

Auto

CEARÁ

Revista

**FOTON
AUMAN D2632**
EFICIÊNCIA NO
TRANSPORTE
PESADO

Ano 20 - nº 116



NSI
NÚCLEO DE SERVIÇOS
INTEGRADOS



SONIC

UM INÉDITO SUV CUPÊ DA CHEVROLET

- CHEGADA DO RENAULT KOLEOS E JETOUR T1
- ENDIVIDAMENTO DOS COLABORADORES DO SETOR DE AUTOPEÇAS
- SENAI E AUTO REVISTA CEARÁ JUNTOS NA AUTOP

**CADERNO SSA: AÇÕES E NOVIDADES DO
SETOR DE AUTOPEÇAS NO CEARÁ**

É DO ✨
BAIRRO

É DO PEQUENO
NEGÓCIO

É DA GENTE

Há mais de uma década valorizando quem faz parte da nossa rotina, quem conhece nosso nome, nosso jeito e nossa história. Participar desse movimento é mais do que comprar: é reconhecer que isso é da gente.

Quem compra, faz parte. #compredopequeno SAIBA MAIS EM [SEBRAE.COM.BR/COMPREDOPEQUENO](https://sebrae.com.br/compredopequeno)



ÍNDICE

18



Sonic: revelamos todos os detalhes do inédito SUV cupê da Chevrolet que chega ao mercado nacional: conheça os novos motores turbo, o pacote completo de tecnologia embarcada, a lista de equipamentos e os preços de cada versão.

Auto Revista Ceará e Senai unem forças no maior evento automotivo regional para apresentar novidades tecnológicas, impulsionar a qualificação técnica e garantir uma cobertura jornalística completa sobre as principais tendências do setor.



48

74



Saúde financeira: quais os impactos da saúde financeira do colaborador na performance profissional e na saúde mental

Caderno SSA: novidades sobre cursos, ações e demais temas que envolve o setor de autopeças e serviços no Ceará



75

82



Foton Auman: o caminhão pesado desembarca no mercado brasileiro como uma opção estratégica para frotistas que buscam alta produtividade, oferecendo trem de força moderno e excelente conforto para as longas jornadas.

EXPEDIENTE

Fotos: divulgação | Colaboradores: Cláudio Araújo, Haroldo Ribeiro, Izabel Bandeira e Nonô Figueiredo. | Contato para anunciar na AUTO REVISTA CEARÁ: (85) 3038.5775 ou através dos e-mails: autorevistaceara@gmail.com. Fale com a gente, envie e-mail, fotos, notícias para a redação. A sua opinião é fundamental para a melhoria de nosso produto. A AUTO REVISTA CEARÁ é uma publicação bimestral da Editora Núcleo de Serviços Integrados. As opiniões dos artigos assinados não representam necessariamente as adotadas pela revista. Não é permitida a reprodução parcial ou total dos textos.

CONTATOS

-  [autorevistace_ce](#)
-  autorevistaceara@gmail.com
-  [Auto Revista Ceará](#)
-  [\(85\) 98114 4792](tel:(85)981144792)
-  [Canal WhatsApp: Auto Revista](#)

CONFIANÇA NÃO SE GANHA, SE CONQUISTA NA PRÁTICA.

Você conhece o som de um problema antes mesmo do carro parar no elevador. Sabe que tempo é dinheiro e que cada peça instalada leva junto o seu nome e a sua reputação. Nas estradas, o desafio é real, e é por isso que você não arrisca. Com Monroe Amortecedores, você entrega o padrão das montadoras e a segurança que o seu cliente exige. Sem retrabalho, sem dor de cabeça.



MONROE

AMORTECEDORES

Na prática, a diferença aparece.



A CASA DAS
GRANDES MARCAS



Destaque nacional nos serviços automotivos

A Trok Service foi reconhecida pelo Google como um exemplo nacional na categoria de serviços automotivos, abrangendo a venda de produtos e serviços. A empresa conquistou o 1º lugar no Brasil, superando grandes nomes do setor, como a Movida. Esse resultado reflete a atenção dedicada a cada cliente, o compromisso com um atendimento de qualidade e, sobretudo, a transparência que orienta todas as suas relações. Há 47 anos no mercado de Fortaleza e Região Metropolitana, a Trok Service constrói uma trajetória baseada na confiança e credibilidade.



Mahle amplia atuação e passa a oferecer soluções de carregamento para veículos eletrificados no Brasil

A Mahle lança no Brasil o chargeBIG, carregador de múltiplos pontos, que oferece uma infraestrutura de carregamento modular para veículos eletrificados com aplicações em larga escala. Reconhecida internacionalmente, a tecnologia já conta

com cerca de 3.000 pontos de carregamento instalados na Europa e passa a integrar o portfólio da companhia no mercado brasileiro, representando um avanço significativo para o desenvolvimento da eletromobilidade no país. O modelo chargeBIG permite a instalação de até seis pontos de recarga a partir de uma única central de gestão. O sistema também pode ser aplicado em ambientes coletivos, como condomínios e garagens compartilhadas em hotéis, shopping centers e outros tipos de estabelecimentos comerciais.

DRiV reforça estratégia no aftermarket e apresenta novidades na Autopar 2026

Durante o evento, a DRiV™, apresentou seu portfólio de produtos das marcas Monroe®, Monroe Axios®, Ferodo® e Champion®, além de iniciativas estratégicas voltadas ao relacionamento com aplicadores, distribuidores e varejistas, como o Monroe Club, o Top DRiV Varejo e a plataforma de capacitação Garage Gurus®. Entre os destaques, está a apresentação das molas a gás Monroe® e das palhetas automotivas Monroe Axios®, ampliando a atuação da companhia no aftermarket nacional.



Corteco intensifica combate à falsificação de peças

O crescimento acelerado das vendas online trouxe um desafio crítico para o setor automotivo: o aumento da pirataria de autopeças. A Corteco, marca do Grupo Freudenberg, reforça o alerta sobre os riscos de adquirir componentes sem procedência garantida. O uso de peças falsificadas pode resultar em graves danos mecânicos em automóveis, motocicletas e veículos pesados, além de gerar prejuízos financeiros diretos ao consumidor. Segundo Ricardo Piffer, diretor da Corteco, a utilização de componentes adulterados compromete a segurança dos ocupantes e o desempenho do veículo. A recomendação para o motorista e para o aplicador é clara: priorizar sempre peças originais para garantir a integridade do sistema e evitar falhas catastróficas.

SELEÇÃO CORTECO

ITENS CAMPEÕES

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



#CortecoComVocê



SAIBA MAIS SOBRE A CORTECO:



Assistência Técnica e Garantia:

- 11 95033-8899
- 08000 194 111
- cortecocomvoce@corteco.com.br
- www.corteco.com.br

a brand of
FREUDENBERG-NOK



Escola do Mecânico firma parceria com a Marketing & Soul, fortalecendo atuação na formação e empregabilidade de novos mecânicos



A Marketing & Soul anuncia uma parceria estratégica com a Escola do Mecânico, referência em cursos de mecânica e capacitação automotiva com mais de 35 unidades franqueadas pelo Brasil e mais de 70 mil alunos formados, em um movimento voltado à expansão estruturada da instituição e ao fortalecimento de sua atuação no mercado. A colaboração entre as duas empresas marca uma nova fase para a escola, com foco na ampliação de negócios, no desenvolvimento de relações institucionais e no reforço de sua reputação no setor automotivo.

Nakata destaca a importância do fluido hidráulico na eficiência dos amortecedores com tecnologia HG



Presente nos amortecedores de suspensão e de direção da Nakata, o fluido hidráulico é desenvolvido com diversos aditivos, entre os quais se destaca o antiespumante. Como explica Leandro Leite, coordenador de Assistência Técnica e Garantia da Nakata, o item possui papel fundamental para o funcionamento do amortecedor e, por isso, merece atenção. Segundo o profissional, esse aditivo evita a formação de espuma durante o funcionamento. Caso o fluido apresente espumação, haverá perda de performance do amortecedor. Outro ponto importante é a viscosidade controlada, que contribui para manter o desempenho do amortecedor mais estável em diferentes faixas de temperatura.

Schaeffler reforça capacitação técnica na Autopar

O treinamento técnico segue como pilar do pós-venda da Schaeffler, que se destacou na Autopar com o espaço REPXPERT Super Tips, oferecendo palestras e sessões práticas sobre a complexidade dos veículos modernos. "A Autopar é estratégica para nos conectarmos com reparadores e parceiros. Nossa presença reflete a consolidação da Schaeffler como líder em tecnologia de movimento e nossa missão de fornecer a expertise que o reparador precisa para o futuro da mobilidade", afirma Rubens Campos, Vice-Presidente Sênior da Schaeffler Vehicle Lifetime Solutions América do Sul. Diante de um setor em transformação com eletrificados e diagnósticos complexos, a marca foca na reciclagem dos profissionais. O objetivo é aprimorar a capacitação técnica para reduzir problemas nos reparos e aumentar a lucratividade das oficinas.



Elring amplia portfólio para motores leves e pesados e lança linha de coletores de admissão

A ElringKlinger, multinacional alemã e um dos principais fornecedores mundiais de componentes para o mercado original (O&M) e também para a reposição automotiva, amplia seu portfólio com novos produtos voltados à manutenção e reparação de motores. Os lançamentos incluem soluções para veículos leves e pesados, com destaque para juntas de cabeçote, jogos de juntas completos e a nova linha de coletores de admissão desenvolvidos com alto padrão de qualidade e projetados para garantir vedação eficiente, durabilidade e desempenho.



Ipiranga Moto tá nas ruas, tá nas pistas, tá no nome!

Theo Manna,
Bi-Campeão
brasileiro
de Endurance



Com Exclusivo
Nano ARMOR™
Armadura
contra o atrito
e o desgaste
do motor.

- ✓ Trocas de marcha suaves
- ✓ Resposta rápida nas acelerações
- ✓ Proteção nas partidas
- ✓ Limpeza eficiente do motor

Peça agora e saia na frente!

0800 942 5000

Entre em contato pelo número ou acesse o QR-code



*Desde que observadas as condições de uso, manutenção e recomendações contidas no manual do fabricante do motor. Imagens meramente ilustrativas.

LUBNORD
LUBRIFICANTES DO NORDESTE

Ipiranga
Lubrificantes

CONTA-GIROS



Cummins reforça alerta sobre peças não genuínas e amplia estratégia com a linha ReCon

A Cummins Brasil participou da 12ª edição da Autopar, e reforçou durante o evento, uma agenda centrada na confiabilidade do aftermarket, com foco na procedência das peças, na proteção da operação dos clientes e na evolução do portfólio remanufaturado ReCon, que passa a incorporar soluções mais versáteis para ampliar a cobertura de aplicações. "Temos identificado crescentes movimentações no mercado que envolvem a oferta de componentes apresentados como Cummins e supostamente genuínos. Esse tipo de prática pode comprometer a integridade e o desempenho dos motores, além de colocar em risco a operação dos nossos clientes", destaca Mariana Marcondes, líder do Negócio de Peças da Cummins Brasil.

Marcas NTN e SNR destacam novidades de seu portfólio na Autopar 2026

Há 25 anos de operação no Brasil, com as marcas NTN e SNR, a NTN Rolamentos do Brasil, participou da Autopar 2026 com uma estratégia robusta focada no mercado de reposição automotiva. Além de anunciar novos cubos de rodas e rolamentos de rodas para o aftermarket, a empresa realizou visitas técnicas guiadas à sua fábrica em Fazenda Rio Grande (PR), para apresentar as tecnologias em manufatura de suas linhas de produção para a cadeia de distribuição, o varejo e os reparadores.



Phinia participa da Autopar 2026 com expansão de portfólio das marcas Delphi e Delco Remy

A Phinia participou da Autopar 2026, em Curitiba (PR), reforçando sua presença entre os principais players do aftermarket nacional. Apresentando um portfólio robusto de soluções de suas marcas Delphi e Delco Remy®, a companhia reforça o papel estratégico do Brasil em suas operações. Da mesma forma, consolida sua estratégia de crescimento sustentável no mercado de reposição brasileiro, baseada na ampliação do portfólio, no fortalecimento de suas marcas e na proximidade com clientes e parceiros. "O Brasil é um mercado prioritário para a Phinia e a Autopar é um dos principais pontos de conexão com nossos parceiros comerciais e profissionais da reparação. Nossa participação reforça o compromisso de crescimento no país", afirma David Angelo, Gerente de Marketing para o Aftermarket da Phinia na América do Sul.

Aftermarket apresenta nova linha TRW de cilindros de roda para linha leve

A ZF Aftermarket amplia sua oferta de componentes para sistemas de frenagem da marca TRW com o lançamento de novos cilindros de roda para linha leve. Os novos equipamentos reforçam a cobertura de portfólio ao mercado de reposição com soluções voltadas à segurança, desempenho e confiabilidade.



VAI VIAJAR NAS FÉRIAS?

REVISE SEU CARRO E PEGUE A ESTRADA COM TRANQUILIDADE.

Na hora da troca, escolha produtos que entregam qualidade de ponta a ponta. **Escolha certo, escolha Cabovel.**



LINHAS LEVE
 PESADA
 UTILITÁRIOS
 AGRÍCOLA

CABOVEL®

A MARCA DO CABO ORIGINAL



Lubrax lança embalagem com 65% menos plástico e avança na inovação do mercado de lubrificantes

Lubrax, marca da Vibra reconhecida por tecnologia e desempenho no mercado de lubrificantes, anuncia o lançamento da primeira embalagem flexível tipo pouch do segmento no Brasil — uma solução que reduz em cerca de 65% o consumo de plástico em comparação aos frascos rígidos tradicionais. Além de utilizar significativamente menos material, a embalagem é mais leve, flexível e resistente, sem qualquer impacto na qualidade, segurança ou performance do produto. Na prática, o lançamento do pouch representa, já em 2026, a retirada de 353 toneladas de plástico do mercado — o equivalente a aproximadamente 7 milhões de garrafas PET de 2 litros.



Wega Motors expande portfólio com aquisição da Autoimpact

A Wega reforça sua presença no aftermarket latino-americano ao integrar a Autoimpact à sua operação. Com a movimentação, a Wega soma 150 novos SKUs a um catálogo que já supera 5 mil itens. O destaque da união é a linha de palhetas, sucesso consolidado na Argentina e que agora ganha tração estratégica no Brasil. Segundo Christian Neto, proprietário da Wega, a aquisição reflete a visão de longo prazo da marca em fortalecer o portfólio e estreitar o relacionamento com os clientes brasileiros.

Magneti Marelli amplia catálogo de radiadores

A Marelli Cofap Aftermarket apresenta ao mercado seus novos radiadores automotivos, desenvolvidos sob rigorosos padrões de qualidade e tecnologia, que atendem a modelos das marcas Toyota e Volkswagen. Os radiadores da marca Magneti Marelli se destacam por possuir as mesmas especificações técnicas, qualidade e performance dos produtos originais. As peças são fabricadas em alumínio brasado ou mecanicamente expandido, que garantem a manutenção da temperatura adequada de funcionamento do motor.



Motorservice amplia portfólio das marcas KS, Pierburg e BF com lançamentos para as linhas leve, utilitária e pesada



A Motorservice, divisão da Rheinmetall responsável pela comercialização das marcas Kolbenschmidt (KS), Pierburg e BF no mercado de reposição automotiva, anuncia a ampliação de seu portfólio com novos itens de motor destinados às linhas leve, utilitária e pesada, reforçando a cobertura de frota com 77 aplicações e o compromisso com a atualização tecnológica do aftermarket brasileiro. Com os novos lançamentos, a empresa reforça sua estratégia de ampliar a cobertura da frota brasileira, acompanhando a evolução tecnológica dos motores e as exigências de eficiência, desempenho e redução de emissões, com foco em soluções robustas para veículos leves, utilitários e pesados.

É TEMPO DE **LUBRAX**

INOVAÇÃO!
CONHEÇA A PRIMEIRA EMBALAGEM FLEXÍVEL DO MERCADO.

65% MENOS PLÁSTICO*

- MAIS SUSTENTABILIDADE
- MENOS RESÍDUOS
- MAIS TECNOLOGIA



NOVUM DISTRIBUIDORA

DISTRIBUIDOR AUTORIZADO

LUBRAX



Tel.: 85 3444.5511

Acesse e saiba mais em:



@novumdistribuidora · www.novumdistribuidora.com.br

Stock Car: Felipe Fraga recebe o Anel do Campeão em Interlagos

A ArcelorMittal realizou a entrega oficial do prestigiado Anel do Campeão ao piloto Felipe Fraga, coroando sua vitória na temporada 2025 da Stock Car. A cerimônia de entrega ocorreu diretamente no grid do Autódromo de Interlagos, em São Paulo, momentos antes da largada da etapa da Stock Car Pro Series 2026. Felipe Fraga, que garantiu o título de 2025 com uma campanha marcada pela regularidade e conquistou o troféu de forma antecipada na última final, recebe agora a joia que simboliza seu bicampeonato na principal categoria do automobilismo brasileiro.



AkzoNobel e Toyota fecham parceria estratégica no Brasil

A AkzoNobel, detentora das marcas Sikkens e Wanda, acaba de se tornar a fornecedora oficial de repintura automotiva para a Toyota no Brasil. Com o novo acordo, que terá validade pelos próximos três anos, toda a rede da montadora — composta por mais de 120 concessionárias e oficinas credenciadas de reparação em todo o território nacional — terá à disposição o portfólio completo da linha Sikkens. Segundo Ozinei Pazzin Manzano, gerente nacional de vendas da AkzoNobel, a parceria foi firmada após um rigoroso processo de licitação e celebra a excelência operacional e a qualidade dos produtos da companhia.

Textar oferece linha de discos de freio premium com tecnologia original para o mercado de reposição

A Textar, marca do grupo alemão TMD Friction, reforça sua posição no mercado de reposição brasileiro com sua linha de discos de freio de alto desempenho. Projetados para atender às exigências rigorosas de veículos premium, os componentes seguem exatamente as mesmas especificações técnicas exigidas pelas maiores montadoras mundiais e de luxo, garantindo segurança, durabilidade e o máximo conforto de frenagem. Um dos grandes destaques do portfólio é a linha de discos de freio PRO, desenvolvida especificamente para proprietários de veículos modernos que não abrem mão da estética e da funcionalidade.



Viemar Automotive é fornecedora técnica oficial da NASCAR Brasil Series

A Viemar estreia em 2026 como fornecedora técnica oficial da NASCAR Brasil Series, um dos mais importantes campeonatos de automobilismo do país. Há 13 anos dedicada à linha Motorsport, com o desenvolvimento de componentes específicos para os esportes a motor, a Viemar

chega a NASCAR também como solução para os sistemas de suspensão, direção e freios. "Poder fornecer para a NASCAR, que tem um alto grau de exigência e tradição no automobilismo mundial é sem dúvida um grande reconhecimento da qualidade da nossa engenharia e dos nossos produtos", afirma o COO da Viemar Automotive, engenheiro José Inacio Salis.



SAMPTEL
PEÇAS AUTOMOTIVAS

A INOVAÇÃO
ESTÁ EM
**NOSSO
DNA**

MAIS DE 3.700 ITENS

EM NOSSO PORTFÓLIO — O MAIS
COMPLETO DO MERCADO.



ISO9001 / IATF 16949

www.sampel.com.br

Qualidade Original



YPF Lubrificantes destaca portfólio de leves durante a Autopar 2026

A YPF Lubrificantes apresentou seu portfólio de lubrificantes para veículos leves ao mercado de reposição automotivo. Durante o evento, a marca pertencente ao Grupo Usiquímica, destacou as linhas Elaion e Elaion Auro, desenvolvidas sob o conceito TEC – Tecnologia em Evolução Constante. A abordagem reflete o compromisso global da YPF Lubrificantes em acompanhar a evolução dos motores, mantendo níveis elevados de proteção, eficiência e desempenho.

Frasle Mobility alcança receita líquida de R\$ 1,2 bilhão no primeiro trimestre de 2026

Conforme dados divulgados ao mercado a Frasle Mobility alcançou, no primeiro trimestre de 2026, uma receita líquida consolidada de R\$ 1,2 bilhão. O EBITDA ajustado atingiu R\$ 209,7 milhões, enquanto a margem EBITDA ajustada ficou em 16,8%. As receitas internacionais, que somam os valores registrados nas operações em outros países com as exportações de produtos a partir do Brasil, cresceram 12,8% com relação ao mesmo trimestre do ano anterior, totalizando US\$ 140,5 milhões.



MANN + FILTER promove encontro com clientes e apresenta novidades

Com o objetivo de se aproximar cada vez mais dos grandes clientes e também de apresentar suas novidades, a empresa promoveu em sua sede, na cidade de Indaiatuba (SP), o 1º MANN+FILTER Experience. O evento contou com a participação de cerca de 50 pessoas, incluindo a diretoria da empresa. Conduzido pelo diretor de Marketing e

Vendas para o mercado de reposição da MANN + HUMMEL, Raul Cavalaro, o evento teve grande adesão e foi muito bem avaliado pelos presentes. “Foi um dia muito especial, em que pudemos nos aproximar dos clientes e falar sobre os nossos diferenciais e produtos. Queremos muito transformar esse evento em rotina, já que estabelecer bons relacionamentos só fortalece a nossa posição de liderança”, explica Cavalaro

Eaton amplia portfólio de embreagens com novo modelo de 362 mm para linha Delivery

A Eaton anuncia a ampliação de seu portfólio de aftermarket com o lançamento de uma nova embreagem de 362 mm voltada à linha Delivery de caminhões leves. Desenvolvida e fabricada no Brasil, a novidade chega ao mercado para atender às crescentes demandas do segmento de entregas urbanas e operações de alta disponibilidade. “A Eaton segue investindo no desenvolvimento de soluções que acompanham a evolução das operações de transporte e distribuição no Brasil”, afirma Fernando Piton, diretor da Unidade de Negócios de Aftermarket do Grupo Mobility na América do Sul da Eaton.



AMMA e IQA fortalecem certificação na Autopar 2026

A parceria entre a Associação Brasileira das Mulheres do Mercado Automotivo (AMMA) e o Instituto da Qualidade Automotiva (IQA) atingiu um novo patamar durante a Autopar 2026. As entidades uniram forças para promover a valorização e a chancela técnica dos profissionais do setor de reposição, um movimento essencial em um cenário de rápida evolução tecnológica. Durante o evento, foram aplicadas provas de certificação para reparadores e vendedores de autopeças, abrangendo áreas críticas como: Sistemas Mecânicos (direção, suspensão, freios e motores), Reparação e Estética (funilaria e pintura), Novas Tecnologias (foco em Veículos Elétricos e Híbridos), Varejo (certificação específica para vendedores de autopeças). Para o profissional, o selo do IQA em conjunto com a AMMA funciona como um diferencial competitivo estratégico, comprovando excelência técnica e garantindo maior confiança para o consumidor final que busca serviços de alta qualidade no mercado de reposição.



Illinois fortalece presença no aftermarket e lança novidades na Autopar 2026

A Juntas Illinois, fabricante de juntas automotivas com mais de 80 anos de tradição, participou da Autopar 2026 com estande dinâmico e apresentou importantes novidades para o mercado de reposição. Entre os principais lançamentos destacaram-se: nova linha de bombas de óleo e Régua de precisão para controle de planicidade. A Illinois também deu destaque à linha Metalgraf®, junta de cabeçote de alto desempenho com tecnologia híbrida que combina resistência metálica multicamadas (MLS) com compressibilidade moderna, ideal para motores retificados.

SOREX DISTRIBUIDORA Castrol

DISTRIBUIDOR PARA O CEARÁ



A CHEVROLET RESSUSCITA O NOME SONIC EM UM INÉDITO SUV CUPÊ

Um modelo racional e bem equipado.



O mercado automobilístico brasileiro acaba de ganhar um novo integrante na acirrada disputa dos utilitários esportivos. A Chevrolet apresentou oficialmente o Sonic, um SUV cupê de porte compacto produzido localmente e posicionado estrategicamente entre o Onix Activ e o Tracker. Fruto de um investimento de R\$ 1 bilhão em engenharia e modernização fabril, o modelo chega com a missão de inaugurar um novo momento para a marca no país, competindo em uma categoria que hoje abocanha quase 25% dos emplacamentos nacionais. Essa ofensiva em busca de diferenciação visual abriu espaço para um nicho específico: os modelos de silhueta cupê. De olho nessa movimentação que dita tendências urbanas, a Chevrolet decidiu trazer de volta um

nome conhecido do público brasileiro, mas com uma roupagem completamente diferente. Ao observar o Sonic de perto, fica claro que o design foi trabalhado para causar impacto imediato nas ruas. A silhueta traz aquela queda característica na coluna traseira que define os crossovers cupês, acompanhada por um vidro inclinado e um balanço posterior ligeiramente alongado para equilibrar as proporções. Na dianteira alta, o modelo adota a atual linguagem de estilo global da General Motors, inspirada no Equinox EV, dividindo o conjunto óptico em dois andares: as luzes diurnas em LED ficam posicionadas junto ao capô, enquanto os faróis principais ficam embutidos nos nichos do para-choque.



“A vida a bordo revela um ambiente moderno, com foco na integração digital que atrai o consumidor conectado.”

O chamado Virtual Cockpit System domina o painel através de duas telas integradas: uma de 8 polegadas configurável para o quadro de instrumentos e outra de 11 polegadas para a central multimídia, ligeiramente voltada para o motorista. Há espelhamento sem fio para os sistemas Android Auto e Apple CarPlay, carregador por indução e o sistema OnStar, que nesta linha inaugura uma estrutura de serviços com plano básico incluído por oito anos. No quesito espaço, os 4,23 metros de comprimento e a boa largura garantem acomodação honesta para os ocupantes, enquanto os bancos adotam uma camada extra de espuma (padrão pillow top) para melhorar o apoio do corpo. O porta-malas de 392 litros é correto para a proposta, oferecendo aproveitamento vertical graças ao formato da traseira.

Debaixo do capô, a Chevrolet optou por uma receita amplamente testada no mercado nacional: o motor 1.0 turbo de três cilindros com injeção direta, calibrado especificamente para as características de peso e aerodinâmica do Sonic. São 115 cavalos de potência e 18,9 kgfm de torque, acoplados a uma transmissão automática de seis marchas. Com um peso total contido em 1.139 kg e um coeficiente aerodinâmico (Cx) de 0,35 — número bastante favorável quando compara-

do aos SUVs de formato “caixote” tradicionais —, o veículo entrega acelerações progressivas e um comportamento ágil no trânsito. O zero a 100 km/h ocorre em cerca de 10 segundos, mas o real trunfo do conjunto está na eficiência. Os números oficiais do Inmetro apontam médias de 14,8 km/l na gasolina e 10,4 km/l no etanol em uso rodoviário, auxiliados por tecnologias práticas como o sistema Start/Stop e o gerenciamento inteligente de carga da bateria durante as desacelerações.



“Em termos de engenharia mecânica, a GM aplicou um jogo de amortecedores pressurizados com tecnologia Multi-Tunable Valve.”

Na prática, as válvulas internas da suspensão foram recalibradas para lidar com o asfalto brasileiro, oferecendo boa capacidade de filtragem de imperfeições no asfalto esburacado das capitais sem deixar a carroceria oscilar demais em curvas fechadas. A direção elétrica progressiva também recebeu uma calibração dedicada, garantindo respostas diretas em velocidades de cruzeiro e maciez extrema na hora de realizar manobras de estacionamento. O vão livre de 20 centímetros em relação ao solo reforça a proposta utilitária do modelo, permitindo transpor valetas e lombadas com facilidade no cotidiano.

No quesito segurança activa, o Sonic marca a introdução do pacote Chevrolet Intelligent Driving de nova geração. O sistema utiliza uma câmera de alta definição posicionada no para-brisa, que ganhou 40% a mais de área de varredura. Esse upgrade técnico permite que a frenagem automática de emergência atue em velocidades que variam de 8 a 130 km/h, identificando não apenas carros, mas também pedestres e ciclistas. O pacote é complementado pelo assistente de permanência em faixa com correção ativa no volante, alerta de ponto cego nos retrovisores e seis airbags de série em todas as configurações. Na versão esportiva RS, o motorista ainda conta com o auxílio do sistema Easy Park, que gerencia as manobras de estacionamento paralelas ou perpendiculares de forma semiautônoma.

**O INÉDITO SUV CUPÊ
DESEMBARCA NO CEARÁ
PRONTO PARA MOSTRAR
QUE O DESIGN ARROJADO E A
ECONOMIA DE COMBUSTÍVEL
PODEM CAMINHAR JUNTOS NA
MESMA ESTRADA.**

Comercialmente, o Sonic desembarca no mercado cearense em duas variantes bem equipadas e com preços competitivos. A versão Premier, voltada ao requinte com acabamento interno em dois tons e detalhes externos cromados, chega com o preço sugerido de **R\$ 139.990**.

Para quem prefere um apelo visual agressivo, a versão RS adota teto, rodas e retrovisores pintados em preto brilhante, além de gravatas escuras e costuras vermelhas na cabine, tabelada em **R\$ 148.990**.

CURIOSIDADES DO NOVO SUV CUPÊ

Desenvolvimento exaustivo:

Antes de ganhar as linhas de montagem definitivas, o projeto do Sonic consumiu intensamente ferramentas virtuais avançadas e inteligência artificial para otimização de superfícies e testes de colisão estrutural. Posteriormente, os protótipos físicos enfrentaram severas rotinas de rodagem no Campo de Provas da Cruz Alta, acumulando quilômetros extremos em pistas que reproduzem as piores condições de pavimento do planeta.

Foco ecológico:

A modernização da linha de produção para receber o Sonic seguiu padrões globais de sustentabilidade. O utilitário foi concebido com foco na economia circular, apresentando um índice projetado de 90% de reciclabilidade e mais de 97% de recuperabilidade de seus materiais ao final de seu ciclo de uso.

Atualizações na nuvem:

A arquitetura eletrônica do Sonic é compatível com o sistema Over-the-Air (OTA). Isso permite que o veículo receba atualizações de calibração de motor, melhorias nos módulos de segurança e correções na interface multimídia remotamente através da internet, eliminando a necessidade de visitas frequentes à oficina para atualizações de software.

Gravata Inédita:

O Sonic é o primeiro veículo da Chevrolet no mundo a adotar o novo logotipo global da marca, que está mais horizontal, minimalista e com acabamento em preto fosco integrado à grade.

SOLUÇÕES COMPLETAS PARA VOCÊ!

ESSE É O NOSSO NEGÓCIO.

**ESCOLHA A MELHOR.
ESCOLHA PYSKO!**

- ✓ MAIS DE 2700 SKU'S EM KITS AUTOMOTIVOS
- ✓ NOVIDADES TODOS OS MESES
- ✓ AGILIDADE E EFICIÊNCIA NA REPOSIÇÃO DO SEU ESTOQUE
- ✓ ATENDIMENTO ESPECIALIZADO E CONSULTIVO, FEITO PARA VOCÊ
- ✓ PRODUTOS TESTADOS E APROVADOS COM PADRÃO INTERNACIONAL
- ✓ CONFIANÇA QUE GERA RESULTADOS



CERTIFICAÇÕES INTERNACIONAIS

EMPRESA CERTIFICADA

ISO 9001:2015

EMPRESA CERTIFICADA

ISO 14001:2015

EMPRESA CERTIFICADA

ISO 45001:2018

@PYSKO.KITS | PYSKO@PYSKO.COM.BR | PYSKO.COM.BR

PYSKO
KITS AUTOMOTIVOS

RENAULT KOLEOS E-TECH: A NOVA DEFINIÇÃO DE LUXO HÍBRID



O segmento de SUVs acaba de ganhar um novo protagonista que não pede licença para impressionar. O Renault Koleos Full Hybrid E-Tech chega ao mercado não apenas como um veículo, mas como uma declaração de estilo e sofisticação tecnológica. Com 4,78 metros de imponência, o modelo equilibra perfeitamente a robustez de um SUV com o refinamento de um sedan de luxo. Com preço sugerido de R\$ 289.990, o modelo se posiciona como o novo estandarte tecnológico da fabricante no país.

DESIGN COM DNA DE PISTA

A primeira impressão é marcada pela assinatura Esprit Alpine. Inspirada na lendária divisão esportiva da Renault, essa versão traz um visual exclusivo: rodas diamantadas de 20 polegadas, pintura acetinada e a icônica grade frontal com padrão em diamante. Detalhes em azul gravados a laser e a bandeira tricolor francesa nos bancos são "easter eggs" que reforçam a herança europeia do modelo. Ao abrir a porta, o habitáculo revela um verdadeiro lounge sobre rodas. O uso extensivo de Alcantara no painel e portas, somado às costuras tricolores e à iluminação ambiente personalizável, cria uma atmosfera premium. Para quem viaja atrás, o conforto é de primeira classe: são 320 mm de espaço para os joelhos — um dos melhores da categoria.

O PODER DA EFICIÊNCIA: TECNOLOGIA E-TECH

Sob o capô, o Koleos esconde um conjunto motopropulsor fascinante. A tecnologia Full Hybrid combina um motor 1.5 turbo de alta eficiência com dois motores elétricos e a transmissão inteligente DHT. O resultado? 245 cv de potência e uma aceleração de 0 a 100 km/h em apenas 8,3 segundos. O segredo está na gestão de energia. Na cidade ele consegue rodar até 75% do tempo no modo elétrico, sem que você precise se preocupar com tomadas ou cabos. É o silêncio de um carro elétrico com a autonomia e praticidade de um híbrido, registrando a impressionante média urbana de 13,1 km/l. A plataforma CMA, fruto da parceria com a Volvo e Geely, garante uma rigidez estrutural e um nível de segurança que são referências globais.



RANALLE®

POLIAS, TENSORES, BOMBAS D'ÁGUA E KITS DE DISTRIBUIÇÃO.

Siga:



@ranalle.poliasetensores
ranalle.com.br

RANALLE®



NÓS SOMOS POTÊNCIA.
NÓS SOMOS TECNOLOGIA.
NÓS SOMOS A RANALLE!

ranalle.com.br

UM ECOSISTEMA DIGITAL IMERSIVO

O painel é dominado pela tela panorâmica Open'R. São três displays de 12,3 polegadas que transformam o cockpit em um centro de comando intuitivo.

- Entretenimento a bordo: Com os apps Whale e Cinema pré-instalados, você pode assistir ao seu streaming favorito (como Disney+ ou Prime Video) enquanto o carro está estacionado.
- Som de Cinema: O sistema Bose® com 10 alto-falantes conta com cancelamento ativo de ruído, garantindo que o som do motor ou da estrada não interfira na sua playlist favorita.

HUMAN FIRST: SEGURANÇA QUE ANTECIPA O AMANHÃ

A Renault incorporou 29 sistemas de assistência (ADAS) sob a filosofia Human First. O destaque absoluto vai para a Câmera 360° com Chassi Transparente (540°), que permite "enxergar através" do capô, facilitando manobras em terrenos irregulares ou vagas apertadas.



O "Anjo da Guarda" Tecnológico:

- Condução Autônoma Nível 2: O carro mantém a faixa, ajusta a distância do veículo à frente e até auxilia em mudanças de faixa.
- Estacionamento Autônomo: Você escolhe a vaga e o KOLEOS faz o resto — controla volante, aceleração e frenagem sozinho.
- Segurança Ativa: Frenagem de emergência (inclusive em curvas e marcha a ré) e alerta de ponto cego com intervenção direta no volante.

INTELIGÊNCIA AO DIRIGIR

O motorista pode escolher entre cinco personalidades distintas através dos modos de condução:

- ECO: Para quem foca na máxima sustentabilidade.
- Comfort: Direção leve e rodar suave para o dia a dia.
- Sport: Respostas imediatas e direção mais firme.
- Snow: Tração otimizada para pisos escorregadios.
- AI (Inteligência Artificial): O modo "mente brilhante", onde o carro aprende seu estilo e alterna automaticamente entre os modos para entregar o melhor equilíbrio no momento.
- Conectividade Total: My KOLEOS

A experiência continua fora do carro. Pelo aplicativo My KOLEOS, seu smartphone vira uma chave digital. É possível climatizar a cabine à distância, aquecer o volante antes de entrar, checar a pressão dos pneus ou localizar o veículo em um estacionamento lotado. O Renault KOLEOS E-TECH não é apenas um salto tecnológico; é um convite para redescobrir o prazer de viajar com o máximo de conforto, segurança e consciência ambiental.



Encare seus desafios

O lubrificante **PETRONAS Sprinta** com tecnologia **FlexiTech™** garante a conexão máxima que você precisa para encarar os desafios do trânsito. Desenvolvido para proporcionar respostas mais rápidas de todas as partes importantes da moto, **PETRONAS Sprinta** reage imediatamente para oferecer proteção e desempenho por muito mais tempo.

Acesse agora e conheça uma nova conexão.

<https://www.pli-petronas.com/pt-br/petronas-sprinta>

PETRONAS
Sprinta

Reação
Imediata

DSL



JETOUR T1: A NOVA FRONTEIRA DA ELETRIFICAÇÃO NO BRASIL

SOB O COMANDO DE UM CONJUNTO MECÂNICO DE 315 CV E UMA ESTRUTURA REFORÇADA PARA OS DESAFIOS DAS NOSSAS ESTRADAS, O T1 MARCA A ESTREIA OFICIAL DA JETOUR EM SOLO NACIONAL.



O Jetour T1 representa uma nova fase para o mercado automotivo brasileiro em 2026, consolidando a estratégia de expansão da marca que opera sob a tutela tecnológica do grupo Chery International. O modelo chega ao país com uma proposta visual disruptiva, adotando o estilo "boxer" ou quadradão, que resgata a robustez dos utilitários clássicos, mas entrega um conjunto mecânico focado na eletrificação moderna. No Brasil, a Jetour estabeleceu parcerias estratégicas para viabilizar sua operação, utilizando a infraestrutura logística de grupos consolidados para garantir uma rede de assistência técnica que cubra os principais centros urbanos. Há, inclusive, uma forte movimentação nos bastidores da indústria para que a produção do modelo seja nacionalizada em curto prazo na planta de Anápolis, aproveitando os incentivos para veículos de propulsão híbrida e reforçando o compromisso da montadora com o mercado local.

Uma curiosidade fascinante sobre o desenvolvimento do Jetour T1 e da própria linha "Traveler" no exterior é que o seu design não foi concebido apenas por engenheiros de software e especialistas em aerodinâmica de túnel de vento, mas contou com a assinatura de Hakan Saracoglu. O desig-

ner de renome mundial teve passagens marcantes pela Porsche, onde trabalhou em ícones como o Cayman e o 918 Spyder. Essa herança de design europeu explica por que, apesar de ser um SUV de formas retas e robustas, o T1 possui proporções tão harmônicas, conseguindo evitar aquele aspecto "pesado" ou desequilibrado comum em SUVs que tentam copiar o visual off-road sem o devido cuidado estético. A escolha de um designer com esse currículo demonstra a ambição da marca em se descolar da imagem de "cópia" e estabelecer uma identidade visual proprietária que dialogue com o mercado de luxo global.



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

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

Pode contar



APROVEITE E ACESSE OS CONTEÚDOS FEITOS PARA VOCÊ, MECÂNICO.



YOUTUBE
Dicas técnicas que fazem diferença no seu dia a dia.



INSTAGRAM
Fique por dentro dos lançamentos, das promoções e dos treinamentos.



BLOG
Tudo sobre carreira, tecnologia, manutenção e peças.



EAD
Cursos online, gratuitos e com certificado.



CATÁLOGO ELETRÔNICO
A ferramenta de busca mais completa, moderna e fácil de usar.

NAKATA®
PODE CONTAR



No aspecto visual e estrutural, o T1 se destaca por suas linhas retas e musculosas que transmitem uma sensação de segurança e imponência. A dianteira é marcada por uma grade verticalizada e faróis com assinatura em LED que conferem uma identidade tecnológica. Por dentro, o acabamento surpreende pelo uso de materiais soft-touch e um isolamento acústico superior, projetado para isolar as imperfeições das vias brasileiras. A cabine é dominada por uma central multimídia de alta resolução, que embora centralize excessivamente os comandos, oferece uma conectividade fluida. O espaço interno é outro ponto de destaque, graças ao entre-eixos de 2,80 metros que acomoda com conforto cinco adultos e reserva um porta-malas de 574 litros, ideal para viagens longas. Somado a isso, há um detalhe curioso na engenharia do chassi: embora ele não seja um veículo com carroceria sobre chassi, sua estrutura monobloco foi reforçada com aços de ultra-alta resistência em pontos críticos, conferindo uma rigidez torsional que surpreende em terrenos irregulares e evita ruídos estruturais mesmo após meses de uso intenso. Tecnicamente, o veículo é equipado com um sistema híbrido plug-in (PHEV) de alta performance. O conjunto combina um motor 1.5 turbo a combustão de 135 cavalos com um motor elétrico dianteiro de 204 cavalos, resultando em uma potência combinada de 315 cavalos e um torque vigoroso



so de 52 kgfm. Essa força é gerenciada por uma transmissão DHT (Dedicated Hybrid Transmission), projetada especificamente para otimizar o consumo e as trocas entre os modos de condução. Com uma bateria de 26,7 kWh, o T1 é capaz de rodar cerca de 88 quilômetros no modo puramente elétrico, o que permite que a maioria dos usuários realize seus trajetos urbanos diários sem consumir combustível fóssil. No cotidiano das grandes cidades, o sistema de filtragem de ar da cabine com nível hospitalar (CN95) atua para filtrar partículas minúsculas e neutralizar odores, transformando o interior no que a montadora chama de "terceiro espaço" do usuário, um ambiente de desconpressão em meio ao trânsito.



Apesar das inúmeras qualidades, como o torque instantâneo e o pacote de segurança ativa com câmeras de 360 graus e chassi transparente, o modelo apresenta pontos que demandam atenção. A dinâmica de condução é voltada ao conforto, o que resulta em uma rolagem de carroceria perceptível em curvas mais fechadas. Além disso, a ausência de tração integral nas versões de entrada limita o T1 a terrenos de terra batida e uso urbano, apesar do visual aventureiro. A estratégia da Jetour foca justamente no "aventureiro de final de semana", que utiliza o carro para o trabalho, mas busca a liberdade do motor a combustão para cruzar estados sem a ansiedade de autonomia dos elétricos puros. O preço de venda, situado na casa dos R\$ 249.900 para a versão Advance e R\$ 264.900 para a Premium, coloca o modelo em uma disputa direta com SUVs médios tradicionais, oferecendo como diferencial um design agressivo e um pacote tecnológico que desafia os líderes de categoria, amparado por um ecossistema de peças que reduz as incertezas históricas sobre marcas asiáticas no Brasil.



**PRODUTO CERTO
APLICAÇÃO SEGURA
EFICIÊNCIA COMPROVADA**

JUNTAS - SELADORES - PARAFUSOS - RETENTORES - GUIAS DE VÁLVULAS



 (11) 94186-8746    @illinoisbrasil

www.juntasillinois.com

O PREDADOR ARISTOCRATA: A ALMA BRUTAL DO ASTON MARTIN VANTAGE S

Há carros que nascem para preencher nichos de mercado, e há carros que são criados puramente para saciar os desejos mais profundos de quem ama pilotar. Na prestigiada seção Carro dos Sonhos, abrimos espaço para uma verdadeira obra-prima do design britânico e da engenharia de alta performance: o novíssimo Aston Martin Vantage S. Historicamente, a letra “S” na linhagem da icônica marca de Gaydon carrega um peso monumental, sendo reservada para as versões que elevam a esportividade ao extremo absoluto. Com a chegada de sua mais recente iteração, o modelo rompe as barreiras entre o luxo clássico de um legítimo Grand Tourer e a agressividade crua de um superesportivo de pista. É o equilíbrio perfeito entre o terno sob medida de Savile Row e a ferocidade de um predador das pistas, desenhado para quem não aceita meio-termo quando o assunto é engajamento ao volante. Visualmente, o Aston Martin Vantage S é uma escultura em movimento que impõe respeito imedia-

to pelo retrovisor. A dianteira foi completamente redesenhada em relação à versão convencional do cupê, destacando-se por lâminas centrais no capô que podem ser configuradas em preto brilhante ou em uma exuberante fibra de carbono. Essas saídas não são meros adereços estéticos, mas sim elementos funcionais cruciais para extrair o calor gerado pelo monstruoso propulsor que ruga sob o metal. A postura do carro é mais larga e musculosa, complementada por novos apêndices aerodinâmicos e um inédito spoiler traseiro integrado à tampa do porta-malas que otimiza o fluxo de ar e garante estabilidade sólida em altíssimas velocidades. Cada linha de sua carroceria parece ter sido moldada pelo vento, mantendo a silhueta atemporal que consagrou a Aston Martin nas telas de cinema e nas pistas do mundo todo. Sob o capô reside o coração deste puro-sangue britânico: um motor 4.0 litros V8 biturbo, construído manualmente em liga de alumínio com uma arquitetura hot-V. O resultado prático desse arsenal dinâmico



é uma aceleração de 0 a 100 km/h cumprida em apenas 3,5 segundos, com uma velocidade máxima estonteante de 325 km/h.

Para domar essa cavalaria, a engenharia britânica promoveu uma revolução silenciosa na estrutura do Vantage S. O chassi recebeu reforços direcionados em seus suportes e bandejas de suspensão, aumentando a rigidez torcional global e permitindo que os novos amortecedores adaptativos leiam o piso com precisão cirúrgica. O sistema de controle de tração ajustável oferece múltiplos níveis de intervenção, permitindo que o motorista explore os limites de aderência lateral do carro com segurança. Como opcional altamente recomendado para quem deseja extrair o máximo de performance, os freios de carbono-cerâmica reduzem o peso não suspenso em expressivos 27 quilos, garantindo uma resistência incansável à fadiga mesmo após frenagens violentas consecutivas e melhorando sensivelmente a agilidade nas mudanças de direção.

No entanto, o universo dos supercarros não é feito apenas de números frios de folha de especificações, mas também de narrativas fascinantes. Entre as principais curiosidades que cercam a linhagem do Vantage S está o fato de que a designação “Vantage” já foi usada no passado apenas para indicar pacotes de alto desempenho dentro de modelos existentes, mas ganhou vida própria como uma plataforma independente para criar os carros mais ágeis e focados no piloto de toda a história da marca. Outro fato interessante e folclórico que envolve o passado desse modelo envolve grandes nomes do automobilismo mundial: o lendário projetista da Fórmula 1, Adrian Newey, e o chefe de equipe Christian Horner já tiveram

exemplares da geração anterior do Vantage em suas garagens muito antes de a Aston Martin se tornar uma equipe oficial no grid da principal categoria do automobilismo mundial. Além disso, o famoso piloto de moto britânico Guy Martin declarou publicamente que comprou um Vantage antes mesmo de adquirir sua própria casa, provando o magnetismo irracional que este modelo exerce sobre os entusiastas da velocidade.

Ao abrir as portas com o tradicional mecanismo de abertura em formato de asas de cisne — que se elevam levemente em um ângulo de 12 graus para evitar calçadas altas —, o motorista é recebido por um cockpit que redefine o conceito de luxo esportivo. Diferente de supercarros espartanos que sacrificam o conforto, o interior do Vantage S combina couro premium costurado à mão nas tonalidades exclusivas com o que há de mais moderno em tecnologia de conectividade. Há um botão giratório de metal texturizado no console central que permite alternar entre os cinco modos de condução disponíveis, transformando o veículo de um cruzador de estradas silencioso em um verdadeiro monstro das pistas com o simples toque de um dedo.

O Aston Martin Vantage S chega ao mercado brasileiro com um preço inicial estimado em R\$ 2,7 milhões, valor que pode subir rapidamente dependendo do nível de customização escolhido pelo comprador através do renomado programa de personalização Q by Aston Martin. É um investimento altíssimo, sem dúvida, mas plenamente justificado pela promessa de se possuir um dos últimos baluartes da engenharia automotiva purista em uma era cada vez mais dominada pela eletrificação e pela automação.





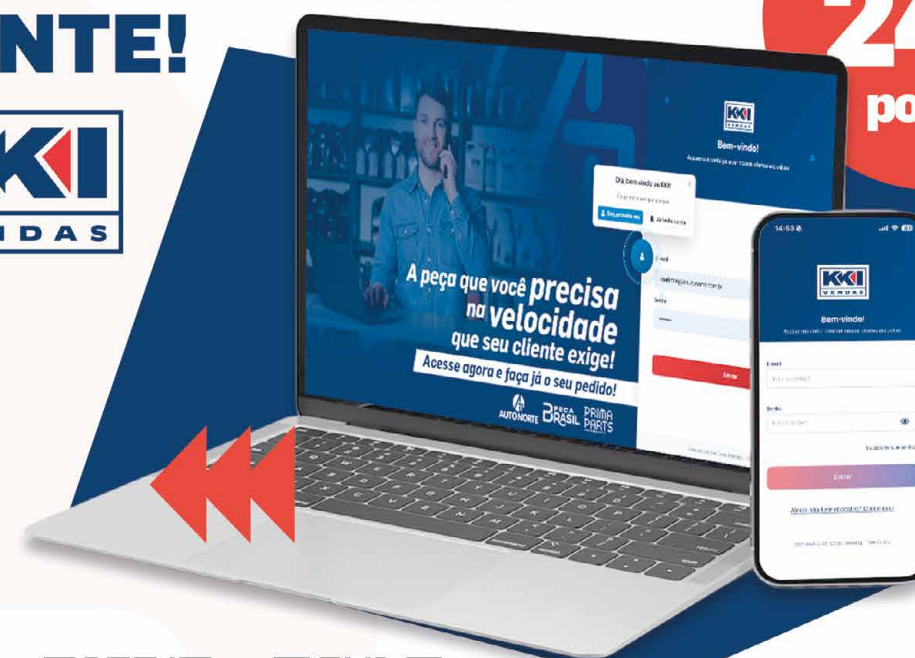
**DAQUI PRA
TODO CANTO!**

Há mais de 45 anos conectando o aftermarket brasileiro com agilidade, estoque e parceria.



- ▶ **17 Unidades em todo país**
- ▶ Cobertura nacional
- ▶ **Auto Norte Diesel**
- ▶ Compra descomplicada através do **KKI vendas**
- ▶ Eleita pela 13° vez consecutiva uma empresa **GPTW**

**ACESSE AGORA E
COMPRE COM A
GENTE!**



Disponível
24H
por dia



A Saga do Imortal: O Toyota Bandeirante e a Conquista do Brasil

Falar sobre o Toyota Bandeirante não é apenas descrever um veículo utilitário; é narrar a história da interiorização do Brasil e da própria consolidação da nossa indústria automotiva. Imagine um país que, no final da década de 1950, ainda engatinhava em sua infraestrutura rodoviária. O asfalto era um luxo das capitais e o “Brasil profundo” era conectado por trilhas, picadas e estradas de terra que se transformavam em rios de lama na primeira chuva. Foi nesse cenário de desafios monumentais que a Toyota decidiu dar seu passo mais audacioso: instalar sua primeira unidade fabril fora do Japão em solo brasileiro. O escolhido para essa missão foi o Land Cruiser série FJ-25, que inicialmente chegava em kits para montagem no Ipiranga, em São Paulo, mas que logo encontraria sua verdadeira casa em São Bernardo do Campo. Em 1962, o utilitário foi rebatizado com o nome que se tornaria uma lenda: Bandeirante. O nome era uma homenagem direta aos exploradores que desbravaram os sertões brasileiros séculos

antes, e o veículo provou ter o mesmo espírito indomável. No entanto, a grande virada de chave que selou o destino do modelo como “o indestrutível” foi a adoção dos motores diesel da Mercedes-Benz. Essa união inusitada entre o chassi e a carroceria com engenharia japonesa e o “coração” diesel alemão criou um híbrido de força bruta. O motor OM-314, e mais tarde o OM-364, transformaram o Bandeirante em uma espécie de trator com trajes de jipe. Ele não era um carro feito para correr; era um carro feito para nunca parar. O torque em baixas rotações permitia que ele subisse ladeiras íngremes carregando toneladas de carga, enquanto o sistema de tração 4x4 com reduzida garantia que obstáculos geográficos fossem meros detalhes no caminho.

Em 1962, o utilitário foi rebatizado com o nome que se tornaria uma lenda: Bandeirante. O nome era uma homenagem direta aos exploradores que desbravaram os sertões brasileiros séculos antes, e o veículo provou ter o mesmo espírito indomável. No entanto, a grande virada de chave que selou o destino do modelo como “o indestrutível” foi



a adoção dos motores diesel da Mercedes-Benz. Essa união inusitada entre o chassi e a carroceria com engenharia japonesa e o “coração” diesel alemão criou um híbrido de força bruta. O motor OM-314, e mais tarde o OM-364, transformaram o Bandeirante em uma espécie de trator com trajes de jipe. Ele não era um carro feito para correr; era um carro feito para nunca parar. O torque em baixas rotações permitia que ele subisse ladeiras íngremes carregando toneladas de carga, enquanto o sistema de tração 4x4 com reduzida garantia que obstáculos geográficos fossem meros detalhes no caminho.

Curiosamente, o Bandeirante é um dos poucos casos no mundo onde o design permaneceu quase estático por cerca de quarenta anos. Enquanto a indústria buscava linhas aerodinâmicas e plásticos sofisticados, a Toyota mantinha a chapa

de aço grossa, os ângulos retos e o teto alto. Essa “teimosia” estética tinha um propósito prático: a facilidade de reparo. No meio da Floresta Amazônica ou nos confins do sertão nordestino, um para-lama amassado era resolvido com uma marreta, e um problema mecânico era solucionado com ferramentas básicas. Diz a lenda que o Bandeirante é o único carro que não quebra, ele apenas “avisa” que precisa de carinho, permitindo que o motorista sempre complete a viagem. Essa robustez extrema rendeu apelidos carinhosos, como “geladeira” ou “caixote”, e criou uma legião de fãs que viam naquela simplicidade a maior das virtudes.

Ao longo de sua vida comercial, que se estendeu



até novembro de 2001, o Bandeirante viu o Brasil mudar. Ele acompanhou a construção de Brasília, a abertura da Transamazônica e o crescimento do agronegócio. Estima-se que foram produzidas cerca de 104.700 unidades no país, mas o dado mais impressionante não é o volume de produção, e sim o de sobrevivência. Diferente de veículos modernos que são descartados após uma década, acredita-se que mais de 70% de todos os Bandeirantes fabricados ainda estejam em plena atividade. Eles se dividem hoje em três mundos distintos. No interior, continuam sendo a espinha dorsal da agricultura familiar e do transporte escolar em zonas rurais remotas. Nas oficinas de customização, transformam-se em máquinas de expedição de luxo, equipadas para dar a volta ao mundo. E nas mãos de colecionadores, tornaram-se joias raras que chegam a valer mais de 150 mil reais, provando que a ferrugem é a única coisa capaz de derrotar um Bandeirante, e ainda assim, ela demora décadas para conseguir. Entrar em um desses veículos hoje é fazer uma viagem no tempo. O interior é desprovido de

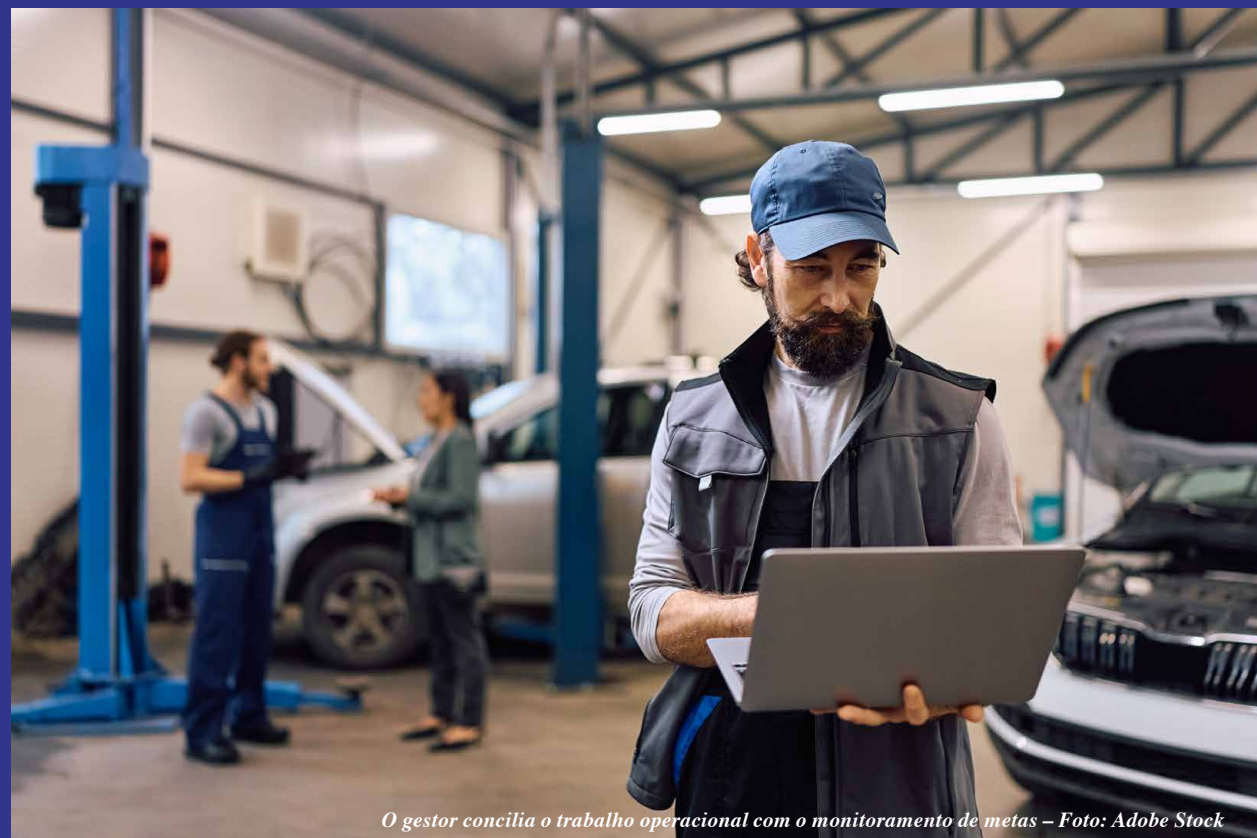
qualquer luxo; o painel de metal exhibe apenas o essencial, e o volante exige braços fortes, especialmente nos modelos que não contavam com direção hidráulica. O ruído do motor é onipresente, uma batida rítmica que comunica exatamente o que está acontecendo sob o capô. Para os puristas, dirigir um “Band” é uma experiência sensorial de conexão direta com a máquina, onde cada troca de marcha no câmbio pesado e cada acionamento da alavanca de tração evocam uma sensação de poder e liberdade que nenhum SUV moderno, com seus controles eletrônicos de estabilidade, consegue replicar. O Bandeirante saiu de linha não por falta de compradores — ele ainda era o favorito de mineradoras e órgãos públicos —, mas porque as novas exigências ambientais e de segurança tornaram seu projeto clássico inviável para a escala industrial moderna.

O fim da produção em 2001 foi marcado por uma melancolia respeitosa. A última unidade saiu da fábrica cercada por funcionários que, em muitos casos, passaram a vida inteira montando aquele mesmo modelo. O Toyota Bandeirante deixou um vácuo no mercado que nunca foi totalmente preenchido. Ele não era apenas um meio de transporte, mas uma garantia de chegada. Hoje, ele vive como um ícone cultural brasileiro, um símbolo de resistência e de um tempo em que as coisas eram feitas para durar para sempre. Se você encontrar um desses em uma trilha ou em uma estrada de terra, saiba que não está vendo apenas um carro antigo, mas um pedaço vivo da história do Brasil, um veterano de guerra que ainda tem muita lenha para queimar e muita lama para atravessar. O Bandeirante não morre; ele apenas se torna uma lenda cada vez mais valiosa a cada quilômetro percorrido.



A JORNADA DE PROFISSIONALIZAÇÃO DO SETOR AUTOMOTIVO NO CEARÁ

Com o apoio do Sebrae/CE, as oficinas cearenses superam o desafio técnico e profissionalizam o atendimento, transformando o balcão de peças em uma empresa de alta performance

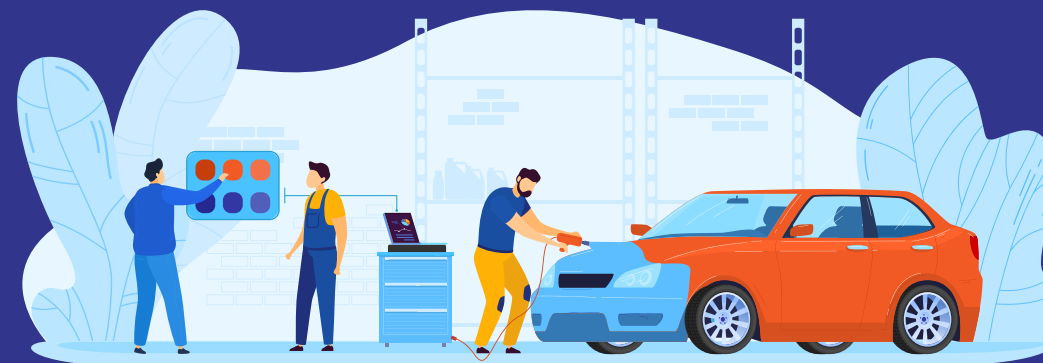


O gestor concilia o trabalho operacional com o monitoramento de metas – Foto: Adobe Stock

Muitos profissionais entram no setor automotivo impulsionados pela paixão pela mecânica ou até mesmo pela habilidade técnica. No entanto, o sucesso no mercado exige muito mais do que saber manusear uma chave inglesa ou scanner de diagnóstico. O verdadeiro desafio de uma oficina não está embaixo do capô, mas na eficiência do balcão e na organização financeira. Nessa virada de chave, o Sebrae/CE é

uma mão na roda, liderando iniciativas que ajudam o técnico a assumir, em definitivo, o papel de gestor do próprio negócio.

No Ceará, o setor automotivo vive um momento de transição. Com veículos elétricos dominando as concessionárias e um consumidor mais atento e informado, as oficinas locais enfrentam a pressão por qualidade, rapidez e preços competitivos. O “caderninho” de anotações, embora nostálgico, já



não comporta a complexidade de uma empresa que deseja crescer no mercado.

“O grande salto acontece quando o empresário percebe que ele não é o ‘faz-tudo’ do negócio. Quando ele entende que precisa que os processos estejam claros e que o fluxo financeiro esteja equilibrado. Assim, a oficina deixa de ser apenas um local de reparo e passa a se tornar uma empresa de alta performance”, explica Pedro Silva, articulador do Sebrae Regional Metropolitano.

O trabalho de consultoria do Sebrae/CE começa com um diagnóstico geral. Por meio de iniciativas como o Sebrae na Sua Empresa, as empresas têm acesso a consultores especializados que aplicam metodologias de gestão de custos e formação de preço. Este é, segundo Pedro, o ponto de maior dor para a maioria dos empreendedores do setor. “Muitos mecânicos não sabem quanto custa, de fato, a sua hora técnica. Eles baseiam o preço na concorrência, não na própria estrutura de custos. Quando ajustamos isso, a saúde financeira da empresa muda completamente”, ressalta.

O verdadeiro desafio de uma gestão eficiente

A cultura de uma oficina mecânica tradicional, muitas vezes centralizadora, tem dado espaço aos modelos de gestão mais colaborativos. Com o suporte do Sebrae/CE, muitos empreendedores estão adotando práticas de liderança que incluem desde a definição de metas até o feedback periódico para os colaboradores.

“Gerir pessoas em uma oficina exige equilíbrio. Não adianta ter um excelente técnico se ele não compreende o impacto do trabalho dele no faturamento e na reputação da empresa”, afirma o articulador. “Quando o dono da oficina aprende a

delegar funções e a investir no treinamento técnico e comportamental do time, ele conquista melhores resultados”, completa.

O sucesso dessa transição do “mecânico” para o “gestor de pessoas” também passa pela criação de processos padronizados. Quando cada colaborador entende exatamente o que fazer em cada etapa, o estabelecimento reduz os erros, otimiza o uso das peças e aumenta o ticket médio.

A transformação, no entanto, não acontece da noite para o dia. É uma jornada que exige uma mentalidade aberta para os novos processos e desapego para abandonar os hábitos antigos. O Sebrae/CE, por meio de encontros setoriais, capacitações e consultorias, atua fornecendo um mapa prático para essa mudança.

O programa Sebrae na Sua Empresa leva consultores para entender a realidade do negócio e orientar o empresário de forma personalizada e gratuita. O atendimento é direcionado a microempreendedores individuais (MEI), microempresas (ME) e empresas de pequeno porte (EPP). Na prática, o programa funciona como um raio-X do negócio. Os consultores vão até o ponto comercial, realizam um diagnóstico preciso da gestão e apontam soluções para gargalos comuns, como precificação, fluxo de caixa e atendimento ao cliente.



QR code loja

O LADO OCULTO DA CONVENIÊNCIA: SUA CHAVE PRESENCIAL PODE ESGOTAR A BATERIA?



A evolução tecnológica nos trouxe mimos que hoje parecem indispensáveis, como a chave presencial (keyless). A praticidade de abrir a porta e ligar o motor apenas por aproximação é inegável, mas esse conforto esconde um consumo energético invisível que, em certas condições, pode se tornar o vilão da bateria do veículo. Diferente das chaves convencionais, o sistema presencial mantém o carro em constante estado de "alerta". O veículo emite sinais de radiofrequência em busca da chave, e esta, por sua vez, responde para validar o acesso. Esse diálogo eletrônico constante consome uma pequena quantidade de carga da bateria, o chamado consumo em standby. O problema surge quando o carro permanece parado por longos períodos em garagens. Se a chave estiver guardada muito próxima ao veículo — como em um suporte na parede da garagem ou dentro de uma bolsa no hall de entrada —, a comunicação entre os módulos não cessa. O carro entende que o dono está prestes a entrar e mantém diversos sistemas eletrônicos "acordados", acelerando drasticamente a descarga da

bateria principal. Além da bateria do carro, a própria bateria interna da chave (geralmente uma célula de lítio CR2032) exige atenção. Uma curiosidade técnica é que chaves presenciais guardadas perto de roteadores Wi-Fi ou fornos micro-ondas podem ter sua vida útil reduzida, pois as interferências eletromagnéticas forçam o chip da chave a trabalhar mais para filtrar o sinal correto. Para evitar surpresas desagradáveis, alguns cuidados são essenciais. O primeiro é manter a chave a uma distância mínima de três a cinco metros do veículo quando ele estiver estacionado. Se for viajar e deixar o carro parado por mais de uma semana, vale consultar o manual: alguns modelos permitem desativar temporariamente o sistema presencial através do menu do computador de bordo ou de uma sequência de botões na própria chave. Outra dica de ouro é nunca ignorar o aviso de "pilha fraca" no painel. Quando a voltagem da chave cai, o sistema pode apresentar falhas de leitura, obrigando o motorista a usar a lâmina física escondida dentro do controle e encostar o sensor na coluna de direção para conseguir dar a partida. Curiosamente, muitos motoristas não sabem que a chave presencial pode ter um modo de economia de energia. Este modo desativa a comunicação constante entre a chave e o carro, reduzindo o risco de descarga. Consulte o manual do proprietário para saber se seu modelo possui essa funcionalidade e como ativá-la. Manter a manutenção preventiva em dia, verificando a saúde da bateria do carro a cada revisão, garante que o sistema keyless continue sendo um aliado da conveniência, e não o motivo de um guincho inesperado na manhã de segunda-feira. Afinal, a tecnologia deve servir ao motorista, e não deixá-lo na mão por falta de energia.

SOMOS SCHAEFFLER



Há mais de 75 anos a Schaeffler é uma força pioneira no campo da tecnologia de movimento. Com as marcas LuK, INA e FAG, atende as principais necessidades do mercado, desenvolvendo componentes, sistemas e serviços para veículos de passeio, comerciais leves e pesados, além de motocicletas e tratores, com qualidade superior e fabricação de alta precisão. Somos Qualidade e Tecnologia. Somos **Schaeffler**.



0800 011 10 29  15 99798.6385

aftermarket.schaeffler.com.br

 rexpert.com.br

SCHAEFFLER

INDÚSTRIA BRASILEIRA DE AUTOPEÇAS CONSOLIDA LIDERANÇA EM BUENOS AIRES E PROJETA CRESCIMENTO GLOBAL

O setor brasileiro de autopeças reafirmou sua força competitiva durante a Automechanika Buenos Aires, realizada no início de abril. A presença nacional foi coordenada pelo projeto Brasil Auto Parts (BAP), uma bem-sucedida parceria entre a ApexBrasil e o Sindipeças, que levou 52 fabricantes brasileiros ao evento. Os resultados colhidos nos quatro dias de feira foram classificados como excelentes pelos expositores: além de vendas imediatas que superaram a marca de US\$ 4 milhões, a participação gerou um potencial de negócios estimado em US\$ 14,4 milhões para os próximos doze meses. Ao todo, foram realizados 1.826 contatos comerciais, sendo que metade deles representou novas oportunidades com clientes inéditos.

A escolha estratégica da Argentina como palco principal não é por acaso, visto que o país vizinho se mantém como o maior destino das exportações brasileiras de componentes. Em 2025, os embarques para o mercado argentino totalizaram US\$ 3,06 bilhões, o que corresponde a 36% do total exportado pelo Brasil e um crescimento expressivo de 12,5% em comparação ao ano anterior. Além do público local, a mostra atraiu compradores de peso de toda a região, incluindo delegações da Bolívia, Chile, Colômbia, Equador, Paraguai, Peru, Uruguai e Venezuela. Paralelamente às negociações comerciais, a feira promoveu um diálogo institucional de alto nível. Presidentes das entidades que representam o setor e as montadoras nos dois países — Cláudio Sahad (Sindipeças/Abipeças), Juan Cozzuol (Afac), Igor Calvet (Anfavea) e Rodrigo Graziano (Adefa) — manifestaram o compromisso de trabalhar em conjunto para fortalecer a Política Automotiva Bilateral (ACE 14). Em uma declaração conjunta, as lideranças destacaram a necessidade de adequar o setor às transformações tecnológicas globais e à

intensa competição comercial, agravada pelas tensões geopolíticas atuais. Segundo Sahad, a perenidade das empresas do bloco depende fundamentalmente de regras de competição justas e transparentes.

O apoio aos expositores brasileiros também contou com uma vertente educacional e diplomática. O Sindipeças, em colaboração com a Embaixada do Brasil em Buenos Aires, promoveu um seminário focado no cenário econômico e político argentino, com orientações específicas sobre o mercado automotivo e procedimentos aduaneiros. O evento de abertura contou com a participação do embaixador Julio Bitelli e de Cláudio Sahad, reforçando o suporte institucional aos fabricantes nacionais.

O cronograma de internacionalização do projeto Brasil Auto Parts segue acelerado ao longo de 2026. Após o sucesso em solo portenho, as empresas participantes já se preparam para uma agenda global que inclui a West Africa Automotive Show, em maio; a Feria Autopartes Medellin, em julho; e a Automechanika Frankfurt, em setembro. Em outubro, o foco retorna ao Brasil com uma Rodada de Negócios em São Paulo, que contará com a vinda de importadores de diversos países, encerrando o ciclo anual na AAPEX Las Vegas, em novembro.



SEINECA É FÁBRICA HOMOLOGADA POR MONTADORAS DE TODO O MUNDO

Somos a Multinacional Chinesa fabricante de autopeças originais.



BLITZ®
Papel de eficiência superior na filtragem do combustível, óleo, ar.



+85
PAÍSES

FILTROS E JUNTAS certificados internacionalmente com IATF 16949.

Aplicam SEINECA, surpreendendo profissionais em todo mundo

+5500
MODELOS DE FILTROS

Produzidos com qualidade em nossas 3 FÁBRICAS na China

+3000
MODELOS DE JUNTAS

Produzidas com tecnologia própria e design patenteado que aumenta a vida útil da peça



NOS VISITE NA AUTOP 2026 DE 19 A 22 DE AGOSTO
CENTRO EVENTOS CE
AV C · RUA 04 · Stand 139



Acesse rápido aos principais pontos de contato no QRCode.
Saiba mais no site:
www.seineca.com.br

QUEM FABRICA DE VERDADE SE CERTIFICA



SEINECA
FILTROS E TRANSMISSÃO AUTOMOTIVA



MOBENSANEANDO O BRASIL

PRODUZINDO CONFIANÇA. PEÇA POR PEÇA. PESSOA POR PESSOA.

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

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

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

Isso é **MOBENSANEAR**.

Assista ao nosso
filme de **60 anos**



**# SOMOSTODOS
MOBENSANI**



www.mobensani.com.br



Um toque no painel:

A EVOLUÇÃO E OS CUIDADOS COM O FREIO DE ESTACIONAMENTO ELETRÔNICO



A tradicional alavanca do freio de mão, que por décadas foi presença garantida entre os bancos dianteiros dos automóveis, está sumindo das linhas de montagem. Em seu lugar, um pequeno botão com a letra "P" assumiu o comando. O Freio de Estacionamento Eletrônico (EPB, na sigla em inglês) deixou de ser um item exclusivo de modelos de luxo e hoje equipa grande parte dos SUVs, sedãs e hatches compactos do mercado nacional. Mais do que liberar espaço no console central para porta-copos e carregadores por indução, essa tecnologia trouxe novas funcionalidades de segurança, mas também exige um olhar atento e especializado na hora da manutenção.

A principal função do sistema eletrônico é garantir a imobilização do veículo com total precisão, sem depender da força física do motorista ao puxar uma alavanca. O funcionamento baseia-se em um comando elétrico: ao acionar o botão, a central eletrônica do veículo envia um sinal para pequenos motores elétricos instalados diretamente nas pinças de freio traseiras, que empurram as pastilhas contra os discos. Além da comodidade, o sistema agregou funções inteligentes de conveniência, como o Auto Hold — que segura o carro sozinho em paradas de semáforo sem que o motorista precise manter o pé no pedal de freio — e a liberação automática das rodas assim que o condutor engata a marcha e pressiona o acelerador.

Apesar de parecer um sistema puramente elétrico, a base mecânica e hidráulica do freio continua viva. Por isso, os cuidados tradicionais com o sistema de frenagem se tornam ainda mais críticos. O fluido de freio, por exemplo, deve ser substituído rigorosamente dentro do prazo recomendado pelo fabricante. Um fluido velho ou contaminado por umidade pode comprometer a pressão interna do sistema e gerar oxidação nos componentes eletrônicos da pinça. Da mesma forma, o desgaste acentuado de pastilhas e discos força o motor elétrico a trabalhar sob sobrecarga para conseguir pressionar o conjunto, o que pode reduzir drasticamente a vida útil dos atuadores.

O grande ponto de atenção para os proprietários e reparadores está no momento da manutenção nas rodas traseiras. Diferente do sistema antigo por cabo, no freio eletrônico é impossível recolher o êmbolo da pinça manualmente para trocar as pastilhas sem causar danos permanentes aos motores elétricos. O procedimento exige, obrigatoriamente, o uso de um scanner automotivo conectado à central do carro para colocar o freio em "modo de manutenção", recuando os pistões eletronicamente. Tentar forçar a peça na oficina sem essa ferramenta pode quebrar as engrenagens internas do atuador, gerando um prejuízo financeiro considerável.

No mercado de reposição, a manutenção preventiva desse sistema exige componentes de alta qualidade, desde pastilhas com composto correto para evitar ruídos e superaquecimento até sensores de velocidade de roda impecáveis, já que o freio eletrônico trabalha em total sincronia com o sistema ABS e o controle de estabilidade. Integrar a checagem eletrônica do freio às revisões periódicas do carro é a melhor estratégia para o motorista urbano. Afinal, a tecnologia veio para facilitar o cotidiano e trazer segurança ao estacionar em rampas íngremes, mas seu perfeito funcionamento depende diretamente do respeito aos novos protocolos de oficina

Busca Palhetas



- Ligue a câmera do celular
- Aponte para o QR Code
- Digite a placa do carro



O produto compatível com seu veículo aparecerá em segundos em sua tela!

O TRABALHADOR ENDIVIDADO NO AMBIENTE CORPORATIVO:

Entre os Riscos Empresariais e os Limites da Lei

O endividamento do trabalhador é frequentemente tratado como uma questão de caráter estritamente pessoal. No entanto, seus reflexos podem ultrapassar a esfera privada e alcançar o ambiente corporativo, gerando impactos relevantes na produtividade, na gestão de pessoas e na governança empresarial.

Em um cenário econômico marcado pelo aumento do custo de vida, do crédito e da inadimplência, é cada vez mais comum que empresas convivam com colaboradores submetidos a pressões financeiras significativas. Embora a situação patrimonial do empregado não constitua, por si só, um problema empresarial, seus efeitos podem repercutir na dinâmica organizacional.

Atrasos recorrentes, aumento de pedidos de adiantamento salarial, utilização excessiva de empréstimos consignados, dificuldades de concentração e maior rotatividade são algumas situações observadas na prática corporativa. Em funções que envolvem movimentação financeira, compras, controle de estoque ou acesso a informações estratégicas, a vulnerabilidade econômica pode, inclusive, representar um fator adicional de risco operacional e de compliance.

Contudo, a preocupação legítima da empresa com seus processos internos encontra limites claros no ordenamento jurídico brasileiro. A Constituição Federal protege a intimidade, a vida privada, a honra e a dignidade da pessoa humana, impedindo que o empregador realize investigações sobre a situação financeira de seus colaboradores ou adote medidas discriminatórias em razão de dívidas particulares. Em outras palavras, o endividamento não pode servir como fundamento para restrições profissionais, constrangimentos, exposição pública ou tratamento diferenciado. A condição financeira do trabalhador integra sua esfera privada e deve ser tratada com absoluto respeito aos direitos fundamentais.

Isso não significa, entretanto, que a empresa deva permanecer inerte diante dos impactos que o



Lina Mara Alves Pinho
Advogada e Psicóloga Especialista em
Psicologia Jurídica e Direito do Trabalho.
Mediadora e Conciliadora Judicial – CNJ

problema pode gerar. A atuação empresarial encontra espaço legítimo na prevenção e na educação. Programas de educação financeira, palestras sobre planejamento orçamentário, orientações sobre uso consciente do crédito e políticas internas voltadas ao bem-estar financeiro podem contribuir para a redução de riscos organizacionais sem violar garantias legais.

Sob a perspectiva da governança corporativa, investir em ações preventivas é mais eficaz do que atuar apenas quando os reflexos do problema já atingiram a operação da empresa. Além de reduzir potenciais passivos trabalhistas, tais medidas fortalecem a cultura organizacional e demonstram compromisso com práticas empresariais socialmente responsáveis.

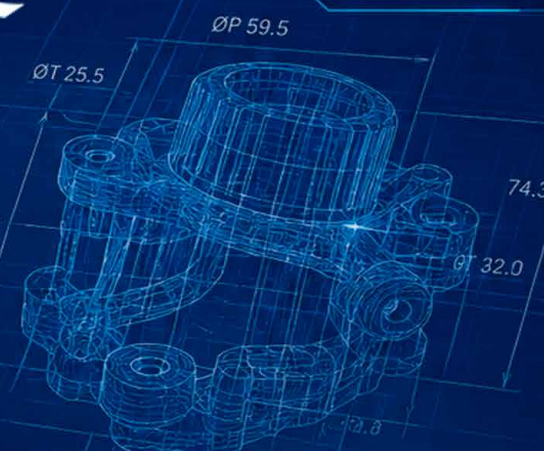
A Lei nº 14.181/2021, conhecida como Lei do Superendividamento, reforça essa mudança de paradigma ao reconhecer que o excesso de dívidas é um fenômeno social que demanda soluções estruturadas e sustentáveis. Embora voltada às relações de consumo, a norma evidencia uma tendência contemporânea: problemas financeiros não devem ser enfrentados com exclusão ou estigmatização, mas por meio de mecanismos que favoreçam a recuperação da capacidade econômica do indivíduo.

Para as empresas, a principal lição é clara: a gestão de riscos relacionados ao endividamento deve ocorrer dentro dos limites da legalidade, da ética e do respeito à dignidade humana. O desafio não está em controlar a vida financeira do trabalhador, mas em construir ambientes corporativos capazes de conciliar produtividade, governança e responsabilidade social.



PRECISÃO QUE MOVE O MERCADO.

Componentes desenvolvidos com tecnologia, rigor e os mais altos padrões de qualidade para levar **mais longe o seu negócio.**



QUALIDADE
DURABILIDADE
DESEMPENHO

ESTAREMOS NA

AUTOP

2026

19 A 22 DE AGOSTO DE 2026

QUARTA A SEXTA-FEIRA:
15H ÀS 21H

SÁBADO:
14H ÀS 19H

CENTRO DE EVENTOS
DO CEARÁ

STAND 141



FABRICAMOS PRODUTOS DE ALTA QUALIDADE PARA O MERCADO DE REPOSIÇÃO DESDE 1996



CONHEÇA NOSSO CATÁLOGO E LANÇAMENTOS ▶

yimingparts.com.br



CERTIFICAÇÃO INTERNACIONAL



ALTA TECNOLOGIA



PARCERIA QUE GERA RESULTADOS

Yiming.parts



*Francisco Igo Felix Gomes
Técnico em Manutenção
Automotiva, Engenheiro
Mecânico e de Produção, possui
experiência em Gestão de Frota e
Análise de Custo de Manutenção.
Atualmente é Especialista
Técnico do SENAI-CE.*



PARCERIA QUE IMPULSIONA O SETOR AUTOMOTIVO: SENAI CEARÁ E AUTO REVISTA CEARÁ A CAMINHO DA AUTOP 2026

O setor automotivo vive uma das maiores transformações tecnológicas de sua história. Sistemas eletrônicos embarcados, motores híbridos, veículos elétricos, transmissões automáticas, diagnósticos computadorizados e sistemas avançados de assistência ao condutor (conhecidos pela sigla ADAS em inglês) deixaram de ser tecnologias restritas aos veículos de alto padrão e passaram a integrar a realidade das oficinas independentes, centros automotivos e distribuidores de autopeças.



Nesse novo cenário, a qualificação profissional deixou de ser apenas um diferencial competitivo para se tornar uma necessidade. A manutenção de um veículo moderno exige muito mais do que conhecimento mecânico tradicional. O profissional precisa compreender a interação entre componentes mecânicos, elétricos e eletrônicos, interpretar informações geradas por módulos de controle, operar equipamentos de diagnóstico e aplicar procedimentos cada vez mais precisos e

seguros. À medida que a tecnologia avança, cresce também a demanda por mão de obra especializada, capaz de acompanhar a evolução dos sistemas automotivos e entregar serviços com qualidade, eficiência e confiabilidade.

A participação do SENAI Ceará e da Auto Revista Ceará na AUTOP 2026 reforça uma parceria iniciada em 2018, com sua primeira grande atuação conjunta na AUTOP daquele ano. A colaboração passou a desempenhar um papel importante na aproximação entre o mercado automotivo e a formação técnica especializada. A parceria se consolidou nas edições seguintes da feira, em 2022 e 2024, contribuindo para levar conhecimento, inovação e atualização profissional aos diversos segmentos que compõem o setor.

Segundo Dennes Landin, gerente da unidade SENAI Barra do Ceará, "como gestor do SENAI Ceará, vejo a parceria com a Auto Revista Ceará como uma importante ponte entre a educação profissio-



nal e o mercado automotivo. Compartilhamos o mesmo propósito de fortalecer o setor por meio da informação, da inovação e, principalmente, da qualificação das pessoas".

Agora, para a AUTOP 2026, a parceria chega ainda mais madura e alinhada a um propósito comum: impulsionar tecnologia, educação profissional e o desenvolvimento do setor automotivo no Ceará.

"O objetivo sempre foi aproximar o mercado de oficinas, reparadores e o setor de autopeças do Ceará da excelente estrutura e capacidade técnica de ensino do SENAI". Segundo Ariel Ricciardi, da Auto Revista Ceará

AUTOP 2026: EXPERIÊNCIA PRÁTICA E CONEXÃO COM O MERCADO

Para a AUTOP 2026, o SENAI Ceará prepara uma participação alinhada às transformações que vêm redefinindo o setor automotivo. Além das demonstrações tecnológicas, o espaço buscará proporcionar aos visitantes uma experiência próxima da realidade tecnológica já vivenciada pelas oficinas, centros automotivos e concessionárias. O conceito do estande está sendo desenvolvido para funcionar como uma verdadeira oficina tecnológica, reunindo demonstrações técnicas, sistemas de diagnóstico automotivo, tecnologias voltadas à mobilidade elétrica e espaços de interação entre estudantes, profissionais, empresários e entusiastas do setor. A proposta é permitir que o público compreenda, na prática, como as novas tecnologias estão impactando a manutenção veicular e exigindo novas competências dos profissionais da área.



Entre os destaques previstos estão equipamentos de diagnóstico automotivo, bancadas didáticas utilizadas em treinamentos técnicos, sistemas de mobilidade elétrica e mini treinamentos voltados para temas que já fazem parte do dia a dia das oficinas. A ideia é transformar o conhecimento técnico em uma experiência acessível, demonstrando como conceitos muitas vezes vistos apenas na teoria são aplicados em situações reais de manutenção e diagnóstico. Mais do que apresentar tecnologias, o espaço buscará evidenciar a conexão entre educação profissional e desenvolvimento industrial. Cada equipamento e cada demonstração prática representam uma etapa do processo de formação necessário para acompanhar a evolução dos veículos atuais, que incorporam cada vez mais tecnologia embarcada, conectividade e sistemas inteligentes de assistência à condução.

A participação do SENAI Ceará na AUTOP 2026 reforça a relação construída ao longo dos anos entre educação, inovação e mercado, contribuindo para aproximar os profissionais das tendências automotivas. A parceria desenvolvida com a Auto Revista Ceará reforça exatamente esse propósito. Ao unir informação técnica, disseminação do conhecimento e valorização da qualificação profissional, a iniciativa contribui para fortalecer toda a cadeia automotiva.

Em um mercado cada vez mais conectado, digital e tecnológico, a atualização profissional deixa de ser uma opção para se tornar uma necessidade permanente. A capacidade de interpretar sistemas eletrônicos, utilizar ferramentas de diagnóstico e compreender novas tecnologias será decisiva para a competitividade das empresas e para a qualidade dos serviços oferecidos aos consumidores. Por esse motivo, a formação técnica especializada continuará desempenhando um papel central no desenvolvimento do setor automotivo. E é justamente essa mensagem que o SENAI Ceará pretende levar à AUTOP 2026.

"Ao longo dessa parceria, temos conseguido ampliar o alcance das ações voltadas ao desenvolvimento profissional, aproximando empresários, profissionais e estudantes das tendências e transformações que moldam o futuro da mobilidade e da reparação automotiva. Para a AUTOP 2026, minha expectativa é a melhor possível. Estarmos juntos em um mesmo estande representa a força dessa união e a certeza de que podemos gerar ainda mais valor para o setor. Será uma grande

oportunidade para apresentar o trabalho do SENAI, trocar experiências, criar conexões e reforçar nosso compromisso com a formação de profissionais preparados para os desafios de um mercado cada vez mais tecnológico e competitivo”, destacou Dennes Landin.

FORMAÇÃO PROFISSIONAL ACOMPANHA A TRANSFORMAÇÃO DO SETOR

O SENAI Ceará vem ampliando sua atuação em diversos níveis de capacitação profissional. Na modalidade de aprendizagem industrial, destacam-se cursos como Eletromecânico de Veículos Leves e Mecânico de Veículos Pesados Rodoviários, que combinam formação teórica e prática para preparar novos profissionais para os desafios do mercado. Esses cursos proporcionam uma base sólida em sistemas mecânicos, elétricos e eletrônicos, desenvolvendo competências essenciais para atuar em um ambiente automotivo cada vez mais tecnológico e exigente.

Já os cursos de qualificação profissional atendem a demandas específicas das oficinas e centros automotivos, abrangendo áreas como suspensão, direção, freios, alinhamento, ar-condicionado automotivo, motocicletas, eletricidade automotiva e motores ciclo Otto e Diesel.



NO CAMPO DO APERFEIÇOAMENTO PROFISSIONAL, OS CONTEÚDOS ACOMPANHAM DIRETAMENTE AS TRANSFORMAÇÕES TECNOLÓGICAS DO MERCADO AUTOMOTIVO ATUAL. ENTRE OS CURSOS OFERTADOS ESTÃO:

- **DIAGNÓSTICO DOS SISTEMAS AUTOMOTIVOS AVANÇADOS;**
- **INJEÇÃO ELETRÔNICA FLEX;**
- **INJEÇÃO ELETRÔNICA DIESEL;**
- **SISTEMAS DE TRANSMISSÃO AUTOMÁTICA;**
- **SISTEMAS CVT;**
- **FREIOS PNEUMÁTICOS;**
- **RASTREAMENTO VEICULAR;**
- **COLORIMETRIA E PINTURA AUTOMOTIVA.**

Complementando essa formação, o SENAI Ceará também oferece o curso Técnico em Manutenção Automotiva, uma capacitação mais abrangente que prepara profissionais para atuar em diferentes áreas da manutenção veicular. O curso reúne conhecimentos em eletrônica embarcada, sistemas mecânicos e elétricos, técnicas de diagnóstico, gestão de serviços e processos de manutenção, formando profissionais aptos a atender às exigências de um setor cada vez mais tecnológico e conectado. Essa formação permite que os profissionais cheguem ao mercado mais preparados para lidar com os desafios tecnológicos que já fazem parte da rotina das oficinas e centros automotivos, fortalecendo a competitividade das empresas e apoiando a evolução do setor automotivo.

NOME DO CURSO	CH	ENSINO	INÍCIO	FINAL	TURNO	VALOR
COLORIMETRIA AUTOMOTIVA	40	Presencial	04/07/2026	22/08/2026	DIURNO	R\$ 799,00
MECÂNICO DE VEÍCULOS DIESEL	160	Presencial	21/07/2026	22/09/2026	NOITE	R\$ 949,00
ELETRICISTA DE AUTOMÓVEIS	160	Presencial	27/07/2026	24/09/2026	NOITE	R\$ 1.199,00
MECÂNICO DE MOTOR E CÂMBIO - ÁLCOOL E GASOLINA	160	Presencial	27/07/2026	30/09/2026	NOITE	R\$ 999,00
INJEÇÃO ELETRÔNICA FLEX	160	Presencial	03/08/2026	30/09/2026	NOITE	R\$ 919,00
MECÂNICO DE AR CONDICIONADO AUTOMOTIVO	160	Presencial	03/08/2026	02/10/2026	NOITE	R\$ 999,00
MECÂNICO DE MANUTENÇÃO DE MOTOCICLETAS	160	Presencial	03/08/2026	02/10/2026	NOITE	R\$ 1.299,00
TÉCNICO EM MANUTENÇÃO AUTOMOTIVA	1312	Presencial	10/08/2026	21/01/2028	NOITE	R\$ 5.599,00
INJEÇÃO ELETRÔNICA DE MOTOCICLETAS	80	Presencial	17/08/2026	15/09/2026	NOITE	R\$ 599,00
DIAGNÓSTICOS DOS SISTEMAS AUTOMOTIVOS AVANÇADOS	32	Presencial	24/08/2026	03/09/2026	NOITE	R\$ 309,00
INJEÇÃO ELETRÔNICA DIESEL	140	Presencial	07/09/2026	28/10/2026	NOITE	R\$ 899,00
TÉCNICO EM MANUTENÇÃO AUTOMOTIVA	1232	Presencial	07/09/2026	17/02/2028	NOITE	R\$ 5.599,00
ELETRICISTA DE AUTOMÓVEIS	160	Presencial	14/09/2026	12/11/2026	NOITE	R\$ 1.199,00
MECÂNICO DE MANUTENÇÃO DE MOTOCICLETAS	160	Presencial	14/09/2026	18/11/2026	NOITE	R\$ 1.299,00
MECÂNICO DE MOTOR E CÂMBIO - ÁLCOOL E GASOLINA	160	Presencial	14/09/2026	12/11/2026	NOITE	R\$ 999,00
MECÂNICO DE SUSPENSÃO, DIREÇÃO, FREIOS E ALINHAMENTO DE DIREÇÃO E RODAS	160	Presencial	14/09/2026	23/11/2026	NOITE	R\$ 999,00
INSTALAÇÃO DE ACESSÓRIOS AUTOMOTIVOS	60	Presencial	21/09/2026	13/10/2026	NOITE	R\$ 699,00
PINTURA E POLIMENTO AUTOMOTIVO	80	Presencial	21/09/2026	20/10/2026	NOITE	R\$ 599,00
MANUTENÇÃO DE SISTEMAS DE FREIOS PNEUMÁTICOS DE VEÍCULOS PESADOS RODOVIÁRIOS	40	Presencial	28/09/2026	09/10/2026	NOITE	R\$ 569,00



28 ANOS JOGANDO NO TIME DE QUEM MOVE O MERCADO AUTOMOTIVO

Uma história construída com confiança, parceria e compromisso dentro e fora de campo.



NO CAMPO COM A AUTOFORT



+ 60 PLAYERS DO MERCADO AUTOMOTIVO

Baixe agora



COMPRE PELO NOSSO CATÁLOGO OU TELEVENDAS

FORTALEZA - MATRIZ
(85) 4012.1313

CARIRI - FILIAL
(88) 2080.0020

CAMPINA GRANDE - FILIAL
(83) 2017.0700

VISITE NOSSO SITE WWW.AUTOFORTNORDESTE.COM.BR

VOCÊ FAZ PARTE DESSE TIME



autofort nordeste

No campo com a Autofort, todo mundo joga junto.

Há 28 anos, a Autofort está ao lado de quem movimenta o mercado automotivo, fortalecendo parcerias e evoluindo para oferecer mais agilidade para seu negócio.

No nosso aniversário de 28 anos, preparamos uma campanha especial para você curtir junto com a gente!

Um mês inteiro de ofertas, prêmios, ações especiais e muitas oportunidades para continuar fortalecendo essa parceria.

Prepare-se para entrar em campo.

@AUTOFORTNORDESTE

28 ANOS JOGANDO NO SEU TIME



+60 MARCAS PARCEIRAS

+ ENTREGA COM AGILIDADE

+ ATENDIMENTO CONSULTIVO

MENOS COM MAIS:

o novo caminho da rentabilidade nas oficinas mecânicas

O mercado de reparação automotiva vive um momento de transformação. O cenário econômico dos últimos anos, marcado por juros elevados, restrição de crédito e redução do poder de compra das famílias, impactou diretamente o fluxo das oficinas mecânicas. Muitos empresários passaram a enfrentar um novo desafio: como manter a rentabilidade mesmo atendendo menos veículos.

Durante muito tempo, acreditou-se que oficina cheia era sinônimo de sucesso. Quanto maior o número de carros entrando diariamente, maior parecia ser a sensação de crescimento. Porém, a prática vem mostrando que excesso de demanda, sem controle e gestão, pode gerar exatamente o efeito contrário.

Em muitas oficinas, a sobrecarga operacional provoca atrasos, retrabalho, perda de qualidade, desgaste da equipe e falhas no atendimento. A empresa entra em um ciclo contínuo de pressão e acaba perdendo produtividade e lucratividade, mesmo faturando mais. Ao mesmo tempo, oficinas mais organizadas começaram a perceber uma mudança importante no mercado. Em vez de focar apenas na quantidade de veículos atendidos, passaram a trabalhar melhor cada oportunidade que entra no pátio. Esse movimento fortaleceu um conceito cada vez mais presente no setor: fazer menos com mais.

Na prática, isso significa transformar cada atendimento em uma oportunidade de gerar mais valor, mais confiança e mais rentabilidade. O cliente atual não busca apenas trocar peças ou resolver um problema imediato. Ele busca segurança, transparência e confiança.

É nesse contexto que o checklist ganha um papel estratégico. Quando realizado de forma profissional e transparente, ele deixa de ser apenas um procedimento operacional e passa a ser uma ferramenta de construção de valor. Através de uma análise mais completa do veículo, a oficina consegue identificar necessidades que muitas vezes o próprio cliente desconhece. Isso fortalece a confiança, melhora a experiência do atendimento e amplia as



Claudio Araujo
claudioaraujo@secrel.com.br
Êxito Consultoria
www.exitotreinamento.com.br

oportunidades de serviços realmente necessários. Muitas oficinas estão percebendo que, mesmo atendendo menos carros, conseguem manter ou até aumentar o faturamento através da elevação do ticket médio. Isso acontece porque o foco deixa de ser apenas "quantos carros entraram" e passa a ser "quanto valor foi gerado em cada atendimento".

Quando existe equilíbrio operacional, a qualidade melhora, os processos fluem melhor, a equipe ganha produtividade e o cliente percebe mais atenção e cuidado. O resultado disso é uma operação mais saudável e sustentável.

O mercado também começa a entender algo muito importante: oficinas não vendem apenas peças e mão de obra. Elas vendem confiança. Em um segmento onde o cliente possui pouco conhecimento técnico, a credibilidade da oficina se transforma em um dos maiores ativos do negócio. Essa nova realidade exige um perfil de gestão mais profissional. Hoje, oficina é tanto pátio quanto escritório. O conhecimento técnico continua sendo essencial, mas a gestão passou a ser parte central da sobrevivência e do crescimento das empresas do setor. O conceito de "menos com mais" não representa acomodação. Pelo contrário. Representa maturidade, inteligência estratégica e eficiência operacional. Significa entender que lucratividade não nasce apenas do volume, mas da capacidade de gerar valor, produtividade e confiança em cada atendimento realizado. No fim, o mercado está deixando uma mensagem muito clara: a oficina mais forte não será necessariamente a que atende mais carros, mas aquela que consegue transformar atendimento em confiança, processo em eficiência e gestão em rentabilidade sustentável.

AGEL
APC
A MARCA DA QUALIDADE

KITS E REPAROS DE CAIXA E BOMBA DE DIREÇÃO HIDRÁULICA LINHAS LEVE E PESADA

Produzidos em parque industrial com tecnologia de ponta, garantem segurança e desempenho para o usuário.

Linha leve e pesada para veículos nacionais e importados. Presente em 38 montadoras e mais de 600 itens.



autofort
nordeste



☎ 85 4012-1313 📱 @autofortnordeste 🌐 autofortnordeste.com.br

VISITE-NOS!
19 A 22 DE AGOSTO

stand: nº 65/66 Rua 13 x Av. D
Centro de Eventos do Ceará

AUTO**OP**

Feira Nacional de Autopeças, Motopeças, Acessórios, Equipamentos e Serviços.

2026



Fotos divulgação: Paulo Abreu - Portal e TV High Speed Bra

Copa Joy:

A CATEGORIA ONDE O TALENTO DO PILOTO VALE MAIS QUE O ORÇAMENTO DA ÉQUIPE

Se você pensa que o automobilismo de competição é um esporte restrito apenas a cifras milionárias, a Copa Joy está aqui para provar o contrário. Criada com o propósito de ser uma categoria de “monomarca” acessível, ela se tornou um dos grids mais cheios e

emocionantes do país, atraindo desde jovens promessas até pilotos experientes que buscam a essência das pistas.

A Copa Joy nasceu há cerca de sete anos (com raízes em 2017/2018) da necessidade de criar uma “escola” de baixo custo no automobilismo brasileiro. O foco é o Chevrolet Joy (antigo Onix), um dos carros mais populares do Brasil. A ideia central foi remover a vantagem financeira: aqui, ninguém pode gastar fortunas no motor para ganhar milésimos de segundo. Todos correm com equipamentos tecnicamente idênticos, o que coloca o brilho da vitória nas mãos — e nos pés — de quem se senta atrás do volante. Atualmente, a categoria conta com cerca de 18 a 22 equipes, variando conforme a etapa. Cada equipe costuma operar com 2 a 4 carros, permitindo que o compartilhamento de dados entre pilotos ajude na evolução técnica do time. A Copa Joy Chevrolet conta com o apoio da Chevrolet, Hipper Freios, Wurth, Impacto Amortecedores Especiais, Pro Tune, Portal e TV High Speed Brazil.

As máquinas: especificações técnicas

Para garantir a equidade, todos os carros seguem um regulamento rígido. As equipes não podem alterar componentes vitais.

- **Motor:** 1.0 Aspirado, preparado para competição, mas com selo de igualdade.
- **Segurança:** Gaiola de proteção (roll cage) padrão FIA, bancos concha e cintos de cinco pontos.
- **Câmbio:** Original do modelo, escalonado para as pistas.
- **Suspensão:** Kit de competição padronizado para todas as equipes.
- **Pneus:** Modelo único para todo o grid, garantindo que o grip seja o mesmo para todos.



Curiosidades e bastidores

- **Troca de Chaves:** Em algumas edições, a organização realiza sorteios de motores entre os carros antes da etapa para evitar qualquer suspeita de favoritismo ou “motor premiado”.
- **Porta de Entrada:** Muitos pilotos do Ceará e do Nordeste utilizam a Copa Joy como trampolim para categorias como a Stock Series ou Turismo Nacional.
- **Pneus:** Um jogo de pneus precisa durar o final de semana inteiro, o que exige do piloto uma pilotagem agressiva, mas inteligente para não “quadrar” o pneu em freadas bruscas.

Classificação recente

A disputa pelo título costuma ser decidida por menos de 5 pontos de diferença. Atualmente, os nomes que figuram no topo da tabela são Renan Guerra, Ale Peppe e a dupla formada pelos irmãos JP e Pedro Rossi, que têm dominado as últimas baterias com uma constância impressionante. Para o leitor da Auto Revista, a Copa Joy é o


exemplo perfeito de que a paixão por carros não precisa estar presa a cavalarias estratosféricas. É o puro automobilismo de raiz, onde o vácuo na reta oposta de Interlagos e a precisão no “S” do Senna são os verdadeiros protagonistas. Se você quer ver ultrapassagens reais e disputas de porta com porta, a Copa Joy é o seu lugar.



REGRAS E PONTUAÇÃO

AS CORRIDAS SÃO DIVIDIDAS EM DUAS BATERIAS POR ETAPA. A PONTUAÇÃO É O QUE MANTÉM O CAMPEONATO VIVO ATÉ A ÚLTIMA CURVA. CONFIRA COMO OS PILOTOS SOMAM PONTOS POR CORRIDA:

POSIÇÃO	PONTOS
1º Lugar	25 pts
2º Lugar	20 pts
3º Lugar	18 pts
4º Lugar	16 pts
5º Lugar	14 pts
6º ao 10º	12 a 4 pts
Pole Position	2 pts extras
Melhor Volta	1 pt extra



CALENDÁRIO DE ETAPAS

A CATEGORIA COSTUMA CONCENTRAR SUAS ATIVIDADES NO TEMPLO DO AUTOMOBILISMO, EM INTERLAGOS (SP), MAS REALIZA INCURSÕES EM OUTROS AUTÓDROMOS.

ETAPA	DATA ESTIMADA	LOCAL
1ª Etapa	Março	Interlagos (SP)
2ª Etapa	Abril	Interlagos (SP)
3ª Etapa	Junho	Velocitta (SP)
4ª Etapa	Agosto	Interlagos (SP)
5ª Etapa	Setembro	Golânia (GO)
6ª Etapa	Novembro	Interlagos (SP)

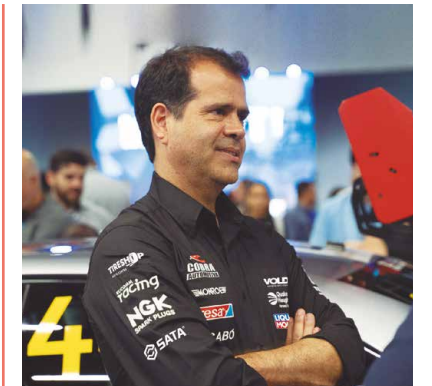


DAS PISTAS PARA AS RUAS: A SEGURANÇA COMO PRIORIDADE ABSOLUTA.

O automobilismo costuma ser visto apenas pela velocidade, pelas disputas intensas e pela busca constante por performance. Mas existe um aspecto fundamental que muitas vezes passa despercebido pelo público: a segurança. Quem acompanha uma corrida vê carros acelerando acima de 250 km/h, disputando posições a poucos centímetros de distância. O que nem sempre fica evidente é o enorme trabalho realizado nos bastidores para garantir que pilotos possam competir em um ambiente cada vez mais seguro.

Nas últimas décadas, o automobilismo passou por uma verdadeira revolução. Estruturas de proteção, sistemas contra incêndio, capacetes, bancos, cintos, barreiras de impacto e procedimentos de resgate evoluíram de forma extraordinária. O resultado é que acidentes que no passado poderiam ter consequências graves hoje são frequentemente superados sem maiores danos aos competidores. Essa evolução não beneficia apenas quem está nas pistas. Grande parte das tecnologias de segurança presentes nos veículos que utilizamos diariamente nasceu ou foi aperfeiçoada dentro

do esporte a motor. Sistemas de absorção de impacto, estudos estruturais, desenvolvimento de pneus, freios e equipamentos de proteção tiveram sua origem ou validação em competições. Mas existe uma lição ainda mais importante que as pistas podem ensinar às ruas: segurança não depende apenas da tecnologia. Ela depende principalmente do comportamento humano. No automobilismo, nenhum piloto entra na pista sem capacete, sem cintos devidamente ajustados ou ignorando os procedimentos de segurança. Não existe espaço para improvisação quando o risco está presente. Nas ruas, porém, muitas vezes vemos motoristas utilizando o celular ao volante, desrespeitando limites de velocidade ou negligenciando itens básicos de segurança. A diferença entre um piloto profissional e um motorista comum não está apenas na habilidade de condução. Está na consciência permanente de que cada decisão tomada ao volante traz consequências. As estradas e cidades brasileiras ainda registram números preocupantes de acidentes todos os anos. Muitas dessas ocorrências poderiam ser evitadas com



Nonô Figueiredo
 Profissional do Automobilismo | Fundador
 e Diretor Técnico-Esportivo da Cobra
 Racing Team | TCR South America | Piloto
 Instagram: @cobra.racingteam

atitudes simples: respeitar os limites de velocidade, manter a manutenção do veículo em dia, utilizar corretamente os equipamentos de segurança e dirigir com atenção total ao trânsito. A velocidade por si só nunca foi a grande inimiga. O verdadeiro problema é a falta de responsabilidade. Nas pistas, a velocidade é acompanhada por preparação, treinamento, equipamentos adequados e respeito às regras. Nas ruas, esses mesmos princípios continuam sendo fundamentais.

O automobilismo nos mostra diariamente que performance e segurança podem caminhar juntas. Afinal, o maior objetivo de qualquer piloto não é apenas cruzar a linha de chegada em primeiro lugar, mas também voltar para casa em segurança. Talvez essa seja a principal lição que as pistas podem deixar para todos nós.





NA COBRA VOCÊ ENCONTRA AS PRINCIPAIS MARCAS DE ROLAMENTOS



LOJA ONLINE COBRA

ACESSE E COMPRE

loja.cobrarolamentos.com.br



ESCANEE
O QR CODE
E FAÇA SEU
AUTOCADASTRO



CATÁLOGO
DIGITAL



CATÁLOGO
BUSCA POR
PLACA

catalogo.cobrarolamentos.com.br



@cobrarolamentos | www.cobrarolamentos.com.br

Faça revisões em seu veículo regularmente.



O CUSTO INVISÍVEL:

Como a gestão de avarias protege o lucro e a reputação no setor automotivo



Haroldo Ribeiro
Diretor da Max Result Consultoria e especialista em Gestão de riscos e prevenção de perdas para o varejo Brasileiro. haroldo@maxresult.com.br

Para quem opera no ecossistema automotivo cearense — seja o dono de uma concessionária em Fortaleza, o gestor de uma locadora na Rota do Sol Nascente ou o administrador de uma oficina de alta performance —, a guarda de um veículo vai muito além de uma vaga coberta. Ela representa uma responsabilidade legal e, acima de tudo, reputacional.

Quando um cliente ou parceiro deixa a chave de um automóvel sob os seus cuidados, existe um pacto implícito de confiança. Porém, na correria do dia a dia operacional, um “risqui-nho de nada” na porta, um ralado na calota ou uma mancha no banco de couro podem se transformar em um pesadelo financeiro e jurídico.

A gestão de avarias não é apenas sobre consertar estragos; é uma estratégia de blindagem do negócio. Avarias em veículos sob custódia geralmente acontecem em três momentos críticos: no recebimento, na movimentação interna e no armazenamento.

No cenário local, ainda enfrentamos particularidades que aceleram o desgaste, como a forte ação da maresia na faixa litorânea do nosso estado, que exige cuidados redobrados com a lataria exposta, e a poeira de vias em obras ou não pavimentadas, que danifica filtros e pintura, se o veículo ficar parado por longos períodos.

Somado a isso, a falta de um processo claro de vistoria na entrada abre margem para o “golpe da avaria pré-existente” — quando o veículo já entra com um dano que o proprietário, por má-fé ou pura distração, joga na conta da sua empresa.

Mitigar riscos custa infinitamente menos do que remediar um cliente insatisfeito ou arcar com franquias de seguro. Uma prevenção eficiente se apoia em três pilares:

Vistoria Digital na Entrada (Check-in) - O papel e a prancheta ficaram no passado. A tecnologia hoje é a maior aliada do gestor. O processo de recebimento deve ser padronizado via aplicativo ou checklist digital obrigatório, registrando: fotos

em alta resolução de todos os ângulos do veículo (frente, traseira, laterais e teto), imagens detalhadas de rodas, pneus e para-brisas (alvos frequentes de disputas), foto do painel (quilometragem e nível de combustível), estado do interior (bancos, tapetes e painel).

Infraestrutura e Cultura Operacional - De nada adianta um sistema moderno, se a operação é negligente. É preciso desenhar o fluxo físico da empresa para evitar gargalos. Vagas dimensionadas: Respeite o espaço mínimo entre veículos para evitar batidas de porta.

Treinamento de manobristas: Velocidade reduzida e atenção total. A maioria dos pequenos choques ocorre em manobras de marcha à ré dentro do pátio.

Proteção física: Uso obrigatório de capas protetoras de banco, volante e manopla de câmbio assim que o carro entra no estabelecimento.

Mesmo com os melhores processos, falhas humanas acontecem. O que diferencia uma empresa amadora de uma marca líder no mercado é a forma como ela reage ao erro.

No mercado automotivo cearense, que se moderniza a passos largos, a gestão de avarias deixou de ser um detalhe operacional para se tornar um indicador de performance estratégico (KPI).

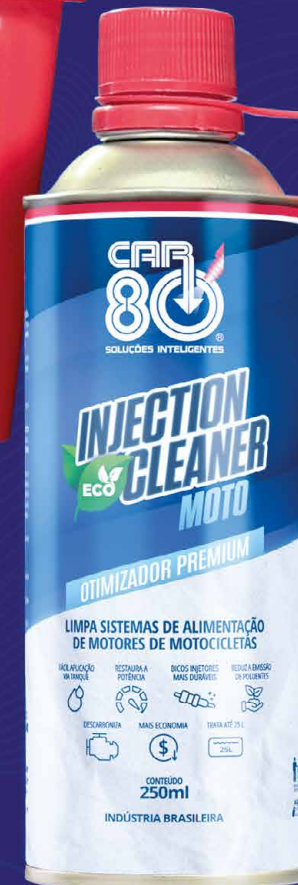
Empresas que reduzem seus índices de avaria interna economizam milhares de reais em funilaria, diminuem o valor de suas apólices de seguro e, o mais importante, conquistam a fidelidade de um cliente que sabe que o seu patrimônio está em mãos verdadeiramente seguras. Cuidar do carro do cliente, afinal, é cuidar do motor do seu próprio negócio.



SOLUÇÕES INTELIGENTES

LANÇAMENTOS 2026

NOVOS OTIMIZADORES PREMIUM PARA OS MOTORES A BIODIESEL, DIESEL, GASOLINA, ETANOL E FLEX.



O PAPEL DO VENDEDOR ATIVO NO MERCADO DE AUTOPEÇAS

Em um mercado acelerado por mensagens no WhatsApp, balcão lotado, pedidos prontos e muita concorrência, o vendedor que apenas responde e entrega o que o cliente pede perde espaço para quem prospecta, acompanha, orienta e transforma cada contato em oportunidade de venda e fidelização.

O mercado de autopeças vive hoje uma rotina intensa. O WhatsApp toca o tempo todo, o balcão está cheio, o mecânico quer agilidade porque precisa liberar o carro, e o dono do veículo muitas vezes chega pedindo uma peça específica, como se a necessidade já estivesse totalmente definida. Nesse cenário, é natural que muitos vendedores entrem no modo automático: respondem rápido, passam preço, fecham o pedido e seguem para o próximo atendimento. O problema é que essa dinâmica, embora comum, também acomoda. E vendedor acomodado começa a atuar mais como tirador de pedido do que como profissional de vendas.

É justamente aí que a iniciativa se transforma em diferencial. Em um mercado que muitas vezes adota uma postura comercial mais passiva, o vendedor ativo se destaca porque não depende apenas do acaso, do cliente que chamou ou da mensagem que apareceu na tela. Ele entende que, mesmo em meio à correria do dia a dia, existem oportunidades dentro do próprio atendimento,



Francisco Gomes
Instrutor do curso *Balcônista de Alta Performance*
@balconistaAP

ao longo da jornada de trabalho e nos momentos de menor movimento. Em vez de buscar distrações na ociosidade, ele aproveita esse tempo para se conectar com os clientes e gerar novas oportunidades de venda.

Um vendedor ativo sabe administrar o tempo e encontra espaço para ir além das demandas que simplesmente chegam até ele. É o profissional que liga para aqueles clientes que não compram há algum tempo, apresenta uma promoção, oferece uma condição especial ou lembra o cliente de linhas de produtos e serviços que a empresa oferece e que fazem sentido para o seu perfil. Essa atitude amplia o relacionamento, mantém a empresa presente na memória do comprador e aumenta as chances de que a próxima compra aconteça ali.

Essa mesma iniciativa também faz diferença no balcão e no atendimento diário. Quando o cliente pede uma peça, muitas vezes ele está olhando apenas para a urgência imediata. Cabe ao vendedor experiente ampliar essa visão, fazer perguntas, entender o contexto do reparo e orientar melhor a compra. E oportunidade não falta: dentro de uma loja de autopeças, trabalha-se com linhas para veículos leves, pesados, pneus, lubrificantes, acessórios e muitos outros itens. Ou seja, o vendedor ativo está cercado de possibilidades o tempo todo. O que diferencia quem cresce de quem apenas atende é a capacidade de perceber essas oportunidades e agir sobre elas.

O vendedor ativo se diferencia porque conduz a conversa com empatia e iniciativa. Em vez de

apenas responder ao pedido, ele faz as perguntas certas sobre o veículo, o sintoma, o reparo em andamento e os itens relacionados. Com isso, melhora o atendimento, entende a necessidade real do cliente e abre espaço para uma venda mais completa, útil e inteligente. Muitas oportunidades nascem exatamente desse cuidado: itens complementares, prevenções importantes e soluções que o cliente nem sempre havia considerado. Não se trata de empurrar produto, mas de unir atenção comercial e conhecimento prático para ajudar melhor.

O vendedor ativo liga, retorna, acompanha, lembra e se faz presente antes que a necessidade vire pedido para outro. Retornar um orçamento, acompanhar uma cotação em aberto ou lembrar o cliente de uma reposição não é insistência — é atitude comercial. E, em um mercado tão concorrido, muitas vezes vence não apenas quem tem o produto, mas quem tem iniciativa para chegar primeiro à decisão do cliente.

Prospectar segue a mesma lógica. Prospectar é trazer novos clientes para compor a carteira, abrir relacionamento com oficinas, frotistas e consumidores e reduzir a dependência do movimento espontâneo. O vendedor que só espera o dia acontecer limita o próprio resultado. Já o vendedor que vai atrás cria novas possibilidades de fa-

turamento e fortalece a própria posição dentro da empresa.

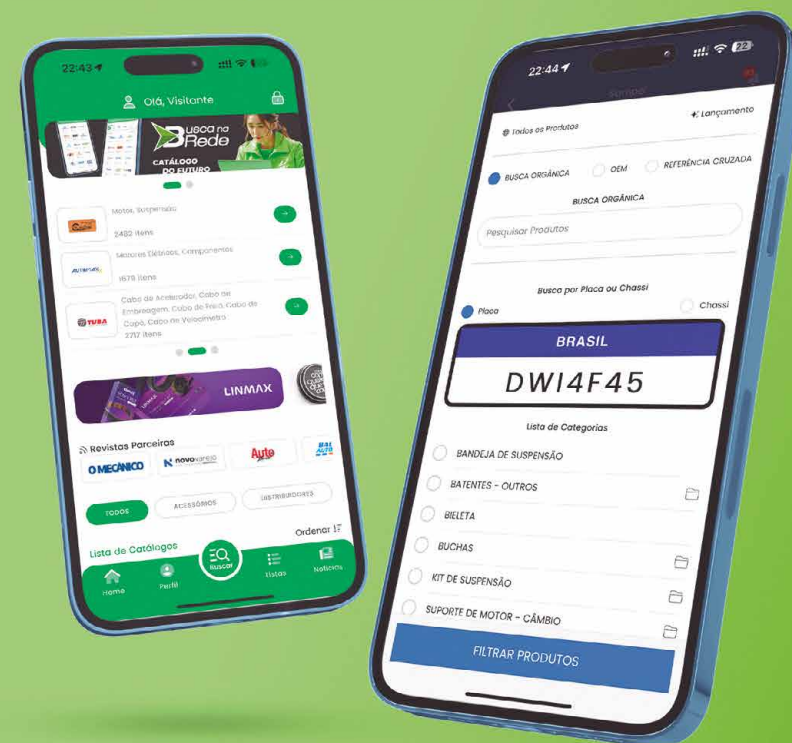
Isso se conecta diretamente com a comissão. No setor de autopeças, grande parte do ganho do vendedor está relacionada ao seu desempenho. Em outras palavras, ele pode aumentar o salário que recebe na medida em que amplia sua capacidade de encontrar oportunidades, melhorar atendimentos e construir recorrência.

No fim, ser ativo é mais do que uma técnica de vendas: é um estado de espírito. É a disposição de vencer, de conquistar espaço, de crescer por mérito e atitude. E há um componente motivacional forte nisso: quando o resultado vem porque você prospectou, ligou, acompanhou, perguntou e conduziu bem o atendimento, a venda deixa de ser apenas rotina e passa a gerar satisfação verdadeira.

No mercado de autopeças, a diferença entre um vendedor comum e um vendedor de destaque está cada vez menos no simples ato de atender e cada vez mais na capacidade de agir. Quem prospecta, acompanha, orienta e constrói relacionamento não apenas vende mais: conquista espaço, preferência e valor no mercado. No fim das contas, o vendedor ativo não espera a oportunidade aparecer: ele a constrói com iniciativa, presença e vontade real de vencer.

Novo Super App - A melhores Marcas

Descubra as vantagens da nossa plataforma:



CATÁLOGO DO FUTURO



www.buscanarede.com.br





SHINERAY SHI 400SC

Desafia o mercado das duas rodas

O mercado de motocicletas no Ceará e em todo o Nordeste vive um momento de efervescência e transformação, e a Shineray, marca que já se tornou parte do cotidiano do piloto cearense com suas cinquentinhas e modelos urbanos, acaba de dar o seu passo mais ambicioso. Com a chegada da nova Shineray SHI 400SC, a fabricante rompe com o estereótipo de produzir apenas modelos de baixa cilindrada para cravar sua bandeira no disputado e desejado segmento das motocicletas de média cilindrada. Apresentada com um visual que mescla a robustez de uma scrambler moderna com a agilidade das motos urbanas, a SHI 400SC foi desenhada sob medida para quem busca um veículo versátil, capaz de encarar o trânsito pesado das avenidas de Fortaleza durante a semana e pegar as estradas rumo às praias do litoral ou às curvas da Serra da Ibiapaba no sábado de manhã.

Entrando no aspecto técnico que os leitores da AUTO REVISTA tanto valorizam, o coração da SHI 400SC é um motor monocilíndrico de 399 cm³,

com refrigeração líquida e comando de válvulas simples no cabeçote (SOHC). Esse propulsor é calibrado para entregar uma potência muito honesta de 28,5 cavalos a 7.500 rpm e um torque máximo de 3,1 kgfm disponível logo nas faixas intermediárias de rotação. Traduzindo esses números para o asfalto, a moto oferece arrancadas esportivas e uma velocidade de cruzeiro confortável para viagens intermunicipais, sem que o motor trabalhe esgoelado. A transmissão é manual de seis marchas, com engates precisos que ajudam a aproveitar cada gota de desempenho do bloco mecânico. Outro ponto técnico de destaque é o conjunto de suspensões: na dianteira, a moto adota garfo telescópico invertido, uma solução refinada que melhora sensivelmente a estabilidade em curvas e a leitura das imperfeições do solo, enquanto a traseira conta com sistema monochoque regulável.

Uma das principais curiosidades que cercam o desenvolvimento e o lançamento da SHI 400SC diz respeito à sua estratégia de engenharia global

e identidade visual. A Shineray buscou inspiração nas tendências europeias de design neo-retrô, mas aplicou uma receita estrutural extremamente focada nas severas condições das vias brasileiras. Diferente de concorrentes que apostam em rodas de liga leve vulneráveis a buracos, a SHI 400SC vem de fábrica equipada com rodas raiadas calçadas com pneus de uso misto. A grande sacada estética e funcional fica por conta do imponente escapamento duplo de saída alta, que não apenas confere à moto uma personalidade agressiva de competição clássica, mas também protege o sistema contra subidas repentinas de água ou pequenas inundações urbanas — um detalhe que o motociclista fortalezense certamente aprenderá a valorizar no período das quadras chuvosas.

“Em termos de tecnologia embarcada e comodidades, a Shineray não economizou para entregar um pacote competitivo.”

A SHI 400SC conta com iluminação full-LED, garantindo excelente visibilidade noturna nas rodovias estaduais que nem sempre contam com iluminação pública ideal. O painel de instrumentos é totalmente digital em tela LCD de alta resolução, trazendo velocímetro, conta-giros, indicador de marcha e computador de bordo de fácil leitura. Para a segurança ativa, o modelo adota freios a disco acionados hidráulicamente em ambas as rodas, trabalhando em conjunto com um sistema ABS de canal duplo. Essa assistência eletrônica é crucial para evitar o travamento das rodas em frenagens de emergência sobre pisos escorregadios ou na areia, oferecendo uma pilotagem muito



mais previsível e segura tanto para novatos quanto para motociclistas experientes.

No quesito financeiro, a Shineray posicionou a SHI 400SC como uma verdadeira “demolidora de preços” no mercado local. O modelo chega às concessionárias autorizadas do Ceará com um preço sugerido de partida na faixa dos R\$ 26.900 a R\$ 28.500, dependendo do frete e das condições locais de emplacamento. Esse valor coloca a média cilindrada da marca em uma posição de isolamento estratégico, custando praticamente o mesmo que modelos de 250 cm³ das marcas tradicionais japonesas, mas entregando o torque, a imponência e o desempenho de uma legítima 400 cm³. Com uma garantia de fábrica sólida e



o fortalecimento da rede de pós-venda no estado, a Shineray SHI 400SC prova ser uma escolha racional, inteligente e carregada de estilo para quem quer subir de categoria sem precisar estourar o orçamento familiar.

SEGURANÇA FINANCEIRA E PATRIMONIAL AINDA É DESAFIO PARA EMPRESÁRIOS DO SETOR AUTOMOTIVO

Especialistas alertam para a importância de seguros empresariais, patrimoniais e pessoais em oficinas e distribuidoras de autopeças

O setor de autopeças e oficinas mecânicas convive diariamente com riscos operacionais que podem comprometer a continuidade dos negócios. Apesar disso, muitos empresários ainda operam sem proteção adequada para o patrimônio da empresa e para a própria família. Em um segmento que movimenta bilhões de reais por ano no Brasil, especialistas apontam que a cultura do seguro ainda é pouco difundida entre pequenos e médios empresários do mercado de reposição automotiva. Incêndios, furtos, enchentes, acidentes de trabalho, processos judiciais e até problemas de saúde envolvendo os proprietários estão entre os principais fatores de risco enfrentados pelo setor.

Segundo Emmanuel Martins, Head de Seguros da M7 Soluções Financeiras, ainda existe uma percepção equivocada de que o seguro representa apenas um custo operacional.

“Se olharmos friamente para os danos materiais que um sinistro pode causar em uma oficina, distribuidora de autopeças ou motopeças, o prejuízo

pode ser muito maior. Seguro é investimento e a cultura da proteção precisa ser prioridade para qualquer empreendedor, independentemente do porte da empresa”, afirma.

Oficinas convivem com riscos diários

No caso das oficinas mecânicas, os desafios são ainda maiores. Além de equipamentos de alto valor e estoque de peças, os estabelecimentos lidam diariamente com veículos de terceiros, ampliando a responsabilidade sobre possíveis danos e acidentes.

Entre os principais riscos enfrentados pelo segmento estão incêndios causados por instalações elétricas ou produtos inflamáveis, roubos de ferramentas e equipamentos, danos a veículos de clientes, falhas em serviços prestados, acidentes de trabalho e prejuízos provocados por eventos climáticos, como enchentes.

Para minimizar impactos financeiros, o seguro em-



*Emmanuel Martins
Head de Seguros - M7 Corretora*

presarial voltado ao setor automotivo pode incluir coberturas para incêndio, explosão, roubo e furto qualificado, danos elétricos, quebra de máquinas, responsabilidade civil, cobertura para veículos de clientes, lucros cessantes e danos a terceiros.

Proteção familiar e sucessão ainda são pouco discutidas

“Grande parte dos donos de oficinas e empresas de autopeças concentra todos os recursos no próprio negócio e acaba deixando a proteção familiar em segundo plano. Hoje, o mercado segurador oferece um leque de soluções personalizadas, tanto para proteção empresarial quanto familiar”, destaca Emmanuel Martins.

Segundo ele, em muitos casos, o empresário é o principal responsável pela operação e pelas decisões estratégicas da empresa. Em situações de afastamento por doença, invalidez ou morte, o negócio pode enfrentar dificuldades financeiras imediatas.

Nesse contexto, produtos como seguro de vida empresarial e previdência privada ganham relevância dentro do planejamento financeiro das empresas. Entre as coberturas disponíveis estão proteção financeira para a família, cobertura por invalidez, assistência funeral, suporte em casos de doenças graves e proteção para sócios e colaboradores.

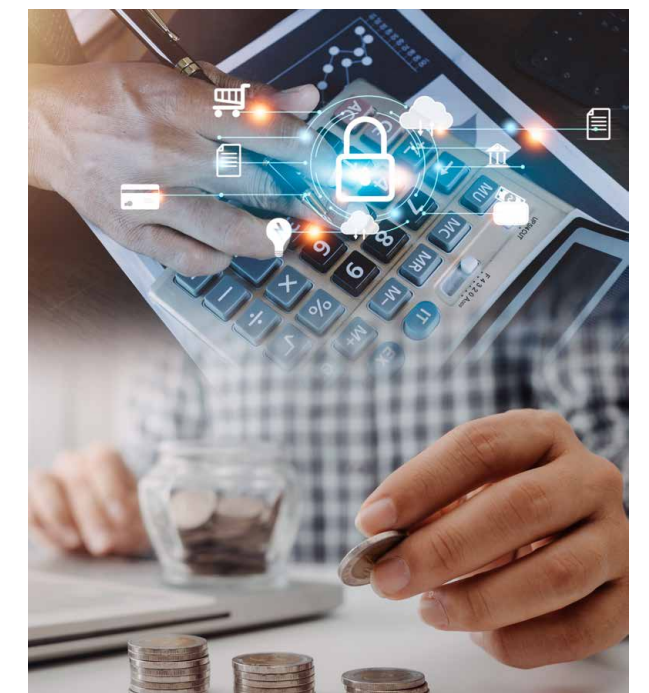
Mercado de seguros segue em crescimento

O avanço da conscientização sobre gestão de riscos acompanha o crescimento do próprio mercado segurador brasileiro. Segundo projeção da Confederação Nacional das Seguradoras (CNseg), o setor deve crescer 5,7% em 2026, alcançando arrecadação de R\$ 808 bilhões.

O segmento de danos e responsabilidades, que inclui seguros empresariais, patrimoniais e automotivos, deve registrar crescimento de 7,4% no período. Já o seguro automóvel tem expectativa de avanço de 7,1%, impulsionado pelo

aumento na venda de veículos, especialmente híbridos e elétricos, além de programas de renovação da frota.

Os seguros de pessoas também seguem em expansão. A expectativa é de crescimento de 7,4%, com destaque para os produtos de vida e viagem, refletindo uma maior preocupação das famílias e empresários com planejamento e proteção financeira.





Muito além do carrinho:

SEU CLIENTE COMPRA ONLINE! MAS NÃO É NOS SITES QUE VOCÊ CONHECE



As compras online são uma realidade, tanto no nosso dia-dia, quanto na maioria dos segmentos de negócios no Brasil.

Apesar de não parecer, o Brasileiro é um dos povos mais digitalizados do mundo, globalmente, mesmo com uma moeda “desvalorizada” comparado aos blocos de países desenvolvidos, o Brasil é o terceiro maior mercado consumidor no e-commerce em dólar, e é o segundo país do mundo em participação do ecommerce no PIB.

Entretanto, em nosso segmento, as vendas online nunca foram grandes protagonistas, mesmo com grandes plataformas investindo centenas de milhões de reais e sendo uma das categorias mais vendidas nos marketplaces como Mercado Livre, Shoppe e Magalu.

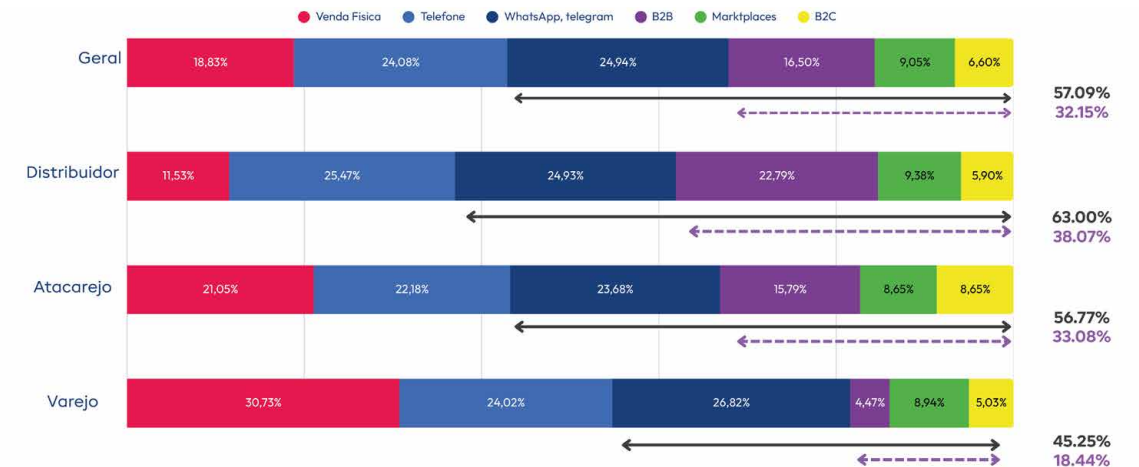
Essa aparente contradição tem uma explicação clara: diferentemente do varejo tradicional de consumo, o mercado de autopeças é centrado na relação B2B (empresa com empresa). Aqui, a venda não depende apenas do melhor preço ou da entrega mais rápida; ela é sustentada por pilares

como crédito faturado, segurança na aplicação da peça, política de devoluções e uma jornada técnica do cliente.

Porém se engana quem pensa que essa complexidade torna o setor mais “analógico”. Segundo dados da Fraga Inteligência Automotiva em parceria com a ESPM, 56% das empresas mais representativas do setor já realizam vendas online através de plataformas B2B especializadas. Nesses ambientes, questões como múltiplas filiais, tabelas de preços personalizadas e precisão técnica são 100% adaptadas às reais necessidades do setor. Somado a isso, o uso de aplicativos de mensagens, como o WhatsApp, já é uma realidade em mais de 83% das empresas do ramo.

O estudo realizado contou com uma coleta estruturada de dados de 54 grupos empresariais do mercado, que somados possuem mais de 1.024 pontos de vendas distribuídos em 13 estados da federação, e traz revelações importantes aos tomadores de decisão, principalmente aos distribuidores e varejistas do setor.

Participação do meio comercial por canal de vendas

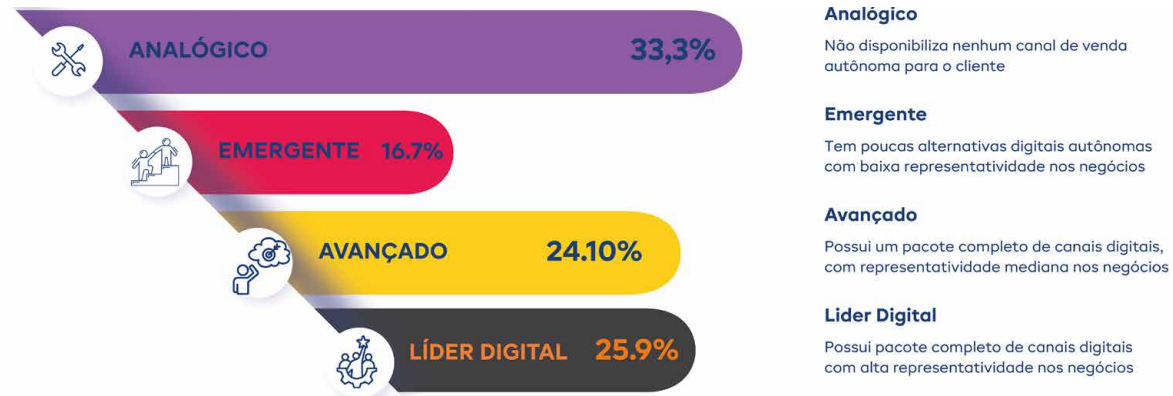


De acordo com os dados apresentados, as vendas através das plataformas B2B já somam 16,5% do faturamento total dos negócios de autopeças, contra 9,05% dos gigantes marketplaces citados no início deste artigo. Somando todas as formas de comercialização online (incluindo Whatsapp) 57,09% das transações do segmento já são realizadas digitalmente, o que deixa explícita a importância dos investimentos e aperfeiçoamento contínuo das estratégias digitais no setor.

Apesar da força desses dados, ainda há um longo caminho a percorrer para boa parte do setor. O estudo aponta que 33% das empresas ainda podem ser consideradas “analógicas”, ou seja, não disponibilizam nenhum canal de venda autônoma para o cliente. Outras 16,7% são classificadas como “emergentes”, possuindo poucas alternativas digitais e com baixa representatividade no faturamento.



Segmentação do nível de *maturidade digital no aftermarket*



Independentemente da classificação atual da sua empresa, o fato é que ampliar o leque de atuação digital não é mais uma opção, mas uma condição para a sobrevivência. O terreno é fértil para quem busca garantir crescimento e fortalecimento de marca em um mercado que não aceita mais o atraso tecnológico.



O "carrinho de compras" no setor de autopeças mudou de forma, mas está mais cheio do que nunca. O sucesso digital no nosso mercado não virá de quem tentar replicar o modelo das lojas de departamento, mas de quem souber traduzir a confiança do balcão para a agilidade do clique.



O futuro do varejo e da distribuição de autopeças é híbrido: a tecnologia resolve a fricção da transação, enquanto o conhecimento técnico resolve a dor do cliente. No fim, quem dominar essa integração entre o digital e o humano não estará apenas vendendo peças, mas liderando a próxima grande transformação da reposição automotiva brasileira.

in y f i /rio.expert

www.rio.expert

80 anos

RIO RIOSULENSE

Desde 1946 criando **movimento e peças** para seu motor!

Conheça a nossa história

Siga a RIO no Instagram

QUAIS OS IMPACTOS DA SAÚDE FINANCEIRA DO COLABORADOR NA PERFORMANCE PROFISSIONAL E NA SAÚDE MENTAL.



Izabel Bandeira
Consultora de Gente e Gestão
izabelband@hotmail.com

O endividamento tem se tornado uma realidade cada vez mais presente na vida de muitos trabalhadores e seus impactos vão muito além das finanças. Quando uma pessoa enfrenta dificuldades financeiras constantes, o emocional também sofre. Ansiedade, medo, insegurança, irritabilidade, insônia e sensação de incapacidade passam a fazer parte da rotina e, inevitavelmente, esses sentimentos chegam ao ambiente de trabalho.

O colaborador preocupado com dívidas tende a apresentar dificuldade de concentração, queda de produtividade, desgaste nos relacionamentos, desmotivação e maior nível de estresse. Em alguns casos, o sofrimento emocional pode evoluir para adoecimento mental, aumentando afastamentos, conflitos internos e até riscos operacionais.

Outro reflexo importante para as empresas é o aumento do turnover. Muitos profissionais acabam solicitando desligamento para acessar valores rescisórios e tentar reorganizar a vida financeira. Esse movimento gera custos elevados para as organizações com novas contratações, treinamentos, perda de talentos e instabilidade nas equipes.

Diante desse cenário, torna-se importante compreender que educação financeira também é uma ação de cuidado emocional e prevenção dentro das empresas. Isso não significa invadir a privacidade do colaborador ou assumir responsabilidade sobre sua vida pessoal, mas reconhecer que

dificuldades financeiras impactam diretamente a saúde mental, o clima organizacional e a performance profissional.

As empresas podem contribuir de forma preventiva e humanizada através de ações simples e educativas, como palestras sobre organização financeira, rodas de conversa, campanhas de conscientização, orientações sobre planejamento familiar e iniciativas integradas de saúde emocional. Incluir a família nessas ações também fortalece resultados, já que muitos desafios financeiros são vividos dentro do contexto familiar.

A liderança possui um papel essencial nesse processo. O líder não deve controlar ou expor a vida financeira do colaborador, mas desenvolver sensibilidade para perceber sinais de sofrimento emocional, acolher sem julgamentos e orientar de forma respeitosa quando necessário. Muitas vezes, uma escuta empática e um ambiente mais humano já contribuem significativamente para reduzir o sofrimento.

Empresas que investem em educação financeira fortalecem não apenas a organização econômica dos colaboradores, mas também promovem mais equilíbrio emocional, produtividade, engajamento e qualidade nas relações de trabalho.

Cuidar das pessoas também é ajudá-las a desenvolver consciência, equilíbrio e segurança para viver com mais saúde emocional dentro e fora do ambiente organizacional.

AUTONEWS

ssa-ce.com.br

SSA.Ceara

@ssa_ce

QUANDO UM FREIO FALHA, NÃO É APENAS UMA PEÇA QUE QUEBRA!

CBCPAVE coloca a preservação da vida no centro das discussões.



EXPEDIENTE

Presidente: Ranieri Leitão

Executiva SSA: Sílvia Cavalcante

Projeto Gráfico e Diagramação: GO! Branding + Design.

REALIZAÇÃO:



APOIO: **SEBRAE**



Debate promovido pela CBCPAVE no Congresso Nacional reforça que a manutenção preventiva e a segurança veicular são fundamentais para preservar vidas.

Todos os dias, milhões de brasileiros utilizam seus veículos para trabalhar, estudar, viajar ou simplesmente voltar para casa.

O que muitos não percebem é que a segurança no trânsito depende não apenas da forma de conduzir, mas também das condições do veículo. Um freio comprometido, pneus desgastados, falhas na suspensão ou problemas de iluminação podem aumentar significativamente os riscos de acidentes.

Foi com esse olhar voltado à preservação da vida que a Câmara Brasileira do Comércio de Peças e Acessórios para Veículos (CBCPAVE) promoveu, no Senado Federal, em Brasília, um Café da Manhã Institucional dentro da programação do Maio Amarelo.

O encontro reuniu parlamentares, representantes de entidades nacionais e lideranças do aftermarket automotivo para discutir um tema que vai muito além do setor: a preservação da vida.

À frente da agenda esteve Ranieri Leitão, coordenador da CBCPAVE, presidente do Sincopeças Brasil e presidente do Sistema Sincopeças Assopeças Assomotos (SSA), que conduziu os debates reforçando uma mensagem que marcou o encontro:

“Falar sobre inspeção técnica veicular é, antes de tudo, falar sobre vidas.”

Ranieri Leitão
Presidente do SSA.

Mais do que discutir normas ou regulamentações, o encontro buscou ampliar a reflexão sobre prevenção, responsabilidade e segurança viária.

Cada número possui um rosto
Dados apresentados por Sérgio Alvarenga, representando o Sincopeças Brasil, e Cláudio Torelli, repre-

sentando o SIVESP, com base em levantamento da Confederação Nacional do Comércio de Bens, Serviços e Turismo (CNC), mostram que o Brasil registrou, somente em 2023, mais de 22 mil vidas perdidas em acidentes envolvendo veículos automotores.

Mas, para os participantes, os números contam apenas parte da história.

Por trás de cada estatística existe uma família.

Existe uma ausência.

Existe alguém que não voltou para casa.

Foi justamente esse aspecto humano que norteou as discussões promovidas pela CBCPAVE.

Ao longo do encontro, Ranieri reforçou que a manutenção preventiva e a segurança veicular devem ser compreendidas como instrumentos de proteção à vida, e não apenas como questões técnicas.



A mensagem foi clara: quando a prevenção não acontece, o preço pode ser uma vida.

A discussão ganhou ainda mais relevância com a participação do deputado federal Idilvan Alencar, que trouxe para o debate um tema considerado fundamental para a construção de um trânsito mais seguro: a educação.

Em sua manifestação, o parlamentar destacou que a transformação dessa realidade passa pela conscientização das pessoas e pela formação de cidadãos mais responsáveis. Para Idilvan, a educação é uma das principais ferramentas para fortalecer a cultura da prevenção, do respeito ao próximo e da valorização da vida.

Sua fala complementou a mensagem defendida pela CBCPAVE. Se a manutenção preventiva ajuda a evitar falhas mecânicas, a educação ajuda

a evitar comportamentos que colocam vidas em risco.

Como parte da programação, a CBCPAVE e a CNC realizaram a entrega de uma cartilha sobre Inspeção Técnica Veicular aos parlamentares, autoridades e lideranças presentes, ampliando o acesso a informações técnicas e reflexões sobre segurança viária.

O encontro contou ainda com a participação de diretores do Sincopeças Brasil, membros da CBCPAVE e representantes de importantes instituições nacionais, entre elas a ANDAP, SINDIREPA-SP, SIVESP, IQA, SINDIREPA BRASIL, ASDAP e CONAREM, reforçando a união de diferentes segmentos em torno de uma causa comum: salvar vidas.

Mais consciência. Menos tragédias.

Ao deixarem o encontro, parlamen-

tares, lideranças e representantes das entidades levaram consigo mais do que uma cartilha técnica.

Levaram uma reflexão.

A reflexão de que muitas tragédias podem ser evitadas antes mesmo de acontecer.

Porque um veículo sem condições adequadas de segurança não representa apenas um problema mecânico.

Ele pode se transformar em um risco silencioso para todos que compartilham ruas e rodovias.

Durante o debate promovido pela CBCPAVE, uma mensagem esteve presente em diferentes momentos das discussões: um automóvel foi projetado para transportar vidas, não para colocá-las em risco.

Nesse contexto, uma frase histórica das campanhas de conscientização no trânsito volta a fazer todo sentido:

“Não faça do seu carro uma arma. A vítima pode ser você.”

A frase é forte porque traduz uma realidade que muitas vezes preferimos ignorar.

Quando um freio falha, o acidente não escolhe suas vítimas.

Quando um pneu estoura por falta de manutenção, o impacto não distingue idade, profissão ou condição social.

A vítima pode ser um desconhecido.

Pode ser um amigo.

Pode ser alguém da sua família.

Pode ser você.

Foi justamente essa reflexão que a CBCPAVE levou ao Congresso Nacional ao defender a importância da manutenção preventiva, da educação para o trânsito e da conscientização da sociedade.

Porque a segurança viária não começa apenas na oficina, na fiscalização ou na legislação.

Ela começa na decisão de cada cidadão de assumir sua responsabilidade diante da vida.

Talvez a pergunta mais importante não seja quanto custa fazer a manutenção.

Talvez a pergunta correta seja: Quanto custa não fazê-la?

A resposta, infelizmente, muitas famílias brasileiras já conhecem.

E quando um freio falha, nem sempre é apenas uma peça que quebra.

Às vezes, uma vida inteira é transformada para sempre.

Foi essa a principal mensagem deixada pela CBCPAVE durante o encontro realizado no Congresso Nacional.

Segurança veicular não é uma pauta do setor automotivo. É uma pauta de vidas.



10 MOTIVOS PARA ANUNCIAR NA **AUTO REVISTA CEARÁ**

Mais que uma revista, uma plataforma de conexão entre **marcas** e apaixonados por automóveis.



- 

01. FONTE DE INFORMAÇÃO

Revista é importante fonte de informação e análise.
- 

02. IMPACTO NOS CLIENTES

Impactar os seus atuais e potenciais clientes.
- 

03. DIVULGA SEUS PRODUTOS E SERVIÇOS

Divulgar seus produtos e serviços.
- 

04. FORTALECE SUA ATUAÇÃO

Fortalecer sua atuação no mercado.
- 

05. PODER DE COMPRA

Leitores de revista têm poder de compra.
- 

06. HÁBITO DE LEITURA

Revista é o primeiro passo para criar o hábito de leitura.
- 

07. VALORIZAÇÃO DA PUBLICIDADE

Os leitores de revista valorizam a publicidade.
- 

08. CREDIBILIDADE PARA SUA MARCA

Revista gera credibilidade para produtos e marcas.
- 

09. CANAIS DE DISTRIBUIÇÃO

Desenvolver novos canais de distribuição e relacionamento.
- 

10. MAIS TEMPO, MAIS RESULTADOS

Revistas duram mais. Seus anúncios, também.

COLOQUE SUA MARCA EM MOVIMENTO.

Anuncie na **Auto Revista Ceará** e acelere seus resultados.

Auto CEARÁ

Revista

-  [autorevistace_ ce](#)
-  autorevistaceara@gmail.com
-  Auto Revista Ceará
-  (85) 98114 4792
-  Canal WhatsApp: Auto Revista



ACDelco



A CONFIANÇA COMEÇA AQUI COM QUALIDADE E DESEMPENHO



O SEU CARRO NAS MÃOS DE QUEM ENTENDE DO ASSUNTO



E uma linha completa para
todos os modelos de carro.



Acesse o site
www.acdelco.com.br
ou vá até um centro automotivo ACDelco.



FOTON AUMAN D 2632 CHEGA COM FIBRA DE CAMPEÃO



O cenário do transporte rodoviário e da distribuição de carga no Ceará ganha um novo e robusto protagonista que promete agitar as estradas de Norte a Sul do Estado. Recém-apresentado ao mercado brasileiro, o Foton Auman D 2632 desembarca com a missão clara de desafiar os líderes tradicionais no segmento de semipesados. Trazendo uma roupagem moderna, com linhas aerodinâmicas que otimizam o consumo de combustível e impõem respeito nas rodovias, o modelo da montadora asiática combina a reconhecida inteligência de engenharia global com as severas demandas logísticas das nossas rotas. Seja cruzando o Porto do Pecém, enfrentando as serras cearenses ou operando na movimentada Região Metropolitana de Fortaleza, este caminhão rígido trucado projeta eficiência, robustez e um custo-benefício extremamente agressivo para frotistas e motoristas autônomos.

Indo direto ao coração técnico dessa máquina, o Auman D 2632 esbanja vigor mecânico. Ele vem equipado com o respeitado motor Cummins F6.7 de seis cilindros, capaz de despejar impressionantes 320 cavalos de potência e brutais 122,3 kgfm de torque. Toda essa força bruta não fica solta no asfalto: ela é lapidada por uma transmis-



são automatizada ZF de nove marchas, projetada especificamente para extrair a melhor eficiência energética em giros controlados. O grande trunfo estrutural do caminhão está no seu Peso Bruto Total (PBT) técnico de 26 toneladas. Enquanto muitos concorrentes rodam sufocados no limite da capacidade legal, o modelo da Foton entrega uma folga estrutural invejável, o que se traduz diretamente em menor desgaste de componentes, maior durabilidade e uma margem de segurança operacional superior, ideal para os desafios do transporte misto.

Uma das principais curiosidades tecnológicas que cercam o desenvolvimento do Auman D 2632 é o seu foco em versatilidade de nichos, especial-



mente no agronegócio e no transporte de cargas sensíveis. De fábrica, ele traz uma avançada suspensão a ar no eixo traseiro, um item refinado que isola com maestria os impactos do solo e garante que mercadorias frágeis cheguem intactas ao destino — uma característica muito celebrada por quem transporta frutas do ecossistema cearense ou componentes industriais tecnológicos. Além disso, o caminhão conta com uma curiosa e inovadora função eletrônica de alerta de sobrecarga integrada ao painel. Esse sistema avisa o condutor caso o veículo passe do peso recomendado antes mesmo de ele cruzar a balança da rodovia, evitando multas e protegendo o patrimônio mecânico de abusos operacionais.

Sentar-se ao volante do novo semipesado é uma experiência que se aproxima muito à de guiar um automóvel premium moderno. A engenharia da



Foton desenhou uma cabine ampla, com excelente isolamento acústico e ergonomia pensada para mitigar o cansaço das longas jornadas. O motorista desfruta de um banco com suspensão pneumática totalmente ajustável e um painel de instrumentos digital que oferece leitura clara de todas as funções vitais do caminhão. Itens de conveniência como ar-condicionado digital de alta capacidade, vidros elétricos, travas por controle remoto e volante multifuncional com piloto automático vêm de série. O habitáculo ainda atende aos mais rígidos padrões europeus de segurança em testes de colisão, assegurando tranquilidade máxima para quem faz das estradas o seu escritório diário.

Quando o assunto é o bolso do transportador, a Foton decidiu jogar pesado para balançar o mercado regional. O preço estimado de partida para o Auman D 2632 gira em torno de R\$ 480 mil a R\$ 520 mil, a depender das configurações de entre-eixos e pacotes de acabamento contratados junto aos concessionários autorizados. Esse posicionamento de valores coloca o bruto em uma situação extremamente vantajosa frente aos competidores nacionais já estabelecidos, oferecendo um pacote mecânico de grife (Cummins + ZF) por um custo de aquisição significativamente mais atraente. Com uma garantia de fábrica competitiva e planos de manutenção flexíveis, ele promete um dos melhores custos por quilômetro rodado de sua categoria. O Foton Auman D 2632 prova que a robustez e a alta tecnologia não precisam carregar cifras astronômicas, desenhando-se como o novo parceiro ideal para acelerar os negócios do transporte cearense.



ENTENDA COMO A QUÍMICA DOS ADITIVOS PROTEGE O SISTEMA DE INJEÇÃO E GARANTE A EFICIÊNCIA DO MOTOR.

O motor a diesel é reconhecido mundialmente pela sua força, durabilidade e eficiência térmica. No entanto, para que esse gigante de ferro entregue todo o seu potencial, o combustível que corre em suas artérias precisa estar impecável. É aí que entram os aditivos de combustível, componentes químicos essenciais que vão muito além de um simples “extra” na hora de abastecer. No cenário atual, com sistemas de injeção eletrônica trabalhando sob pressões absurdamente altas — que podem superar os 2.000 bar nos sistemas Common Rail —, o uso de um bom aditivo deixou de ser um capricho e se transformou em parte de uma rotina inteligente de manutenção preventiva para vans, picapes, caminhões e ônibus.

A principal função do aditivo para motor a diesel é atuar como um agente protetor e de limpeza profunda. O

óleo diesel comercializado no Brasil possui uma parcela obrigatória de biodiesel. Embora essa mistura reduza emissões de poluentes, ela aumenta a capacidade de absorver a umidade do ar. Essa água suspensa no tanque facilita a proliferação de colônias de bactérias e fungos, gerando uma borra escura que entope filtros e restringe o fluxo de combustível. O aditivo combate esse problema na raiz por meio de propriedades que separam a água do óleo para que ela seja retida corretamente no filtro separador, evitando que a umidade chegue à bomba de alta pressão. Além do controle microbiológico, esses fluidos contêm detergentes e dispersantes de última geração. Eles removem os depósitos de carbono que se acumulam nas pontas agulhadas dos bicos injeto-



res. Um bico sujo altera o padrão de pulverização do combustível dentro da câmara de combustão, resultando em fumaça preta, perda de torque e aumento expressivo no consumo. Ao manter o sistema limpo, o aditivo assegura uma queima homogênea e eficiente. Há também o ganho em lubrificação: o diesel atual possui baixo teor de enxofre (como o Diesel S10), o que o torna menos poluente, mas também reduz sua capacidade lubrificante natural. Os aditivos suprem essa carência, diminuindo o atrito e o desgaste prematuro de peças internas caríssimas.

Apesar dos inúmeros benefícios, o motorista precisa adotar certos cuidados na hora da aplicação. O erro mais comum é errar a dosagem: colocar produto de menos não gera o efeito desejado, enquanto o excesso pode saturar o sistema e alterar as propriedades de queima do combustível. A recomendação padrão é seguir rigorosamente a proporção indicada

no rótulo, despejando o fluido no tanque preferencialmente antes de iniciar o abastecimento para garantir uma mistura homogênea. Outro ponto crítico é jamais misturar tipos diferentes de aditivos no mesmo tanque, pois a reação entre formulações distintas pode anular os benefícios ou causar reações adversas. Integrar o uso constante do aditivo ao cronograma rigoroso de trocas de filtros de combustível a cada revisão é a receita ideal para proteger o bolso contra quebras catastróficas. Afinal, manter o sistema de alimentação limpo, monitorado e devidamente vedado custa uma fração do preço de um conjunto novo de bicos injetores e garante que o motor continue rodando com torque máximo por milhares de quilômetros.

O CORAÇÃO DO MOTOR: COMO AS BRONZINAS GARANTEM A VIDA ÚTIL E O DESEMPENHO DO BLOCO

No complexo ecossistema de um motor de combustão interna, algumas das peças mais vitais operam longe dos olhos e sob condições extremas de pressão e temperatura. As bronzinas são componentes de precisão absoluta que atuam como apoios para o virabrequim e para as bielas, reduzindo o atrito e permitindo que as partes móveis girem livremente.

A produção de uma bronzina exige engenharia metalúrgica avançada, pois o componente precisa suportar forças colossais a cada ciclo de queima. Por essa razão, elas não são feitas de um único material, mas sim formadas por uma estrutura multicamadas de alta tecnologia. Essa arquitetura permite uma propriedade crucial chamada incorporabilidade, que é a capacidade de reter pequenas micropartículas de impurezas que estejam circulando no óleo, evitando que elas risquem o colo do virabrequim.

Após a fabricação, a aplicação correta das bronzinas exige rigor técnico absoluto por parte do aplicador ou retificador, e o maior erro em uma montagem é negligenciar a folga de óleo, que é a distância milimétrica entre a superfície da bronzina e o colo do eixo. Se a folga for muito justa, o filme de óleo lubrificante não consegue se formar, gerando contato direto de metal com metal e o imediato travamento do motor, ao passo que, se a folga for excessiva, haverá fuga de pressão de óleo, batidas internas e desgaste prematuro do conjunto. O uso de ferramentas de medição de precisão, como micrômetros e o clássico Plastigage, é obrigatório para assegurar que a folga especificada pelo fabricante seja rigorosamente respeitada.



No que diz respeito à manutenção e aos cuidados diários, dizer que a vida útil da bronzina depende diretamente do óleo lubrificante é uma lei física, pois, quando o motor está funcionando corretamente, o virabrequim flutua sobre um filme hidrodinâmico de óleo e nunca toca a bronzina. Por isso, os cuidados essenciais incluem a troca rigorosa de óleo e filtro no prazo recomendado. Quando ocorre uma falha na região das bronzinas, a primeira reação do mercado costuma ser acionar a garantia do fabricante alegando defeito de fabricação, mas as análises laboratoriais e a perícia técnica automotiva demonstram que a imensa maioria dos problemas está ligada a fatores externos. O diagnóstico visual das bronzinas substituídas revela o histórico do motor, de modo que marcas de escoriação localizada indicam desalinhamento do bloco ou do virabrequim, enquanto o desgaste total da camada superficial aponta diretamente para a falta crônica de lubrificação ou pressões de óleo inadequadas. Já o descascamento por fadiga pode ser fruto de sobrecarga severa no motor, como operar em rotações excessivamente baixas sob carga alta. As fábricas mantêm critérios rígidos de garantia, cobrindo defeitos metalúrgicos ou de dimensional, mas recusam pleitos quando fica constatada a contaminação do lubrificante ou erro na instalação. Em suma, a bronzina carrega a responsabilidade de manter o motor girando suavemente sob as condições mais severas, e respeitar os processos de montagem, escolher marcas tradicionais e manter a disciplina na lubrificação são os únicos caminhos para assegurar que o coração do veículo continue batendo forte.



Por Alexandre Mol,
Presidente Sindirepa Brasil



O 3º CONGRESSO NACIONAL DA REPARAÇÃO AUTOMOTIVA E O FUTURO QUE O SETOR PRECISA CONSTRUIR

Faltam alguns meses para agosto, mês em que acontecerá o 3º Congresso Nacional da Reparação Automotiva, em São Paulo. Após o êxito das duas edições anteriores, o evento se consolida como o principal espaço estratégico de discussão e alinhamento de toda a cadeia da reparação automotiva brasileira.

Mais do que um encontro técnico, este Congresso surge em um momento decisivo para o setor. Com mais de 156 mil oficinas independentes em operação no país, a reparação automotiva é um dos segmentos mais relevantes da economia nacional, gerando emprego, movimentando recursos e garantindo a mobilidade de milhões de brasileiros todos os dias. No entanto, enfrenta desafios profundos: avanço acelerado da tecnologia embarcada, relação desequilibrada com montadoras e seguradoras, escassez de mão de obra qualificada, pressão por sustentabilidade e a necessidade urgente de fortalecimento institucional.

É exatamente para enfrentar esses temas com profundidade que o 3º Congresso foi idealizado. Ao longo de sua programação, serão debatidos assuntos críticos como a transformação digital no aftermarket, a qualificação técnica e empresarial das oficinas, a construção de relações comerciais mais justas e transparentes, os avanços em sustentabilidade, regulamentação e compliance, além do papel fundamental da representação sindical na defesa dos interesses do segmento em âmbito nacional. O evento reforça o papel do Sindirepa Brasil como articulador nacional, promovendo a integração entre os Sindirepas estaduais e ampliando

a voz do reparador independente nos ambientes econômico, político e regulatório. Trata-se de um espaço de diálogo maduro, troca de experiências e construção coletiva de soluções práticas.

Para cias de seguro, empresas de sistemas, locadoras, frotistas, e empresas do aftermarket como indústrias de autopeças, fabricantes de equipamentos diagnósticos, ferramentas especiais, sistemas de gestão, distribuidores e prestadores de serviços, o Congresso representa uma oportunidade única de estar presente onde as decisões estratégicas do setor são discutidas. O apoio e o patrocínio de empresas comprometidas com o desenvolvimento da reparação não são apenas uma ação de marketing: são um investimento direto no fortalecimento de toda a cadeia produtiva.

A história nos mostra que grandes transformações não acontecem por acaso. Elas resultam de momentos em que o setor decide parar de reagir e começa a agir de forma unida, propositiva e visionária. O 3º Congresso Nacional da Reparação Automotiva é um desses momentos.

Reforço, aqui, o meu convite a todos os líderes de oficinas, técnicos, gestores e, especialmente, às empresas que acreditam no potencial e na importância estratégica da reparação automotiva brasileira. Sua presença e participação ativa farão toda a diferença na construção de um setor mais moderno, profissional, rentável e respeitado.

O futuro que desejamos para as oficinas independentes está sendo desenhado agora. E o dia 17 de agosto de 2026 será uma das datas mais importantes nessa jornada.



Novos Amortecedores Meritor

Mais estabilidade e conforto em cada quilômetro.

Novas aplicações para caminhões e ônibus.

Mais rodagem, menos paradas.

Qualidade comprovada que mantém sua frota sempre em movimento.

ESCANEE O QR CODE E CONHEÇA MAIS EM NOSSO SITE



LINK DE CREDENCIAMENTO LIBERADO!

Negócios começam com encontros.

Parcerias começam com conversas.

E grandes oportunidades começam na AUTOP 2026.

De 19 a 22 de agosto, Fortaleza será novamente o ponto de encontro de quem fabrica, distribui, vende, repara e movimenta o aftermarket automotivo brasileiro.

Serão quatro dias de conexões, conhecimento, inovação e relacionamento, reunindo os principais profissionais e empresas do setor.

A AUTOP não é só uma feira. É o setor em movimento.

Faça seu credenciamento gratuito e participe!

AUTOP[®]

2026

19 a 22/AGOSTO
CENTRO DE EVENTOS
DO CEARÁ

Quarta a sexta-feira: 15h às 21h
Sábado: 14h às 19h

EXCLUSIVO PARA
PROFISSIONAIS
DO SETOR



ORGANIZAÇÃO, PROMOÇÃO E REALIZAÇÃO:

SSA Sistema Sincopeças Assepegas Assomotos

APOIO:

SEBRAE

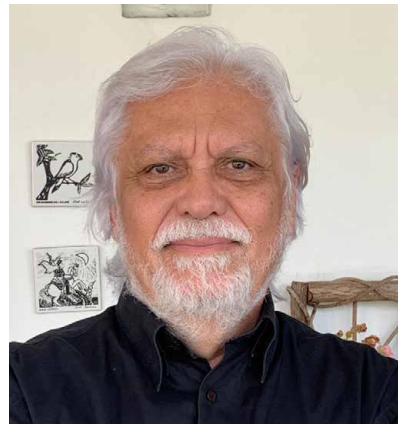
14 PROIBIDA A ENTRADA DE MENORES DE 14 ANOS. MESMO SE ACOMPANHADOS DE SEUS RESPONSÁVEIS.

NÃO É PERMITIDA A ENTRADA DE PETS EXCETO CÃES-GUIA E ANIMAIS DE ASSISTÊNCIA, CONFORME LEGISLAÇÃO VIGENTE.

@autopceara

@autop_ceara

WWW.AUTOPCEARRA.COM.BR



Joaquim Cartaxo –
superintendente do Sebrae/CE

EMPREENDEDORISMO E O SONHO DO BRASILEIRO

Artigo do superintendente do Sebrae/CE, Joaquim Cartaxo, destaca a relação do brasileiro com o tema do empreendedorismo

Em especial na última década, o empreendedorismo se inseriu de vez no dia a dia dos brasileiros. O sonho de ter o próprio negócio é alimentado por milhões de pessoas. De acordo com a pesquisa Monitor Global de Empreendedorismo (Global Entrepreneurship Monitor – GEM 2025), no Brasil realizada pelo Sebrae, ser dono de uma empresa é, atualmente, o segundo maior sonho do brasileiro, atrás apenas do desejo de comprar a casa própria.

Não é à toa que, a cada ano, cresce o número de empresas formalizadas no país, sendo a esmagadora maioria composta por pequenos negócios: microempreendedores individuais (MEI), microempresas (ME) e empresas de pequeno porte (EPP). Em 2025, o Brasil registrou a abertura de mais de 5,1 milhões de empresas, das quais 96,4% pertencem ao segmento dos pequenos negócios, que somou, nos cinco primeiros meses de 2026, cerca de 2,4 milhões de novos empreendimentos, representando um crescimento de 14% em relação ao mesmo período do ano passado.

Ainda segundo a pesquisa GEM, esse número deve crescer ainda mais nos próximos anos. Segundo o estudo, o Brasil possui 42,5 milhões de adultos (com idade entre 18 e 64 anos) que ainda

não têm o próprio negócio, mas gostariam de começar a empreender nos próximos três anos. Em um ranking global que reúne 110 economias mundiais, esse resultado coloca o país na segunda posição, atrás apenas da Índia, com 150 milhões de adultos interessados em empreender. O número de brasileiros considerados empreendedores potenciais é superior, por exemplo, ao dos Estados Unidos, que é de 20 milhões de pessoas adultas.

A pesquisa GEM também mostra que, da população adulta potencial empreendedora em até três anos, a Taxa de Empreendedorismo Potencial do país alcançou 45%, o sexto lugar no ranking global. O estudo revelou que quanto à Taxa de Empreendedores Estabelecidos, indicador que avalia a proporção da população adulta que possui um negócio, formal ou não, com mais de 3,5 anos de atividade, o Brasil manteve a 6ª posição mundial. Estes dados mostram o desejo e o protagonismo dos brasileiros em empreender, transformando sonhos em negócios e negócios em desenvolvimento para o Brasil. Cabe ao poder público e a instituições como o Sebrae, o papel de ajudar este milhões de brasileiros a alcançar este objetivo de transformar suas vidas e de suas comunidades.

COLUMBRAS JÁ ENTROU EM CAMPO NESSA COPA

PEÇAS DE COLISÃO

COM QUALIDADE,
VARIEDADE E ATENDIMENTO
QUE ACOMPANHA O RITMO
DA SUA AUTO PEÇAS

- Para-choques
- Faróis
- Faróis de milha
- Lanternas traseiras
- Grades frontais
- Grades de para-choque
- Capôs
- Paralamas
- Painéis frontais
- Caixa de ar
- Reforços de para-choque
- Guias de para-choque
- Molduras
- Retrovisores
- Telas frontais
- Radiadores
- e etc

ENTRE EM CONTATO CONOSCO:

(85) 9108-3267



MAHLE

Bronzinas MAHLE

RESISTÊNCIA E EFICIÊNCIA

Alta performance, agora com revestimento em polímero.

Desenvolvidas para máxima confiabilidade e desempenho, o revestimento em polímero oferece **mais durabilidade com maior resistência ao desgaste**.



Benefícios:

- Redução significativa de atrito;
- Excelente desempenho em partida a seco (start-stop);
- Maior durabilidade **com até 30% mais resistência ao desgaste**;
- Melhor adaptação aos desalinhamentos de usinagem de outros componentes.

A tecnologia de revestimento pode variar conforme a necessidade de cada aplicação.

Acesse o nosso catálogo através do QR code para saber mais:
catalogo.mahle.com



Inovação que Impulsiona!

O revestimento em polímero representa a mais recente evolução tecnológica na redução de atrito aplicada a bronzinas, refletindo o compromisso da MAHLE com inovação e excelência em engenharia.

A MAHLE é a única marca fabricante desse produto no Brasil, com duas fábricas em São Bernardo do Campo/SP e Itajubá/MG.

A empresa opera com os mais elevados padrões globais de qualidade, utilizando ligas avançadas e revestimentos tecnológicos para garantir desempenho, confiabilidade e durabilidade.

☎ 0800-015 0015

f @ mahlepravaler 🌐 mahle-aftermarket.com