

Douglas Cunha

ADVOCACIA E CONSULTORIA

PORTFÓLIO JURÍDICO SETORIAL

Soluções jurídicas *para o setor de autopeças.*

Contratos, consumidor, garantias, e-commerce, dados, conformidade, trabalho, cobrança, licitações e integridade.

18

SOLUÇÕES

6

FRENTES

Encontre o ponto de partida.

Cada solução apresenta finalidade, público, entregas típicas e formato. A contratação depende da análise da demanda, da verificação de conflito e de proposta específica.

01	Operação comercial e contratos	3 soluções
02	Consumidor, garantias e pós-venda	3 soluções
03	E-commerce, marketplaces e dados	3 soluções
04	Conformidade de produtos e ambiental	3 soluções
05	Relações de trabalho e cobrança	3 soluções
06	Licitações, contratos públicos e integridade	3 soluções

Operação comercial e contratos

Estrutura jurídica para organizar compras, vendas, distribuição, responsabilidades e decisões recorrentes da operação de autopeças.

PARA O PRIMEIRO CONTATO

Contrato social, modelos comerciais, contratos de fornecedores, pedidos, notas fiscais, políticas internas e descrição dos canais de venda.

AP01

OPERAÇÃO COMERCIAL E CONTRATOS

Diagnóstico jurídico da operação de autopeças

Leitura integrada dos principais riscos da loja, distribuidora, importadora, oficina ou operação digital.

INDICADO PARA

Empresas que precisam priorizar contratos, consumidor, equipe, dados, conformidade e passivos antes de iniciar várias frentes.

ENTREGAS TÍPICAS

- reunião de diagnóstico e inventário da operação
- mapa de riscos, urgências e documentos críticos
- plano de ação jurídico organizado por prioridade

FORMATO

Projeto pontual, com escopo e período de análise definidos.

AP02

OPERAÇÃO COMERCIAL E CONTRATOS

Contratos com fabricantes, importadores e distribuidores

Revisão ou elaboração de instrumentos para compras, fornecimento, distribuição, metas, território e pós-venda.

INDICADO PARA

Operações que dependem de fornecedores estratégicos, exclusividade, bonificações, condições comerciais ou fornecimento contínuo.

ENTREGAS TÍPICAS

- minuta nova ou revisão comentada do instrumento
- matriz de obrigações, riscos e pontos de negociação
- versão final consolidada dentro do escopo

FORMATO

Demanda pontual ou carteira recorrente de contratos.

Operação comercial e contratos

AP03

OPERAÇÃO COMERCIAL E CONTRATOS

Vendas B2B para oficinas, frotistas e revendas

Documentos e regras comerciais para vendas recorrentes, limites de responsabilidade, crédito, entrega e devoluções entre empresas.

INDICADO PARA

Atacadistas e varejistas que vendem para oficinas, centros automotivos, transportadoras, locadoras, frotistas ou revendedores.

ENTREGAS TÍPICAS

- termos comerciais e condições gerais de fornecimento
- fluxo de pedido, aceite, entrega, divergência e devolução
- orientação para formalização e uso pela equipe

FORMATO

Projeto documental ou assessoria empresarial recorrente.

Consumidor, garantias e pós-venda

Prevenção e resposta para reclamações sobre compatibilidade, qualidade, garantia, troca, instalação, segurança e cumprimento da oferta.

PARA O PRIMEIRO CONTATO

Políticas atuais, comprovantes de venda, anúncios, ordens de serviço, conversas, laudos, fotos, registros de atendimento e termos de garantia.

AP04

CONSUMIDOR, GARANTIAS E PÓS-VENDA

Política de garantia, troca e devolução

Regras claras para orientar balcão, televendas e e-commerce sem reduzir direitos previstos na legislação.

INDICADO PARA

Lojas e distribuidores com respostas diferentes entre vendedores, filiais ou canais de atendimento.

ENTREGAS TÍPICAS

- diagnóstico do fluxo atual e dos pontos de conflito
- política interna e comunicação adequada ao cliente
- roteiros de triagem, registro e decisão

FORMATO

Projeto de adequação com implantação assistida opcional.

AP05

CONSUMIDOR, GARANTIAS E PÓS-VENDA

Defesa em PROCON, Consumidor.gov e Juizado

Organização dos fatos, documentos e argumentos para reclamações e processos ligados à venda de peças e ao pós-venda.

INDICADO PARA

Empresas notificadas por órgão de defesa do consumidor ou citadas em ação judicial.

ENTREGAS TÍPICAS

- cronologia do atendimento e matriz de evidências
- análise de responsabilidade e alternativas de solução
- resposta, defesa ou acompanhamento conforme o escopo

FORMATO

Atuação pontual vinculada ao procedimento e aos prazos aplicáveis.

Consumidor, garantias e pós-venda

AP06

CONSUMIDOR, GARANTIAS E PÓS-VENDA

Segurança de produto, alerta e recall

Apoio jurídico para investigar risco, preservar registros e estruturar comunicação e providências com fornecedores e autoridades.

INDICADO PARA

Fabricantes, importadores, distribuidores e comerciantes diante de indício de nocividade, defeito em lote ou campanha de chamamento.

ENTREGAS TÍPICAS

- protocolo jurídico para investigação e escalonamento
- matriz de comunicações, responsáveis e registros
- apoio documental à campanha ou às medidas corretivas

FORMATO

Projeto urgente e multidisciplinar, definido após análise inicial.

E-commerce, marketplaces e dados

Regras jurídicas para vender em canais digitais, organizar atendimento, reduzir disputas e tratar dados pessoais com finalidade e segurança.

PARA O PRIMEIRO CONTATO

URLs e telas do e-commerce, termos atuais, política de privacidade, jornada de compra, integrações, campanhas, contratos de plataforma e incidentes.

AP07

E-COMMERCE, MARKETPLACES E DADOS

Termos jurídicos do e-commerce de autopeças

Organização das informações de produto, oferta, entrega, pagamento, arrependimento, troca e atendimento no canal digital.

INDICADO PARA

Operações próprias ou omnichannel que vendem peças, acessórios e componentes pela internet.

ENTREGAS TÍPICAS

- termos de uso e condições de compra
- política de entrega, cancelamento, troca e devolução
- checklist jurídico da jornada e das informações obrigatórias

FORMATO

Projeto documental com revisão das telas fornecidas.

AP08

E-COMMERCE, MARKETPLACES E DADOS

LGPD para clientes, leads e programas de fidelidade

Adequação proporcional do cadastro, marketing, atendimento, televendas, CRM e compartilhamentos com parceiros.

INDICADO PARA

Empresas que usam CPF, placa, histórico de compra, WhatsApp, campanhas segmentadas ou bases de oficinas e frotistas.

ENTREGAS TÍPICAS

- mapa simplificado de dados, finalidades e compartilhamentos
- avisos, cláusulas e procedimentos priorizados
- plano de resposta a titulares e incidentes

FORMATO

Diagnóstico e implantação por etapas, ajustados ao porte e ao risco.

E-commerce, marketplaces e dados

AP09

E-COMMERCE, MARKETPLACES E DADOS

Marketplaces, pagamentos e disputas digitais

Análise de contratos de plataforma, bloqueios, chargebacks, retenções, reputação e conflitos sobre entrega ou compatibilidade.

INDICADO PARA

Lojistas que dependem de marketplaces, intermediadores de pagamento ou canais digitais de terceiros.

ENTREGAS TÍPICAS

- leitura dos termos e do histórico da ocorrência
- estratégia documental e comunicação à plataforma
- medidas extrajudiciais ou judiciais conforme contratação

FORMATO

Demanda pontual ou organização preventiva do fluxo de evidências.

Conformidade de produtos e ambiental

Organização de evidências sobre regularidade, origem, rastreabilidade, certificação e destinação de resíduos na cadeia de autopeças.

PARA O PRIMEIRO CONTATO

Relação de produtos, NCM quando disponível, certificados, registros, etiquetas, fornecedores, notas fiscais, licenças e comprovantes de destinação.

AP10

CONFORMIDADE DE PRODUTOS E AMBIENTAL

Conformidade, certificação e documentação de produtos

Diagnóstico jurídico-documental de exigências aplicáveis a componentes regulados, importação, rotulagem e comercialização.

INDICADO PARA

Fabricantes, importadores e comerciantes que precisam verificar documentos antes de colocar ou manter produtos no mercado.

ENTREGAS TÍPICAS

- matriz de produtos, fornecedores e documentos
- mapa de exigências e pendências identificadas
- plano de regularização e controles de atualização

FORMATO

Projeto por linha de produto, com apoio técnico especializado quando necessário.

AP11

CONFORMIDADE DE PRODUTOS E AMBIENTAL

Origem e rastreabilidade de peças usadas ou recondicionadas

Controles jurídicos e documentais para aquisição, identificação, venda e destinação de peças com histórico anterior.

INDICADO PARA

Desmontes, comerciantes, oficinas e plataformas que trabalham com peças usadas, reaproveitadas ou recondicionadas.

ENTREGAS TÍPICAS

- checklist de origem, cadastro e documentação
- fluxo de rastreabilidade e guarda de evidências
- regras para venda, restrições e destinação

FORMATO

Diagnóstico e implantação alinhados à atividade e à regulação local.

Conformidade de produtos e ambiental

AP12

CONFORMIDADE DE PRODUTOS E AMBIENTAL

Logística reversa e obrigações ambientais

Estruturação documental de responsabilidades relativas a pneus, baterias, óleos, embalagens e outros resíduos da operação.

INDICADO PARA

Fabricantes, importadores, distribuidores, varejistas e oficinas sujeitos a deveres de recebimento, armazenamento ou destinação.

ENTREGAS TÍPICAS

- mapa de resíduos, agentes e responsabilidades
- fluxos, contratos e comprovantes necessários
- plano de adequação, comunicação e monitoramento

FORMATO

Projeto de conformidade com suporte ambiental técnico quando aplicável.

Relações de trabalho e cobrança

Prevenção de passivos na equipe e resposta estruturada para inadimplência, desligamentos, acidentes, conflitos e ações judiciais.

PARA O PRIMEIRO CONTATO

Contratos, registros de jornada, comissões, funções, normas internas, documentos de segurança, títulos, pedidos, notas, comunicações e processos.

AP13

RELAÇÕES DE TRABALHO E COBRANÇA

Trabalhista preventivo para loja, estoque e entrega

Revisão de contratos, funções, jornada, comissões, medidas disciplinares, segurança e desligamentos.

INDICADO PARA

Empresas com vendedores, estoquistas, entregadores, motoristas, auxiliares e equipes com remuneração variável.

ENTREGAS TÍPICAS

- diagnóstico documental e de práticas críticas
- minutas, fluxos e orientações priorizadas
- treinamento de liderança quando previsto

FORMATO

Consulta, projeto de adequação ou acompanhamento recorrente.

AP14

RELAÇÕES DE TRABALHO E COBRANÇA

Defesa trabalhista e gestão de contingências

Organização de fatos, documentos, testemunhas e estratégia para reclamações trabalhistas e negociações.

INDICADO PARA

Empresas notificadas, citadas ou com conflito de trabalho que exige atuação documentada.

ENTREGAS TÍPICAS

- levantamento de fatos, documentos e riscos
- defesa e acompanhamento processual conforme escopo
- registro de causa-raiz e prevenção de recorrência

FORMATO

Atuação por processo ou carteira contratada.

Relações de trabalho e cobrança

AP15

RELAÇÕES DE TRABALHO E COBRANÇA

Cobrança e recuperação de recebíveis

Estratégia escalonada para valores em aberto, cheques, duplicatas, boletos, compras faturadas e acordos descumpridos.

INDICADO PARA

Distribuidores e lojas com inadimplência B2B ou B2C documentada.

ENTREGAS TÍPICAS

- triagem de títulos, contratos e evidências
- notificação, negociação e instrumento de acordo
- medida judicial quando viável e contratada

FORMATO

Lote de cobrança, caso pontual ou acompanhamento continuado.

Licitações, contratos públicos e integridade

Apoio a empresas de autopeças que fornecem para frotas públicas e precisam controlar habilitação, propostas, entregas, sanções e terceiros críticos.

PARA O PRIMEIRO CONTATO

Edital e anexos, habilitação, proposta, ata, contrato, empenhos, ordens de fornecimento, entregas, notificações e cadastro de terceiros.

AP16

LICITAÇÕES, CONTRATOS PÚBLICOS E INTEGRIDADE

Licitações para fornecimento de autopeças

Leitura do edital, organização da habilitação e apoio em esclarecimentos, impugnações, recursos e contrarrazões.

INDICADO PARA

Empresas que fornecem peças, componentes ou acessórios para órgãos, autarquias, empresas públicas e gestores de frota.

ENTREGAS TÍPICAS

- matriz de exigências, prazos e documentos
- análise de especificações, amostras e critérios relevantes
- manifestação administrativa prevista no escopo

FORMATO

Projeto por certame, condicionado ao prazo e à documentação disponível.

AP17

LICITAÇÕES, CONTRATOS PÚBLICOS E INTEGRIDADE

Gestão do contrato público e defesa em sanções

Controle de obrigações, pedidos, entregas, substituições, glosas, reequilíbrio, notificações e processos sancionadores.

INDICADO PARA

Fornecedores com ata, contrato ou ordem de fornecimento em execução perante a Administração Pública.

ENTREGAS TÍPICAS

- matriz de obrigações, evidências e marcos contratuais
- revisão de ofícios, respostas, pleitos e recursos
- apoio preventivo ou defesa no procedimento contratado

FORMATO

Acompanhamento recorrente ou atuação pontual por evento e prazo.

Licitações, contratos públicos e integridade

AP18

LICITAÇÕES, CONTRATOS PÚBLICOS E INTEGRIDADE

Integridade e due diligence de fornecedores

Controles proporcionais para avaliar origem, reputação, conflitos, documentos e condutas de parceiros estratégicos.

INDICADO PARA

Empresas em expansão, operações B2G e negócios que dependem de cadeia ampla de fabricantes, importadores e distribuidores.

ENTREGAS TÍPICAS

- critérios e classificação de risco de terceiros
- pesquisa documentada com fontes e limitações
- cláusulas, declarações e plano de monitoramento

FORMATO

Projeto de integridade ou análise pontual de terceiros selecionados.

PRÓXIMO PASSO

Começar pela operação real.

01	Leitura	Canais, produtos, contratos, equipe e urgências.
02	Mapa	Riscos, documentos, responsáveis e prioridades.
03	Proposta	Entregas, limites, prazo e investimento.
04	Implantação	Documentos, fluxos, treinamento e decisões.
05	Acompanhamento	Ocorrências, revisões e evolução jurídica.

[DOUGLASCUNHA.COM.BR/PRODUTOS/AUTOPECAS](https://douglascunha.com.br/produtos/autopecas)

WhatsApp: (61) 99315-6907 - douglas@douglascunha.com.br



Conteúdo informativo. A aplicabilidade de normas e medidas depende da atividade, do produto, da cadeia contratual e da análise individual. Não há garantia de resultado.

ABRIR CATÁLOGO DIGITAL