa pela redução dos juros cobrados ao consumidor, pela ampliação da educação financeira e por políticas que garantam a sustentação da renda de forma consistente.

## Tempo de comprometimento com dívida

Maio de 2026



**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**

**Nhm**<sup>®</sup>  
Novo meio  
hub de mídia

**aa**  
HUB

## PHINIA inaugura primeira linha de injetores Delphi GDi de 350 bar no Brasil

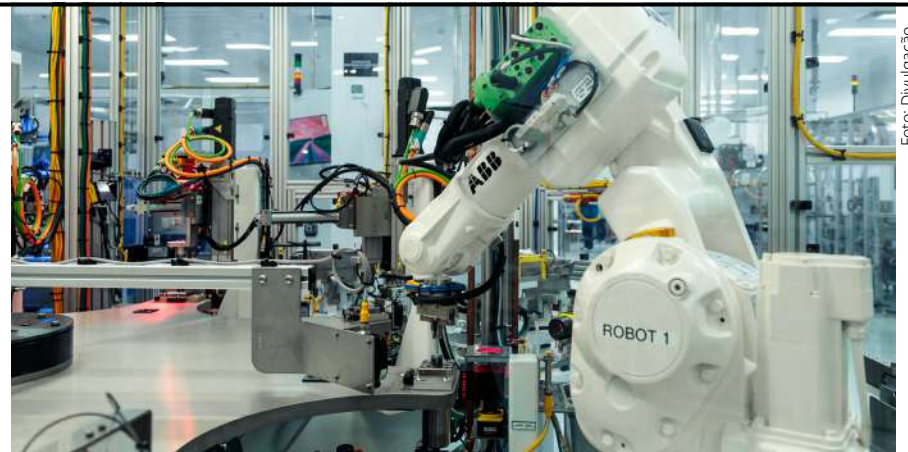
A PHINIA realizou um evento em 2 de junho para inaugurar oficialmente uma nova linha de produção em sua planta de Piracicaba (SP), dedicada à fabricação de injetores Delphi de injeção direta de combustível (GDi) de 350 bar. Participaram da cerimônia o CEO global do grupo, Brady D. Ericson, parceiros comerciais, funcionários da unidade, profissionais de imprensa, além do prefeito de Piracicaba, Helinho Zanatta. Essa tecnologia está entre as mais avançadas atualmente utilizadas pela indústria automotiva global em motores a combustão interna de alta eficiência e a unidade brasileira passa a ser a única produtora de um injetor GDi de 350 bar no País. Com a nova linha, a unidade fabril de Piracicaba passa a integrar a estrutura global de produção de GDi da PHINIA, ao lado das operações no México, na China e na Romênia, ampliando significativamente o potencial de negócios da companhia na América do Sul, especialmente à medida que motores de alta eficiência, eletrificação parcial e aplicações híbridas ganham espaço no mercado automotivo global. Atualmente, os injetores Delphi

GDi de 350 bar equipam veículos movidos exclusivamente por motores a combustão, bem como aplicações HEV e PHEV em mercados internacionais.

“Estamos trazendo para o Brasil uma tecnologia extremamente sofisticada, que representa o estado da arte dos sistemas de injeção de combustível na atualidade. A escolha da PHINIA pelo Brasil demonstra confiança na capacidade técnica, industrial e de engenharia da nossa operação local”, afirma Giovani Benato, diretor-geral da planta da PHINIA em Piracicaba.

Os sistemas GDi representam evolução importante em relação à injeção multiponto convencional. Enquanto os sistemas tradicionais normalmente operam entre 3 e 5 bar, os injetores Delphi GDi produzidos no interior de São Paulo atingem pressões de até 350 bar — quase 100 vezes superiores às dos sistemas convencionais. Esse avanço permite uma atomização extremamente precisa do combustível diretamente na câmara de combustão.

Dados técnicos mostram que um sistema convencional de injeção no coletor de admissão gera gotículas com diâmetro médio de Sauter — medida do



Tecnologia de motores de alta eficiência coloca o Brasil no mapa global de produção de sistemas avançados de injeção direta de combustível

Foto: Divulgação

tamanho médio das gotas — entre 70 e 90 microns, enquanto o injetor Delphi GDi de 350 bar atinge aproximadamente 4,2 microns. Os microfuros responsáveis pela pulverização do combustível medem cerca de 60 a 70 microns — espessura inferior à de um fio de cabelo humano.

Para alcançar esse nível de precisão, a unidade desenvolveu uma sala limpa climatizada de 1,5 mil m<sup>2</sup>, certificada na ISO Classe 8. A instalação emprega perfuração a laser avançada, engenharia de spray, análise de dinâmica dos fluidos computacional, controle geométrico, monitoramento dimensional, inspeção automatizada e rastreabilidade total da produção. A nova linha também atende a rigorosos padrões globais de qualidade e meio ambiente.

Um dos principais diferenciais dos injetores Delphi GDi é o uso de um revestimento proprietário do tipo carbono semelhante ao diamante, destinado a aplicações de alta pressão e longa

vida útil. Segundo a empresa, os injetores passam por rigorosos processos de validação e podem superar 500 milhões de ciclos, com algumas aplicações se aproximando de 1 bilhão } de ciclos.

Alguns modelos de veículos disponíveis no mercado brasileiro já utilizam injetores Delphi GDi de 350 bar. Até agora, esses componentes eram fornecidos pela planta da PHINIA no México. Com a inauguração da nova linha de produção, esses programas passarão a ser abastecidos pela operação de Piracicaba. Veículos adicionais previstos para o Brasil deverão adotar o sistema da companhia, com aumento gradual da produção para atender ao crescimento esperado da demanda. “A chegada do GDi posiciona o Brasil em um novo patamar tecnológico dentro da estrutura global da PHINIA. Estamos ampliando nossa competitividade em uma tecnologia altamente estratégica para o presente e o futuro da indústria automotiva”, conclui Giovani Benato.

## Planta de Piracicaba completa 35 anos de operações

A PHINIA também comemorou na cerimônia realizada em 2 de junho o 35º aniversário de sua planta industrial de Piracicaba (SP) — uma das operações globais mais importantes da companhia e peça-chave na evolução tecnológica da indústria automotiva brasileira nas últimas décadas. Inaugurada em maio de 1991, em um período decisivo de modernização industrial no Brasil, a unidade surgiu em paralelo à transformação tecnológica do setor automotivo nacional, impulsionada pela abertura econômica, por novos investimentos globais e pela consolidação dos sistemas eletrônicos embarcados nos veículos.

Desde o início, a unidade de Piracicaba se posicionou como um dos polos industriais mais avançados do Brasil, atuando diretamente na transição dos carburadores para os sistemas de injeção eletrônica de combustível. Ao longo dos anos, acompanhou o desenvolvimento de motores flex fuel, tecnologias diesel de alta eficiência e, mais recentemente, sistemas avançados de injeção direta de combustível.

“Piracicaba construiu uma trajetória extremamente relevante para a indústria automotiva brasileira e para a própria história da companhia. Nesses 35 anos, a planta evoluiu

continuamente em tecnologia, qualidade, competitividade e pessoas, tornando-se uma operação estratégica dentro da estrutura global da PHINIA”, afirma Giovani Benato, diretor-geral da planta de Piracicaba. Ao longo da década de 1990, a unidade contribuiu para a consolidação dos sistemas de injeção eletrônica no Brasil, incluindo o pioneiro sistema E100 para veículos movidos exclusivamente a etanol. Também introduziu radiadores brasados em alumínio e baterias seladas livres de manutenção, ajudando a modernizar os veículos produzidos no país. Nos anos 2000, a planta se tornou referência nacional em tecnologias flex fuel e sistemas de gerenciamento eletrônico para motores bicompostíveis, ao mesmo tempo em que fortaleceu sua expertise em engenharia aplicada, testes laboratoriais e calibração veicular. Durante a década de 2010, a unidade ampliou sua capacidade produtiva e consolidou sua posição como uma das principais operações manufatureiras da PHINIA na América do Sul, alcançando marcos históricos de produção e expandindo sua atuação em aftermarket e processos avançados de remanufatura. Atualmente,

Piracicaba é a única planta no Brasil a produzir injetores de injeção direta de gasolina (GDi) de 350 bar. A unidade também detém exclusividade global dentro da PHINIA na produção de injetores aquecidos HTI (Heated Tip Injectors), fabricados desde 2012 para atender a rigorosas regulamentações de emissões em mercados flex fuel.

A unidade emprega cerca de mil pessoas, opera em três turnos e produz aproximadamente 11 milhões de componentes automotivos por ano para o Brasil e para programas internacionais na América Latina, América do Norte, Europa e Ásia.

Além da manufatura, Piracicaba tornou-se um polo regional de desenvolvimento técnico, em parceria com escolas, universidades e programas de capacitação. Entre os investimentos

recentes estão o Centro de Treinamento Delphi, o primeiro da marca na América Latina, e a Delphi Academy, plataforma de treinamento online e presencial para profissionais do setor automotivo.

A planta também se destaca em sustentabilidade e inclusão, com certificação Zero Landfill desde 2020, uso de energia elétrica 100% renovável e programas de diversidade, inclusão e liderança, como o Women in Leadership.

“O futuro da mobilidade será construído a partir de diferentes soluções tecnológicas, e a PHINIA acredita na evolução contínua de motores a combustão de alta eficiência, combustíveis alternativos e inovação industrial. Nesse contexto, Piracicaba desempenha um papel fundamental dentro da visão global da companhia”, diz Giovani Benato.



Foto: Divulgação

Planta acompanha evolução da indústria automotiva brasileira desde os anos 1990

# Faturamento das indústrias para reposição tem forte queda no primeiro trimestre

*Pesquisa mensal Abipeças Sindipeças com base em amostral fixa de fabricantes de todos os portes mostrou decréscimo de 10,8% no faturamento líquido nominal de janeiro a março no Aftermarket Automotivo*

Em março, o faturamento líquido da indústria de autopeças exprimiu o melhor resultado desde setembro de 2025, refletindo, em parte, o excepcional desempenho das montadoras no mês. Em relação a fevereiro de 2026, a alta foi de 15,2% (nominal e real). No confronto com março de 2025, o acréscimo foi de 5,5% (4,1% real). As expectativas já se mostravam favoráveis, considerando que fevereiro foi impactado pela sazonalidade do Carnaval, o que afeta as atividades do setor produtivo. Junto a isso, como o feriado em 2025 ocorreu em março, a base de comparação colaborou para que houvesse crescimento na métrica interanual. Ainda assim, chama a atenção a reversão frente ao segundo semestre do ano passado: em relação ao quarto trimestre de 2025, por exemplo, o faturamento das autopeças cresceu 8,1% (8,4% em termos reais) nos três primeiros meses desse ano. O resultado contrasta com a expectativa que se tinha de que a manutenção do elevado custo do crédito

(Taxa Selic a dois dígitos e com reduções muito modestas) frearia progressivamente a economia, com reflexos para o mercado automotivo. Porém, de acordo com a Anfavea – e conforme mencionado acima – entre fevereiro e março, a produção de autoveículos cresceu 27,6%, os emplacamentos nacionais 46,8% e as exportações 21,1%. Entre outros fatores, a adoção do Programa Move Brasil e o Programa Carro Sustentável foram responsáveis pelo melhor desempenho do setor. As vendas para montadoras cresceram em todas as comparações: 19,0 na variação mensal e 3,4% no acumulado do ano (2,0% real). O mercado de reposição apresentou o melhor

resultado desde outubro de 2025 e cresceu 10,1% frente ao último trimestre de 2025 (10,3% real). Ainda assim, o canal precisa se recuperar, haja vista que contabiliza queda de 10,8% (12,1% real) até março frente a igual período do ano anterior. A retração foi puxada principalmente pela queda do faturamento na linha leve (-12,8% nominal e -14,0% real), enquanto a linha pesada sofreu menos (-1,7% nominal e -3,1% real). No caso das exportações em dólares, observou-se avanço de 11,8% frente ao mês anterior, preservando retração de 6,0% (-7,3% em termos reais) no acumulado do ano. O resultado anda em linha com o pior desempenho das exportações para a

Argentina. As exportações de autopeças para o país registraram queda de 23,6% no período. A tendência é de que o setor dificilmente repita em 2026 os resultados observados em 2025. A ociosidade da indústria de autopeças vem caindo desde janeiro de 2026 e atingiu 26,3% em março, o que se mostra em linha com a guinada positiva do setor nesse início de ano. Em relação ao estoque de postos de trabalho, março registrou elevação de 0,9% frente a fevereiro, após crescer 0,5% no mês anterior. De todo modo, repercutindo os efeitos do que aconteceu no segundo semestre do ano passado, o trimestre fechou com redução de 2,2% frente a igual período de 2025.

## Faturamento nominal

[Tabela 1.1] Resumo do Desempenho - Variações Nominais

Discriminação	Variação			
	Mar 26 / Fev 26	Mar 26 / Mar 25	Acum 26 / Acum 25	Variação acumulada em 12 meses
<b>Faturamento líquido <sup>1</sup> nominal consolidado (%)</b>	<b>15,21</b>	<b>5,45</b>	<b>-2,72</b>	<b>1,06</b>
Faturamento líquido nominal: vendas para as montadoras (%)	18,98	15,12	3,44	5,89
Faturamento líquido nominal: vendas para a reposição (%)	4,47	-9,08	-10,82	-8,13
Faturamento líquido nominal: exportação em reais (%)	12,46	-12,12	-15,45	-6,01
Faturamento líquido nominal: exportação em dólares (%)	11,79	-3,45	-6,04	-3,51
Faturamento líquido nominal: vendas intrassetoriais (%)	5,96	-16,90	-16,52	-6,63
<b>Emprego nacional (%)</b>	<b>0,87</b>	<b>-2,18</b>	<b>-2,21</b>	<b>1,10</b>
<b>Capacidade ociosa <sup>2</sup> (p.p.)</b>	<b>-1,82</b>	<b>0,57</b>	<b>3,44</b>	<b>2,12</b>

Fonte: Pesquisa Conjuntural Mensal do Sindipeças  
 Notas: \* Os valores podem sofrer alterações devido à ajustes realizados mensalmente.  
<sup>1</sup>Faturamento líquido nominal: descontando todos os impostos.  
<sup>2</sup>Cálculo da comparação feita através da média do ano corrente x média do ano anterior

## Faturamento real

[Tabela 1.2] Resumo do Desempenho - Variações Reais

Discriminação	Variação			
	Mar 26 / Fev 26	Mar 26 / Mar 25	Acum 26 / Acum 25	Variação acumulada em 12 meses
<b>Faturamento líquido<sup>1</sup> real consolidado (%)</b>	<b>15,17</b>	<b>4,05</b>	<b>-4,07</b>	<b>-1,35</b>
Faturamento líquido real: vendas para as montadoras (%)	18,93	13,60	2,00	3,35
Faturamento líquido real: vendas para a reposição (%)	4,43	-10,28	-12,06	-10,33
Faturamento líquido real: exportação em reais (%)	12,42	-13,28	-16,62	-8,25
Faturamento líquido real: exportação em dólares (%)	11,75	-4,68	-7,31	-5,85
Faturamento líquido real: vendas intrasetoriais (%)	5,93	-17,99	-17,68	-8,83
<b>Emprego nacional (%)</b>	<b>0,87</b>	<b>-2,18</b>	<b>-2,21</b>	<b>1,10</b>
<b>Capacidade ociosa<sup>2</sup> (p.p.)</b>	<b>-1,82</b>	<b>0,57</b>	<b>3,44</b>	<b>2,12</b>

Fonte: Pesquisa Conjuntural Mensal do Sindipeças

<sup>1</sup>Valores deflacionados pelo IPP/IBGE (Base: jun/25 = 100)

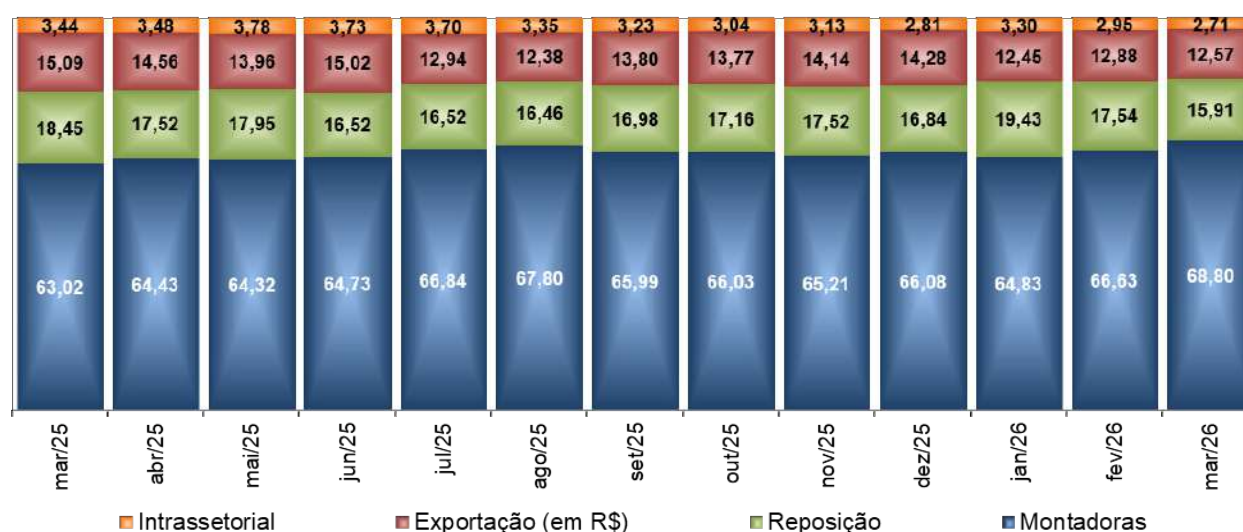
Notas: \* Os valores podem sofrer alterações devido à ajustes realizados mensalmente.

<sup>2</sup>Faturamento líquido real: descontando todos os impostos e deflacionado conforme descrição acima.

<sup>3</sup>Cálculo da comparação feita através da média do ano corrente x média do ano anterior

[Gráfico 5] Distribuição do faturamento por segmento

Participação mensal em %



## Mercado de reposição

[Tabela 3] Índices do Mercado de Reposição<sup>1</sup>

Discriminação	Variação percentual			
	Mar 26 / Fev 26	Mar 26 / Mar 25	Acumulado do ano	Acumulado 12 meses
<b>Faturamento nominal (LL e LP) (%)</b>	<b>4,47</b>	<b>-9,08</b>	<b>-10,82</b>	<b>-8,13</b>
. Linha Leve (%)	4,12	-11,21	-12,75	-9,01
. Linha Pesada (%)	5,92	0,68	-1,74	-4,04
<b>Faturamento real (LL e LP) (%)</b>	<b>4,43</b>	<b>-10,28</b>	<b>-12,06</b>	<b>-10,33</b>
. Linha Leve (%)	4,08	-12,38	-13,97	-11,18
. Linha Pesada (%)	5,88	-0,64	-3,10	-6,36
<b>IGP-M (%) (nov/25)</b>	<b>0,52</b>	<b>-1,83</b>	<b>-0,86</b>	<b>-2,06</b>

Fonte: Pesquisa Conjuntural Mensal do Sindipeças e FGV. Elaboração do Sindipeças

1. Faturamento das empresas da amostra que vendem na reposição (44 empresas), com informações segmentadas entre linha leve (LL) e linha pesada (LP).

# 2mc

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

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

**Agora todos já sabem,**

# *TROCOU PASTILHA,* **TROCOU REPARO**

E reparo de freios tem que ser 2MC

**S E M P R E 2mc**

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