

Da curiosidade infantil à construção da primeira Auto Tech do Brasil

A curiosidade que levava um menino a desmontar brinquedos para entender como funcionavam foi o ponto de partida de uma trajetória que resultaria na criação da primeira auto tech do Brasil voltada exclusivamente ao mercado automotivo

Hoje, à frente da Compre Sua Peça, Iago Átila transformou um olhar analítico e inquieto em uma empresa que vem modernizando a operação digital do aftermarket automotivo nacional.

Antes mesmo de pensar em empreender, Iago já demonstrava interesse por entender mecanismos, estruturas e sistemas. Enquanto outras crianças se entretinham com brincadeiras comuns da infância, ele passava horas desmontando brinquedos para descobrir o que existia por trás de cada engrenagem e movimento. O que parecia apenas curiosidade infantil se consolidaria, anos depois, como a principal característica da sua atuação profissional.

Nascido em uma família profundamente ligada ao setor automotivo, Iago cresceu cercado por histórias de empreendedorismo, expansão e continuidade empresarial. Tanto do lado paterno quanto materno, seus avós construíram negócios relevantes no segmento, posteriormente desenvolvidos por seus pais e tios. Mais do que herdar a convivência com o mercado, ele absorveu uma mentalidade baseada em construção, resiliência e visão de longo prazo.

A escolha pela engenharia surgiu naturalmente. Para ele, a área representava a possibilidade de transformar



Iago Átila.

curiosidade em solução prática e entendimento técnico em impacto real. Durante a faculdade, no entanto, percebeu que o aprendizado mais importante não estava apenas na teoria, mas também na troca com profissionais experientes e executivos do setor.

Foi nesse período que adotou uma lógica que ainda conduz sua trajetória: “sucesso deixa rastros”. A partir disso, passou a buscar conhecimento em conversas, eventos, feiras e encontros do mercado automotivo, observando não apenas produtos e tendências, mas principalmente a forma como as empresas operavam e se relacionavam.

Essa capacidade de observar padrões e questionar processos considerados “normais” foi decisiva para o surgimento da Compre Sua Peça.

Ao mergulhar no aftermarket automotivo, Iago

identificou um problema estrutural: apesar de movimentar bilhões, o setor ainda operava com processos extremamente manuais e desorganizados. Catálogos em PDF, planilhas inconsistentes, ausência de padronização e falhas frequentes comprometiam vendas, margens e a capacidade de escala das empresas.

Enquanto grande parte do mercado aceitava esse cenário como algo natural, ele enxergou uma oportunidade clara de transformação.

“O problema nunca foi falta de mercado. O problema era falta de estrutura”, afirma Iago.

Com essa visão, nasceu a Compre Sua Peça. Inicialmente focada em resolver um desafio pouco explorado pelo setor — a organização e padronização de dados automotivos — a empresa começou estruturando catálogos,

integrando informações e criando bases confiáveis para operação digital.

O que começou como uma solução operacional evoluiu para uma plataforma completa de integração entre fabricantes, distribuidores, varejistas, marketplaces e e-commerces.

Hoje, a companhia possui mais de 1 milhão de produtos catalogados e atua na digitalização da cadeia automotiva brasileira, consolidando-se como referência em tecnologia aplicada ao aftermarket.

Mais recentemente, a empresa também passou a investir no uso de inteligência artificial para conectar dados, operação e tomada de decisão em tempo real dentro do mercado automotivo.

Segundo Iago, a essência do negócio continua sendo a mesma desde o início. “No fim, nunca foi sobre vender mais. Sempre foi sobre entender melhor — e usar esse entendimento para construir algo que realmente funcione em escala”, destaca.

Sob sua liderança, a Compre Sua Peça segue baseada em pilares como aprendizado contínuo, decisões orientadas por dados, velocidade com responsabilidade e visão de longo prazo — princípios que vêm sustentando a expansão da empresa e sua posição pioneira no segmento de auto tech no Brasil.

Os cinco pilares da sobrevivência da empresa brasileira

Empreender no Brasil sempre exigiu coragem. Mas, nos últimos anos, coragem deixou de ser suficiente. As transformações da economia mundial, as guerras mundo afora, a instabilidade geopolítica, o elevado custo do crédito, a volatilidade cambial e as constantes mudanças do mercado impuseram ao empresário brasileiro desafios que ultrapassam a simples administração do negócio.

Diante desse cenário, muitos procuram respostas nas políticas públicas, nas decisões econômicas ou nas oscilações do mercado. Embora esses fatores influenciem diretamente a atividade empresarial, insistir apenas em discutir suas causas pouco contribui para a construção das soluções.

A realidade demonstra que empresas sólidas não sobrevivem por acaso. Elas sobrevivem porque desenvolvem mecanismos capazes de enfrentar adversidades, reduzir vulnerabilidades e transformar dificuldades em oportunidades de crescimento.

É justamente dessa constatação que nasce a reflexão proposta neste artigo.

Ao longo dos últimos anos, a experiência prática permitiu identificar cinco pilares que, quando administrados de forma integrada, aumentam significativamente a capacidade de sobrevivência e de crescimento das empresas brasileiras.

O primeiro deles é o acesso ao crédito em condições compatíveis com a realidade da empresa. Capital caro compromete investimentos, reduz competitividade e limita a expansão dos negócios.

O segundo pilar é a demanda consistente. Nenhuma empresa cresce apenas reduzindo custos. É indispensável manter mercado, conquistar clientes e preservar receitas capazes de sustentar a operação.

O terceiro pilar consiste na construção de um bom rating financeiro. A reputação perante bancos, fornecedores e investidores tornou-se um patrimônio tão importante quanto os ativos físicos da empresa. Credibilidade reduz custos financeiros e amplia oportunidades.

O quarto pilar é a presença de uma assessoria jurídica verdadeiramente estratégica. O advogado empresarial moderno deixou de ser apenas o profissional chamado para resolver conflitos. Sua missão passou a ser prevenir riscos, estruturar operações, proteger patrimônio, negociar passivos, recuperar créditos e oferecer segurança jurídica às decisões da administração.

O quinto pilar, muitas vezes negligenciado, representa uma das maiores oportunidades existentes atualmente: o justo e lícito resgate intelectual de ativos e créditos.

Milhares de empresas possuem valores esquecidos ou desconhecidos em créditos tributários, pagamentos indevidos, cobranças abusivas, direitos financeiros não exercidos e diversas outras oportunidades patrimoniais que permanecem invisíveis por falta de uma análise especializada. Resgatar esses recursos significa fortalecer o caixa sem aumentar o endividamento, permitindo novos investimentos

com recursos que legitimamente pertencem à própria empresa.

Quando esses cinco pilares trabalham de forma coordenada, a empresa conquista algo muito mais valioso do que estabilidade financeira: conquista capacidade de adaptação.

É justamente a adaptação que diferencia as organizações que permanecem daquelas que desaparecem.

As crises sempre fizeram parte da história da economia. Elas mudam mercados, alteram comportamentos, transformam tecnologias e exigem novas formas de gestão. O empresário que compreende essa dinâmica deixa de atuar apenas de maneira reativa e passa a construir uma empresa preparada para o futuro.

Como já se disse, as crises não eliminam empresas; eliminam modelos de gestão incapazes de enfrentar as adversidades, atacar os problemas, defender seus ativos e adaptar-se às constantes transformações do mercado.

Por isso, sobreviver já não basta. O verdadeiro desafio da empresa brasileira consiste em construir uma gestão inteligente, capaz de preservar patrimônio, gerar riqueza, criar empregos e transformar períodos de incerteza em oportunidades de crescimento.

Mais do que resistir às crises, é preciso aprender a utilizá-las como ponto de partida para uma nova etapa de desenvolvimento.

(Fonte: Antonio Carlos Morad – Morad Advocacia Empresarial).

Negócios & Carreira



Fabiana Monteiro (*)

Como construir uma carreira de sucesso sem pular etapas

Marcelo Schultz, Diretor de Serviços e Reparos para América Latina na Olympus Corporation of the Americas, compartilha aprendizados sobre desenvolvimento profissional, liderança, resiliência e Inteligência Artificial.

Marcelo Schultz cresceu em uma família de classe média de Campinas, interior de São Paulo, onde aprendeu desde cedo o valor do trabalho, da educação e do esforço. Durante as férias escolares, trabalhou como garçom em buffet infantil e ajudou a mãe em sua distribuidora. Experiências que contribuíram para desenvolver responsabilidade e valorizar cada conquista.

Após concluir o curso Técnico em Mecatrônica e cursar um período de Direito, percebeu que sua vocação estava mais próxima da engenharia. Graduiu-se em Engenharia de Produção Mecânica e, em 2000, iniciou sua trajetória no setor de equipamentos médicos como Técnico de Manutenção e Reparos em uma multinacional alemã.

O valor de não pular etapas na carreira

No começo da trajetória profissional, recebia muitas das atividades menos desejadas pelos profissionais mais experientes. Em vez de enxergá-las como um problema, transformou-as em oportunidades de aprendizado. Estudava manuais, buscava compreender profundamente os equipamentos e procurava adquirir conhecimento além do que lhe era solicitado.

Foram oito anos até a primeira promoção. Para Schultz, porém, aquele período não representou estagnação, mas a construção da base que sustentaria os passos seguintes. Depois disso, novas responsabilidades surgiram gradualmente. Em 2011, assumiu seu primeiro cargo de liderança e, em 2014, passou a liderar a área de Serviços Técnicos. Ao todo, permaneceu 18 anos na companhia.

Em 2018, iniciou um novo ciclo profissional em uma empresa japonesa de tecnologia médica. A operação brasileira enfrentava desafios importantes no pós-venda e precisava aprimorar processos e recuperar a confiança dos clientes. Ao lado de uma equipe competente e de líderes comprometidos com a transformação, conquistou resultados relevantes.

Mais recentemente, Schultz assumiu a posição de Diretor de Serviços e Reparos para toda a América Latina, desafio que também representou uma grande mudança pessoal: a transferência com a família para Miami.



Marcelo Schultz.

Liderança, protagonismo e desenvolvimento profissional

Ao analisar a própria trajetória, Schultz destaca um princípio: não pular etapas. A formação acadêmica oferece uma base importante, mas são os desafios cotidianos, os erros, as decisões e a convivência com diferentes pessoas que proporcionam maturidade profissional. Por isso, nunca concentrou sua carreira apenas na busca por cargos. Sua prioridade sempre foi preparar-se, entregar resultados e estar pronto quando as oportunidades surgissem.

Na liderança, valoriza parceria, confiança e proximidade com a equipe. Para ele, cabe ao líder compreender as necessidades, motivações e objetivos de cada profissional. Ao mesmo tempo, defende que cada pessoa deve assumir o protagonismo da própria carreira. A empresa pode oferecer ferramentas e oportunidades, mas é responsabilidade do profissional estar preparado para aproveitá-las.

Resiliência e confiança para enfrentar desafios

Outro elemento essencial é a resiliência, que Schultz define como a capacidade de “confiar no próprio taco”. Essa segurança é construída com experiência, erros, aprendizados e as chamadas “horas de voo”.

Para o executivo, liderar também exige estabelecer prioridades e saber dizer “não” quando necessário. Aceitar todas as demandas pode significar perder o foco daquilo que realmente gera resultado e impacto para o negócio.

Inteligência Artificial e o futuro da liderança

Schultz também acompanha de perto o avanço da Inteligência Artificial. Para ele, a tecnologia pode acelerar análises, ampliar perspectivas e apoiar decisões, desde que seja utilizada com senso crítico. A responsabilidade final continua sendo humana.

Se pudesse começar novamente, buscaria identificar ainda mais cedo suas habilidades naturais — aquilo que faz bem, que o desafia e o faz perder a percepção do tempo. Para Schultz, encontrar essa vocação e investir continuamente em conhecimento são caminhos fundamentais para uma trajetória consistente.

Seu principal legado profissional está justamente nessa visão: uma carreira de sucesso não nasce da pressa, mas da preparação. Credibilidade não é consequência dos cargos ocupados, e sim das atitudes, dos resultados e da confiança construída ao longo dos anos.

(*) - Chairman, CEO da Editora Global Partners – Affiliated to Institute of Coaching at McLean Hospital, associate Harvard Medical School – (ICPA).
Conselheira de empresas.