

REVISTA



Março
Abril
Maio
2026

Ano 1
EDIÇÃO 1

FENABRAVE

Publicação trimestral da Fenabrave - Federação
Nacional da Distribuição de Veículos Automotores

Lei Renato Ferrari: uma vitória de todos!

Decisão unânime do STF reconhece a constitucionalidade e importância da Lei nº 6.729/79, a Lei Renato Ferrari, que oferece segurança jurídica para montadoras, concessionários e consumidores. Criada há quase 47 anos, ela permanece como um dos maiores patrimônios jurídicos do mercado automotivo nacional.

EM FOCO

Fenabrave comemora 61 anos e o Dia do Concessionário em evento histórico.



ENTREVISTA

O Vice-Presidente da República, Geraldo Alckmin, fala sobre os programas que fortalecem a agenda e os negócios automotivos no Brasil.



Alexandre Di Paula

Arcelio Junior
Presidente da
Fenabreve/Fenacodiv



A

Uma nova revista, para uma Fenabreve ainda mais forte

A Fenabreve- Federação Nacional da Distribuição de Veículos Automotores, entidade que representa, por meio de 59 Associações de Marca, 8.401 Concessionários que, juntos, empregam mais de 378 mil pessoas diretamente e respondem por 5,92% do PIB Nacional, em 942 municípios, está inaugurando uma nova fase em sua comunicação. Nasce, a partir desta edição, a Revista Fenabreve, um canal estratégico de informações, para quem atua no setor e para todos aqueles que se relacionam, direta ou indiretamente, com quem move o Brasil.

Nossa federação está cada dia mais forte e ganha musculatura institucional e empresarial, na representatividade crescente de um setor que move o país sobre rodas, sejam automóveis, comerciais leves, caminhões, ônibus, implementos rodoviários, motocicletas ou máquinas agrícolas. Todos **os segmentos automotivos** estarão representados em edições da Revista Fenabreve, assim como temas de interesse, alta relevância e com destaques para entrevistas especiais e para a divulgação de notícias de impacto.

Nesta edição inaugural, trazemos **matéria de capa** sobre a vitória da **Lei Renato Ferrari** no julgamento da ADPF 1106, pelo Supremo Tribunal Federal. Também destacamos o evento de **61 anos da Fenabreve**, patrocinado pela Assístia e que reuniu mais de 650 convidados, entre representantes das Associações de Marca e suas montadoras, Sincodiv's e Regionais, Ex-Presidentes, Patrocinadores do Congresso & Expofenabreve, entidades congêneres, imprensa, além de consultores e outros convidados importantes.

Também tivemos a satisfação de abrir esta primeira edição da revista com **entrevista exclusiva** e presencial realizada **com o Vice-Presidente da República, Geraldo Alckmin**, que recebeu a mim e à Rita Mazzuchini (editora-chefe da Revista Fenabreve) no anexo do Palácio do Planalto para uma conversa que durou mais de duas horas, em Brasília-DF.

Temos, ainda, espaço aberto para os **Patrocinadores Diamante** do **34º. Congresso & ExpoFenabreve** poderem abordar temas relacionados a crédito, tecnologia, produtos e serviços que estejam voltados às Redes de Concessionárias de todo o País, assim como divulgamos novidades sobre este que é o segundo maior evento do nosso setor no mundo.

Essas e outras informações você pode ler agora, degustando de uma leitura baseada em conteúdo bem apurado e que reflete a representatividade e a força, cada vez maior, da Fenabreve, dentro e fora do Brasil.

Uma ótima leitura e fique com DEUS!

MATÉRIA DE CAPA

4



Lei Renato Ferrari

Lei Renato Ferrari: a vitória de uma história que começou há 47 anos. Decisão unânime do STF confirma a constitucionalidade da Lei nº 6.729/79 e reforça a segurança jurídica da distribuição automotiva brasileira, montadoras e consumidores.

EM FOCO

16



Evento marca os 61 anos da Fenabreve e comemora o Dia do Concessionário.

ENTREVISTA

20



Geraldo Alckmin, Vice-Presidente da República, fala sobre os programas automotivos e desenvolvimento das políticas públicas no país.

MERCADO

28



Tendências e oportunidades na visão dos Patrocinadores Diamante do 34º Congresso & ExpoFenabreve.

INTERNACIONAL

36



A agenda internacional da Fenabreve e a integração com entidades dos Estados Unidos, Argentina, Portugal e Espanha. Acompanhe os desafios do mercado norte-americano de automóveis nas entrevistas com os chairmen da NADA – National Automobile Dealers Association (2025 e 2026), Tom Castriota e Rob Cochran.

E AINDA

EVENTOS Nº32

34º Congresso & ExpoFenabreve ganha protagonismo no calendário nacional.

ACONTECE Nº33

30ª edição da Pesquisa Fenabreve reforça o diálogo entre concessionários e montadoras. Curso de Alta Gestão para o setor.

AGENDA nº35

Fortalecida a agenda com autoridades e lideranças setoriais.



Correspondência

Av. Indianópolis, 1967 – Planalto Paulista - CEP 04063-003
São Paulo/ SP - Tel.: (11) 5582-0000 / Fax (11) 5582-0001
E-mail: fenabreve@fenabreve.org.br.

Presidente Fenabreve/Fenacodiv Arcelio Junior - **Diretoria Executiva 1º Vice-Presidente** Sérgio Dante Zonta **Vice-Presidentes por Segmento** - **Autos e Comerciais** Leves Marcelo Cyrino da Silva, José Lewton Monteiro Jr., José Braz Neto **Caminhões, Ônibus e Implementos Rodoviários** Bruno S. K. Volpini **Máquinas Agrícolas** Cristiano Campos **Motocicletas** Leonardo Maranhão **Conselho Editorial** Arcelio Junior, Marcelo Franciulli, Mauri Missaglia, Rita Mazzuchini, Fábio Marimon, Helena Menze e Regina Kobata. **Desenvolvimento e Coordenação** MCE - Comunicação Estratégica - Avenida Indianópolis, 1967 - 2º. Andar prédio Sincodiv-SP. Contatos: rita@mcepress.com.br **Editora Chefe** Rita Mazzuchini (Mtb 22128) **Colaboração** Carla Cunha, Luis Massao **Projeto Gráfico, Direção de Arte e Diagramação** Barão Design. **Fotos** Alexandre Di Paula, LB Filmes, Pedro Teixeira, Guilherme Pereira e Tiago Del Guercio, DG Audiovisual, Divulgação e Arquivo. **Tiragem** 10 mil exemplares - Distribuição gratuita. **Para contatos na redação:** E-mail: rita@mcepress.com.br



**MATÉRIA
DE CAPA**

O homem
que criou a Lei

O guardião
da Lei

Lei Renato Ferrari

**Uma vitória de todos!
Um legado de segurança jurídica!**

Lei Renato Ferrari permanece vigente e foi considerada fundamental para o equilíbrio do mercado automotivo no Brasil.

Promulgada em 28 de novembro de 1979, a Lei Renato Ferrari, atualizada em 1990, teve sua constitucionalidade confirmada pelo Supremo Tribunal Federal que, em 23 de abril de 2026, votou a ADPF 1106 e deu novo peso a uma conquista construída por gerações de líderes da distribuição e indústria automotiva no Brasil. Na época de sua promulgação, estava à frente da Fenabrave o dr. Renato Ferrari, que dá nome à Lei. Quase 47 anos depois, à frente da entidade, Arcelio Junior, que foi homenageado por lideranças da Federação como o “Guardião da Lei”, celebra uma vitória histórica para o setor e assume, em seu tempo, a missão de resguardar o legado que garante segurança jurídica nas relações entre montadoras, concessionários e consumidores.

Há vitórias que não começam no dia em que são anunciadas. Começam muito antes, no trabalho silencioso de quem enxerga uma necessidade coletiva, organiza argumentos, reúne pessoas e transforma uma causa setorial em uma construção institucional.

A decisão unânime do STF que, em 23 de abril de 2026, julgou a ADPF-Arguição de Descumprimento de Preceito Fundamental, apresentada em dezembro de 2023, pela Procuradoria Geral da República, confirmou a constitucionalidade da Lei Renato Ferrari, e pertence a esse tipo de vitória.

Não se trata apenas de um resultado jurídico favorável. Trata-se do reconhecimento de uma história que atravessa décadas, acompanha a formação do sistema de distribuição automotiva no Brasil e sustenta, até hoje, uma das relações econômicas mais relevantes do País: a ligação entre fabricantes, concessionários e consumidores.

Ao julgar a ADPF 1106, o STF declarou que a Lei nº 6.729/79, que disciplina a concessão comercial entre produtores e distribuidores de veículos automotores, é constitucional e permanece importante para o equilíbrio do mercado.

Os ministros da Corte atestaram a legitimidade do marco regulatório vigente, consolidando a Lei Renato Ferrari como o arcabouço regulatório que preserva os pilares da competitividade, atração de investimentos, inovação tecnológica e geração de empregos em toda a cadeia produtiva e contratual do setor.

“Essa Lei, que se comprova essencial, moderna e em constante atualização, regula um setor competitivo e dinâmico há 47 anos e agora recebe a chancela da Suprema Corte como a base estruturante dos nossos negócios”, avalia Arcelio Junior, Presidente da Fenabrave/Fenacodiv.

A **Procuradoria-Geral da República** que, inicialmente, questionava pontos centrais da Lei Renato Ferrari, por meio da ADPF 1106, voltou atrás e manifestou-se pela Constitucionalidade da Lei nº 6.729/79, somando-se às manifestações anteriores e igualmente favoráveis, da **Presidência da República, Ministério do Desenvolvimento, Indústria, Comércio e Serviços (MDIC), AGU- Advocacia Geral da União, Senado e Câmara dos Deputados**. Por unanimidade, a Corte do STF entendeu que a Lei está inserida no espaço legítimo de regulação da atividade econômica e não fere a Constituição.

Em seu voto, o ministro Luiz Edson Fachin, que assumiu a presidência do Supremo Tribunal Federal e CNJ, para o biênio 2025-2027, e a relatoria da ADPF 1106, declarou, durante leitura de seu voto, que *“A Lei nº 6.729/79 é fruto de uma opção de regulação setorial formulada com o objetivo de equilibrar as relações entre concedentes e concessionárias, mitigar as assimetrias econômicas, bem como permitir assistência técnica adequada, capilaridade, uniformidade na conformação do mercado automobilístico nacional.”*

Para o Presidente da Fenabrave/Fenacodiv, *“a confirmação da constitucionalidade da Lei Renato Ferrari é uma vitória de todo o setor automotivo e para os consumidores. Ela preserva uma relação construída com responsabilidade, protege investimentos de longo prazo e reconhece a importância e legitimidade de uma regulação que oferece segurança jurídica para fabricantes, concessionários e seus consumidores”*, afirmou Arcelio Junior.

No mercado automotivo, a decisão teve peso histórico e confirmou a validade de uma regulação que não nasceu por acaso, nem por privilégio. Nasceu da necessidade de equilibrar as relações econômicas entre montadoras e concessionários, visando o atendimento ao consumidor.

É nesse ponto que a história volta ao nome que dá origem à lei: Renato Ferrari.

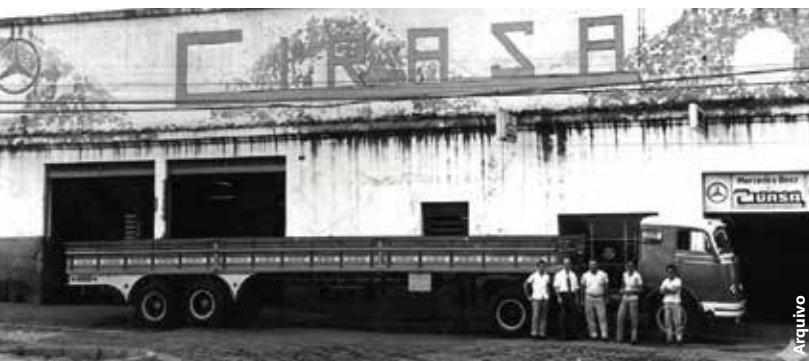
“Não há vantagens, benefícios ou favorecimentos ao distribuidor, mas apenas equilíbrio jurídico entre partes.” – Dr. Renato Ferrari, em entrevista à Revista Dealer, edição abril/maio de 2012.

A origem de uma conquista

Para reforçar o significado da importância da manutenção da Lei Renato Ferrari, é preciso relembrar os fatos que a precederam. Os primeiros contratos de concessão na revenda de veículos surgiram quando o Brasil ainda dava seus passos iniciais na montagem de automóveis. Com a expansão da indústria automobilística, especialmente, a partir da década de 1950, as montadoras passaram a remodelar seus sistemas de distribuição e a impor novas condições às redes de concessionárias autorizadas.



Na década de 1950, o Fusca foi o primeiro modelo produzido pela montadora alemã no Brasil.



A Cirasa, de São José do Rio Preto - SP, foi uma das primeiras concessionárias Mercedes-Benz no Brasil.



Primeira fachada da GM do Brasil, no bairro do Ipiranga, em São Paulo, em meados da década de 1920.

Na prática, os concessionários assumiam altos investimentos em instalações, estoques, peças, equipamentos, pessoal e assistência técnica, mas permaneciam submetidos a contratos que davam amplo poder às fabricantes. Havia exigências de volume, interferência comercial, administrativa e operacional, além da possibilidade de cancelamento da concessão sem o devido equilíbrio entre as partes.

Na edição abril/maio de 2012, da Revista Dealer, editada pela Fenabrave, Alencar Burti, ex-presidente da federação, relembrou o ambiente que antecedeu a criação da Lei: *“Nos contratos da época, o Concessionário não tinha direito a quase nada.”*



Alencar Burti – Ex-presidente da Fenabrave.

O setor crescia, gerava empregos, movimentava a economia e passava a ocupar um espaço cada vez mais importante no atendimento ao consumidor. Mas faltava organização jurídica. Faltava uma regulamentação capaz de reconhecer a distribuição de veículos como atividade própria, com responsabilidades, investimentos e riscos diferentes da simples revenda.

Foi dessa necessidade que nasceram os primeiros movimentos associativos. Em 1961, surgiu a Acovesp, Associação dos Concessionários de Veículos de São Paulo. Em 18 de março de 1965, foi criada a ABRAVE, Associação Brasileira de Revendedores Autorizados de Veículos que, em 1989, daria origem à Fenabrave. A partir dali a distribuição automotiva começava a ter uma voz coletiva e estruturada, em todo o Brasil. A busca de uma legislação específica para regular as relações entre concedentes e concessionários ganhou corpo na gestão do dr. Renato Ferrari, advogado e então Presidente da ABRAVE, que pôde, ao lado de pares importantes, dar forma jurídica, doutrinária e política a uma demanda que já era sentida por todo o setor.

A luta pela Lei nº 6.729/79 começou de forma efetiva, em meados da década de 1970. Renato Ferrari coordenou o texto que daria origem ao projeto de lei e conduziu, ao lado de lideranças da distribuição, uma intensa articulação em Brasília.



O caminho não foi linear. O projeto chegou a ser aprovado pelo Congresso Nacional, mas sofreu veto do então presidente Ernesto Geisel. Em vez de encerrar a

mobilização, o episódio exigiu ainda mais diálogo. Ferrari e os líderes do setor voltaram à mesa, ajustaram pontos, buscaram equilíbrio com a indústria e mantiveram a essência da proposta.

Entre os defensores da criação da Lei nº 6.729/79 esteve o dr. Mauro Imperatori, advogado que acumulou anos de experiência no setor, como jurídico da Volkswagen e, depois, da Assobrav, a primeira associação de marca do país. *“Lembro que, na época em que eu atuava pela montadora, havia algumas discordâncias entre a Anfavea e a Abrave, sobre alguns trechos da Lei nº 6.729/79. Foi quando o então ministro Camilo Pena, do MDIC, pediu que ambas as entidades se sentassem para discutir um texto que atendesse a ambas as partes, tanto fabricantes quanto concessionários. Tivemos 15 dias para, em um ambiente aberto ao diálogo e sempre respeitoso, pudéssemos chegar ao texto que compôs a Lei Renato Ferrari, aprovada e sancionada pelo então Presidente da República João Batista Figueiredo”,* lembrou Imperatori, aos 92 anos de idade, em reunião do Conselho Jurídico da Fenabrave, realizada em 6 de maio de 2026. Na oportunidade, dr. Mauro Imperatori também lembrou, com emoção, sobre os 18 meses em que atuou ao lado do dr. Renato Ferrari e que levaram à **1ª. Convenção de Categoria Econômica**, acordada entre Anfavea e Fenabrave, à época. *“Atribuo à boa vontade, além da competência, que todos tiveram para que chegássemos ao texto final desta Convenção, que estabelece artigos importantes e que regulamentam a Lei Renato Ferrari. Foi naquela ocasião que também ficou estabelecido que, a partir da 1ª. Convenção da Categoria Econômica, as partes interessadas, de cada marca,*



A partir da esq.: Dr. Luiz Eduardo Vidigal Lopes da Silva (LSA Sociedade de Advogados), Dr. Mauro Imperatori, Dr. Paulo Pellegrini em reunião do Conselho Jurídico da Fenabrave.

*poderiam estabelecer regras específicas de suas operações, permitindo as chamadas **Convenções de Marca** que, até hoje, garantem a atualidade da Lei Renato Ferrari, por meio dessas convenções”,* reforçou Imperatori.

A promulgação da Lei Renato Ferrari

Em 28 de novembro de 1979, o presidente da República João Batista Figueiredo sancionou a Lei nº 6.729/79. O setor da distribuição automotiva passava a contar com uma legislação própria, pioneira nas Américas, para regulamentar a relação entre fabricantes e concessionários.

Com a sanção, a Lei passou a estabelecer direitos, deveres e limites para as partes. Definiu a concessão comercial como o meio legal da distribuição de veículos automotores. Reconheceu o distribuidor como elo econômico relevante. Tratou de contratos, estoques, assistência técnica, indenizações, convenções de marca e instrumentos coletivos de organização.

Mais do que um conjunto de artigos, a Lei Renato Ferrari criou previsibilidade.



Na solenidade de promulgação da Lei nº 6.729/79, em Brasília, Renato Ferrari acompanha assinatura do Presidente João Batista Figueiredo.



**Em entrevista
à Revista
Dealer, edição
abril/maio
de 2012, o dr.**

**Renato Ferrari definiu
a Lei nº 6.729/79 como
um instrumento de
equilíbrio. Segundo ele,
seu princípio fundamental
era o “equilíbrio jurídico
entre partes”, diante da
diferença econômica
entre produtores e
distribuidores.**

Para os concessionários, significou a possibilidade de investir com maior segurança. Para as montadoras, estabeleceu regras claras para a organização de suas redes. Para o consumidor, ajudou a assegurar capilaridade, atendimento, assistência técnica e presença física das marcas em diferentes regiões do País.

Para o dr. Renato Ferrari, a Lei tinha uma forte dimensão voltada ao consumidor. Em sua avaliação, a estrutura da norma constituía “uma força em prol do consumidor desses bens duráveis e de sua defesa”, conforme declarou à editora da Revista Dealer, Rita Mazzuchini.

A Lei nº 6.729/79 também fortaleceu as **Associações de Marca**, que passaram a ter papel fundamental na representação de suas redes filiadas perante as fabricantes, especialmente, por meio das **Convenções de Marca**, que permitiram que cada marca, dentro de sua realidade, organizasse regras específicas com sua rede.

Segundo Rodrigo Ferrari, filho do dr. Renato Ferrari e atual Coordenador do Conselho Jurídico da Fenabrave, o trabalho do pai, para a aprovação da Lei nº 6.729/79 faz parte de suas lembranças de adolescência. *“Eu tinha 16 anos e lembro que meu pai passava muito tempo viajando para trabalhar por essa Lei, junto a juristas como o dr. Reale Júnior e do deputado Emilio Julianelli, que apresentou o projeto no Congresso. Fico emocionado ao participar, na atualidade, do Conselho Jurídico que atuou para a defesa da Lei nº 6.729/79 e agradecer, em primeiro lugar, ao presidente Arcelio Junior, por ter sido o guardião desse marco regulatório tão fundamental para o nosso mercado”.*

**“O contrato
escraviza e a
lei liberta.”**

A frase atribuída ao dr. Renato Ferrari, lembrada por Sérgio Reze, ex-presidente da Fenabrave, traduz o espírito da mobilização que deu origem à Lei nº 6.729/79: substituir relações unilaterais por regras claras, conhecidas e aplicáveis a todo o setor.



Rodrigo Ferrari, filho do dr. Renato Ferrari e atual Coordenador do Conselho de Estudos Jurídicos da Fenabrave.

Advogado, concessionário, dirigente associativo e profundo conhecedor das relações econômicas do setor, o dr. Renato Ferrari compreendeu que o problema não estava apenas nos contratos. Estava na ausência de um marco legal que reconhecesse a concessão comercial como uma relação específica, na qual as partes não tinham o mesmo poder de negociação.

Na sua visão, a Lei não deveria favorecer o concessionário contra a montadora. Deveria impedir que uma relação economicamente desigual fosse tratada como se as partes estivessem em igualdade absoluta.



Dr. Renato Ferrari (à esquerda) e Sérgio Reze.

Superando desafios

Na década de 1990, com a abertura do mercado, a chegada de novas marcas e a mudança no ambiente competitivo, a Lei foi alterada. O governo Collor de Mello entendia que alguns pontos poderiam conflitar com a lógica de livre mercado. A Fenabreve, presidida à época por Alencar Burti, participou das discussões e atuou para preservar a essência da norma, ao mesmo tempo em que acolheu ajustes necessários.

Foi nesse processo que a **Lei nº 8.132/1990** alterou dispositivos da Lei nº 6.729/79, sem extingui-la. Um dos pontos mais relevantes foi a mudança relacionada ao direito do consumidor de adquirir o veículo no concessionário de sua escolha. A atuação do concessionário fora de sua área operacional continuou vedada, mas o consumidor teve preservada sua liberdade de compra.

A atualização mostrou algo que se repetiria ao longo dos anos: a Lei Renato Ferrari podia dialogar com mudanças do mercado sem perder sua razão de existir.

Novas marcas chegaram. O número de concessionárias se alterou. Grupos se fortaleceram. A internet mudou a jornada de compra. O consumidor passou a pesquisar, comparar e

decidir por múltiplos canais. Ainda assim, a base da Lei nº 6.729/79 permaneceu atual porque tratava de algo que a tecnologia não eliminou: a necessidade de equilíbrio nas relações econômicas e de responsabilidade na entrega do produto e do serviço ao consumidor.

E a Lei Renato Ferrari, dita pelo autor, ainda em 2012, deve permanecer vigente, em benefício de todos: *“A Lei deve ser mantida tal como é, por sua própria natureza e pela relevância sobre a matéria de que trata, constituindo uma unidade sistêmica em que todos os dispositivos são indispensáveis. Ela é diploma de um capítulo fundamental nas relações da economia como um todo, envolvendo relevantes segmentos. A sua estrutura e objetivos formam um elemento exemplar no cenário das relações entre seus setores e constitui uma força em prol do consumidor desses bens duráveis e de sua defesa. É impensável que a Lei pudesse deixar de existir. A sua inexistência resultaria em uma fonte de danos e prejuízos de diversa natureza à produção, à distribuição e ao consumo dos bens em tela, ferindo a sua unidade sistêmica, com contínuo conflito entre as partes, por falta de regras disciplinares, ditadas pela parte mais proeminente, como ocorria antes da sua conquista”,* enfatizou o Dr. Renato Ferrari, em abril de 2012.

“Um ramo de uma grande videira”

Em dezembro de 2023, a Procuradoria Geral da República apresentou a Arguição de Descumprimento de Preceito Fundamental ao Supremo Tribunal Federal – ADPF 1106, questionando a constitucionalidade da Lei nº 6.729/79, conhecida como Lei Renato Ferrari.

Já no início de 2024, ainda na gestão de Andreta Jr., à frente da Fenabreve, a entidade se mobilizou por meio do Conselho de Estudos Jurídicos da entidade, composto por advogados ligados às Associações de Marca filiadas

e tendo Arcelio Junior, à época 1º. Vice-presidente da entidade, como Coordenador da Comissão especialmente criada para cuidar do tema.

“Foi uma imensa responsabilidade e uma honra eu ter sido escolhido, por unanimidade, pela Diretoria da época, assim como pelos ex-presidentes, para ser o responsável por essa comissão, cujos trabalhos tiveram muito empenho e união de todos. A Lei Renato Ferrari é um alicerce jurídico imprescindível para o nosso setor e para

montadoras e consumidores e as Associações de Marca devem valorizar muito suas Convenções, previstas na Lei, pois são elas que norteiam a operação das suas redes e marcas”, afirma Arcelio Junior, atual Presidente da Fenabreve/Fenacodiv, eleito, por unanimidade para o triênio 2025/2027.

Mesmo depois de eleito presidente da entidade, Arcelio Junior continuou comandando, ao lado de Rodrigo Ferrari, a Comissão Especial em Defesa da **Lei nº 6.729/79, formada pelo Conselho de Estudos Jurídicos.**

Os membros do Conselho de Estudos Jurídicos da Fenabreve recomendaram, à entidade, promover ações que foram prontamente acolhidas pela Diretoria.

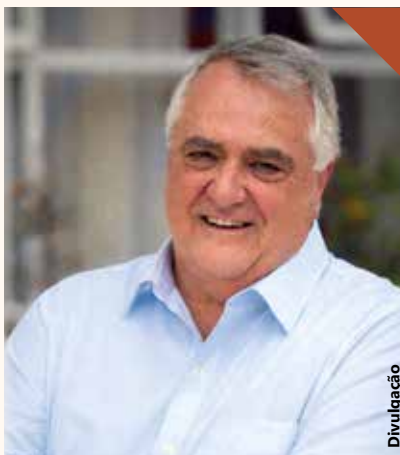
O ex-presidente da Fenabreve, Andreta Jr., lembrou que, ao final de janeiro de 2024, cuidou, ao lado de Arcelio Junior, da contratação do escritório do Dr. Ayres Britto e TORRE Comunicação. *“Estivemos juntos em Brasília, para essas reuniões”, declarou.*



Andreta Jr. - Ex-presidente da Fenabreve.

Segundo o atual consultor da Fenabreve, ex-presidente da Abrac e um dos fundadores da Fenabreve, Mauri Missaglia, para enfrentar a ADPF 1106, seria necessária muita união do setor e a Federação deveria estar à frente das ações. *“Comentei, na época, que deveríamos nos manter coesos entorno das ações que seriam capitaneadas pela Fenabreve e que se cada um ficasse deliberando ações*

próprias, o resultado poderia ser o oposto do pretendido”, afirmou Missaglia, em reunião do Conselho Jurídico.



Mauri Missaglia, Conselheiro da Fenabreve.

E assim aconteceu, sempre com vigilância constante do atual Presidente Arcelio Junior, acolhendo as sete premissas orientadas pelo Conselho de Estudos Jurídicos da Fenabreve e com o total apoio das Associações de Marca filiadas. Essa união foi além da distribuição e, em abril de 2024, tanto Fenabreve quanto a Anfavea- Associação Nacional dos Fabricantes de Veículos Automotores ingressaram na ADPF 1106 como *amici curiae*, em defesa da constitucionalidade da Lei Renato Ferrari.

Pela Fenabreve, a atuação do escritório jurídico Ayres Britto, por meio do dr. Orlando Maia, e da equipe da Torre, especializada na área de comunicação jurídica estratégica, fortaleceram a tese de defesa da Lei nº 6.729/79, realizando ações e monitoramento constantes

do processo até a sua conclusão, em abril de 2026.

Pareceristas como o professor Gesner Oliveira e Fernando Marques foram contratados, para demonstrar os impactos negativos caso a Lei deixasse de existir e a magnitude dos investimentos que estavam sendo colocados em risco, caso a ADPF 1106 fosse julgada procedente.

“Uma vitória de todo o setor”. Essa frase, foi reforçada pelo Dr. Luiz Eduardo Vidigal Lopes da Silva, da LSA Sociedade Advogados: “Cada um de nós sente que, de fato, essa vitória é um pedacinho nosso. Porque nós somos um só ramo de uma grande videira. O tempo permitiu que a Lei se provasse na prática, que ela se provasse no dia a dia. O tempo permitiu que a Lei demonstrasse sua eficácia técnica, operacional, que ela permanecesse contemporânea. Como alguém já disse, o futuro se constrói hoje. Foi o que as mentes brilhantes do passado construíram naquele momento.”



Dr. Luiz Eduardo Vidigal Lopes da Silva, da LSA Sociedade Advogados.

Na avaliação de Thiago Vale, sócio da Torre Comunicação, que atua em parceria com o escritório Ayres Britto na área de Comunicação Jurídica Estratégica, a Fenabreve se manteve firme, coesa e ofereceu insumos para a agência trabalhar, com qualidade, na área comunicacional relacionada à Lei Renato Ferrari. “A Fenabreve sai gigante desse processo e, hoje, é maior do que era há dois anos e meio”, afirmou Vale.



Thiago Vale, sócio da Torre Comunicação.

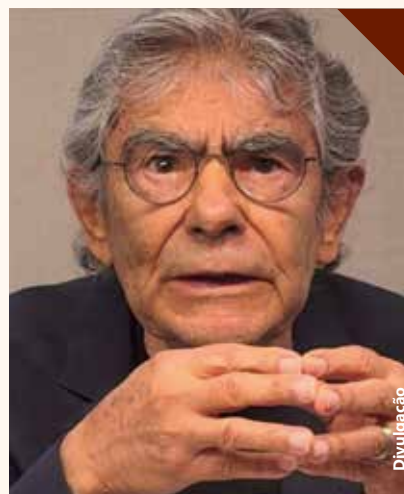
Atuando nas sustentações jurídicas ao lado do dr. Ayres Britto e na frente operacional da defesa da Lei Renato Ferrari na ADPF 1106, o dr. Orlando Maia disse que o caso que envolveu a comprovação da constitucionalidade da Lei nº 6.729/79 junto ao STF foi rico em termos de contencioso estratégico. “A vida me tem sido muito generosa. Eu tenho 38 anos e desde os 25 sou sócio do ministro

Ayres Britto que, por si só, já é algo profundamente honroso e que do ponto de vista prático, de mercado, de experiência profissional, me dá a oportunidade de participar de casos muito interessantes, importantes, enriquecedores. Mas, em nenhum caso, sobretudo esses que envolvem discussões setoriais, associações, entidades que congregam, reúnem em si diferentes visões de mundo, diferentes experiências, diferentes históricos, eu testemunhei o que testemunho aqui, que é uma combinação muito bonita entre o entusiasmo próprio dos amadores, mas um rigor técnico dos profissionais. Vejo, na Fenabreve, um envolvimento orgânico, uma paixão por aquilo que se faz, mas que sempre encontra a justa medida para não perder o rigor, para não perder a técnica necessária para que essa instituição se afirme, cada vez mais, no cenário econômico, no cenário institucional nacional”, declarou Maia.



Orlando Maia - Sócio de Ayres Britto Consultoria Jurídica e Advocacia.

Em manifestação por vídeo, o ex-ministro do STF, Carlos Augusto Ayres de Freitas Britto, se dirigiu ao Presidente da Fenabreve, Arcelio Junior, agradecendo a confiança da contratação de seu escritório e destacando: “A causa que defendemos junto ao Supremo era e é não só materialmente justa, como bem fundamentada, normativamente fundamentada. E, no caso, tivemos o privilégio, uma prerrogativa, um gosto especial de advogar junto ao Supremo Tribunal Federal que, por unanimidade, reconheceu a validade da Lei Renato Ferrari, o que nos leva a registrar, ainda, que o Supremo contou com o parecer favorável do atual Procurador-Geral da República, Paulo Gonet, revendo, assim, a decisão de sua colega.”



Carlos Augusto Ayres de Freitas Britto.

Arcelio Junior recebe homenagem como o “Guardião da Lei”



Arcelio Junior durante discurso em Reunião do Conselho Deliberativo da Fenabrave.

No último dia 7 de maio, em Reunião do Conselho Deliberativo da Fenabrave, realizada na sede da entidade, em São Paulo, os presidentes e executivos das Associações de Marca, além de membros da Diretoria Executiva atual, ex-presidentes, Conselho de Estudos Jurídicos da Fenabrave, consultores e colaboradores da Federação, puderam rever os passos dados a caminho da vitória da Lei Renato Ferrari, na ADPF 1106, julgada pelo STF.

Na ocasião, uma linha do tempo foi apresentada, entre dezembro de 2023 e abril de 2026, reforçando a voz da distribuição de veículos no Brasil. Em seu pronunciamento, o Presidente da Fenabrave/Fenacodiv, Arcelio Junior, reiterou a honra de ter sido escolhido, por unanimidade, ainda na gestão de Andreta Jr., como responsável pela Defesa da Lei e que a recente decisão do Supremo Tribunal Federal, ao confirmar a constitucionalidade da Lei Renato Ferrari, foi uma vitória da segurança jurídica, do equilíbrio nas relações comerciais, da previsibilidade regulatória e da importância de um ambiente de negócios capaz de preservar a competitividade das empresas que representam as marcas em todo o País.

“Agradeço a confiança depositada na Fenabrave e a mim, especialmente. O resultado no STF é fruto de um trabalho construído com responsabilidade, técnica, diálogo e união setorial”, comentou Arcelio Junior.

Para ele, a participação e o apoio das Associações de Marcas foram fundamentais para demonstrar a maturidade, a coesão e a relevância econômica e social das redes de concessionárias, que geram empregos, realizam investimentos, atendem consumidores, sustentam a capilaridade das marcas e contribuem, diretamente, para o desenvolvimento do setor automotivo nacional.

“A Fenabrave tem plena consciência da responsabilidade que lhe cabe na defesa dos interesses legítimos dos concessionários. Por isso, seguirá atuando de forma atenta e vigilante, sempre que os pilares da atividade de distribuição de veículos, da livre iniciativa, da segurança jurídica e da competitividade estiverem em pauta. Nosso compromisso é continuar representando o setor com equilíbrio, seriedade e visão de futuro, buscando soluções que fortaleçam as concessionárias e contribuam para um mercado mais moderno, sustentável e competitivo. A união do setor é, e continuará sendo, uma das principais forças para a superação de desafios e para a construção de novas conquistas”,

afirmou Arcelio Junior.

Na oportunidade, antes de abrir a palavra aos participantes, Arcelio Junior fez questão de homenagear, com uma placa especialmente desenvolvida, os ex-presidentes da Fenabrave, a Diretoria da Fenabrave/Fenacodiv, os consultores e colaboradores que atuaram, direta ou indiretamente, na defesa da Lei Renato Ferrari e reforçou as homenagens realizadas, no dia anterior, aos membros do Conselho de Estudos Jurídicos da Fenabrave, que também receberam placas de reconhecimento.



1



2



3



4

O ex-presidente Andreta Jr. pediu a palavra para relembrar os passos que, ainda em sua gestão, foram dados, ao lado de Arcelio Junior, em prol da vitória da manutenção da Lei Renato Ferrari e sua importância para o setor. Disse que vem acompanhando o trabalho realizado pelo atual Presidente da Fenabreve/Fenacodiv e reforçou: “Hoje, não estamos aqui apenas para comemorar a vitória da Lei Renato Ferrari. Pela dedicação, pelo detalhe de cada ação feita durante esse período, estamos aqui prestando um verdadeiro tributo à capacidade empresarial, política e estratégica de um grande homem que temos na liderança, que é o Arcelio Alceu dos Santos Junior”, destacou Andreta Jr., que disse estar orgulhoso de seu sucessor.



5



6

1. Homenagem a Arcelio Junior, que também homenageou a Diretoria;
- 2.3.4. Homenagem aos ex-presidentes da Fenabreve, à Diretoria da Fenabreve/Fenacodiv, aos consultores e aos colaboradores;
5. Conselho de Estudos Jurídicos da Fenabreve;
6. Homenagens aos consultores e colaboradores da Fenabreve.

Fotos: Guilherme Pereira.



À esq.: Andreta Jr., ex-presidente da Fenabreve e Arcelio Junior, atual presidente da Fenabreve/Fenacodiv.

Arcelio Junior agradeceu seu antecessor, pela confiança e pela liberdade que teve, em sua gestão, para fazer todas as contratações e ações que, sob sua coordenação, levariam à vitória da Lei Renato Ferrari.

Ao abrir a palavra à plateia, o Presidente da Fenabrave/Fenacodiv foi surpreendido por palavras especialmente dirigidas por Rodrigo Ferrari, representando a família do dr. Renato Ferrari, e por Paulo Burti, representante da família do ex-presidente Alencar Burti. Ambos agradeceram o especial empenho de Arcelio Junior na defesa não só da Lei nº 6.729/79 como, fundamentalmente, de todo



Rodrigo Ferrari, representando a família do dr. Renato Ferrari.



Paulo Burti, representante da família do ex-presidente Alencar Burti.

o setor, e afirmaram que seu trabalho e conquista lhe renderiam o merecido título de “Guardião da Lei”. O termo foi colocado para votação da plateia, que aplaudiu e o acolheu, por aclamação. “Foi um momento de grande emoção para mim”, revelou Arcelio Junior.

Para marcar a ocasião, em nome da Diretoria Executiva, tendo à frente o 1º. Vice-Presidente Sérgio Zonta, Rodrigo Ferrari entregou uma placa a Arcelio Junior, feita em sua homenagem, pela reconhecida liderança na defesa da Lei Renato Ferrari, desde o início da ADPF 1106.

“Só tenho a agradecer a DEUS e a cada aliado que se uniu a nós nessa jornada, que nos levou a essa importante conquista. Essa vitória é resultado de um trabalho coletivo abençoado, incansável, árduo e extremamente competente dos vários pares ligados à nossa Federação, que lideraram a condução da preservação da Lei Renato Ferrari. Registro aqui especial agradecimento à minha atual Diretoria da Fenabrave/Fenacodiv, Associações de Marca e Sincodiv’s/ Regionais e, claro, a toda Rede de Concessionárias de Veículos do país, que confiam plenamente em nosso trabalho. Fui tomado por um sentimento de pertencimento, gratidão e missão cumprida. Como sabem, ainda em 2024, durante a gestão do querido presidente Andreta Jr., assumi a imensa responsabilidade de atuar como guardião da Lei Renato Ferrari, coordenando a Comissão que tratava do tema ADPF 1106.

Ao assumir a presidência da Fenabrave, em janeiro de 2025, mantive essa responsabilidade sob minha guarda pessoal e prioridade. Para chegarmos à celebração da vitória e consolidação constitucional da Lei Renato Ferrari, tive a felicidade de estar cercado por mentes brilhantes e contar com o

irrefutável apoio de todas as nossas associadas e lideranças regionais, ex-presidentes da Fenabrave, assim como com o importante suporte do nosso Conselho de Estudos Jurídicos Renato Ferrari, do escritório Ayres Britto e Torre Comunicação, que realizaram um trabalho de excelência nesse período. Importante destacar, ainda, o apoio de nossas assessorias Lopes da Silva Advogados Associados, MCE Comunicação Estratégica, sem falar do corpo diretivo e de colaboradores da Fenabrave, representados pelo Marcelo Franciulli e Regina Kobata e do essencial envolvimento de membros extremamente valiosos, que nos orientaram aos melhores caminhos, como Mauri Missaglia e Rodrigo Ferrari (representando a família Ferrari), e os pareceristas, professores Gesner Oliveira e Fernando Marques. Também agradecemos o relevante apoio da Anfavea. Juntos, com as bênçãos de DEUS, vencemos, mas permaneceremos vigilantes, unidos e determinados na defesa dos interesses do Setor da Distribuição de Veículos no Brasil e de todo o mercado, que envolve tanto montadoras como, principalmente, nossos consumidores. - Ser chamado

*de **Guardião da Lei Renato Ferrari** é uma honra, mas, também, um compromisso. Que DEUS abençoe a todos!”, concluiu Arcelio Junior.*



Placa oferecida em homenagem a Arcelio Junior.

Que as novas gerações valorizem esse legado

A partir de agora, cabe ao setor transformar a vitória jurídica em conhecimento, pertencimento e unidade. A Lei deve seguir sendo conhecida pelas novas lideranças, pelas equipes das concessionárias, pelos executivos das redes, pelas Associações de Marca e por todos aqueles que participam do setor.

A distribuição automotiva brasileira tem capilaridade, presença econômica e relevância social. Representada pela Fenabrave, reúne **8.401 concessionários** representados por **59 Associações de Marca**, gera mais de **378 mil empregos diretos**, está presente em **942 municípios** e responde por aproximadamente **5,92%** do PIB Nacional.

São números que ajudam a dimensionar porque a defesa da Lei Renato Ferrari ultrapassa o interesse setorial.

“Esses números mostram que a defesa da Lei vai muito além de uma pauta setorial. Trata-se da preservação de uma estrutura que movimenta a economia, sustenta investimentos de longo prazo, gera empregos e assegura atendimento ao consumidor, em diferentes regiões do País”, destaca

Arcelio Junior, presidente da Fenabrave.

A Lei nº6.729/79 (alterada pela Lei nº8.132/90) é parte dessa estrutura. Ela não impede a evolução do mercado. Não bloqueia inovação. Não se opõe à transformação digital. O que ela faz é lembrar que modernização não pode significar desequilíbrio, insegurança ou desorganização de uma cadeia construída ao longo de décadas.

Essa é a força da Lei Renato Ferrari

E, sob a liderança de Arcelio Junior, a Fenabrave chega a 2026 com uma conquista que honra o passado e protege o futuro da Rede.

Foto elaborada com Inteligência Artificial.





Jantar de comemoração 61 anos da Fenabrave e Dia do Concessionário.

Fenabrave celebra 61 anos e o Dia do Concessionário, reúne mais de 650 convidados em São Paulo e reforça o protagonismo do concessionário brasileiro.

A noite de 18 de março de 2026 entrou para a história da distribuição automotiva brasileira. Em uma celebração marcada por reconhecimento, reencontros e fortalecimento institucional, a Fenabrave comemorou seus 61 anos ao lado de mais de 650 convidados, reunidos na Sala Marc Chagall, do Clube Hebraica, em São Paulo.

O evento celebrou, também, o **Dia do Concessionário**, firmado como símbolo da relevância econômica e social de um setor responsável por mais de 8.401 concessionários, representados por 59 Associações de Marca, que geram cerca de 378 mil empregos diretos, estão presentes em 942 municípios e respondem por 5,92% do PIB Nacional.

Participaram da comemoração presidentes e executivos de Associações de Marca, representantes dos Sincodiv's e Regionais, executivos de montadoras e instituições financeiras,

patrocinadores do Congresso & ExpoFenabrave, ex-presidentes da Fenabrave e lideranças de diferentes segmentos da distribuição automotiva nacional e imprensa.

Uma celebração criada para homenagear quem move o setor



Recepção dos convidados por personagens caracterizados.

Inspirada na atmosfera do Oscar, realizado poucos dias antes da comemoração, a noite foi idealizada para valorizar os protagonistas do setor.

Logo na chegada, o público era recebido em um ambiente cenográfico e sofisticado. No lugar do tradicional tapete vermelho, um elegante tapete azul reforçava a identidade própria da celebração e o clima de exclusividade da noite. Personagens caracterizados como grandes ícones do entretenimento mundial, entre eles Marilyn Monroe, Elvis Presley, Charles Chaplin, Frank Sinatra e Amy Winehouse, interagiam durante o coquetel. A experiência remetia às grandes premiações internacionais, com paparazzis simulando a cobertura de celebridades e um trio de cordas se apresentando à luz de velas na recepção.

Reconhecimento à história e às lideranças da Fenabrave



Arcelio Junior, presidente da Fenabrave/Fenacodiv, durante seu discurso de abertura.

“Estamos aumentando o tamanho deste evento a cada ano, porque estamos avançando no propósito de estar cada vez mais próximos daqueles que, como nós, movem o Brasil.”

O presidente também lembrou sua trajetória até assumir a presidência da entidade, ressaltando a eleição unânime pelas Associações de Marca filiadas à Fenabrave, com apoio das regionais e dos Sincodiv's ligados à Fenacodiv.

Ao abrir oficialmente a cerimônia, o presidente da Fenabrave/Fenacodiv, Arcelio Junior, conduziu um discurso marcado por emoção, reconhecimento e visão institucional e destacou o crescimento do evento e o fortalecimento da união entre as lideranças do setor.



A partir da esquerda: Andreta Jr., Alarico Assumpção Júnior, Arcelio Junior, atual presidente da Fenabrave/Fenacodiv, Sérgio Reze e Waldemar Verdi Júnior.

“Muitos de vocês já sabem que a presidência da Fenabrave era um sonho para mim. Um sonho que levei 10 anos e 5 meses para realizar. E fui eleito por unanimidade.”

Arcelio Junior reconheceu a importância dos ex-presidentes da Federação e o legado construído por lideranças que ajudaram a fortalecer a representatividade institucional da entidade.

“A confiança que tive por parte dos ex-presidentes da Fenabrave foi fundamental. Realizei esse sonho respeitando a história construída, as lideranças e parcerias consolidadas e, acima de tudo, tendo como alicerce a confiança.”



A partir da esquerda - Eduardo Meneghetti, Arcelio Junior e Flávio Meneghetti.

“Vocês movem o Brasil”

A celebração também reforçou a dimensão econômica e social da distribuição automotiva brasileira. Durante o discurso, Arcelio Junior destacou a força das redes de concessionárias no Brasil, destacando a contribuição do setor para a economia, para a mobilidade e para a geração de oportunidades em todo o País.



Arcelio Junior, presidente da Fenabrave/Fenacodiv, durante seu discurso de abertura.

“Todos e cada um de vocês fazem parte dessa imensa constelação que compõe o nosso setor. Sem vocês, nada estaria sendo feito ou conquistado em prol do nosso setor e em benefício do nosso País. Vocês movem o Brasil.” finalizou Arcelio Junior.

O Dia do Concessionário

Outro marco importante da celebração foi o avanço do reconhecimento oficial do dia 18 de março como o **Dia Nacional do Concessionário de Veículos Automotores**.

A proposta foi formalizada por meio do **Projeto de Lei nº 3.675/2025**, de autoria do deputado Isnaldo Bulhões, já aprovado pelo Congresso Nacional e em tramitação no Senado Federal.

Ao abordar o tema, Arcelio Junior reforçou o significado institucional da iniciativa. *“Temos que ter orgulho de sermos concessionários. Cada um de nós tem a responsabilidade de multiplicar esse sentimento em nossas redes.”*



Apresentação coral cantando a música autoral.

por Rita Mazzuchini e Júnior Muzilli, denominada “Uma data para comemorar”.

Parcerias e fortalecimento institucional

Com o apoio da Assístia, o evento também mostrou a importância das empresas e instituições parceiras para o fortalecimento institucional da Fenabreve e da Distribuição Automotiva brasileira.



Mesa da Assístia – empresa apoiadora do evento.

Diamante do Congresso & ExpoFenabreve, além das entidades congêneres e lideranças regionais que mantêm interlocução permanente em defesa do setor automotivo brasileiro.

Em homenagem aos 61 anos da Fenabreve e ao Dia do Concessionário, o evento contemplou a exibição de um vídeo institucional, acompanhado de coral especialmente contratado para interpretar a música autoral, criada para interpretar a música autoral, criada

Durante a cerimônia, Arcelio Junior agradeceu o apoio da empresa, parceira da entidade também no patrocínio à participação da Fenabreve no NADA Show 2026, realizado em Las Vegas. O presidente também reconheceu a atuação dos patrocinadores

Participação das marcas no evento



Banda Double You encerra comemoração

Para fechar o evento, com chave de ouro, os convidados assistiram ao show da **banda internacional Double You**, que contou com a formação original do grupo musical, que levou alegria aos convidados, tendo até uma canção dedicada, pelo vocalista William Naraine a Arcelio Junior. Ao iniciar a abertura do show, o cantor falou ao público que a música **“Please Don’t Go”** era dedicada a ele.



Homenagens

A celebração contou com homenagens especiais à diretoria da Fenabrave, da Fenacodiv, ex-presidentes, lideranças do setor e parceiros institucionais, em reconhecimento à contribuição para o fortalecimento da distribuição automotiva brasileira. Na ocasião, foram entregues estatuetas personalizadas e comemorativas aos 61 anos da entidade e ao Dia do Concessionário.



Diretoria Fenabrave.



Diretoria Fenacodiv.



Conselheiro Mauri Missaglia.



Arcelio Junior, recebendo troféu em homenagem aos 61 anos da Fenabrave e do Dia do Concessionário das mãos de Marcelo Franciulli, Diretor Executivo, representando a entidade.



Colaboradores Antonio Nascimento e Amanda Sobral.



Homenagem do Presidente da Assodeere, Angelo Luiz Giombelli Filho para a Fenabrave.



Homenagem da Fenabrave e da ACAV ao presidente e CEO da Volkswagen Caminhões e Ônibus, Antônio Roberto Cortes (terceiro a partir da direita).



Homenagem aos aniversariantes A partir da eq: Mário Helmeinster - Assistia, Heitor Tosi Neto - Membro do Conselho Deliberativo da Fenabrave e Ex-Presidente da Acav e Rachel Teixeira Monteiro - esposa do Vice-Presidente da Fenabrave, José Lewton Monteiro Júnior.

Galeria de fotos



Família do presidente da Fenabrave/Fenacodiv, Arcelio Junior.



Equipe Fenabrave.



Apresentação artística ao som de Violino.

Pedro Teixeira



A partir da esq.: Fernanda Melazo, Assessora de Comunicação da Presidência da República; Geraldo Alckmin, vice-presidente da República; Rita Mazzuchini, Assessora de Comunicação e Imprensa da Fenabrave e Arcelio Junior, presidente da Fenabrave/Fenacodiv. A entrevista foi realizada em 13 de maio de 2026.

Geraldo Alckmin
vice-presidente do Brasil

O Brasil em movimento

Em entrevista exclusiva e presencial à editora da Revista Fenabrave, em 13 de maio, da qual também participou o Presidente Arcelio Junior, o vice-presidente da República, Geraldo Alckmin falou sobre os programas ligados ao setor automotivo, a importância da Fenabrave e do Setor da Distribuição de Veículos para o desenvolvimento do Brasil, além de temas como Taxas de Juros, Reforma Tributária, Marco Regulatório, Mudanças Climáticas e sobre as metas de progresso para o país que, na sua visão, é a maior potência mundial. Acompanhe.

1. Revista Fenabrave: A Fenabrave representa um setor com 8.225 Concessionárias de Veículos, presentes em 951 municípios e que juntas representam 5,79% do PIB e a geração direta de mais de 370 mil empregos. Como o senhor avalia a contribuição e importância desse setor para o desenvolvimento do Brasil?

Sr. Geraldo Alckmin: Ele é fundamental, porque a indústria automotiva representa 20% da indústria brasileira. Então ela tem uma importância enorme e é a vanguarda na inovação, pesquisa e desenvolvimento. E as concessionárias fazem o link, a união entre a indústria e o consumidor. Nós temos concessionárias maravilhosas. Eu sempre disse ao Arcelino Júnior, que guardo, da minha infância, quando fui com meu pai comprar o primeiro carro O km numa concessionária. E é fascinante. E presta um serviço importantíssimo, de orientação, apoio técnico, revisões, oficinas. É um setor extremamente importante e de ponta e que está crescendo. Nós estamos tendo programas muito importantes para

incentivar a indústria automotiva e o comércio, as concessionárias. E a Fenabrave reúne tudo, duas rodas, as motos, reúne veículos leves, caminhões, tratores, implementos. Então ela representa a todos. É um setor campeão do ponto de vista social, geração de emprego e renda e econômico. Com mais de 5% do PIB brasileiro.

2. Revista Fenabrave: Como tem sido a interação do governo com a Fenabrave e a importância dessa agenda para o Brasil?

Sr. Geraldo Alckmin: Extremamente importante. Governo que ouve mais, erra menos. Então é muito importante a gente ouvir, estimular a participação da sociedade civil organizada. E o presidente da Fenabrave, o Arcelino Júnior, tem espírito público. Meu pai dizia: "Não basta viver, é necessário conviver e participar". A Fenabrave tem sido uma grande parceira, o Arcelio Junior é uma liderança muito importante do setor, e eu fico muito feliz em acompanhar esse trabalho.



3. Revista Fenabreve: O Programa Carro Sustentável, anunciado em julho do ano passado, trouxe estímulos ao mercado de automóveis. Como o senhor avalia seus resultados no mercado, seja em relação ao acesso ampliado de veículos, seja sobre o incentivo à inovação, sustentabilidade e para a economia nacional?

Sr. Geraldo Alckmin: Eu gosto de tomar o café nas concessionárias. Então sábado, sempre que eu posso, eu visito uma concessionária. Verifiquei o sucesso do **Programa Carro Sustentável**. Nós lançamos um programa que zera o IPI, que era 7%, veio para zero, para o carro sustentável. E isso levou a 31,9% de aumento de vendas, comparando o período de 11 de julho de 2025 até abril de 2026, em relação ao mesmo período anterior. Foi um aumento espetacular. E o carro sustentável é um carro fabricado no Brasil, flex, com 80% de reciclabilidade e não pode emitir mais que 83 gramas de CO2 por quilômetro rodado. Seis montadoras se habilitaram e temos oito tipos de veículos diferentes. E o sucesso é total. E tem gente que vai lá para ver o carro sustentável, aí a mulher gosta de outro ou ele mesmo gosta de outro. Então estimula o mercado. A Fenabreve tem sido uma grande parceira, o Arcelio Junior é uma liderança muito importante do setor, e eu fico muito feliz em acompanhar esse trabalho.

4. Revista Fenabreve: O Move Brasil teve adesão rápida desde o lançamento. Agora, com a segunda fase, que amplia recursos e inclui novos segmentos, além de caminhões, como ônibus e microônibus e implementos rodoviários, como o senhor avalia essa construção conjunta entre governo, indústria e comércio de veículos pesados e os efeitos esperados para a renovação de frota?

Sr. Geraldo Alckmin: Também visitei, recentemente, concessionárias de venda de caminhão. Nós lançamos esse programa, o **Move Brasil**, que como os juros estavam muito altos, o Finame em torno de 23%, estava prejudicando a venda de caminhões, especialmente, de caminhões pesados. Então, lançamos o Move Brasil. Foram 10 bilhões de reais, que acabaram em 90 dias. Foi um sucesso total. A venda foi muito positiva. Tanto é que lançamos um segundo programa agora de R\$21,2 bilhões, com juros ainda um pouco menores, em torno de 13%, sendo R\$2 bilhões para ônibus,

R\$2 bilhões para os caminhoneiros autônomos e cooperados e o restante todo, R\$17,1 bilhões, para as empresas. E já está em vigência, então é extremamente importante. E eu diria que é o Move Brasil ampliado, porque incluiu além de caminhão, implementos rodoviários e ônibus.

Então incluiu tudo isso. E melhorado, porque reduziu um pouco os juros e para o autônomo, que tem mais dificuldade, ampliou a carência e ampliou o prazo de pagamento. Isso ajuda o autônomo, o caminhoneiro. E financiamos o caminhão seminovo, o Euro 5. Às vezes, quem tem um caminhão com 12 anos, tem dificuldade de ir para um zero quilômetro. Então ele compra um de cinco anos. E o de cinco vai para o zero, faz uma escadinha. Acho que vai ser também um sucesso total.

5. Revista Fenabreve: Considerando o que o senhor acaba de dizer, que o Move Brasil foi um sucesso, e a segunda fase também será, certamente. Existe espaço para novas fases desse programa?

Sr. Geraldo Alckmin: O ideal é termos um programa permanente de renovação de frota. Esse é o ideal. Nós estamos até trabalhando com a Petrobras para verificar um fundo que eles têm, no sentido de termos um programa permanente. Mas eu destacaria também um outro programa que nós lançamos na Agrishow, lá em Ribeirão Preto, que é o **Move Agrícola**. Então, compra de tratores, de implementos agrícolas, colheitadeiras, pulverizadores, toda a parte agrícola, também com juros reduzidos de 8% a 9%. Então isso vai ajudar a venda de tratores e máquinas agrícolas.

6. Revista Fenabreve: E quando o Move Agrícola entra em vigor?

Sr. Geraldo Alckmin: É questão de dias. O recurso vai ser R\$12 bilhões, e já está definido o juro, já está aprovado, questão de dias, já pode ser procurada a rede bancária. Às vezes, muitas montadoras até têm banco próprio também. Então, acho que vai ser um grande sucesso.





7. Revista Fenabreve: Esse programa incluirá o refinanciamento de dívida de produtores rurais? Tem alguma linha especial pensada ou é um outro programa?

Sr. Geraldo Alckmin: Esse é um outro programa. Ontem, o ministro da Fazenda, o Dario Durigan, esteve no Congresso Nacional, no Senado, na CAE (Comissão de Assuntos Econômicos), junto com o senador Renan Calheiros e a senadora Tereza Cristina. E aí estamos discutindo. Não é para máquina nem para veículos, é renegociação da dívida, do ponto de vista mais amplo, dos produtores rurais. Está indo bem. Vai sair a renegociação da dívida. Está nos últimos ajustes para poder ser lançado esse programa, que é muito importante.

O mundo vive um problema, que é a guerra. Estamos com duas guerras.

Então você tem, de um lado, uma retração da atividade econômica. De outro lado, um aumento de custos. E, no caso do Brasil, tivemos uma queda de preço de produtos, que são commodities, então são preços internacionais. Tivemos um aumento de custo, no caso de fertilizante e do diesel, e ainda uma queda do dólar, o que é muito bom, porque derruba a inflação, mas dificulta a exportação. Então isso tudo tem dois lados.

Mas eu diria que o Brasil foi um dos países que menos sentiu o efeito da guerra. Em outros países, o quadro é catastrófico. Porque o Presidente Lula foi rápido pra mitigar o efeito do diesel, que influencia alimentos e inflação. Ele retirou o PIS/Cofins, zerou o PIS/Cofins do diesel, deu uma subvenção para baixar o preço e convidou os estados a reduzirem o ICMS. Não obrigatório. Voluntário, e 26 estados já aderiram. E o governo dobra, se o estado reduzir 60 centavos de ICMS, o Governo dá mais 60 centavos, o que reduz R\$ 1,20.

E é voluntário, porque quando houve a guerra da Ucrânia, lá atrás, foi feito unilateralmente pelo governo anterior, pelo governo federal. Aí os estados foram para o Supremo Tribunal Federal, dizendo: "Olha, perdi receita, me tiraram a receita".

E o governo foi obrigado a indenizar em R\$27 bilhões. Foram R\$ 27 bilhões de indenização para estados e municípios. Então agora, não. Agora é voluntário, não vai ficar nenhum problema para o futuro, e 26 estados já aderiram.

E tem setores que estão interessantes, quer dizer, para os quais o quadro é positivo. O café está com boa margem, assim como carne, fruta. E os demais, o problema vai passar, porque isso é cíclico. Enquanto não passa, aí são adotadas as políticas anticíclicas. Se a coisa está indo bem, você não precisa interferir. Você tem um momento de dificuldade, você tem que agir de forma anticíclica. Por exemplo, eu abri hoje cedo o congresso da Abramilho. O Brasil está entre os dois maiores exportadores de milho do mundo.

E uma notícia boa foi o crescimento do etanol de milho. Então, o etanol, que era só de cana de açúcar, hoje já está em 25% etanol de milho. A produção de milho está agregando valor, virando combustível. E aí a outra boa notícia, o etanol, que era 27% na gasolina, o etanol anidro, ele foi para 30%. E nós estamos trabalhando para ir para 32%.

Nós exportamos petróleo bruto. O Brasil é autossuficiente e exporta, mas nós importamos derivados de petróleo, que é diesel e gasolina. Então, à medida que eu aumento o etanol, diminuo a importação de gasolina. À medida que aumento o bio no diesel, eu diminuo a importação de diesel. E o Brasil deve ficar, em cinco ou seis anos, autossuficiente em diesel, pois o que estava faltando era refinaria.

8. Revista Fenabreve: O Governo anunciou, recentemente, uma linha especial de financiamento para motoristas de aplicativos e taxistas, com taxa abaixo da SELIC. O programa deve ter duração de 4 meses e abranger cerca de 1,8 milhões de pessoas? Qual o objetivo desse programa e quais os propósitos de atender a esse público?

Sr. Geraldo Alckmin: O governo está estudando uma maneira de financiar com crédito mais baixo.

Serão R\$ 30 bilhões no Brasil inteiro, para taxistas e os que trabalham com aplicativo. E aí nós vamos incluir não só o carro de entrada, porque o Programa Carro Sustentável foi carro de entrada, de R\$70 mil, R\$80mil, R\$85 mil. Esse deve ir até R\$150 mil. Então, deve ter uma procura muito grande, e isso tem o sentido de atender o taxista e o motorista de aplicativo, porque é um meio de produção, é para trabalhar, para ganhar salário, para ter renda. É um meio de produção importante.

O taxista e o motorista de Uber, de aplicativo, ganham a possibilidade de ter acesso ao carro próprio, de ter acesso ao seu veículo ou renovar a frota, substituir, trocar o veículo. Ganha o usuário com veículos novos, com mais segurança. E estamos até estudando ter um juros um pouquinho menor para mulher. Por que as mulheres? Às vezes, as pessoas preferem o taxista ou o motorista de aplicativo mulher. Então a gente estimula as mulheres para que elas possam ter mais presença nesse transporte, nesse mercado, e financia itens para que ela possa ter alguns mecanismos também de segurança incluídos nos veículos.

É um trabalho bonito. Estamos muito otimistas que a gente pode ter uma medida com grande impacto, mas esse é um programa específico. Abre e acabou. É prazo determinado. Todos eles são com prazo determinado.

Porque esperamos que os juros possam cair. O que atrasou a queda de juros foi a guerra, porque já tinha começado a reduzir a taxa de juros, um viés de queda. Acontece que com a guerra, o ritmo da queda ficou menor. Agora, quando eu compro bens de capital, bens de uso durável, o juros pesam. Porque se eu compro um chocolate, compro um produto de menor valor, não tem problema. Agora, um automóvel, um caminhão, um ônibus, um trator, o financiamento pesa.

9. Revista Fenabreve: Que outros mecanismos podem estimular o crédito?

Sr. Geraldo Alckmin: O Marco Legal de Garantias, porque aumentou a oferta de crédito e baixou o spread. O Brasil tem um spread altíssimo. Então ele agiu de duas formas: aumentando a oferta de crédito e reduzindo o spread. Por quê? Porque você, por exemplo, tem um financiamento que, porventura, não pagou. Havia dificuldade em pegar o carro de volta. Então aquele que pagou direito, estava pagando duas vezes. Pagava pelo seu e pela inadimplência de outro.

Com o Marco de Garantias, é mais rápida a retomada do veículo. Com isso, aumentou a oferta de crédito e caiu o spread.

10. Revista Fenabreve: Nesse sentido, inclusive, a gente percebe que quando existe a redução de preços e melhores condições de financiamento, esse setor é estimulado, progride, geram-se mais empregos etc. Quando o senhor comentou sobre a necessidade de programas permanentes, acredita que serão lançados ainda neste ano?

Sr. Geraldo Alckmin: O objetivo todo deve ser reduzir os juros. Quer dizer, política monetária. O foco é reduzir juros. Em momentos em que você tem os juros mais altos, os programas se justificam, para você não deixar empresas demitindo funcionários, encolhendo a atividade econômica, então você dá um empurrão.

Agora, nós estamos estudando coisas em caráter permanente.

11. Revista Fenabreve: Para qual setor estão sendo avaliados programas permanentes?

Sr. Geraldo Alckmin: Por exemplo, se pegar a questão agrícola, ela é muito influenciada pelo clima. O clima não é da nossa decisão e controle. Mas, você pode melhorar com o seguro agrícola. No mundo de mudanças climáticas e aquecimento global, isso torna a questão do clima mais imprevisível e com excessos; excesso de chuva e de seca. Por isso, um **seguro agrícola** mais forte deve ser uma medida de caráter permanente, que está sendo estudada. Em razão do problema do endividamento no setor agrícola, fruto dessa combinação de três fatores: aumento de custo de produção, queda de preço de commodity e câmbio, moeda super apreciada, discutimos sobre o **fundo garantidor**. Imagine, você tem crédito, os juros estão mais baixos, mas o agricultor tem dificuldade de acessar esse crédito, porque os bancos estão cautelosos. Se você tiver um fundo garantidor, ajuda a alavancar o crédito e é o que eu chamo de uma dívida boa. A dívida boa é aquela que aumenta sua produtividade, tratores novos, equipamentos novos, colheitadeiras, caminhões, ou mesmo o taxista, o motorista de aplicativo. Quer dizer, você vai melhorar a produtividade, vai melhorar a renda, ou seja, é uma dívida boa.

Tudo isso está sendo estudado. Eu diria que duas questões estruturantes, **no caso do agro: o seguro rural e o fundo garantidor**, para melhorar o acesso ao crédito. Vamos dar um exemplo: Você tem hoje necessidade de aumentar a armazenagem. Tem recurso, só que está empossado. Por que está empossado? Porque é uma dificuldade do agricultor tomar o crédito. O crédito existe, os juros estão factíveis, mas falta o cadastro. Então o fundo garantidor ajudaria. O outro lado positivo que eu vejo é o comércio exterior.

O acordo comercial Mercosul-União Europeia vai abrir uma avenida de oportunidades. Então você tem caminhão, máquinas, equipamentos, máquinas agrícolas e o acordo e o bom equacionamento Brasil-Estados Unidos, com a queda do tarifaço. Hoje, na metade da exportação brasileira para os Estados Unidos, o imposto é zero. Zerou. Você tem mais uns 20 e poucos por cento que a tarifa é 10%. E, acima disso, chamada sessão 232, nós e o mundo estamos iguais.

A gente não perde competitividade. E acho que o acordo Mercosul-Cingapura, Mercosul-EFTA e Mercosul-União Europeia, que é o maior acordo entre blocos do mundo, irão ajudar a economia a avançar.

O segredo de tudo é a população ter renda.

O presidente Lula brincou durante os 70 anos da Anfavea, e o Arcelio Junior estava lá para ouvir: “Olha, a minha missão e a do Alckmin é arrumar comprador para vocês”. Quer dizer, o povo precisa ter renda.

Então, o pessoal precisa ter emprego e melhorar a renda, aí aumenta a compra. Essa é a tarefa. Tivemos um aumento de emprego, estamos com desemprego muito baixo, teve aumento de renda. Só que tivemos um outro problema, que foi o endividamento das famílias. Por isso, foi lançado o Desenrola 2, que é para possibilitar uma renegociação de dívidas e com juros mais baratos. Esse é o segredo, juros mais baratos.

E possibilitando você tirar 20% do fundo de garantia para abater a dívida. Alguém pode dizer: “Mas será que não vai pegar os 20% do fundo de garantia e gastar, se endividar mais?” Não. Esses 20%, quando saírem, irão direto para o banco. É só para abater dívida. Está bem formatado o programa. Porque para o trabalhador, com carteira assinada, quanto rende o fundo de garantia? 8%, 9%, 10% ao ano? E ele está pagando, às vezes, uma dívida 80% ao ano. Ele tem o dinheiro que está rendendo menos de 10% e está pagando 70%, 80% no crédito rotativo, no cheque especial. Foi uma medida inteligente, que eu acho que vai ter grande sucesso.

12. Revista Fenabreve: O senhor comentou sobre a produtividade, o crédito que gera a aquisição de mais veículos, que gera mais produção, trabalho etc. No caso de motos, por exemplo, isso também é uma realidade, os serviços de entrega vêm aumentando muito. O governo pensa em algo específico para o setor de duas rodas?

Sr. Geraldo Alckmin: O governo deve lançar, junto com o programa para taxista e motorista de aplicativo, uma medida de desburocratização. Por exemplo, o aplicativo de moto, o motofretista, tinha que ter 21 anos de idade para tirar a habilitação. Vamos baixar para 18 anos. Tem sentido.

Uma outra série de **questões burocráticas deverão ser eliminadas**, como, por exemplo:

- A obrigatoriedade de placa vermelha para motofrete;
- A obrigatoriedade de curso de formação;
- A obrigatoriedade de 2 anos de CNH;

Além disso, teremos a criação do RENAMOTO gratuito, com dispensa da inscrição no Detran, com pagamento de taxa.

A desburocratização reduz custos. Aliás, uma medida muito positiva foi com a questão da CNH. Porque o custo para você tirar uma carteira de CNH, A, B, carro e moto, em alguns estados, estavam chegando a R\$ 3.500,00. Quer dizer, é um absurdo. Quem é que tem R\$ 3.500,00 para tirar uma carteira? Não tem sentido. Uma burocracia danada e cartório. Então simplificamos. Hoje em dia, para prova teórica se estuda em casa, com apostila, internet, não precisa gastar um dinheirão. Mesmo prova prática, limitou o número de horas, agora menor. Tudo para reduzir custos, facilitar a vida das pessoas, diminuir a burocracia.

Por exemplo, o taxista tinha que aferir o seu taxímetro todo ano, pagando R\$ 56,00 por ano. Precisa? A incidência de problema é mínima. O que nós fizemos no Inmetro? Só de dois em dois anos. O taxista perdia um dia para fazer isso. Agora é de graça, não tem uma taxa nenhuma. Então tudo que a gente puder desburocratizar, simplificar, reduzir custos, a gente vai facilitar a vida da população.



13. Revista Fenabreve: *E além da desburocratização, há um esforço do governo em relação à descarbonização, na busca de matrizes energéticas mais limpas. E no nosso setor, com certeza, isso tem se mostrado bastante evidente. Na sua opinião, em que parte do caminho ideal o Brasil está hoje, nesse sentido, e como o senhor vislumbra o futuro do nosso setor com essa sustentabilidade desejada?*

Sr. Geraldo Alckmin: Essa é uma necessidade, quer dizer, você tem um aquecimento global por emissão de gás de efeito estufa, especialmente carbono. A primeira causa de emissão no Brasil não é escapamento, é desmatamento. Um hectare de mata derrubada e queimada emite 300 toneladas de carbono. Então, a primeira coisa que foi feita foi segurar o desmatamento. Nós já reduzimos mais de 50% do desmatamento. A meta é chegar em um desmatamento zero.

E, na COP 30, foi feito o TFF, que é um fundo privado para recompor florestas. A outra é energia limpa. E aí o Brasil é um belo exemplo, porque quem tem no mundo diesel com 15% de bio? Ninguém tem, só o Brasil. Quem tem gasolina com 30% de etanol anidro? Ninguém tem, só o Brasil. E vamos para 32%. E o Brasil é um dos poucos países do mundo que pode ampliar a oferta de energia renovável e limpa sem afetar alimento, só com ganho de produtividade.

Nós somos, hoje, o terceiro maior exportador do mundo de alimentos, o primeiro em proteína animal. Somos um exemplo de agricultura tropical muito competitiva. Esse é o objetivo do **Carro Sustentável**.

E o Brasil, além da gasolina ter 30% de etanol anidro, que ninguém tem, 85% da nossa frota é flex. Quando era governador

de São Paulo, a gasolina era 25% ICMS e o etanol hidratado 25%. Eu mantive em 25% o ICMS da gasolina, não aumentei, mas reduzi do etanol para 12%. Então todo mundo põe etanol. O carro é flex, mas o consumidor escolhe, todo mundo em São Paulo põe etanol, porque é metade do preço o imposto, é 12%.

Ao estimular uma energia limpa, uma energia renovável, acho que o Brasil vai ser um case mundial do híbrido flex.

Você vai unir a eletrificação com o flex. Teremos o melhor modelo. Vai ter carro elétrico. Nós temos que ter várias alternativas, veículos elétricos, híbridos, o flex. No caso de caminhão, por exemplo, vai crescer biometano, biogás. Aliás, para o caminhão eletrificado e biometano, biogás, não é 13% o imposto, os juros, que já foi um sucesso, são 8%, porque você pode utilizar fundo do clima.

É que é pequena a frota de caminhão eletrificado e biogás, mas é 8%, porque você pode usar o biometano. E tem uma avenida pela frente com o SAF, porque vai ter que trocar o querosene da aviação no mundo, que é um combustível fóssil. Vai ter que fazer o Sustainable Aviation Fuel, o combustível de aviação sustentável. Tem três países para fazer isso só: Brasil, Estados Unidos e Índia. São os três. Navio, vai ter que trocar o combustível. Temos uma avenida de oportunidades.

O Brasil é o grande protagonista nas mudanças climáticas. Aliás, a BIC vai salvar o planeta.

BIC: B de Brasil, a maior floresta tropical do mundo, com a Amazônia. I, de Indonésia, a maior floresta tropical da Ásia. C, do Congo, maior floresta tropical da África. As três, na linha do Equador. Então, se segurar a BIC, o Brasil avança. Você segura as empresas.

14. Revista Fenabreve: *Qual balanço desse governo e perspectivas futuras, em caso de reeleição do Presidente Lula? Como o senhor visualiza o país?*

Sr. Geraldo Alckmin: Eu vejo que nós avançamos, no meio ambiente. COP30, queda de desmatamento. Avançamos na educação, com institutos federais, o Pé-de-Meia para o jovem não abandonar o ensino médio, porque a evasão escolar estava em quase 500 mil jovens por ano, jovens que abandonavam a escola para poder trabalhar, ganhar um dinheirinho. Avançamos na saúde, há um aumento da expectativa de vida média no Brasil, vacinação, SUS.

Avançamos no emprego. Se teve um ganho de crescimento da economia e emprego, avançamos em renda. Diminuiu a extrema pobreza: 24 milhões de pessoas saíram do mapa da fome.

O que nós precisamos fazer para o futuro? Do lado fiscal, ampliar o superávit primário. No ano passado, a meta foi 0% de déficit. Não ter déficit. É bom lembrar que, em 2020, o Brasil teve um déficit primário de 9,4% do PIB.

Qual a justificativa? Foi Covid. Realmente, teve Covid. Só que teve Covid no mundo inteiro, e o México teve 0,5% de déficit. Então, o que eu vejo? Nós já zeramos o déficit. Este ano, a meta é 0,5% de superávit, e nós **precisamos aumentar este superávit para poder estabilizar a dívida e depois reduzir a dívida pública federal**. E com isso, reduzir os juros. **A grande chave para quase tudo é a redução dos juros.**

E aí eu tenho uma proposta. **Não quer dizer que não precisamos fazer o ajuste fiscal, precisamos.** Mas, eu tenho destacado o seguinte: o Banco Central Americano, Federal Reserve, o Fed, tem duas metas, como o nosso Banco Central.

Uma meta é a inflação, segurar a inflação. A meta é 3%. Há um teto de 1,5% para cima, 1,5% para baixo. Define-se a meta e se coloca um teto para a meta, de 4,5%. Não posso passar de 4,5% do PIB.

Agora, para definir os juros, **o Fed exclui alimento**. Por que ele exclui alimento? Porque alimento é clima. Se acontecer uma seca brutal, como tivemos há dois anos, vai cair a safra e vai aumentar o preço. Não adianta eu aumentar os juros que não vai chover por causa disso. O problema continua. Chuva não depende da taxa de juros, é clima. Por isso, o Fed exclui alimento, porque isso é clima.

E **exclui energia**, que é o petróleo, guerra, geopolítica. Não adianta aumentar os juros que não vai baixar o barril do petróleo, enquanto não acabar a guerra.

Nós precisamos aprimorar, porque senão a gente penaliza muito o setor produtivo. Penaliza as famílias e o próprio governo. Penaliza todo mundo, sem atingir o resultado que se gostaria.

Mas eu vejo com otimismo o futuro, por quê?

Vejo que nós **estamos no país que é o 5º. maior do mundo** sendo que aqueles maiores do que nós têm gelo: Rússia, Sibéria, Canadá, Polo Norte, Estados Unidos, Alasca. **Então, o Brasil é o quinto maior do mundo, mas, na prática, é o maior.**

Temos uma agricultura muito competitiva. Qual foi a dificuldade no acordo Mercosul-União Europeia? O receio dos europeus com a competitividade do agro brasileiro.

Temos uma indústria desenvolvida. Nós fabricamos avião, é a terceira indústria do mundo, crescendo fortemente nos cinco continentes. A indústria é a que mais sofre com os juros, por isso é importante essa questão da política monetária.

Temos um setor de serviços campeão, o sistema financeiro, setor de ponta, concessionárias, supermercados. E eu destacaria, também, o seguinte: o mundo, que é o nosso tempo, é o tempo da mudança e da velocidade da mudança.

E aí surgiram os chamados **minerais estratégicos**, as chamadas **terras raras**. Por quê? Porque é onde você vai fabricar o superimã para esse celular, para o drone da guerra, da defesa, para o avião, para a energia eólica. E aí, 41% das terras raras estão na China. O Brasil é o segundo, tem 23%, mas nós só pesquisamos em profundidade, geologicamente, 30%. Você pode ter boa notícia aí, que é um espetáculo.

No momento em que se começar a estudar, para valer, a parte geológica, não serão 21%, será muito mais. E qual o nosso desafio? Sabemos fazer mineração, sabemos fazer refino. Agora, nós não podemos ser exportadores de mineral estratégico, temos que agregar valor no Brasil. Temos que desenvolver tecnologia para agregação de valor. Por isso, o Projeto de Lei, aprovado na Câmara, que foi para o Senado, é um projeto inteligente. Não criou estatal nenhuma, não tem Terra Brás, não criou nada disso. Mas, ele estimula investimento no Brasil, e não só a extração das rochas, muito localizadas, hoje, em Minas Gerais, Goiás, Bahia, Amazônia, mas deve ter no Brasil inteiro.

Se agregarmos valor, isso pode dar um impulso para passarmos de renda média para uma renda mais alta.

O Brasil é um país de paz. A última guerra nossa foi do Paraguai, há mais de 160 anos. Temos relação com o mundo inteiro, não temos litígio. Temos tamanho, somos a sétima população do mundo, o quinto maior em extensão territorial, o sétimo em população. Temos escala, tamanho, estamos entre a 10ª e 11ª maior economia do mundo.

O nosso problema são os reflexos da guerra alheia. Esse é o problema. E nós temos energia, desde o petróleo, nós somos exportadores do petróleo bruto. A energia renovável, eólica, solar, hidroelétrica, 80% da energia elétrica brasileira é renovável. Então, nós precisamos ter, culturalmente, um sentido de custo.



O Brasil tem que combater desperdício e privilégio e reduzir custos.

E uma outra coisa que eu destacaria é a **Reforma Tributária**, que tira cinco tributos sobre consumo (IPI, PIS, COFINS, ICMS, ISS) e cria um IVA dual. Um IVA. Então você simplifica. É caro no Brasil pagar imposto. Além da carga tributária ser alta, é caro pagar. É um emaranhado, um cipó, um manicômio tributário.

Vamos simplificar, reduzir custo.

Imagine que visitei uma fábrica de cerveja, lá em São Paulo. E aí, você ia andando, aqueles tanques enormes de fermentação, pouca gente, muito automatizado. De repente, entrei num salão lotado de gente e ouvi: "Aquilo que o senhor viu

é produção. Isso aqui é para pagar imposto, porque se vende para o Brasil inteiro e cada estado tem uma lei de ICMS, tem 100 alíquotas diferentes. Se você vende para o Brasil inteiro, cada estado tem uma lei diferente, o ISS, 5570 leis diferentes.

A Reforma Tributária vai simplificar, desonerar investimento. Hoje, você paga imposto para investir. Você vai montar uma concessionária, montar uma empresa, você paga imposto. A Reforma vai desonerar totalmente investimento e a exportação.

Tem um estudo do IPEA que mostra que a Reforma Tributária, no ano que vem, já implanta o CBS, que é PIS, Cofins e IPI, um tributo só. E, até 2032, de 2028 a 2032, o IBS, que junta ICMS e ISS. Claro que o ideal era ter feito em um, dois anos, mas é melhor fazer em cinco anos do que não fazer.

Os estudos do IPEA mostram que o PIB, em 15 anos, pode crescer mais 12% com a Reforma Tributária. Os investimentos, 14%, e as exportações, 17% a mais. Você desonera a exportação, desonera investimento e simplifica.

15. Revista Fenabreve: Nas visitas realizadas a concessionárias, junto ao Presidente da Fenabreve, Arcelio Junior, o sr. sempre comentou sobre sua paixão por concessionárias, desde a sua infância, no interior paulista. Qual sua relação e motivação para esse sentimento em relação ao setor?
Sr. Geraldo Alckmin: Eu perdi minha mãe muito criança, com nove anos. E aí grudei no meu pai, que era funcionário público, veterinário da Secretaria da Agricultura. Ele sempre teve carro usado. Trocava um usado, um Citroën por um Volks, e ia com esse carrinho usado. Até que ele, finalmente, resolveu comprar um carro zero quilômetro. Então nós fomos em São José dos Campos. Fui com o papai numa concessionária, para ele escolher o carro. E é fascinante, porque o carro exerce um fascínio. E aqueles carros novinhos. Um verde, o outro branco, o outro colorido, aquilo era fascinante. Então, eu fiquei com aquela imagem. Eu gosto. Quando eu posso, eu vou tomar um café.

16. Revista Fenabreve: Qual mensagem o senhor gostaria de deixar para os concessionários de veículos do Brasil? Empresários brasileiros, concessionários, um setor formado por quase sua totalidade de famílias, de capital nacional. Ou seja, são empresários que investem a história de gerações de uma família nesses negócios.

Sr. Geraldo Alckmin: Quero dar os parabéns à Fenabreve, destacar a liderança do Arcelio Junior, destacar a importância da entidade, com mais de 61 anos. Esse é um ativo do país, sociedade civil organizada. **Importantíssimo. E dizer que a Fenabreve conte conosco para trabalharmos juntos.**

Uma mensagem ao time campeão da Fenabreve, dos concessionários: **gratidão e confiança.**

Gratidão, porque não é governo que gera emprego. Quem gera emprego é empreendedor. Então, são empreendedores que trabalham, investem, se sacrificam. Acho que gratidão é muito importante.

E **confiança**, porque acho que o Brasil tem tudo para crescer, para se destacar, para melhorar a vida da população e o papel do setor privado é fundamental. Então, cabe ao governo reduzir custos, estimular o investimento, abrir mercados, enfim, aprimorar o marco regulatório.

O país deve muito aos empreendedores, desbravadores, criadores de emprego e de renda.

O Papa Paulo VI (em 1967), na encíclica “Populorum Progressio”, falou que **o desenvolvimento é o novo nome da paz**, a paz verdadeira.

Onde tem emprego, tem renda, vida digna para as famílias.

Então, vocês são promotores da paz. Um grande abraço. ■

Visita à Concessionária VW, em Valparaíso, Goiás.



Visita à Concessionária Primavia Fiat, em Valparaíso, Goiás.

Patrocinadores Diamante falam sobre o mercado de crédito, tecnologia e produtos para concessionárias

Neste espaço da Revista Fenabreve, divulgamos artigos e matérias dos principais players do sistema financeiro relacionado ao Setor da Distribuição de Veículos do País. São empresas que atuam na linha de frente do crédito e que participam, em agosto, do 2º maior evento do setor no mundo, sendo o primeiro da América Latina. Confira.



O setor automotivo está aprendendo a comprar e vender com dados

Por Felipe Grecco, diretor de Relacionamento e Planejamento Comercial na Trillia.



Divulgação



A indústria automotiva brasileira está mudando o jeito de operar. Em um cenário de mais concorrência, consumidores mais exigentes e jornadas de compra complexas, a eficiência e a precisão são essenciais. Para que o mercado siga relevante, as decisões passam cada vez mais a serem orientadas por dados.

O que antes era intuição hoje precisa ser estratégia baseada em dados. Entender o momento de compra,

o perfil de financiamento e o comportamento do consumidor permite que concessionárias e lojistas tomem decisões mais precisas sobre o estoque e sua estratégia comercial.

A segmentação passa a ser um ativo central. Soluções como a Digital Audiences, da Trillia, nova linha de negócios da B3 dedicada a Dados, Analytics e Inteligência Artificial, permitem identificar clientes com alta propensão de troca nos próximos 180 dias e analisar fatores como patrimônio veicular, recorrência de compra, fidelidade a marcas e perfil de financiamento.

Essa inteligência, somada a uma base sólida de infraestrutura e segurança — formada pelo SNG, sistema administrado pela B3 que reúne informações sobre financiamentos de veículos, pelo Renave, registro nacional criado pela Senatran que digitaliza as transações de compra e venda de veículos e tem a Trillia como uma de suas principais integradoras, e por soluções de compliance que antecipam riscos e fortalecem a governança —, gera um setor mais integrado, ágil e orientado por dados.

No novo ciclo da indústria automotiva, crescer vai além de vender mais. Proporcionar melhor experiência para o cliente e fortalecer a fidelidade são pilares para o crescimento sustentável.

A conexão de todas as camadas do ecossistema automobilístico transforma o uso dos dados em decisões mais rápidas e seguras. No futuro, o diferencial não será apenas vender mais, mas decidir melhor. Quem transformar dados em estratégia tende a acertar mais.

Honda Serviços Financeiros: tradição e apoio ao ecossistema da marca

Por Ricardo Rossi, Division Head da Honda Serviços Financeiros.



HONDA

Serviços Financeiros

A Honda Serviços Financeiros é um dos principais braços estratégicos da Honda no Brasil, exercendo papel relevante no desempenho comercial da montadora nos segmentos de motocicletas e automóveis. Responsável pelas operações de consórcio, financiamento e corretora de seguros, atua como importante pilar da companhia e da rede de concessionárias.

A história da operação financeira da Honda no país teve início há 45 anos, com a criação do Consórcio Honda, modelo que se tornou referência no mercado e uma das principais formas de aquisição de motocicletas no Brasil. Desde então, mais de 8 milhões de motos já foram entregues aos clientes por meio dessa modalidade.

Atualmente, consórcio e financiamento representam, juntos, quase metade dos negócios fechados no segmento de motocicletas, o qual a Honda é líder absoluta no Brasil.

No segmento de automóveis, a atuação da Honda Serviços Financeiros também ganha relevância como o principal parceiro da rede de concessionárias por intermédio das soluções financeiras oferecidas, evidenciando a importância transversal para os diferentes segmentos de atuação da montadora.

Parte fundamental dessa estrutura é o Banco Honda, braço de financiamento da operação, que completou 25 anos de atuação e é hoje a primeira escolha da rede de concessionárias no financiamento de motocicletas e automóveis, resultado de uma trajetória marcada por tradição, credibilidade e forte alinhamento com a estratégia da montadora.

"Nosso papel é apoiar o crescimento sustentável dos negócios das montadoras e da rede de concessionárias. A forma como nos movemos está mudando, e a maneira como fazemos pagamentos também. Nessa evolução, os serviços financeiros assumem um papel estratégico, oferecendo soluções que viabilizam escolhas mais conscientes e alinhadas às necessidades dos nossos consumidores", afirma Ricardo Rossi, Division Head da Honda Serviços Financeiros.

Soluções cada vez mais tecnológicas

Por Mayara Rezeck - Diretora de Veículos do Itaú Unibanco.



Em 2026, o setor de veículos tem mostrado sinais de maior tração no Brasil, refletindo um movimento gradual de retomada. Dados da própria Fenabreve indicam que o primeiro trimestre foi o mais forte dos últimos anos em volume de transações financiadas, um indicador muito importante que reflete a atividade comercial. Dentro desse

contexto, diferentes segmentos vêm encontrando seu espaço, com destaque para os veículos leves, que ajudam a impulsionar esse movimento, mas com reflexos percebidos em toda a cadeia.

Para o concessionário, mais do que acompanhar esse ritmo, o desafio está em transformar interesse em venda concretizada, com eficiência e previsibilidade. É a experiência no momento da negociação que faz a diferença. Por isso, no Itaú, temos direcionado nossos esforços para simplificar essa jornada com nossos parceiros, por meio de soluções digitais que tornam a operação mais ágil, desde a originação até a conclusão da proposta. Isso reduz etapas, ganha tempo no atendimento e traz mais clareza para o cliente na tomada de decisão.

Ao mesmo tempo, temos trabalhado para evoluir o ecossistema como um todo, apoiando tanto os concessionários quanto os clientes finais com soluções cada vez mais tecnológicas. Acreditamos que a combinação entre eficiência operacional e uma experiência mais simples para quem compra é o que sustenta o ritmo de vendas ao longo do tempo. Nosso papel é contribuir para uma jornada mais fluida, que beneficie toda a cadeia e ajude o setor a crescer de forma consistente.

O impacto dos eletrificados chineses na oferta de crédito

Por André Novaes – Diretor do Banco Safra.



Safra Financeira

Nos últimos anos, tenho acompanhado de perto as transformações do mercado automotivo global. Recentemente, estive na China e, a cada visita, uma percepção se confirma: o que acontece por lá chega ao Brasil cada vez mais rápido.

Enquanto montadoras tradicionais levam anos para desenvolver novas tecnologias, as fabricantes chinesas aceleraram esse processo de forma significativa. No Brasil, muitas delas já passaram a integrar o ecossistema automotivo, elevando o nível de competitividade do setor. O resultado é percebido diretamente pelo consumidor, com veículos mais tecnológicos, confortáveis e um novo universo de design e experiência.

Nesse cenário, o mercado financeiro também evoluiu sua percepção sobre os eletrificados. Como destaca Antônio Ambrozano Neto, Superintendente de Concessionárias da Safra Financeira:

“No início, o principal receio das financeiras em relação aos veículos eletrificados chineses era a desvalorização no mercado secundário. Porém, o mercado vem demonstrando retenção de valor semelhante — e, em alguns casos, superior — a dos veículos a combustão.”

O crédito segue como peça fundamental para impulsionar as vendas, mas o perfil do consumidor mudou — e a forma de conceder crédito também. Antes, era comum trabalhar com uma tabela única. Hoje, avançamos para modelos mais personalizados, com análise individualizada de risco, permitindo melhor precificação e maior assertividade nas aprovações.

A realidade é que o cliente que entra na concessionária já foi impactado por esse novo padrão de mercado. E nós, na Safra Financeira, acompanhamos essa transformação de perto.



Santander Financiamentos aposta na confiança e hiperpersonalização em nova jornada de compra

Por Cezar Janikian, vice-presidente executivo do Santander Brasil.



Houve um tempo em que a compra de um carro começava na concessionária. Ali, o consumidor conhecia versões, preço e parcelas. Hoje, a jornada nasce no celular, em meio a vídeos e matérias. Ao chegar à loja, ele traz repertório e até simulações de crédito, mas ainda busca segurança em sua decisão.

Dados da Trillia, linha de negócios de dados da B3, indicam um mercado aquecido. Em maio, o financiamento de veículos apontou alta de 4,6% ante o mesmo período de 2025; e a Fenabreve registrou ainda um avanço de 16,3% nos emplacamentos no primeiro quadrimestre, melhor início de ano desde 2013.

Nesse cenário, o papel dos vendedores passa a ser mais relacional. Em um mercado sensível à renda e juros, transparência pesa tanto quanto a ficha técnica dos veículos.

Para Cezar Janikian, vice-presidente executivo do Santander Brasil e responsável pelos negócios de Consumer na América do Sul, hoje é preciso ser mais consultivo. "O consumidor mudou e está cada vez mais criterioso. Ele não chega mais à loja buscando informação, mas sim certezas. Por isso vemos que a próxima fronteira competitiva está na confiança construída no momento da decisão", afirma.

Para a Santander Financiamentos, com 63 anos e liderança no crédito de veículos à pessoa física, o cenário reforça a aposta em dados, tecnologia e hiperpersonalização. "Estamos preparados para apoiar clientes e parceiros com uma jornada ágil, integrada e 100% digital, tornando a contratação simples, eficiente e segura. A inteligência analítica ajuda a oferecer crédito mais aderente e responsável", diz Janikian.

O crédito automotivo em transformação e o papel das soluções integradas

Por Paulo Noma, Presidente da GM Financial Brasil.



Como instituição financeira cativa da General Motors, a GM Financial exerce um papel estratégico na conexão entre montadora, rede de concessionárias e consumidor. Mais do que viabilizar a compra de veículos, atua como um elo essencial para sustentar o desempenho do setor, com soluções que abrangem toda o ciclo de mobilidade.

O crédito automotivo no Brasil passa por uma evolução importante, impulsionada por um consumidor mais informado e por um ambiente que exige maior previsibilidade. Nesse contexto, a confiança, a clareza das condições e a flexibilidade de escolha ganham peso na decisão.

Hoje, falar de crédito automotivo vai além do financiamento. Inclui consórcio, locação, seguros e soluções de proteção, que ampliam as possibilidades do cliente e tornam a jornada mais completa. Quer comprar, alugar, planejar ou proteger — o valor está na capacidade de oferecer respostas integradas a diferentes necessidades.

Para a rede de concessionárias, isso significa contar com um portfólio de soluções que contribui diretamente para a experiência do cliente e para a sustentabilidade do negócio, fortalecendo relacionamento, rentabilidade e fidelização.

Na GM Financial, avançamos com uma atuação conectada, apoiando tanto o consumidor quanto a rede e fortalecendo todo o ecossistema automotivo. Acreditamos que o futuro do setor está na capacidade de combinar soluções e gerar valor consistente para clientes, concessionárias e indústria.



O 2º maior evento mundial do setor terá participação recorde em 2026

O **Congresso & ExpoFenabreve** chega à sua **34ª** edição sendo o segundo maior encontro da distribuição automotiva do mundo e o maior da América Latina. Em 2026, o evento será realizado em **17, 18 e 19 de agosto**, nos **Pavilhões 1 e 2 do São Paulo Expo**, na capital paulista, reunindo lideranças do setor em uma programação com tendências, temas relevantes, conexões e geração de negócios.

Durante três dias, o espaço receberá concessionários, executivos, representantes de montadoras, startups, jornalistas e comitivas internacionais, em um ambiente que combina debates estratégicos, feira de negócios e relacionamento institucional.

O lançamento oficial para as Associações de Marca aconteceu em abril, na sede da Fenabreve, em São Paulo. Na ocasião, foram apresentadas as diretrizes da nova edição, além das oportunidades de participação, exposição e ativações.

A expectativa é superar os resultados de 2025, quando o evento reuniu mais de 9 mil participantes diários, e ocupou 25 mil m² de área. O crescimento acompanha a relevância do setor, que responde por **5,92% do PIB brasileiro** e emprega **378 mil** pessoas diretamente.

Lançamento do 34º Congresso Fenabreve para as Associações de Marca.



Divulgação

“O Congresso & ExpoFenabreve já é um dos principais encontros do setor no mundo e, em 2026, queremos ir além. A ideia é ampliar não apenas os números, mas principalmente a qualidade das conexões e das oportunidades geradas ao longo do evento”, afirma Arcelio Junior, presidente da Fenabreve/Fenacodiv.

Três dias de agenda concentrada

A programação mantém o formato das últimas edições. O dia **17 de agosto** será dedicado a atividades fechadas, como reuniões das Associações de Marca, encontros internacionais e a **Avant Première**, exclusiva para convidados.

Nos dias **18 e 19 de agosto**, o evento será aberto ao público credenciado, com programação no plenário principal, nas arenas de conteúdo e na feira de negócios. A edição contará com **seis palestras principais** e **24 talks distribuídas em quatro arenas**, aprofundando os debates sobre os desafios e transformações da distribuição automotiva.

A estrutura ocupará **25 mil m²**, reunindo **100 estandes** e **70 startups**, além de um auditório com **2.500 lugares**. O evento também contará com mais de **2 mil lugares destinados à área de alimentação**, reforçando a experiência e a circulação dos participantes ao longo da programação.

Conteúdo voltado à gestão e ao cenário global

A curadoria temática do 34º Congresso & ExpoFenabreve está sob a responsabilidade renovada de **Antonio Maciel Neto**, um dos maiores executivos do País, e terá foco em gestão, liderança, transformação dos negócios e análise do cenário econômico e geopolítico que impacta o setor.

Palestrantes já confirmados

O conteúdo foi estruturado para inspirar, provocar reflexões estratégicas e contribuir para a evolução da distribuição de veículos no Brasil. Confira algumas palestras já confirmadas:

Antonio Maciel Neto	Fernando Modé	Marcos Caramuru Paiva
Fundador da Academia CEO	CEO do Grupo Boticário	Embaixador
Palestra: O Apagão de Profissionais	Palestra: Multimarcas, Multicanais e Multisegmentos	Palestra: A Nova Geopolítica, a China e o Brasil

Público qualificado e ambiente de negócios

O Congresso & ExpoFenabreve reúne, majoritariamente, decisores do setor: Associações de Marca, titulares, sucessores, diretores e gestores de concessionárias, além de executivos de montadoras, instituições financeiras, entidades congêneres, representantes do setor público e centenas de empresas ligadas ao setor da distribuição de veículos, além de delegações internacionais.

Inscrições abertas

Programação, expositores e conteúdo estão disponíveis no site oficial:
www.congresso-fenabreve.com.br

As inscrições podem ser realizadas de acordo com as orientações, no site.

Levantamento será divulgado aos concessionários em agosto

Em sua 30^a edição, a **Pesquisa Fenabreve de Relacionamento com as Marcas** reafirma seu papel como um dos principais instrumentos de avaliação e aprimoramento da relação entre concessionários, Associações de Marca e montadoras. O levantamento foi iniciado no dia 22 de abril e tem previsão de divulgação dos resultados aos concessionários em 4 de agosto.

“O concessionário vive o dia a dia da operação, conhece os desafios do mercado e sabe onde a relação com a marca pode avançar. Por isso, a participação é fundamental. Quanto maior a adesão, mais fiel será o retrato das redes e mais consistentes serão os embasamentos para que as Associações possam atuar na representatividade dos interesses dos concessionários”, afirma Arcelio Junior, presidente da Fenabreve.

Realizada de forma online, com questionário disponível no site da **Scheuer Consultoria**, liderada pelo ex-presidente da Anfavea e executivo da Mercedes-Benz, Luiz Adelar Scheuer, a pesquisa tem o objetivo de reunir a opinião dos concessionários, de todos os segmentos, sobre diferentes aspectos do relacionamento com suas respectivas marcas. A participação é aberta às redes e marcas que representem ao

menos 10 matrizes. Para que o resultado consolidado seja apresentado, é necessário que ao menos cinco respondentes participem. *“O modelo busca assegurar representatividade mínima e, ao mesmo tempo, ampliar a presença das redes no processo de avaliação”,* comenta Scheuer.



Reunião sobre a 30^a Pesquisa Fenabreve de Relacionamento com as Marcas.

“A Pesquisa Fenabreve é, acima de tudo, a voz do concessionário. Ela só cumpre plenamente sua missão quando cada rede participa de forma ativa e responsável. Nosso convite é para que todos contribuam, porque os resultados ajudam a fortalecer o diálogo, qualificar as decisões e construir relações mais equilibradas e produtivas entre concessionários, associações e montadoras”, reforça Arcelio Junior, Presidente da Fenabreve/Fenacodiv.

CRONOGRAMA DA 30^a PESQUISA FENABRAVE

17 de abril	22 de maio	27 de julho	4 de agosto
Envio de e-mail aos presidentes e executivos das Associações de Marca, informando o lançamento da pesquisa e o período de realização.	Envio de e-mail, com o ID às matrizes participantes, com link de acesso ao questionário, prazo de participação e contato da Central da Fenabreve, em caso de dúvidas.	Envio dos resultados da pesquisa por e-mail às Associações de Marca.	Envio de e-mail às matrizes convidadas, com o mesmo ID desta edição para responder ao questionário, e agora para obter o resultado encaminhado para sua respectiva Associação de Marca.

Universidade Fenabrave oferece curso de Alta Gestão para o setor

Programa de Alta Gestão da Universidade Fenabrave, em parceria com a FGV In Company e a Academia CEO, reuniu titulares e sucessores de concessionárias, em São Paulo, para debater competitividade, eficiência e os desafios do setor.

A formação de lideranças capazes de atuar em um mercado mais exigente marcou a aula inaugural do **Curso de Alta Gestão em Competitividade para Executivos do Setor de Concessionárias – Fenabrave**, realizada nos dias 13 e 14 de abril, na sede da FGV, em São Paulo.

Nos dias 18 e 19 de maio, ocorreu o segundo encontro da Turma, com entrega dos Certificados e jantar comemorativo, que teve a presença do Presidente da Fenabrave.

Com o tema **“As concessionárias de alta performance e a construção do futuro”**, o curso reuniu titulares e sucessores de concessionárias para debater competitividade, eficiência e os desafios do setor.



Alunos do Programa Alta Gestão em Competitividade.

A iniciativa integra a agenda educacional da **Universidade Fenabrave**, em parceria com a **FGV In Company** e a **Academia CEO**, e foi criada para aproximar conteúdo acadêmico, experiência executiva e aplicação prática à rotina das concessionárias.

Na abertura do curso, realizada em 13 de abril, o diretor executivo da Fenabrave, **Marcelo Franciulli**, destacou que a educação tem sido tratada pela entidade como um eixo permanente de desenvolvimento do setor.

“Este curso foi estruturado para responder aos desafios atuais e futuros da gestão no nosso setor”, afirmou Franciulli.

A metodologia do programa foi organizada em quatro frentes principais: **estratégia e competitividade; liderança e gestão de pessoas; governança e tomada de decisão; e excelência operacional com foco em resultados**. A proposta é oferecer aos participantes uma visão ampla da operação, com foco em resultados.

No dia 14 de abril, o presidente da Fenabrave/Fenacodiv, **Arcelio Junior**, participou da programação e ressaltou que o aprimoramento empresarial passou a integrar a missão da entidade.

Em sua fala, Arcelio Junior comentou que o programa foi iniciado na gestão do ex-presidente **Andreta Jr.** e ampliado pela atual diretoria para fortalecer a formação de titulares, sucessores e equipes das concessionárias.

“Preparamos esse programa especial, voltado para titulares e sucessores, não só para preparar a gestão do presente, mas pensando em pavimentar o futuro das concessionárias”, afirmou Arcelio Junior. O presidente também destacou o trabalho

desenvolvido pela Universidade Fenabrave, coordenada por **Miriana Boscardin**, com o apoio de **Amanda Sobral**, **Rosana Araújo** e **Raquel Maroño**, na ampliação das ações educacionais oferecidas ao Setor da Distribuição Automotiva.

Para **Antonio Maciel Neto**, fundador da Academia CEO e coordenador do Programa, a proposta é aproximar a experiência executiva dos desafios reais das concessionárias. *“Eficiência e liderança são decisivas para a competitividade. Por isso, o programa prepara titulares e sucessores para conduzir seus negócios com visão de futuro.”, afirma.*

Na avaliação de **Marcello Romani**, coordenador da FGV In Company, a formação foi desenhada para unir conteúdo acadêmico e aplicação prática. *“A formação executiva precisa estar conectada à realidade do negócio. O objetivo é oferecer uma visão de gestão alinhada aos desafios das concessionárias”, destaca.*

Além do Programa de Alta Gestão, a Universidade Fenabrave mantém outras frentes de capacitação, incluindo cursos on-line para equipes das concessionárias e o MBA de Gestão de Concessionárias, desenvolvido em parceria com a FGV In Company e a Academia CEO. A proposta é oferecer uma trilha de desenvolvimento que atenda diferentes níveis de liderança e contribua para que o conhecimento chegue à operação.

Fenabreve leva a pauta do Setor da Distribuição Automotiva aos principais centros de decisão

Entidade participou de agendas com lideranças públicas e setoriais e celebrou marcos históricos da cadeia automotiva.



Diálogo com parceiros da cadeia automotiva

No dia 16 de abril, Arcelio Junior, presidente da Fenabreve/Fenacodiv, participou do jantar comemorativo pelos 50 anos da Abraciclo – Associação Brasileira dos Fabricantes de Motocicletas, Ciclomotores, Motonetas, Bicicletas e Similares. Durante a celebração, entregou uma placa em homenagem ao cinquentenário da entidade ao seu presidente, Marcos Bento.

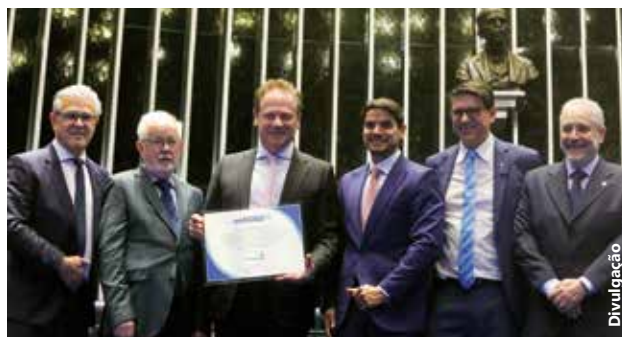


Fenabreve entrega placa de homenagem pelos 50 anos da Abraciclo ao presidente da entidade, Marcos Bento.



70 anos da Anfavea

No dia 5 de maio foi realizada Sessão Solene em comemoração aos 70 anos da Anfavea. Na ocasião, o presidente da Fenabreve prestou homenagem à entidade e entregou uma placa ao presidente, Igor Calvet, em reconhecimento à trajetória da indústria automotiva nacional e à parceria histórica entre fabricantes e distribuidores.



Entrega de placa em Homenagem aos 70 anos da Anfavea, com a participação dos ex-presidentes da entidade.



Agenda no Palácio do Planalto

No dia 17 de abril, a Fenabreve participou de reunião no Palácio do Planalto com o presidente em exercício, Geraldo Alckmin, e entidades congêneres, para tratar de assuntos de interesse do setor automotivo.

Representantes da Fenabreve participam de reunião no Palácio do Planalto para discutir temas estratégicos para o setor.

A agenda institucional também incluiu, em 30 de abril, a participação da Fenabreve em reunião sobre a segunda fase do Move Brasil.



Representantes da Fenabreve participam de reunião no Palácio do Planalto para discutir temas estratégicos para o setor.

A agenda institucional também incluiu, em 30 de abril, a participação da Fenabreve em reunião sobre a segunda fase do Move Brasil.



Fenabreve leva mercado brasileiro ao debate internacional da distribuição automotiva

Em agendas nos Estados Unidos, Espanha, Portugal, Argentina e Equador, a Federação fortaleceu vínculos institucionais, apresentou dados do setor e ampliou a mobilização internacional para o 34º Congresso & ExpoFenabreve.

NADA SHOW 2026 Estados Unidos Las Vegas

Entre os dias 3 e 6 de fevereiro, uma comitiva da Fenabreve desembarcou em Las Vegas para participar do NADA Show 2026. O evento, promovido pela NADA – National Automobile Dealers Association, entidade norte-americana que representa 16,5 mil concessionários de automóveis e comerciais leves, rendeu à Federação um convite inédito: realizar uma apresentação ao board da associação para falar sobre a Fenabreve, o mercado brasileiro e a Lei Renato Ferrari.

Outro destaque foi a participação de Arcelio Junior, pelo segundo ano consecutivo, na International Round Table.

“Fenabreve: Conectando Caminhos”



Presidente da Fenabreve na abertura do evento internacional “Fenabreve: Conectando Caminhos”.

Também pelo segundo ano consecutivo, a Fenabreve promoveu evento exclusivo durante a NADA SHOW. Sob o tema **“Fenabreve: Conectando Caminhos”**, que contou com patrocínio da Assístia, o encontro foi realizado na Sala LaFleur do Wynn Hotel Las Vegas e reuniu mais de 200 participantes.

Desafios e oportunidades nos Estados Unidos

Em entrevista exclusiva à Revista Fenabreve, os chairmen da NADA-National Automobile Dealers Association, Rob Cochran (2026) e Tom Castriota (2025) falaram sobre os principais desafios institucionais e de mercado para os 16,5 mil concessionários de automóveis e comerciais leves associados. Confira!



Rob Cochran - Chairman NADA 2026.

1. Revista Fenabreve: Você é o presidente da NADA em 2026. Na sua opinião, quais serão os principais desafios para as concessionárias americanas durante o seu mandato?

Rob Cochran: O maior desafio para os concessionários americanos é navegar por um cenário de varejo em transformação, à medida em que montadoras como Volkswagen/Scout e Rivian, entre outras, buscam expandir seus modelos de venda direta ao consumidor. A NADA (National Automobile Dealers Association) está comprometida em preservar o modelo de franquias, pois ele é a forma mais eficiente e confiável de vender, prestar serviços e financiar veículos. Pesquisas independentes confirmam que o sistema de franquias oferece maior valor e menores custos para os consumidores do que as vendas diretas.

2. Revista Fenabrave: Do ponto de vista político, o mundo atravessa um período atípico de crise entre países, o que pode levar a mudanças profundas. Como pretende liderar a NADA diante dessas constantes transformações políticas e empresariais?

Rob Cochran: Uma das minhas principais prioridades é a continuidade na liderança. Meu objetivo é consolidar a longa tradição de excelência da NADA em liderança política e engajamento de base, criando um forte alinhamento com os presidentes, membros do conselho e equipe executiva, tanto atuais quanto antigos, para estarmos preparados para enfrentar todos os desafios.

3. Revista Fenabrave: Como a guerra contra o Irã está impactando o mercado de veículos nos Estados Unidos?

Rob Cochran: Até o momento, a guerra contra o Irã não teve um impacto significativo nas vendas de novos veículos nos Estados Unidos. No entanto, quanto mais tempo o conflito durar, maior a probabilidade de vermos impactos significantes na indústria automotiva. Poderemos observar disrupções nas cadeias de suprimentos, o que pode elevar os preços e gerar incerteza econômica.

4. Revista Fenabrave: O sr. acha possível as marcas chinesas começarem a operar nos EUA em 2026 ou em um futuro próximo?

Rob Cochran: A NADA vai continuar apoiando as políticas atuais do governo em relação à entrada de veículos chineses nos Estados Unidos. Nós continuaremos a defender junto ao Congresso e à administração do presidente Trump a necessidade de barreiras governamentais apropriadas, baseadas nas preocupações com a concorrência injusta, privacidade do consumidor e segurança nacional.

5. Revista Fenabrave: Durante as viagens que faz a países já com importação de veículos chineses, pode constatar diferentes produtos. Quando esses produtos chegarem nos USA, acredita que os veículos que hoje estão no mercado conseguem enfrentar a concorrência ou precisarão de atualizações?

Rob Cochran: É uma questão interessante, mas não é válida (aplicável) no momento, tendo em vista que nada mudou em relação à entrada de veículos chineses nos Estados Unidos.

6. Revista Fenabrave: Em sua avaliação, como devem evoluir tecnologias como veículos elétricos, nos Estados Unidos e no mundo? Pelos dados da NADA, a maior parte dos clientes prefere carros híbridos. Essa será uma tendência a ser mantida?

Rob Cochran: Nos EUA, acredito que precisamos nos manter focados no que o consumidor deseja. Nós estamos vindo de alguns anos em que nosso Governo estava incentivando as pessoas a comprarem veículos elétricos, mas ainda assim apenas cerca de 8% da população demonstrava interesse. Realmente, como mencionado, os americanos estão comprando híbridos em níveis recordes. Eu acredito que o consumo dos veículos elétricos continuará crescendo, mas em um ritmo mais lento do que inicialmente esperado.

7. Revista Fenabrave: Em sua fala, em 5 de fevereiro, disse que o mercado não seria mais como há 100 anos, quando a NADA foi criada e que seria necessário que as concessionárias se antecipassem às mudanças ao invés de apenas acompanhá-las. Quais ações pretende tomar para “antecipar essas ações” e como pretende orientar os concessionários nesse sentido?

Rob Cochran: Sim, para continuar tendo sucesso, nós precisamos abraçar (adotar) tecnologias emergentes, como a inteligência artificial (IA), de forma responsável e efetiva para melhorar a eficiência, a experiência do cliente e a rentabilidade. A IA já está remodelando (transformando) o marketing, a precificação, a gestão de estoques, operações de serviço e a comunicação com o cliente. A NADA deve promover a conformidade e estar profundamente envolvida na definição do futuro dessa tecnologia, tanto no curto quanto no longo prazo.

8. Revista Fenabrave: Quais as semelhanças e diferenças nos modelos mundiais de distribuição de veículos e como avalia o Brasil nesse contexto?

Rob Cochran: Os modelos globais de distribuição de veículos variam bastante no nível de proteção aos investimentos dos concessionários em seus estoques. Os EUA possuem leis de proteção rigorosas que protegem os sistemas de franquias de concessionárias independentes, leis que a NADA luta bastante para preservar.



Tom Castriota - Chairman NADA 2025.

1. Revista Fenabrave: Em sua avaliação, quais foram os principais desafios e conquistas da NADA em favor dos concessionários de automóveis nos Estados Unidos em 2025?

Tom Castriota: As tarifas começaram como uma grande preocupação e, em um certo nível, continuam sendo. Um grande desafio e conquista, em 2025, foi uma proposta de banir veículos à combustão, que prejudicaria a liberdade de escolha dos consumidores, e que a NADA conseguiu impedir.

Nós também conseguimos suspender uma regra onerosa que sobrecarregaria e complicaria clientes e concessionários com burocracia, além de adicionar custos desnecessários. Além disso, também apoiamos a aprovação do projeto de lei presidencial "One Big Beautiful Bill", que incluía benefícios fiscais cruciais para concessionários e consumidores.

Outros desafios incluem as preocupações com a acessibilidade para nossos clientes e a proteção dos sistemas de franquias de concessionárias contra vendas diretas e fabricantes chineses.

2. Revista Fenabrave: Durante sua gestão, o senhor teve a oportunidade de estar com o Presidente Trump, levando demandas do setor. Quais pleitos levou e como foi a receptividade do presidente norte-americano frente a essas demandas?

Tom Castriota: Foi um prazer e uma honra ter conhecido e conversado com o Presidente sobre as preocupações dos nossos consumidores e concessionários.

Minhas interações com o Presidente Trump foram a chave para alinhar as necessidades da indústria automotiva com as políticas federais, abordando temas como acessibilidade e as preocupações das montadoras americanas, bem como com a fabricação sustentável de automóveis nos EUA, para o nosso país e para a nossa indústria.

O presidente nos perguntou o que estava em nossas mentes e eu o achei genuinamente preocupado com nossa indústria, com os consumidores que compram nossos veículos e com os impactos que temos na economia dos Estados Unidos.

3. Revista Fenabrave: Em sua fala, durante o NADA Show 2026, o sr. comentou que em suas viagens por oito países encontrou muitas semelhanças em relação a ser concessionário e que uma delas era a responsabilidade de atender cada cliente, interagindo como membro das comunidades locais. Qual sua percepção em relação ao

Brasil, onde esteve em 2025, para participar do 33º Congresso & ExpoFenabrave, em São Paulo?

Tom Castriota: Primeiramente, eu gostaria de agradecer aos meus bons amigos Arcelio Junior e Mauricio Neto. O vínculo que nos une é de amizade e respeito, especialmente, como líderes internacionais de nossas associações.

Durante meu mandato, como presidente da NADA, em 2025, meus comentários sobre o mercado brasileiro foram fortemente influenciados pelo desafio global de competir com montadoras chinesas subsidiadas e pela compreensão das similaridades entre nossos países em relação à fabricação de automóveis e às fábricas de montagem nacionais de cada nação.

Descobri que a venda para consumidores é um processo consistente em todos os países. Nós vendemos para clientes individualmente, um de cada vez, com um vendedor engajando diretamente com cada comprador.

Compartilhamos valores comuns entre concessionários. Observei que, mesmo com diferenças geográficas, os concessionários no Brasil compartilham o mesmo senso de responsabilidade que o dos Estados Unidos: atuar como pilares fundamentais de suas comunidades locais e proteger o sistema de franquias.

Minha experiência no Brasil reforçou minha convicção de que um sistema de franquias forte e independente - singularmente posicionado para oferecer atendimento local e expertise - continua sendo a rede de varejo mais eficaz e favorável ao consumidor diante da crescente evolução da concorrência global.

4. Revista Fenabrave: Pretende retornar ao Brasil, em 2026, para participar novamente do Congresso & ExpoFenabrave. Qual sua expectativa de interação com a Fenabrave e lideranças do setor no Brasil?

Tom Castriota: Sim, eu e o Mike Stanton (Presidente da NADA & CEO) iremos participar do Congresso Expo Fenabrave.

5. Revista Fenabrave: Quais são as suas expectativas em relação à interação com a Fenabrave e os líderes do setor no Brasil?

Tom Castriota: Estou ansioso para dar continuidade à nossa amizade e compartilhar nossas raízes comuns como concessionários.

6. Revista Fenabrave: Pretende explorar sua visita em mais estados, marcas e redes de concessionárias, como fez em 2025? O que leva dessas visitas, para a NADA?

Tom Castriota: Pretendo fazer como fiz em 2025, na minha visita ao Brasil: visitar concessionárias e, com sorte, passar algum tempo com as famílias de "AJ" (Arcelio Junior) e Mauricio.

7. Revista Fenabrave: O que você conclui dessas visitas para a NADA?

Tom Castriota: Vendemos um veículo de cada vez, e um vendedor é fundamental para auxiliar e dar suporte aos nossos clientes.

8. Revista Fenabrave: Na sua opinião, qual a importância de uma maior interação e envolvimento entre as duas maiores entidades globais do setor, como a Fenabrave e a NADA, para o benefício do setor de distribuição de veículos em geral?

Tom Castriota: A interação e engajamento entre organizações como a Fenabrave e a NADA é essencial para trocarmos conhecimento, ter novas perspectivas e para o fortalecimento do setor, sendo crucial para o benefício dos nossos associados e clientes.

9. Revista Fenabrave: Qual a importância da interação entre entidades como a Fenabrave e a NADA com o governo e outras entidades ligadas ao setor?

Tom Castriota: A NADA existe para representar a voz das concessionárias de carros e caminhões dos Estados Unidos e advogar pelos seus interesses perante o Congresso, Agências Federais e tribunais.

10. Revista Fenabrave: Você acredita que esse tipo de relação institucional fortalece a categoria, o mercado e a economia local?

Tom Castriota: Sim, sem dúvidas. Como concessionários em nossas comunidades, somos fundamentais não somente para apoiar o desenvolvimento local, mas também como parte essencial do motor econômico que gera empregos.

11. Revista Fenabrave: Como você acha que será o futuro da distribuição de veículos? Muitas mudanças estão por vir? O que deve mudar e o que deve permanecer igual?

Tom Castriota: Dada a influência contínua do comércio global e da interdependência em minerais, meio ambiente, uso de energia, além das persistentes preocupações econômicas e de segurança, tanto globais quanto locais, continuaremos enfrentando desafios que vão além de nossas fronteiras e comunidades. No entanto, com leis de franquia sólidas, como as do Brasil e dos Estados Unidos, nosso modelo de concessionárias continuará a prosperar, à medida em que permanecemos flexíveis e capazes de nos adaptar às mudanças do setor e de atender nossos clientes. ■

Participação em eventos na Europa e América do Sul



Divulgação



Divulgação



Em março, J. Maurício Andreta Neto, responsável pela área Internacional da Fenabrave, marcou presença na Faconauto e acompanhou as transformações do mercado na Espanha.



Divulgação



Divulgação



1. Evento de 85 anos da ARAN e participação em painel internacional, realizado em Portugal.
2. A partir da eq.: J. Maurício Andreta Neto, Castro Almeida (Ministro da Economia de Portugal) e Rodrigo Ferreira da Silva (Presidente da ARAN).



Divulgação



Divulgação



1. 2ª Participação de Arcelio Junior na Mesa Internacional no evento da ACARA, na Argentina.
2. A partir da eq.: Presidente da Fenabrave/Fenacodiv, Arcelio Junior, presidente da Acara, Sebastian Beato, e o diretor de relações internacionais, J. Maurício Andreta Neto.

FENABRAVE EM NÚMEROS



A distribuição automotiva brasileira tem capilaridade, presença econômica e relevância social. Representada pela Fenabrave - Federação Nacional Distribuição Veículos Automotores, reúne:

59

Associações
de Marca

8.401

concessionários
representados

378

mil empregos
diretos gerados

942

municípios
presentes

5,92%

do PIB Nacional

24

Sincodivs

22

Regionais

