

# Auto

CEARÁ

## Revista

Marcopolo Viaggio,  
mais potência e  
menos emissões

Ano 19 - nº 114



NSI  
NÚCLEO DE SERVIÇOS  
INTEGRADOS



## NISSAN KAIT

O sucessor do Kicks Play

- Reforma tributária: o que muda para as autopeças e oficinas
- Pesquisa CNT: um raio x das nossas estradas
- Caderno SSA: ações e novidades do setor

Entrevista com Ranieri Leitão, presidente  
do SSA/Ce e Sincopeças Brasil



# DRiV™ :

## A FORÇA DA INOVAÇÃO EM SUAS MÃOS!

**Monroe Amortecedores:** Tecnologia de ponta para o máximo em segurança e conforto.

**Monroe Axios:** Componentes de suspensão e direção robustos para qualquer desafio.

**Ferodo:** Performance de frenagem superior para uma condução segura.

**Champion:** Velas que garantem o melhor desempenho e durabilidade.



A CASA DAS GRANDES MARCAS

# ÍNDICE



18

Com visual moderno, Nissan Kait chega para substituir o bem-sucedido Kicks original, que se destacou pela robustez e confiabilidade



36

Pesquisa da Confederação Nacional do Transporte fez um diagnóstico completo de boa parte da malha rodoviária do Brasil



66

Confira artigo Rolim sobre os impactos da reforma tributária no setor de autopeças e serviços automotivos



75

Caderno SSA: novidades sobre cursos, ações e demais temas que envolver o setor de autopeças e serviços do Ceará.



80

Entrevista com Ranieri Leitão, presidente do Sincopeças Brasil e SSA/Ce, sobre o mercado de reposição



84

Ônibus Viaggio chegou para ampliar a Geração 8 de veículos de transporte, que oferece desempenho e controle na emissão

## EDITORIAL

### Modernidade e tradição andam juntas

Em tempos de investimentos de grandes indústrias automobilísticas na eletrificação de seus veículos, eis que a Ferrari, uma das lendas desse fascinante universo de veículos sobre rodas, anuncia o lançamento do 12 Cilindri. Como o próprio nome do carro já anuncia, ele é um V12 projetado para mostrar que o motor a combustão segue firme e forte e a tendência é que o nosso futuro seja feito da convivência entre diferentes modos de propulsão automotiva.

O 12 Cilindri ilustra a seção Carro dos Sonhos de Auto Revista Ceará e mostra que a tradição continua tendo sua força no setor automotivo. E falando em tradição, este ano teremos um dos eventos mais importantes e consolidados do setor automotivo no Brasil: a Feira Nacional de Autopeças, Motopeças, Acessórios, Equipamentos e Serviços (Autop). De acordo com os organizadores, o interesse de empresas em participar do evento já mostra, neste começo de 2026, que ele será um sucesso.

Auto Revista Ceará trará, ao longo do ano, todas as notícias sobre a feira, que será realizada em agosto próximo. Já nesta nossa primeira edição de 2026 você encontra, caro leitor, um painel completo de novidades, serviços e outros temas importantes do universo automotivo. Além do icônico modelo da Ferrari, que já citamos, temos também a volta do Kia Sorento (após 6 anos de encerramento da comercialização no Brasil), informações sobre mudanças na legislação da carteira de motorista e dos ciclomotores e, para celebrar a tradição, fechamos com os 90 anos do início de produção da DKW-Vemag, fábrica que fez história na evolução da indústria automobilística brasileira. Boa leitura!

### EXPEDIENTE

Fotos: divulgação | Colaboradores: Arison Rafael Machado, 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



Auto Revista Ceará



(85) 98114-4792

# O FUTURO DO SETOR AUTOMOTIVO JÁ TEM DATA PARA ACONTECER.

A AUTOP 2026 chega para reunir os principais nomes do setor automotivo em um ambiente pensado para gerar conexões, negócios e conhecimento.

Uma feira completa, com exposição de marcas, conteúdo técnico e experiências que impulsionam o mercado.

**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

# AUTOP

2026



Credenciamento em breve!

Acompanhe pelas nossas redes e fique por dentro!

 @autopceara  @autop\_ceara

[WWW.AUTOPCEARRA.COM.BR](http://WWW.AUTOPCEARRA.COM.BR)

ORGANIZAÇÃO, PROMOÇÃO E REALIZAÇÃO:

 **SSA** Sistema Sincopetças Assopetças Assomotos

APOIO:

 **SEBRAE**

## Nakata novos amortecedores para veículos leves com aplicações para elétricos

A empresa apresenta 40 novos amortecedores pressurizados da linha HG, destinados a modelos das montadoras BYD, Citroën, GM, Honda, Nissan, Peugeot, Toyota e Volkswagen, acompanhando a evolução tecnológica e o crescimento da participação dessas marcas no mercado brasileiro. Esse movimento está diretamente ligado à atuação da unidade fabril da Nakata em Extrema (MG), onde os componentes são desenvolvidos e produzidos com a participação de uma equipe de profissionais qualificados, que atuam em processos industriais alinhados aos padrões técnicos da empresa.



## Corteco anuncia ampliação da linha agro com lançamento de mais de 30 itens



A Corteco, marca do Grupo Freudenberg, anuncia o incremento da linha agrícola no mercado de reposição com mais de 30 novas peças. Os lançamentos atendem tratores e colheitadeiras de diversas marcas, como Case, Caterpillar, John Deere, Massey Ferguson, New Holland, Valmet e Valtra. As novidades incluem as seguintes aplicações: pinhão tração dianteira, carcaça (eixo ponte), motor, caixa picador, extrator primário, tomada força, semieixo diferencial, cubo dianteiro, redução final, cubo de roda dianteiro, transmissão traseira, bomba hidráulica, câmbio, semieixo dianteiro, entre outros. “Com esses novos itens, a Corteco começa a ampliar o seu portfólio na linha agro para atender uma alta demanda no mercado de reposição”,

ressalta Alexandre Morselli, gerente de produtos da Corteco

## MetalGraf® a junta de cabeçote da Illinois que traz nova abordagem

Desenvolvida pela engenharia da Juntas Illinois, a tecnologia combina a robustez estrutural das juntas metálicas com a capacidade de adaptação típica das juntas de fibra, criando uma solução híbrida capaz de manter a vedação mesmo em motores usados ou retificados. O revestimento especial em grafite de alta performance contribui para a acomodação às irregularidades das superfícies, amplia a resistência térmica e química e assegura estabilidade sob altas pressões de trabalho. Ao lidar melhor com imperfeições naturais do conjunto bloco-cabeçote, a MetalGraf® contribui para a redução de retrabalhos e, em muitos casos, diminui a necessidade de intervenções adicionais que elevam custos e ampliam o tempo de serviço



## Cobra Distribuidora anuncia parceria com a Champion e amplia portfólio de velas de ignição

A Cobra passa a oferecer ao mercado nacional as velas de ignição da Champion, marca reconhecida mundialmente pela qualidade e tecnologia. A chegada da Champion ao portfólio da Cobra traz toda a experiência de uma das líderes mundiais na fabricação de velas, com tecnologia de ponta e design

que maximizam o desempenho. Além disso, os clientes da Cobra contam com diversas modalidades de compra, incluindo o sistema “Retira”, que permite a retirada dos pedidos feitos online diretamente no balcão da filial em até 15 minutos, garantindo agilidade e praticidade no atendimento. Para mais informações sobre os produtos e serviços da Cobra, envie um e-mail para [sac@cobruarolamentos.com.br](mailto:sac@cobruarolamentos.com.br)

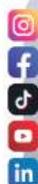
# CONHEÇA O CATÁLOGO ELETRÔNICO DA **CORTECO**!

- Fácil de encontrar
- Informações completas
- Atualizações constantes
- Linha Moto, Leve e Pesada



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

#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**



## Schaeffler revoluciona robótica humanoide com novo atuador de engrenagem planetária

A Schaeffler revelou na última Consumer Electronics Show (Las Vegas) um atuador de engrenagem planetária desenvolvido exclusivamente para as complexas demandas da robótica humanoide. Projetado para oferecer alta precisão na transmissão de torque e rigidez mecânica superior, o componente é a peça-chave para movimentos fluidos e eficientes. Considerando que um robô humanoide exige entre 25 e 30 atuadores para articular ombros, joelhos e quadris, a tecnologia da empresa alemã supera um gargalo crítico do setor: a reversibilidade. Enquanto sistemas convencionais limitam o movimento inverso, o design inovador desenvolvido pela companhia permite uma reversão suave e precisa.



## Tecfil estreia canal no WhatsApp e aproxima ainda mais a marca da oficina e do motorista

A Tecfil, maior fabricante de filtros automotivos da América Latina, acaba de lançar seu canal oficial no WhatsApp, reforçando a estratégia de comunicação direta com o mercado. O novo canal foi pensado para atender a três públicos fundamentais da cadeia automotiva: o balconista, o mecânico e o consumidor final. Por meio do WhatsApp, a Tecfil vai distribuir dicas de aplicação, informações técnicas sobre filtros e sistemas de filtragem, orientações de montagem, lançamentos de produtos, campanhas promocionais e até curiosidades do setor. A ideia é facilitar o dia a dia de quem está no balcão de autopeças, na oficina ou cuidando da manutenção do próprio veículo, oferecendo conteúdo rápido, confiável e sempre à mão, no celular.

## Últimos lançamentos de bombas de combustível Delphi

A Delphi anuncia a expansão de seu portfólio com o lançamento de novas bombas de combustível que elevam o padrão de qualidade no setor. Com tecnologia de ponta, essas bombas oferecem precisão excepcional e confiabilidade comprovada, características que tornaram a Delphi uma referência no mercado automotivo.



## Embalagens Kolbenschmidt (KS), Pierburg e BF possuem rigoroso sistema de segurança individualizado contra falsificação



Para garantir ainda mais confiança e transparência ao mercado de reposição automotiva, as marcas Kolbenschmidt (KS), Pierburg e BF, disponibilizam um avançado sistema de segurança nas embalagens que conta com uma etiqueta à prova de falsificação. A solução surgiu em resposta ao aumento de peças falsificadas no setor automotivo, um problema que compromete o desempenho dos veículos, coloca a segurança dos condutores em risco e causa prejuízos para toda cadeia comercial. As embalagens se destacam visualmente por sua cor azul-escura, logotipos oficiais das marcas KS, Pierburg e BF, e uma etiqueta especial que possui além do selo de fechamento, uma codificação individualizada, que atribui a cada produto uma identidade exclusiva.

# A solução certa para todo motor



Na LubNord, você encontra a linha completa de óleos, graxas e fluidos da Ipiranga Lubrificantes para todos os segmentos.

Peça agora  
e saia na frente!

 0800 942 5000



## Universal Soluções Automotivas celebra 49 anos

Fundada em 1977 por Ricardo Ferreira, conhecido no setor como Ricardo “Maçaneta”, a Universal nasceu com o propósito de atender às necessidades reais do mercado de reposição automotiva. Ao longo de quase cinco décadas, a Universal se destacou por seu papel pioneiro na construção de um portfólio completo, capaz de atender diferentes.

“Sempre acreditamos em estar próximos dos nossos clientes e em oferecer um portfólio que realmente resolvesse as necessidades do aftermarket.” destaca Ricardo Ferreira, fundador da empresa.



## A Wega Motors realiza sua Convenção de Vendas 2026

Entre os dias 29 e 31 de janeiro de 2026, a Wega Motors reuniu cerca de 70 profissionais das áreas de vendas, marketing, promoção de vendas e representantes comerciais de todo o Brasil para sua Convenção de Vendas 2026. O encontro marcou um momento estratégico para a companhia, ao combinar análise de resultados, definição de metas e fortalecimento da cultura organizacional. Mais do que uma convenção de vendas, o encontro consolidou o posicionamento da Wega Motors como uma organização que acredita que resultados consistentes são construídos quando estratégia, método e pessoas caminham juntas.

## Mann+Hummel anuncia novo Gerente de Engenharia América do Sul

A Mann+Hummel anuncia Julio Trujillo como novo Gerente de Engenharia América do Sul. Ele substitui Dennis Baião, que assume nova posição na empresa nos Estados Unidos. Com mais de 20 anos de experiência no setor de filtragem e com passagens no Brasil e no exterior por empresas como Donaldson, Volvo e Sachs, Trujillo será responsável por liderar e conduzir toda a estratégia de engenharia da empresa na região. “Julio inicia a sua trajetória na Mann+Hummel com a expectativa de integrar sua sólida experiência em filtragem à expertise da nossa equipe, fortalecendo ainda mais a nossa visão de liderança em filtragem”, afirma Bert Kempeneers, Vice-presidente Operações América do Sul e Gerente Geral Brasil da Mann+Hummel.



## Solução das marcas NTN e SNR garante a correta instalação dos rolamentos com encoder magnético no ABS



Cartão ASB ajuda a verificar as condições do encoder do rolamento e se está enviando informações por meio dos sensores para o sistema ABS ou controle de tração e ajuda na identificação do lado correto de montagem. O ABS, Sistema de Frenagem Antitravamento (Anti-lock Braking System), é um sistema de segurança veicular de extrema importância que impede o travamento das rodas durante uma frenagem brusca, permitindo que o motorista mantenha o controle da direção. “Falhas nesse sistema comprometem a segurança do motorista ao diminuir a estabilidade e controle do veículo durante as frenagens. “A luz acesa do indicador ABS no painel de instrumentos do carro revela que algo está errado”, revela Rafael Braga, técnico das marcas NTN e SNR.



LINHA PESADA



LINHA LEVE



LINHA AGRÍCOLA



BOVEL QUALIDADE

Há mais de 50 anos desenhando produtos originais 100%

QUALIDADE SUPERIOR

A **Cabovel** têm uma linha completa de cabos de comando automotivos com qualidade de ponta a ponta.



     
LINHAS LEVE | PESADA | UTILITÁRIOS | AGRÍCOLA

CERTIFICAÇÕES:  
ISO9001 / ISO14001 / VDA 6.3 / ISO45001 e IATF16949

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

**CABOVEL**<sup>®</sup>  
A MARCA DO CABO ORIGINAL

## Linha de válvulas termostáticas Magneti Marelli ganha novas aplicação no aftermarket

Comercializada sob a marca Magneti Marelli, a linha conta com um catálogo com mais de 100 códigos que atendem veículos dos segmentos leve e pesado. Recentemente, esse catálogo foi ampliado com cinco novos códigos, que contemplam aplicações para veículos das marcas BMW, Chevrolet, Fiat, Iveco e Mercedes-Benz. A válvula termostática é um componente essencial para o funcionamento do sistema de arrefecimento do veículo. Sua principal função é controlar a passagem do líquido de arrefecimento entre o motor e o radiador, com o objetivo de regular a temperatura do motor. Mais informações sobre os produtos podem ser encontradas site [www.mmcofap.com.br](http://www.mmcofap.com.br).



## SKF anuncia Gabriel Godoy como novo Gerente de Vendas para o Aftermarket Automotivo no Brasil

A SKF, fabricante global de soluções para o segmento automotivo, anuncia a contratação de Gabriel Godoy, que assumiu a posição de Gerente Nacional de Vendas para o Aftermarket Automotivo no Brasil. O executivo possui uma trajetória profissional sólida, marcada por ampla experiência de gestão comercial no mercado de reposição automotiva. “A SKF está vivenciando uma nova etapa de sua história centenária e é um orgulho enorme fazer parte de uma marca tão reconhecida e consolidada no mercado de reposição brasileiro e mundial.”, afirma Godoy.



## ElringKlinger no Brasil anuncia nova Chefe de Marketing



A ElringKlinger, indústria alemã de juntas e retentores, com mais de 135 anos de existência, anuncia Fernanda Barros como a nova Chefe de Marketing e Desenvolvimento de Produtos no Brasil. A executiva acumula uma vasta experiência em grandes empresas como Grupo Comolatti e Fortbras. “Atuar numa indústria renomada, desde o desenvolvimento de produtos até a entrega e a percepção de valor ao cliente final em todas as esferas é um movimento grandioso, de muito aprendizado e de muitas conquistas. Posso dizer que sinto orgulho em poder representar uma marca tão forte, com tecnologia alemã e atuação mundial, como a ElringKlinger.”, finaliza Fernanda Barros.

## Marketing & Soul estreia como um hub estratégico inédito que integra marketing, marca, cultura e liderança

A empresa estreia no mercado como um hub estratégico que propõe um modelo inédito de atuação: integrar marketing, marca, cultura organizacional e liderança como um único sistema de direção para os negócios. À frente da Marketing & Soul está Talita Peres, executiva com mais de duas décadas de atuação em marketing estratégico no aftermarket automotivo, com passagem por multinacionais em momentos decisivos de crescimento, reposicionamento e transformação organizacional. “Muitas organizações ainda operam no modo esforço, com áreas estratégicas seguindo caminhos paralelos. A Marketing & Soul nasce para estruturar direção clara, integrar estratégia e capital humano”, afirma Talita Peres.



# É TEMPO DE LUBRAX



LUBRAX TOP MOTO 10W-30 MA2 SEMISSINTÉTICO  
ANTIGO: LUBRAX MOTO 4T 10W-30 API SL

LUBRAX TOP AUTO 5W40 SN 502/505 SINTÉTICO PREMIUM  
ANTIGO: LUBRAX VALORA 5W-40 API SN

LUBRAX TOP AUTO 5W30 SQ DX1 SINTÉTICO  
ANTIGO: LUBRAX VALORA 5W-30 API SP

**NOVUM**  
DISTRIBUIDORA

DISTRIBUIDOR  
AUTORIZADO

**LUBRAX**



Tel.: 85 3444.5511

Acesse e  
saiba mais em:



## Empresa se destaca nas categorias Liderança, Aprendizado, Propósito e Valores, Ética e Integridade

A Eaton, empresa global de gerenciamento inteligente de energia, foi reconhecida pela terceira vez consecutiva como uma das melhores empresas para se trabalhar na América Latina, conquistando o selo Top Employer, concedido pelo Top Employers Institute, referência internacional em pesquisa e certificação de práticas de recursos humanos.

A certificação reflete o compromisso contínuo da empresa com a criação de um ambiente de trabalho inclusivo, inovador e voltado ao bem-estar de seus colaboradores. O reconhecimento contempla as operações da companhia no Brasil, Chile, Costa Rica e México.



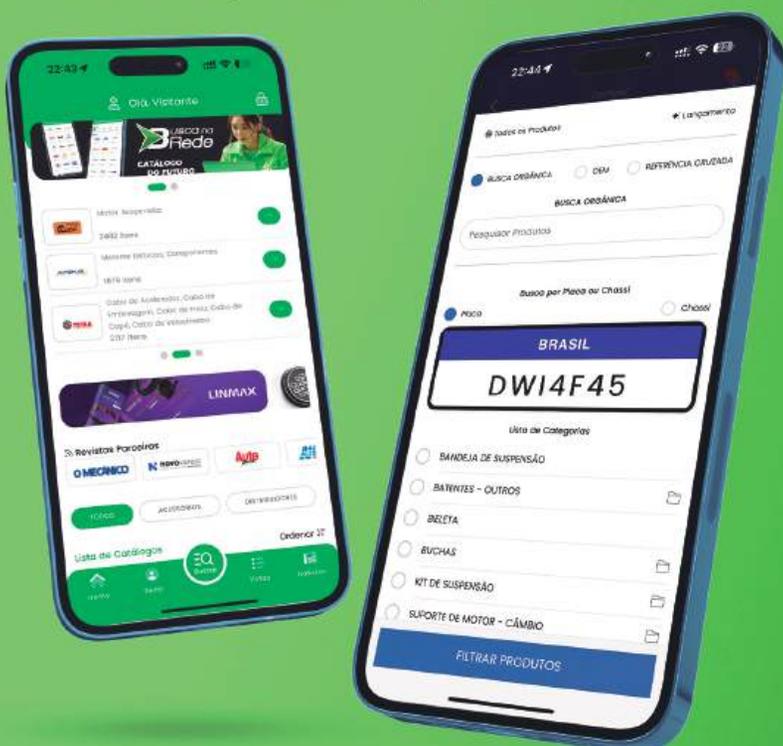
## GPS Gueparts amplia portfólio de polias da correia auxiliar

A GPS Gueparts segue investindo em engenharia, processos produtivos e controle de qualidade para atender aos segmentos leve, utilitário e pesado, oferecendo soluções que acompanham a evolução tecnológica da frota circulante brasileira. Os novos lançamentos ampliam a cobertura de aplicações estratégicas, contemplando veículos amplamente utilizados em operações severas, transporte de cargas, passageiros e uso urbano, nos quais a confiança do sistema de sincronismo é determinante para o desempenho e a durabilidade do motor.



## Novo Super App - A melhores Marcas

Descubra as vantagens da nossa plataforma:



## CATÁLOGO DO FUTURO



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



## Daniela Mitsueda é a nova Gerente de Marketing da Mahle Lifecycle and Mobility



A Mahle anunciou a nomeação de Daniela Mitsueda como a nova Gerente de Marketing. Ela irá se reportar diretamente a Rafael Humberto da Silva, responsável pelo Marketing e Categoria de Produtos na América do Sul. Com uma carreira consolidada de mais de duas décadas, ela é pós-graduada em Gestão de Marketing e Vendas pela FGV e possui um MBA em Estratégia de Negócios em Marketing Digital pela ESPM. Daniela tem uma vasta experiência nos setores de Telecomunicações e Aftermarket Automotivo, além de ter trabalhado em montadoras e agências, sempre focada em estratégias de marketing personalizadas e segmentadas. Com sua chegada, a Mahle pretende fortalecer ainda mais sua estratégia de marketing, aprimorar a conexão com os clientes e consolidar sua comunicação no mercado. detalhes é fundamental.

## DRiV alerta que a segurança nas estradas começa com manutenção preventiva ao longo do ano

O cenário para 2026, com dez feriados nacionais, é um convite para pegar a estrada ao longo do ano, mas também reforça a necessidade de atenção redobrada com a manutenção dos veículos. Para isso, uma revisão minuciosa é recomendável. A DRiV, reforça a importância de uma revisão que enxergue o veículo como um conjunto interligado. “Carro carregado, longas distâncias, pistas irregulares e mudanças climáticas rápidas. A revisão deve enxergar o veículo como um organismo completo”, afirma Juliano Caretta, supervisor de treinamento técnico da DRiV.



**SOREX**  
DISTRIBUIDORA

**Castrol**

**DISTRIBUIDOR PARA  
O CEARÁ**



**Matriz: (88) 3611-5911**

Rua do Comércio, 180, Dom Expedito, Sobral - CE

**Filial: (88) 3631.7600**

Av. José do Patrocínio, 1141 - Itapipoca - CE



## A economia dos pequenos negócios

**E**m 2025, o Ceará bateu recorde na criação de empresas formais, com mais de 147 mil novos empreendimentos tendo iniciado suas atividades. Deste total, mais de 143 mil são formados por pequenos negócios, ou seja, microempreendedores individuais (MEI), microempresas (ME) ou empresas de pequeno porte (EPP), o equivalente a cerca de 98% das empresas abertas no estado no ano passado. Estes dados evidenciam o papel fundamental dos pequenos negócios para a economia cearense. Este segmento, que muitas vezes não recebe a devida visibilidade, é quem de fato faz a roda da nossa economia girar. É o que também nos mostram os números de empregos formais gerados no Ceará de janeiro a novembro de 2025. As micro e pequenas empresas foram responsáveis por 77% das mais de 60 mil carteiras assinadas no estado no período.

O avanço do empreendedorismo no Ceará e seu impacto na economia do estado têm sido motivados por diversos fatores, como o crescimento econômico e o aumento do poder de compra da população. Some-se a isso o espírito empreendedor de nosso povo e a implementação de políticas públicas de acesso ao crédito e de melhoria

do ambiente de negócios no estado, aliadas a iniciativas municipais de desenvolvimento em diversas regiões do estado.

O Sebrae/CE é um parceiro importante desse desenvolvimento, a partir de uma estratégia de atuação chamada de “Ceará + Empreendedor”, baseada em eixos estratégicos que vão desde o apoio às gestões públicas, passando pelo estímulo à cultura empreendedora entre os jovens, até o fomento à inovação e à melhoria da competitividade das empresas.

Essa soma de esforços nos leva a crer e construir um futuro cada vez mais promissor para o nosso estado, com empresas mais fortes, inovadoras e competitivas, capazes de gerar mais empregos e renda para a população cearense. 🌱



**Joaquim Cartaxo**  
Arquiteto urbanista e  
superintendente do Sebrae/CE.





## Um Kicks Play de cara nova

Com o mesmo motor e números de espaço interno semelhantes ao do antecessor, o novo SUV da Nissan veio para dar uma face mais moderna ao seu SUV de entrada

**N**o mercado de usados, a versão antiga do Nissan Kicks, que com a chegada do novo passou a se chamar Kicks Play, tem um bom conceito. O carro é tido como confiável e de boa relação custo-benefício. É com esse desafio que o Kait, lançado para substituir o Kicks Play, vai ter que lidar nos

próximos anos. De acordo com a montadora japonesa, “o Nissan Kait herda todas as vantagens e a confiabilidade japonesa que fizeram o sucesso da linha, ao mesmo tempo que apresenta um desenho que o faz se destacar nas ruas, muito espaço e um aparato tecnológico que tem como foco principal a seguran-

ça”. O preço inicial, inclusive, é o mesmo do antecessor: R\$ 117.990.

Na frente do modelo, o conjunto ótico é separado. Os faróis DRL full led seguem uma linha contínua com o logotipo da Nissan no centro, enquanto as luzes DTRL estão posicionadas logo abaixo. Na traseira, a tampa do porta-malas foi desenha-





da, segundo a fábrica, em homenagem às últimas gerações do Nissan Patrol, um SUV de grande porte que está no mercado mundial desde a década de 1950 - mas não no Brasil. Todas as versões do Nissan Kait contam com rodas de liga leve aro 17 e pneus 205/55.

No espaço interno, as medidas são as mesmas do Kicks Play: 2,62 m de entre eixos e porta-malas com 432 litros. O painel de instrumentos é digital com 7 polegadas e personalizável (nas versões Advance Plus e Exclusive). De acordo com a versão, é adotado um tipo diferente de material de revestimento, sendo que na topo de linha Exclusive os bancos têm acabamento de dois tons e costuras com cor contrastante.

No quesito segurança, o modelo pode contar com até 17 equipamentos, dependendo da versão (veja lis-

ta no final do texto). São de série em todas elas cintos traseiros com pré-tensionadores e limitador de carga e seis airbags (2 frontais + 2 laterais + 2 de cortina). Como reforço extra, o modelo possui estrutura do assoalho que a Nissan chama de 'Anti-Submarine', "que ajuda a manter a posição dos passageiros atrás e a evitar o deslizamento deles pelo cinto de segurança em uma colisão". Falando de conectividade, está disponível nas versões Advance Plus e Exclusive um sistema multimídia com tela de 9 polegadas sensível ao toque e conexão sem fio para Apple Car Play e Android Auto. As duas versões mais caras também oferecem um carregador sem fio para telefones celulares.

O conjunto propulsor segue sendo o mesmo do Kicks Play. É o motor 1.6 16V com a caixa de transmissão

XTRONIC CVT. A Nissan diz, com razão, que essa dupla "é reconhecida pelos consumidores brasileiros por sua durabilidade, confiança e baixo custo de manutenção". A potência é de 113 cavalos a 5.600 rpm e torque de 15,2 kgfm a 4.000 rpm com etanol. Abastecido com gasolina, ele tem 110 cavalos a 5.600 rpm e 14,9 kgfm a 4.000 rpm.



## Principais equipamentos

### ACTIVE

- Faróis Full LED
- Lanternas traseiras em LED
- Retrovisores externos com regulagem elétrica e indicador de direção em LED
- Rodas de liga leve diamantadas de 17" e pneus 205/55 R17
- Acendimento intelig. dos faróis (Sensor Crepuscular)
- Acionamento de alarme pela chave
- Ar-condicionado manual
- Banco traseiro rebatível e bipartido (60/40)
- Chave inteligente presencial (I-Key)
- Direção elétrica com assistência variável (EPS)
- Faróis com regulagem elétrica de altura
- Portas USB tipo C traseiras (1)
- Seletor de modo de condução (Sport)
- Sistema eletrônico de ignição (botão Push Start)
- Vidros elétricos com sistema "one touch down" somente para o motorista
- Volante multifuncional
- Airbags laterais e de cortina
- Alerta de cinto de seg. destravado - frontais e traseiros
- Câmera traseira de estacion. com linhas dinâmicas
- Controle de velocidade de cruzeiro (CC)
- Controle de tração e estabilidade (VDC)
- Luzes de condução diurna em LED (DTRL)
- Sensor de estacionamento traseiro
- Sistema de monitoram. de pressão dos pneus (TPMS)
- Sistema inteligente de partida em rampa (HSA)
- Alto-falantes (4)
- Multimídia Nissan Connect com display touchscreen colorido de 8", portas USB (tipo A + tipo C), Bluetooth e conexão para Apple CarPlay e Android Auto

### SENSE PLUS

- Todas da Active mais:
- Alerta de colisão frontal com assistente inteligente de frenagem e detecção de pedestre (FCW+P-FEB)
- Alerta inteligente e assistente de prevenção de mudança de faixa (LDW+LDP)

### ADVANCE PLUS

- Todas da Sense Plus mais:
- Abertura e fechamento dos vidros pela chave
- Carregador de celular por indução (Wireless Charger)
- Painel de instrumentos digital de 7"
- Portas USB tipo C traseiras (2)
- Vidros dianteiros e traseiros elétricos com sistema

## Preços

Active

**R\$ 117.990,00**

Sense Plus

**R\$ 139.590,00**

Advance Plus

**R\$ 149.890,00**

Exclusive

**R\$ 152.990,00**

"One Touch" e antiesmagamento

- Multimídia Pioneer com display touchscreen colorido de 9", portas • USB (tipo A), Bluetooth e conexão sem fio para Apple CarPlay® e Android Auto®

### EXCLUSIVE

- Todas da Advance Plus mais:
- Ar-condicionado automático e digital
- Alerta de tráfego cruzado traseiro (RCTA)
- Alerta de ponto cego (BSW)
- Alerta inteligente de atenção do motorista (DAA)
- Visão 360° inteligente e detector de objetos em movimento (AVM+MOD)
- Controle de cruzeiro adaptativo de velocidade e distância (ICC).



# A PYSKO ACELERA A INOVAÇÃO!

Novos lançamentos reforçam o crescimento do nosso portfólio automotivo!



**KG30294-1**

KIT COMPLETO DO AMORTECEDOR  
SUSPENSÃO TRASEIRA C/  
ROLAMENTO ORIGINAL

RENAULT: OROCH-2016-2019



**CX1513**

SUPORTE DO MOTOR/  
CÂMBIO LADO ESQUERDO

GENERAL MOTORS: EQUINOX-2018-2021



**KS70290-8**

KIT COMPLETO DO  
AMORTECEDOR  
DIANTEIRO

FORD: RANGER-2019-2023



**KN40452-1**

KIT COIFA HOMOCINÉTICA LADO  
CÂMBIO (BORRACHA NITRÍLICA)

HONDA: HR-V-2015-2021



**K20691-1**

BIELETA DIANTEIRA

BYD: DOLPHIN-PLUS-2023/  
DOLPHIN-EV-2023/  
SEAL SONG-PLUS  
YUAN-2023/

## ESCOLHA O MELHOR, ESCOLHA PYSKO!

Somos a única empresa brasileira montadora de kits automotivos certificada com três ISO.

EMPRESA CERTIFICADA



ISO 45001:2018

EMPRESA CERTIFICADA



ISO 9001:2015

EMPRESA CERTIFICADA



ISO 14001:2015

ESCANEIE O QR CODE  
E ACESSE TODOS OS  
ÚLTIMOS LANÇAMENTOS



[WWW.PYSKO.COM.BR](http://WWW.PYSKO.COM.BR)

 /PYSKO.KITS

 pysko@pysko.com.br

 RUA AMÉLIA LAGO, 118 | PONTE GRANDE-SP CEP: 07031-190



## ELE VOLTOU

Com o mercado de SUVs aquecido no Brasil, a Kia decidiu trazer novamente o modelo, que deixou de ser comercializado por aqui em 2020

“**E**STÁ INTERESSADO NO KIA SORENTO? Em breve entraremos em contato”. É dessa forma, com a pergunta toda em letras maiúsculas, que a coreana Kia anuncia a volta do SUV, depois de 6 anos de ausência do mercado brasileiro. Ele virá em versão única, a EX, com preço de R\$ 399.990,00.

O carro vem equipado com motor turbo diesel 2,2 litros que entrega

194 cv de potência a 3.800 rpm e 45 kgfm de torque entre 1.750 e 2.750 rpm. A transmissão é automatizada de dupla embreagem (DCT) com oito marchas. O sistema de tração é integral (AWD) com controle de estabilidade e de tração que distribui o torque entre os eixos de forma dinâmica. O modelo oferece modos de condução (Normal, Eco, Sport e Smart) e modos de terreno (neve, lama e areia) selecionáveis, que ajustam

motor, câmbio e direção conforme a preferência do motorista ou as condições do terreno.

Com 4.815 mm de comprimento, 1.900 mm de largura, 1.695 mm de altura e 2.815 mm de distância entre-eixos, o novo Sorento tem espaço para sete ocupantes. O porta-malas oferece 179 litros de capacidade na configuração de 7 lugares, 608 litros na configuração de 5 lugares (uma fileira de bancos re-

# RANALLE®

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

Siga:



@ranalle.poliasetensores  
ranalle.com.br



 RANALLE®

[ranalle.com.br](http://ranalle.com.br)

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

batida) e 1.996 litros com a segunda e terceira fileiras rebatidas.

A cabine tem bancos dianteiros com ajustes elétricos e ar-condicionado digital de duas zonas. No painel, o conjunto é composto por duas telas, a de instrumentos e a da central multimídia, cada uma com 12,3 polegadas. Outros itens de comodidade são carregador por indução para smartphones, entradas USB-C em todas as fileiras e conexão sem fio com Apple CarPlay e Android Auto. De acordo com a fábrica, o SUV conta com seis airbags, câmeras de visão 360°, sensores de estacionamento dianteiros, laterais e traseiros, assistente de partida em rampa (HAC), controle de descida (DBC) e controles eletrônicos de estabilidade e tração. Como não encontramos muitas informações sobre segurança, fomos procurar no México, país que tem vários acordos comerciais com o Brasil na área automotiva, para saber o que o Sorento de lá traz como equipamentos importantes.

A partir do modelo mexicano, que tem três versões, selecionamos itens que estão presentes em todas elas, o que aumenta a probabilidade de que também equipem a versão única vendida no Brasil. Dentre eles estão assistente de partida em ladeira (HAC), câmera traseira com guias dinâmicas (RVM) e monitor de visão 360°.

Na versão topo de linha do modelo de lá estão disponíveis itens que fazem parte de todos os carros luxuosos do nosso mercado, atualmente, então é provável que estejam presentes no Sorento “brasileiro”. Dentre os componentes estão, por exemplo, assistentes contra colisão em tráfego cruzado e ponto cego e controle de cruzeiro com função Stop & Go (piloto automático adaptativo). 🚗



#### Itens informados pela Kia para o Sorento brasileiro

- Freio de estacionamento eletrônico – EPB
- Direção com assistência elétrica – EPS
- Rodas aro 19” diamantadas (235/55 R19)
- Freio a disco nas 4 rodas
- Faróis dianteiros multi refletores em LED
- Lanternas traseiras em LED
- Abertura do porta-malas com acionamento elétrico – Smart Tailgate
- Ar-condicionado automático “Dual Zone”
- Saída de ar-condicionado para os bancos da segunda fileira
- Bancos dianteiros com ajustes elétricos
- Bancos revestidos em couro
- Painel de instrumentos de LCD – 12,3”
- Sistema Multimídia de LCD – 12,3”
- Chave inteligente com partida remota – Smart Key
- Carregador de celular por indução



# A DSL é o Distribuidor Licenciado PETRONAS no Ceará.



PETRONAS



 /PETRONASyntiumBrasil

 /PETRONASyntiumBr

Distribuidor Licenciado PETRONAS Lubricants International

Acesse: [www.pli-petronas.com.br](http://www.pli-petronas.com.br)

**DSL**



## COM TUDO NOVO

*Sexta geração da Triton, que abandonou o termo L200, ficou maior, mais potente e ganhou várias itens de tecnologia e conforto, dependendo da versão*

Com um design revelado ainda em 2024, a picape Triton 2026 (uma das mudanças foi o fim do prenome L200) está na sexta geração. Em relação à versão anterior, o modelo traz inovações tecnológicas e mecânicas, também ficou maior em comprimento, largura e altura e possui capacidade para transportar mais de uma tonelada de carga útil. Outro destaque é o novo chassi, que segun-

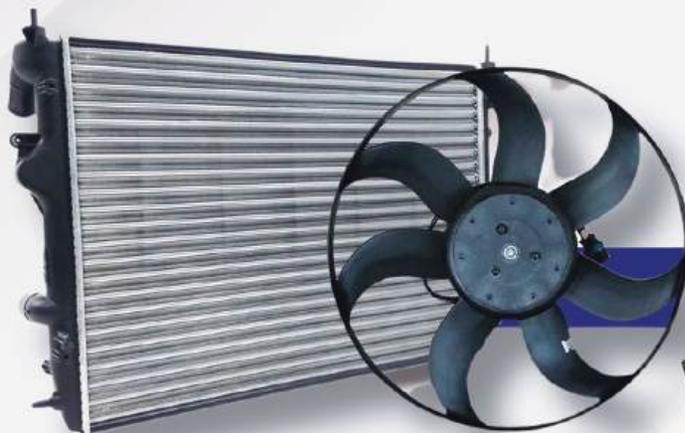
do a Mitsubishi oferece 60% mais resistência à flexão e 40% mais resistência à torção, além de ser mais leve e resistente à corrosão.

No quesito motorização, a picape está equipada com o motor diesel 4N16 Super High Power, que entrega 205 cv de potência, um aumento de 15 cv em relação ao modelo anterior, e torque de 47,9 kgf.m. Ela conta com sete modos de condu-

ção, incluindo opções como Gravel, Snow, Mud, Sand e Rock, além de sistemas de tração como o Super Select II e o Easy Select.

As versões mais sofisticadas, como a HPE-S e a topo de linha Katana, incluem recursos como o sistema de multimídia de 9 polegadas, câmeras de ré, sensores de estacionamento, entre outros itens de conforto e segurança (veja descrição no fim do texto).

Se é **cofap** **MAGNETI MARELLI**  
é de confiança!



Distribuidor autorizado



**BEZERRA OLIVEIRA**

 [bezerraoliveiraoficial](https://www.instagram.com/bezerraoliveiraoficial)



## Principais equipamentos

### GLS:

Regulagem elétrica de Altura dos Faróis  
Câmera de ré com linhas dinâmicas - "Parking Line"  
Direção com assistência elétrica - EPS  
Display 7" de multi-informação colorido de alto contraste  
Piloto Automático - Cruise Control  
Portas 1x USB & 1x USB Tipo C no painel  
Portas dianteiras e traseiras com porta objetos  
Sensor crepuscular - Acendimento automático dos faróis  
Sensor de chuva - Acionamento automático dos limpadores  
Sensor de velocidade para travame. automático das portas  
Sistema de monit. de consumo e economia de combustível  
Tomada 12V, 1x no painel e 1x no console central TPMS –  
Sistema de monitoramento de pressão dos pneus  
Vidros elétricos nas quatro portas com acionamento "one touch"  
Volante com comandos de áudio, telefone, voz e computador  
Active Stability Control - Controle Ativo de Estabilid.  
Active Traction Control - Controle Ativo de Tração  
Airbag de cortina, de joelho (motorista) e lateral  
Auto Stop and Go (AS&G) - Sistema Start-Stop com botão Brake Assist System- Assistente de Frenagem de Emerg.  
Brake Override System (BOS) - Sistema de monitoramento de emergência freio e acelerador  
Emergency Stop Signal - Sinal de Parada de Emergencia  
HILL START ASSIST SYSTEM - ASSISTENTE DE PARTIDA EM RAMPA  
Limitador de velocidade  
Tração Easy Select (4WD)  
Trailer Stability Assist. - Assistente de condução com trailer  
Multimídia com tela touch screen de 8", CarPlay & Android Auto, Comando de Voz, Audio Player MP3, Bluetooth com áudio streaming e 2 entradas USB no console central.

### HPE - TODOS DO GLS MAIS:

Luz de condução diurna em LED nicho superior  
Faróis em LED  
Farol de neblina dianteiro LED  
Lanterna traseira em LED  
Retrovisores externos com ajuste e rebatimento elétricos, cromados, com LED indicador de direção, desembaçamento e indicador BSW - Blind Spot Warning  
Ar condicionado automático digital  
Banco do motorista com ajustes elétricos  
Bancos revestidos em couro com costura em prata  
Carregador Smartphone sem fio - Wireless Charger  
Circulador de ar fresco para os bancos traseiros  
Sensor estacionamento traseiro AC  
Volante revestido em couro  
Bloqueio do diferencial traseiro  
Keyless Operational System (KOS) - Sistema de entrada e travamento sem chave com botão de partida

### Preços

GLS 4x4

**R\$ 271.590,00**

HPE 4x4

**R\$ 298.890,00**

HPE-S 4x4

**R\$ 326.590,00**

KATANA 4x4

**R\$ 345.890,00**



# ILLINOIS®

Desempenho, qualidade e confiança  
comprovados nas pistas.



AMPLA VARIEDADE  
DE PRODUTOS PARA  
VEDAÇÃO DE MOTORES.

 (11) 94186-8746

   @illinoisbrasil

[www.juntasillinois.com](http://www.juntasillinois.com)

## Design, tecnologia e tradição

Modelo vem na contramão da tendência de propulsões eletrificadas e combina recursos eletrônicos com referências à história e ao mundo do automobilismo movido a combustão



**E**m tempos de culto à eletrificação veicular, a Ferrari resolveu usar o peso do seu nome para lançar um autêntico modelo movido à velha gasolina. O novo Tailor Made 12 Cilindri, que a empresa define como “uma celebração do auge do artesanato” e “interpretação de arte sobre rodas”, é um símbolo da resistência da tecnologia centenária de gerar energia a partir da queima de combustíveis fósseis.

Inspirado nos modelos Ferrari Gran Turismo das décadas de

1950 e 1960, o 12 Cilindri, como o nome diz, tem um motor V12 de 6,5 litros naturalmente aspirado que entrega 830 cv e atinge 9.500 rpm. A velocidade máxima passa de 340 km/h e a aceleração de 0 a 100 km/h é alcançada em cerca de 3,0 segundos. A transmissão é a automatizada DCT de 8 velocidades e dupla embreagem.

De acordo com a fábrica, o projeto do novo carro buscou linhas simples e harmoniosas que se fundem com soluções inovadoras como a aero-

dinâmica ativa (recurso que ajusta asas e aerofólios para diminuir a resistência do ar). Ele é resultado de uma colaboração multidisciplinar que abrange três continentes: Ásia, com artistas sul-coreanos que trabalharam na pintura, no revestimento e na escolha de materiais, Europa, com o Centro de Estilo da Ferrari e América do Norte, com o estúdio de design estadunidense Cool Hunting. O trabalho conjunto durou quase dois anos.

A cor do 12 Cilindri é inspirada na

## Ficha técnica

### Motor

Tipo V12

Cilindrada total 6.496 cm<sup>3</sup>

Potência máxima 830 cv a 9.250 rpm

Torque máximo 678 Nm a 7.250 rpm

### Peso e dimensões

Comprimento 4.733 mm

Largura 2.176 mm

Altura 1.292 mm

Distância entre eixos 2.700 mm

Capacidade do tanque de combustível 92 litros

Capacidade do porta-malas: 270 litros

### Pneus e rodas

Dianteiro 275/35 R21

Traseiro 315/35 R21

### Transmissão

DCT de 8 velocidades

### Desempenho

Velocidade máxima > 340 km/h

0-100 km/h 2,9 s

0-200 km/h < 7,9 s

### Consumo

6,45 km por litro



tradição coreana, com a inspiração de uma cerâmica chamada Celadon que tem vários tons de verde. Ao mesmo tempo, remete a luzes de néon de bairros futuristas de Seul. O resultado é um acabamento que transita do verde para o violeta com reflexos azuis. A tecelagem, feita com crina de cavalo, foi obra da artista Dahye Jeong, que definiu o tecido usado nos assentos, no piso e nas superfícies macias. O exemplo mais emblemático de apuro no processo de fabricação é uma peça tecida à mão, com crina de cavalo mongol, que adorna o painel.

Outro sul-coreano, Hyunhee Kim, fez uma reinterpretação de objetos tradicionais do seu país usando referências como enxovais de casamen-

to confeccionados em acrílico. O trabalho dele, com efeitos translúcidos, pode ser visto nos distintivos da Scuderia Ferrari, nas calotas das rodas e no interior, no túnel central. O artista também criou um estojo para o porta-malas que tem o requinte de uma chave da Ferrari personalizada com sua linguagem visual. Como não podia deixar de ser, montadoras de carros de luxo têm vários melindres para falar de preços dos seus modelos. Por isso, tivemos de recorrer à internet para ver estimativas de valores. Encontramos algo entre 700 mil e 900 mil dólares para o valor do modelo. Seria uma faixa de 4 a 5 milhões de reais - sem contar impostos e custos extras. 🚗

# Seu carro precisa. A gente tem.

Peças automotivas **das melhores marcas**, com compra segura, entrega rápida e a confiança de quem entende do mercado.

Compre pela nossa  
**LOJA OFICIAL** no  
**MERCADO LIVRE**



Ou através do  
**NOSSO SITE**

**[www.conectepeca.com.br](http://www.conectepeca.com.br)**

Use o cupom:

**AUTOREVISTA10**

e ganhe desconto exclusivo.





**CONECTE**  
PEÇA

## *Uma pioneira que fez* **HISTÓRIA**

Há 70 anos, uma fábrica de automóveis começava suas atividades no Brasil e trazia modelos icônicos para o nosso mercado. Conheça um pouco da trajetória da DKW-Vemag

**H**oje em dia, com as novas tecnologias de motores a combustão, é cada vez mais raro ouvir o ronco dos motores pelos escapamentos. Mas a história é importante para nos lembrar que nem sempre foi assim. Ainda encontramos motocicletas com motor de dois tempos, que faz muito barulho quando funciona, embora elas sejam cada vez mais raras. E entre os automóveis, sumiram das ruas modelos que também não passavam despercebidos pela “música” saída dos motores: os fabricados pela DKW-Vemag, que em 2026 completa 70 anos do início de suas atividades. Começando a explicar pelo nome, DKW-Vemag vem da união entre a indústria alemã DKW (Dampf Kraft Wagen, ou “carro movido a vapor” em português) com a brasileira Vemag (Veículos e Máquinas Agrícolas S/A). O primeiro carro lançado foi a perua Universal, que já trazia os traços marcantes dos modelos que viriam a partir dela: uma frente com faróis redondos e paralamas salientes que lembram os do primeiros Fuscas. Essa perua viria a se chamar, anos depois, de Vemaguet, uma referência ao nome da fábrica. O motor de dois tempos dos carros da em-

presa tinha um barulho muito característico e também soltavam uma leve fumaça branca. É uma particularidade desse tipo de tecnologia porque, como todo o processo de combustão e geração de movimento acontece em apenas duas etapas (o “dois tempos” que dá nome ao motor), ele acontece com frequência duas vezes maior que a do propulsor de quatro tempos. É por isso, inclusive, que ainda vemos motocicletas barulhentas no trânsito que trazem essa configuração.

Dois anos após o lançamento da perua Universal, chegaria o modelo icônico que deu a verdadeira cara à marca DKW-Vemag: o Belcar. Tratava-se de um sedan com design bastante singular, com estética bem típica dos carros dos anos 1940 e 1950. Embora tivesse esse nome, a verdade é que ele ficou conhecido mesmo como “Decavê”, uma alusão ao abasileiramento da sigla de origem alemã da indústria que o fabricava.

Fatores como a falta de opções (já que a indústria automotiva no Brasil começou a se consolidar no fim dos anos 1950), a robustez do veículo e a economia de combustível do motorzinho de dois tempos fizeram do De-



cavê uma opção atraente para os consumidores brasileiros. Além dessas vantagens, ele era espaçoso e tinha uma generosa área envidraçada, o que trazia conforto para motorista e passageiros. Um detalhe curioso é que hoje os motores de três cilindros são associados à tecnologia adquirida pelas fábricas de automóveis - e de fato, fazer motores cada vez menores e mais potentes e econômicos é uma evolução que precisa ser destacada. Mas essa configuração de três cilindros não é nova e era exatamente a que equipava os carros da DKW-Vemag. A inovação, portanto, não está nessa quantidade, mas no que a engenharia está conseguindo fazer com ela em termos de desempenho e economia.

Além da Vemaguet e do Decavê, a indústria brasileira também trouxe o Candango. Tratava-se de um jipinho de origem alemã com um design que lembra muito o dos carros que a Gurgel, outra empresa nacional que tentou ganhar o mercado, faria décadas depois do sucesso da DKW-Vemag. Ele tinha linhas bem quadradas e não era exatamente um exemplo de beleza

estética automotiva. Mas a proposta, naquela época, era a funcionalidade: os carros precisavam ser robustos para aguentar as condições precárias das estradas brasileiras.

O “reinado” da DKW-Vemag nasceu com os estímulos dados pelo então presidente Juscelino Kubitschek para a formação de um parque industrial automotivo no País. No entanto, o fim da empresa, na década de 1960, foi um reflexo das consequências dessa política: comprada pela Volkswagen, ela saiu do mercado. E com o tempo viramos um mero hospedeiro de montadoras de fora que por décadas não investiram muito em tecnologia e qualidade. Tanto que até hoje os carros por aqui seguem caros e importando boa parte dos equipamentos mais sofisticados que usam para funcionar.

Mas isso não tira o brilho dos carrinhos pioneiros que ajudaram a fazer de todos nós apaixonados pelo mundo do automobilismo. Os modelos da DKW-Vemag, principalmente o Decavê e a Vemaguet, seguem na nossa memória afetiva pelo seu legado. 🌀



# Diagnóstico positivo

Levantamento de entidade do setor de transportes apurou melhoria na malha viária, e fenômeno foi associado ao aumento de estradas concedidas para o setor privado

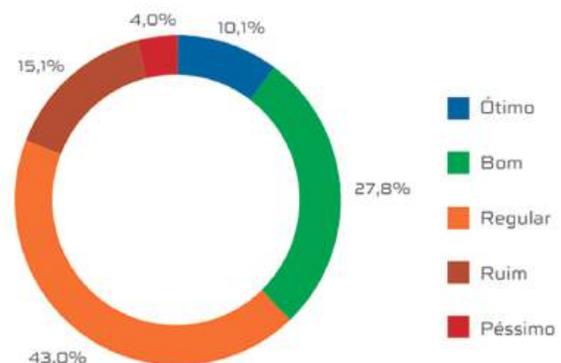
**M**ais de 114 mil quilômetros percorridos em todos os estados brasileiros, 2.146 pontos críticos detectados e uma necessidade de investimento de aproximadamente 100 bilhões de reais. Esses são alguns dos números da Pesquisa CNT de Rodovias, que teve em 2025 sua 28ª edição. Realizado pela Confederação Nacional

de Transporte (CNT), que reúne federações, sindicatos e outras entidades do setor, o estudo analisa a situação das estradas do País com base em vários parâmetros. Um dos principais indicadores foi uma queda no total de problemas detectados, em relação a 2024. Foram 300 a menos, o que dá um índice de 12,3%. De acordo com

Classificação do Estado Geral

Estado Geral	Extensão total	
	km	%
Ótimo	11.537	10,1
Bom	31.764	27,8
Regular	49.092	43,0
Ruim	17.212	15,1
Péssimo	4.592	4,0
<b>Total</b>	<b>114.197</b>	<b>100,0</b>

Classificação do Estado Geral



os responsáveis pela pesquisa, há uma associação entre o aumento da qualidade das rodovias e a concessão de novos trechos para a iniciativa privada.

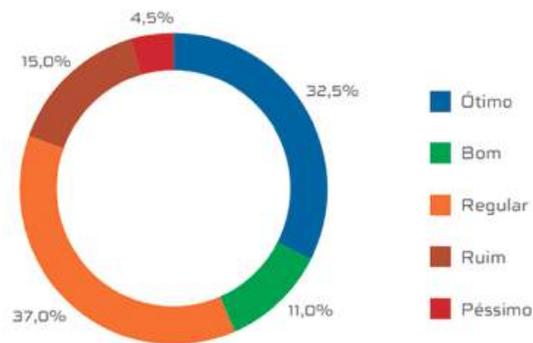
Um dos números usados como índice dessa relação foi o de densidade de pontos críticos nas rodovias públicas e nas que são mantidas via

contrato de concessão. Em 2024, o usuário encontrava, em média, um a cada 313 km nas rodovias concedidas. Já nas públicas, era um a cada 35 km. Em 2025, enquanto na malha privada a média foi um ponto crítico a cada 430 quilômetros, nas públicas o número foi um a cada 40 quilômetros.

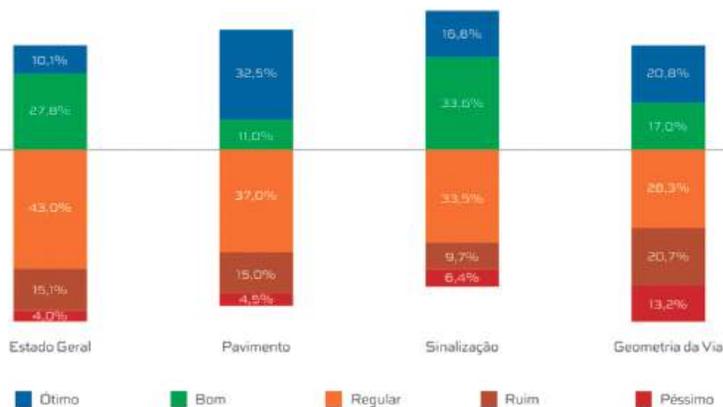
### Classificação do Pavimento

Pavimento	Extensão total	
	km	%
Ótimo	37.165	32,5
Bom	12.556	11,0
Regular	42.263	37,0
Ruim	17.103	15,0
Péssimo	5.110	4,5
<b>Total</b>	<b>114.197</b>	<b>100,0</b>

### Classificação do Pavimento



### Resumo das Características – Extensão Total



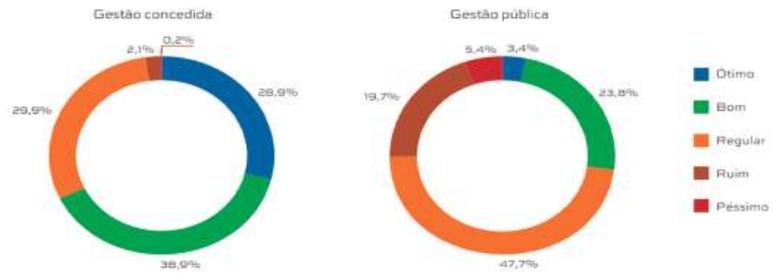
Dentre os principais parâmetros da pesquisa estão os pontos críticos. Eles são definidos como situações atípicas que ocorrem na rodovia, interferem no fluxo normal do tráfego e podem trazer graves riscos à segurança dos usuários. “Buraco grande”, “Erosão na pista”, “Queda de barreira”, “Ponte estreita” e “Ponte caída” são alguns deles. Um detalhe interessante é que os dois primeiros (que são diretamente ligados à manutenção precária das rodovias) somados representam 91,6% do total encontrado.

Outro motivo de preocupação com a infraestrutura viária do Brasil é que, de acordo com a Pesquisa CNT de Rodovias, 88% das ocorrências de pontos críticos não tinham nenhum tipo de sinalização e apenas 3% foram classificadas como adequadamente sinalizadas. A situação foi ainda mais grave no caso dos “Buracos grandes”: 98,6% (1.692 registros) apresentaram sinalização inexistente.

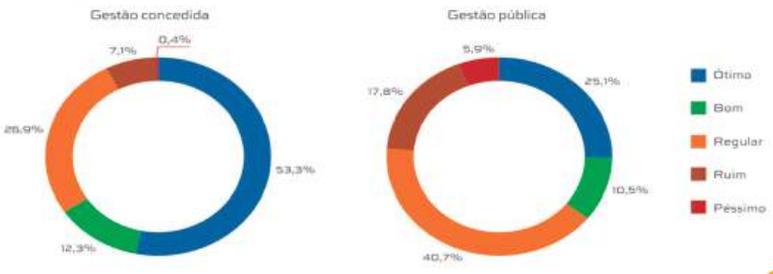
Tomando os números por estado, Maranhão, Acre e Roraima são os que apresentaram maiores valores absolutos, com 485, 248 e 212 pontos críticos registrados, respectivamente. Quanto à densidade (quantidade de problemas encontrados a cada 100 quilômetros percorridos), Acre e Roraima (RR) apresentaram os maiores valores, ambos com 18,3. Isso significa que, ao trafegar pelas rodovias desses estados, os usuários encontram, em média, um ponto crítico a cada 5,5 quilômetros.

Estado	Planilha1		
	Densidade (total de pontos críticos por km percorrido)	Pontos críticos	Extensão (km)
MS	0,04	2	4.739
DF	0,2	1	456
PR	0,2	12	6.601
SP	0,2	21	10.970
PB	0,4	7	1.782
RO	0,4	8	1.901
GO	0,4	27	7.684
ES	0,6	10	1.743
SC	0,7	25	3.554
BA	0,7	66	9.302
RN	0,8	16	1.883
MG	0,8	128	15.557
RS	0,9	79	8.813
AL	1	8	841
PI	1,1	46	4.147
RJ	1,3	35	2.649
MT	1,3	95	7.156
CE	1,6	61	3.773
SE	1,7	11	653
TO	1,7	62	3.579
PE	1,9	60	3.189
AP	3,7	20	545
PA	3,7	163	4.453
MA	10,3	485	4.724
AM	14,3	141	989
RR	18,3	212	1.159
AC	18,3	248	1.355

Classificação do Estado Geral – Gestões concedida e pública



Classificação do Pavimento – Gestões concedida e pública



Pelo lado das avaliações positivas, destacam-se o Distrito Federal, com apenas um registro de ponto crítico, e o Mato Grosso do Sul, com dois. Na avaliação da densidade, novamente Mato Grosso do Sul se sobressaiu, registrando o menor valor do país: 0,04 ponto crítico a cada 100 km (uma ocorrência a cada 2.500 km).

Paraná, São Paulo e Distrito Federal possuem 0,2 ponto crítico a cada 100 quilômetros de extensão, ou seja, o usuário, em média, se depara com um a cada 500 quilômetros. Com 61 pontos críticos registrados, o Ceará ficou em 11º lugar no ranking nacional. Considerando o parâmetro da densidade, o estado ocupa a 10ª colocação, com 1,6 ponto crítico a cada 100 km. 🌐

Planilha1

Estado	Pontos críticos	Extensão (km)	Densidade (total de pontos críticos por km percorrido)
DF	1	456	0,2
MS	2	4.739	0,04
PB	7	1.782	0,4
RO	8	1.901	0,4
AL	8	841	1
ES	10	1.743	0,6
SE	11	653	1,7
PR	12	6.601	0,2
RN	16	1.883	0,8
AP	20	545	3,7
SP	21	10.970	0,2
SC	25	3.554	0,7
GO	27	7.684	0,4
RJ	35	2.649	1,3
PI	46	4.147	1,1
PE	60	3.189	1,9
CE	61	3.773	1,6
TO	62	3.579	1,7
BA	66	9.302	0,7
RS	79	8.813	0,9
MT	95	7.156	1,3
MG	128	15.557	0,8
AM	141	989	14,3
PA	163	4.453	3,7
RR	212	1.159	18,3
AC	248	1.355	18,3
MA	485	4.724	10,3

### Resultados da Pesquisa CNT de rodovias 2025 no Ceará

Extensão analisada: 3.773 km

Percentual do total pesquisado no Brasil: 3,3%

Total de pontos críticos: 66

Aumento no custo operacional de transporte com as condições do pavimento: 31,1%

Investimentos necessários para recuperar as rodovias: R\$ 3,08 bilhões

Consumo extra de diesel devido à má qualidade do pavimento: 41,6 milhões de litros

#### Estado geral das rodovias

Ótimo	34,6%
Bom	52,9%
Regular	9,1%
Ruim	2,9%
Péssimo	0,5%

#### Estado do pavimento

Ótimo	30,3%
Bom	9,9%
Regular	42,0%
Ruim	16,5%
Péssimo	1,3%



A **COBRA** OFERECE AS MELHORES MARCAS DE

# VELA DE IGNIÇÃO

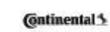
»» PARA O SEU NEGÓCIO ««



**BOSCH**



Mais de 40 mil itens no portfólio para  
você lucrar e abastecer o seu negócio.



**ACESSE E COMPRE**

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

# LOJA ONLINE COBRA



Catálogo Mobile



Catálogo Busca por Placa  
[catalogo.cobrarolamentos.com.br](https://catalogo.cobrarolamentos.com.br)



 [www.cobrarolamentos.com.br](https://www.cobrarolamentos.com.br)   @cobrarolamentos  [sac@cobrarolamentos.com.br](mailto:sac@cobrarolamentos.com.br)



Faça revisões em seu veículo regularmente.

## ENTRE PRAIAS, SERRAS E SERTÃO

O rali Cerapió, uma das provas mais famosas do Brasil, saiu este ano de Aracati, no litoral, e foi até Teresina em trajetos com todo tipo de terreno

O ano de 2026 começou animado para os trilheiros do Nordeste. O dia 27 de janeiro foi a data de largada do rali Cerapió, um dos mais tradicionais da região. O trajeto desta edição definiu quatro etapas e aproximadamente mil km percorridos cruzando mais de 30 cidades (com pernoites em Canindé e Sobral, no Ceará, e Piracuruca, no Piauí).

A concentração do Cerapió começou no domingo, 25/01, na Praça da Igreja Matriz Nossa Senhora do Rosário na cidade de Aracati, próxima ao famoso destino litorâneo de Canoa Quebrada. Foram dois dias destinados para o credenciamento, retiradas de kits, adesivagem dos veículos e briefings. A primeira parte da competição de regularidade (em que os corredores precisam percorrer trechos dentro de intervalos de tempo estabelecidos pela organização) foi até Canindé, no

sertão central cearense.

Esse trecho inicial incluiu estradas estreitas, terreno arenoso, muitas referências curtas e mudanças de direção. No segundo dia – entre Canindé e Sobral – o cenário foi de cerca de 221 km com estrada de cascalhos e trechos em serra. O terceiro dia foi de chegada no Piauí, com pernoite no município de Piracuruca. Este foi o trajeto mais longo desta edição: 313 km e variação intensa de terrenos. No quarto e último dia, os competidores só pararam em Teresina, cruzando um caminho com áreas de carnaubais.

O Cerapió é formado pelas categorias motos, carros 4x4, UTVs, quadriciclos e a especial Expedição. Esta última, como os próprios organizadores definem, é “do pessoal que só quer passear”. O percurso dela passou por lagoas, serras, cidades históricas, par-

ques nacionais e áreas de grande relevância ambiental. Em Aracati, por exemplo, a praia de Canoa Quebrada esteve no roteiro. Ele também incluiu a região do Vale do Jaguaribe, o Canal do Trabalhador, a Serra de Baturité (com passagens por pontos emblemáticos como o Mosteiro dos Jesuítas, Guaramiranga e Mulungu) até alcançar Canindé.

Ainda no Ceará, os participantes da Expedição partiram rumo a Sobral visitando as serras da Meruoca e da Ibiapaba, na divisa entre Ceará e Piauí, com um trajeto de mirantes naturais, formações rochosas, locais históricos e nascentes de águas cristalinas. Já no Piauí, a visita foi ao Parque Nacional de Sete Cidades, com suas inscrições rupestres e paisagens singulares. Com apoio da Confederação Brasileira de Motociclismo (CBM) e da Confederação Brasileira de Auto-



Pilotos enfrentaram chuvas repentinas que alteraram as condições do terreno (Angelo Savastano/Cerapió)



A dupla Ivano Queiroz Torres e Marcus da Silva foi campeã com a GMC Poer 30 (João Dijorge/Cerapió)



Fernando Lage e Vitor Fleischmann foram os campeões da Master 4x4 (Gentyl Linhares/Cerapió)



O piloto Wesley Ferreira conquistou seu oitavo título (Gentyl Linhares/Cerapió)

mobilismo (CBA), o Cerapió 2026 abriu a temporada do Campeonato Brasileiro de Enduro e Rally de Regularidade. De acordo com o Ministério do Turismo, que inclui o evento na política de ações voltadas à promoção de destinos, responsabilidade social, sustentabilidade do Governo Federal, o evento movimentou cerca de 8 milhões de reais nos municípios

por onde passou. Com 39 anos consecutivos de realização, o Cerapió já contabiliza mais de 10 mil participantes em todas as edições. Tradicionalmente criado para trajetos nos estados vizinhos Ceará e Piauí, o torneio tem no rol de participantes pilotos de 20 estados e 5 países. De acordo com os organizadores, o nome nasceu durante o levantamento do

percurso da primeira edição. Os desbravadores que estavam definindo o trajeto passaram por uma área de terra em litígio entre Ceará e Piauí (que inclusive até hoje permanece na justiça) e, em uma conversa com um morador da região para saber onde estavam, ele respondeu que lá era o Cerapió ou Piocerá, por causa da indefinição territorial. 🛞





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



## Feriados estendidos, responsabilidade redobrada: A importância da manutenção preventiva

O ano de 2026 será marcado por diversos feriados estendidos, período em que muitos cearenses aproveitam para pegar a estrada, seja em direção ao litoral, em busca das praias, ou na tranquilidade das serras. No entanto, aquilo que deveria ser um momento de lazer e descanso pode se transformar em transtorno, caso o veículo não esteja em condições adequadas para enfrentar as viagens, sejam curtas ou de longa duração. Apesar dos avanços tecnológicos e do maior acesso à informação, a cultura da manutenção preventiva ainda enfrenta desafios significativos. Muitos problemas mecânicos e eletroeletrônicos que surgem durante os trajetos poderiam ser evitados com uma revisão realizada de forma correta e antecipada. A manutenção preventiva vai muito além da conservação do veículo, representa um compromisso com a segurança dos ocupantes e com a preservação da vida dos demais usuários das vias.



Figura 1 – Pane veicular. Fonte: Pxhere

Atualmente os veículos estão cada vez mais tecnológicos e integrados, compreender de forma básica como funcionam os principais sistemas mecânicos e eletroeletrônicos do veículo é um passo fundamental para garantir uma viagem tranquila e segura. A manutenção preventiva permite identificar desgastes naturais e corrigir falhas antes que elas se tornem problemas maiores, garantindo que o veículo esteja em ótimas condições para enfrentar as exigências da estrada com segurança.

Com a evolução do setor automotivo, o veículo deixou de ser apenas um conjunto de peças mecânicas e passou a funcionar como uma verdadeira plataforma tecnológica, que integra conjuntos mecânicos e eletroeletrônicos para oferecer mais segurança, conforto e eficiência ao usuário. Antigamente, a revisão limitava-se à verificação e a troca de alguns componentes e fluidos. Hoje, a integração entre esses sistemas, exige um olhar muito mais criterioso do profissional que atua na área. É neste contexto que a revisão ganha importância, funcionando como um diagnóstico que identifica falhas antes que problemas inesperados aconteçam.

A manutenção preventiva é uma ação sistemática de controle e monitoramento, composta por verificações, ajustes e substituições programadas, realizadas com base nas recomendações do manual do fabricante do veículo. Seu objetivo é identificar desgastes naturais e possíveis falhas antes que elas se agravem. Embora cada sistema do veículo tenha uma função específica, todos atuam de forma integrada. Por isso, um problema em um único componente pode afetar o desempenho geral do veículo e, em situações mais críticas, comprometer a segurança do condutor e dos passageiros.

No sistema de freios, por exemplo, o desgaste das pastilhas, a contaminação do fluido de freio ou os discos empenados são fatores que reduzem a eficiência da frenagem, especialmente em trechos mais exigentes, como descidas prolongadas. Da mesma forma, os sistemas de suspensão e direção exercem um papel fundamental na estabilidade do veículo, garantindo o contato adequado dos pneus com o solo e uma segurança nas manobras de emergência.

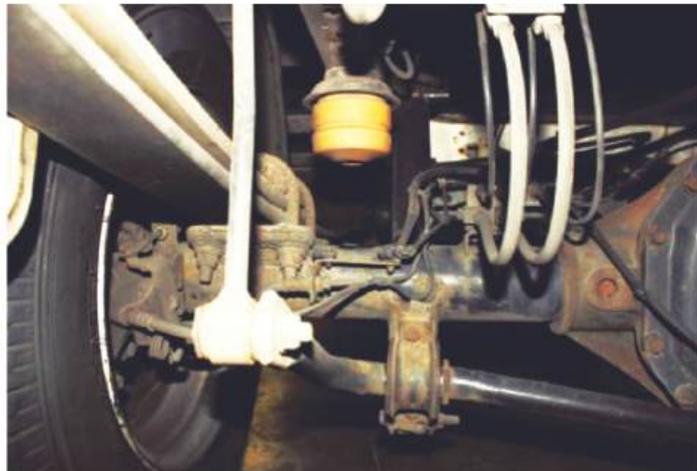


Figura 2 – Sistema de suspensão traseira. Fonte: Thinkstock (2015).

O motor e seus sistemas — como alimentação de combustível, lubrificação, arrefecimento e gerenciamento eletrônico — também merecem atenção especial durante a manutenção preventiva. Em viagens longas, o funcionamento contínuo do motor em regimes mais elevados pode evidenciar falhas que, no uso urbano diário, passam despercebidas. Pequenos vazamentos, sensores com leituras imprecisas ou falhas no sistema de arrefecimento tendem a se agravar quando o carro é mais exigido. Nos veículos modernos, o sistema eletroeletrônico tem um papel importante no funcionamento do automóvel, os componentes como a bateria, o alternador, o motor de partida, os módulos eletrônicos e diversos sensores atuam de forma integrada, garantindo o desempenho, a segurança e o conforto do veículo. Uma

alteração na tensão, muitas vezes imperceptível no dia a dia, pode provocar falhas intermitentes, acionar luzes de advertência no painel ou até mesmo impedir o funcionamento do veículo.

Os desafios atuais da manutenção preventiva estão diretamente relacionados à diversidade tecnológica da frota circulante. Veículos movidos a gasolina, etanol, diesel, bem como modelos híbridos, elétricos e aqueles com diferentes níveis de eletrônica embarcada, exigem profissionais com formação sólida, atualizada e multidisciplinar. Além disso, o cumprimento rigoroso das normas de segurança, dos procedimentos técnicos e das boas práticas de manutenção é fundamental para garantir a confiabilidade e a qualidade dos serviços realizados. Práticas inadequadas de manutenção, como adiar a troca de fluidos, ignorar ruídos anormais ou postergar manutenções recomendadas pelo fabricante, tendem a se agravar em períodos de maior utilização do veículo, aumentando os riscos de falhas mecânicas e comprometendo a segurança dos ocupantes.

O futuro do setor automotivo avança de forma acelerada para a eletrificação e a conectividade. Veículos híbridos e elétricos já fazem parte da realidade das ruas e trazem muitos desafios. Esses veículos incorporam sistemas mais complexos, que integram mecânica, eletrônica e controle digital, exigindo do profissional automotivo uma ampla capacidade técnica. Diante desse cenário, a qualificação profissional deixa de ser um diferencial e passa a ser uma exigência do mercado, que demanda técnicos capazes de atuar com eletromecânica e eletrônica embarcada. Nesse contexto, o SENAI Ceará desempenha um papel fundamental ao oferecer cursos de Iniciação, Qualificação, Aperfeiçoamento e formação Técnica, preparando profissionais de forma consistente e atualizada para atender às novas demandas do setor automotivo.



Figura 3. Atividades pratica de injeção diesel. Fonte: Sistema FIEC.

A capacitação oferecida pelo SENAI garante que o profissional desenvolva competências essenciais para a manutenção veicular. Durante a formação, o aluno aprende a interpretar manuais técnicos, utilizar instrumentos de medição com precisão e aplicar corretamente as normas de segurança, saúde e meio ambiente. Em resumo, a manutenção preventiva de qualidade começa na sala de aula, e o condutor, ao escolher uma oficina com profissionais qualificados, investe na tranquilidade de uma viagem segura e sem imprevistos. Afinal, nas estradas, a responsabilidade é sempre maior e, quando o assunto é segurança, não há espaço para improvisos.

Nome do curso	Ch	Ensino	Início	Final	Turno	Valor
Eletricista de automóveis	160	Presencial	19/1/2026	23/3/2026	Noite	R\$ 1.199,00
Mecânico de veículos diesel	160	Presencial	19/1/2026	23/3/2026	Noite	R\$ 949,00
Pintor de automóveis	160	Presencial	19/1/2026	23/3/2026	Noite	R\$ 899,00
Mecânico de manutenção de motocicletas	160	Presencial	26/1/2026	2/4/2026	Noite	R\$ 1.299,00
Injeção eletrônica flex	160	Presencial	2/2/2026	9/4/2026	Noite	R\$ 919,00
Instalador de som, acessórios e película veicular	160	Presencial	9/2/2026	16/4/2026	Noite	R\$ 849,00
Mecânico de motor e câmbio - álcool e gasolina	160	Presencial	9/2/2026	15/4/2026	Noite	R\$ 999,00
Injeção eletrônica de motocicletas	80	Presencial	23/2/2026	24/3/2026	Noite	R\$ 599,00
Injeção eletrônica diesel	140	Presencial	23/2/2026	17/4/2026	Noite	R\$ 899,00
Técnico em manutenção automotiva	1312	Presencial	23/2/2026	11/10/2027	Noite	R\$ 5.599,00 ou 18x 311,06
Mecânico de ar condicionado automotivo	160	Presencial	2/3/2026	6/5/2026	Noite	R\$ 999,00
Mecânico de suspensão, direção, freios e alinhamento de direção e rodas	160	Presencial	2/3/2026	6/5/2026	Noite	R\$ 999,00
Manutenção de sistemas de freios pneumáticos de veículos pesados rodoviários	40	Presencial	2/3/2026	13/3/2026	Noite	R\$ 569,00
Colorimetria automotiva	40	Presencial	7/3/2026	4/4/2026	Sábado	R\$ 799,00
Diagnósticos dos sistemas automotivos avançados	32	Presencial	9/3/2026	18/3/2026	Noite	R\$ 309,00
Mecânico de manutenção de motocicletas	160	Presencial	16/3/2026	20/5/2026	Tarde	R\$ 1.299,00
Eletricista de automóveis - semipresencial	220	Ead	23/3/2026	20/6/2026	Ead	R\$ 699,00
Eletricista de automóveis	160	Presencial	30/3/2026	28/5/2026	Tarde	R\$ 1.199,00
Injeção eletrônica diesel	140	Presencial	30/3/2026	21/5/2026	Tarde	R\$ 899,00
Mecânico de manutenção em motocicleta - semipresencial	280	Ead	30/3/2026	25/7/2026	Ead	R\$ 679,00
Mecânico de motor e câmbio - álcool e gasolina	160	Presencial	30/3/2026	28/5/2026	Tarde	R\$ 999,00

# ESTAMOS CHEGANDO



**autofort**  
nordeste

**CAMPINA GRANDE** // // // // // // // // // //

A Melhor Distribuidora de Autopeças do Nordeste, está chegando à Paraíba, com estoque diversificado, pronta entrega, um excelente atendimento e com todas as soluções para linha leve e pesada.



Av. Jornalista Assis Chateaubriand. 1835 B / Tambor,  
CEP: 58.414-500 / Campina Grande - Paraíba.



(83) 2017-0700



# GRATIDÃO QUE MOVE O NOSSO SUCESSO

Encerramos 2025 com o coração cheio de orgulho e gratidão. Este foi um ano de grandes conquistas — e nenhuma delas seria possível sem a confiança dos nossos clientes, a parceria dos fornecedores, o apoio dos parceiros comerciais e a dedicação incansável dos nossos colaboradores.

## PRÊMIO

Com alegria, celebramos também o 1º lugar no Prêmio Maiores e Melhores em Distribuição de Autopeças, um reconhecimento que reforça nosso compromisso com a excelência, a inovação e o atendimento de qualidade que vocês merecem.



A todos que fazem parte dessa trajetória de sucesso, o nosso muito obrigado. Desejamos um Feliz Natal repleto de boas energias e um Ano Novo de prosperidade, conquistas e novas realizações.

*Juntos, seguimos acelerando rumo a um futuro ainda melhor.*



[WWW.AUTOFORTNORDESTE.COM.BR](http://WWW.AUTOFORTNORDESTE.COM.BR)



[@AUTOFORTNORDESTE](https://www.instagram.com/AUTOFORTNORDESTE)



**Nonô Figueiredo**  
Profissional do Automobilismo,  
Fundador e Diretor Técnico  
Esportivo da Cobra Racing Team,  
TCR South America, Piloto  
[www.linkedin.com/in/nonofigueiredo](http://www.linkedin.com/in/nonofigueiredo)



## Mil Milhas Brasileiras: tradição e resistência

**A**s Mil Milhas Brasileiras sempre foram mais do que uma corrida. Elas representam um estado de espírito do automobilismo nacional: resistência, trabalho em equipe, estratégia, superação e, acima de tudo, paixão. Ver esse evento voltar a ocupar um lugar de destaque no calendário brasileiro é algo que emociona quem vive o esporte de dentro do box, do cockpit e também da arquibancada.

Durante muitos anos, as Mil Milhas foram referência. Uma prova que reunia grandes equipes, pilotos consagrados, jovens talentos e um público que entendia que ali não se tratava apenas de velocidade pura, mas de inteligência, preparo técnico e capacidade de enfrentar o imprevisível. O tempo passou, o automobilismo mudou, mas felizmente a essência dessa corrida nunca se perdeu.

O que vemos hoje é um renascimento claro. A cada edição, o grid cresce, os projetos ficam mais profissionais e a diversidade de carros e categorias reforça o caráter democrático da prova. As Mil Milhas voltaram a ser um verdadeiro encontro do automobilismo brasileiro, reu-

nindo equipes de endurance, sprint, GTs, protótipos e pilotos com diferentes histórias, todos com o mesmo objetivo: desafiar o relógio, a mecânica e os próprios limites.

Para quem está dentro de uma equipe, disputar as Mil Milhas é um exercício completo. Não existe atalho. A preparação começa muito antes da largada, passa pela escolha criteriosa do equipamento, pelo planejamento das trocas de pilotos, pelo controle de consumo, pela leitura da pista durante a madrugada e, principalmente, pela capacidade de reagir quando as coisas não saem como o planejado - o que, em uma prova de 1.000 milhas, é praticamente inevitável.

Esse retorno de protagonismo também mostra uma maturidade maior do nosso automobilismo. O público voltou a valorizar provas longas, histórias construídas ao longo das horas, não apenas em uma única curva ou ultrapassagem. Existe algo de especial em acompanhar uma corrida que atravessa a noite, muda de cenário, de clima, de ritmo, e que exige atenção constante até a bandeirada final.

Outro ponto importante é o papel das Mil Milhas como plataforma de relacionamento. Para patrocinadores, parceiros e marcas, trata-se de um evento que entrega exposição contínua, storytelling real e associação direta a valores como resiliência, confiabilidade e trabalho coletivo. Não é coincidência que tantas empresas estejam voltando a investir nesse tipo de projeto.

Do ponto de vista das equipes, participar das Mil Milhas é também uma declaração de intenção: estar ali significa assumir um compromisso com a excelência técnica e com a tradição do esporte. É uma prova que não perdoa imprevisto e recompensa quem respeita cada detalhe. As Mil Milhas Brasileiras estão novamente onde sempre mereceram estar: no centro das atenções. Como uma das grandes provas do nosso calendário, capazes de unir passado, presente e futuro do automobilismo nacional. Que esse movimento continue crescendo, fortalecendo equipes, formando pilotos e encantando fãs. Porque, no fim das contas, algumas corridas não envelhecem. Elas se tornam clássicas. 🏁

## Vida mais fácil

A renovação automática da Carteira Nacional de Habilitação livra os motoristas com bom comportamento de burocracia e de gastos desnecessários

Quem conhece o calvário que é lidar com a burocracia nos órgãos de trânsito de todo o Brasil começou o ano com um alento. Já na primeira semana de janeiro, mais de 370 mil motoristas tiveram a Carteira Nacional de Habilitação (CNH) renovada de forma automática. Isso se deve ao programa Bom Condutor, lançado em dezembro de 2025 pelo Governo Federal. Ela beneficia motoristas que não cometeram infrações de trânsito nos últimos 12 meses e que estejam cadastrados no Registro Nacional Positivo de Condutores (RNPC).

A estimativa do Ministério dos Transportes é de que os bons motoristas já economizaram, no total, cerca de R\$ 120 milhões em recursos que antes eram destinados a taxas e procedimentos de renovação. O processo é realizado por meio do sistema da Secretaria Nacional de Trânsito (Senatran). Quando o documento vence, a

atualização é feita diretamente na base nacional e disponibilizada no aplicativo da CNH do Brasil. Além da renovação do documento, os condutores beneficiados passam a receber o selo de Bom Condutor, que fica visível no aplicativo como forma de reconhecimento pelo comportamento responsável.

“Cerca de 70% das pessoas que precisavam renovar a CNH neste período são bons condutores e, até agora, passavam pelo mesmo processo de quem comete infrações. A política vem justamente para reconhecer esse comportamento e incentivar mais segurança no trânsito”, afirmou o diretor de Regulação, Fiscalização e Gestão da Senatran, Basílio Militani Neto.

A renovação automática, no entanto, tem algumas restrições. Ela não se aplica a motoristas com 70 anos ou mais e, para quem tem a partir de 50 anos, só está disponível uma única renovação automática quan-



do a CNH vencer. Também ficam fora da medida os condutores com prazo de validade da habilitação reduzido por recomendação médica, em casos de doenças progressivas ou condições que exigem acompanhamento de saúde, e os motoristas com a carteira vencida há mais de 30 dias. 🚗



# DESAFIO DOS GIGANTES

Temporada 2026 da Fórmula Indy tem atrações conjuntas com outros megaeventos e marca o início de testes de novo chassi. Confira as principais novidades previstas na competição

O Dakar 2026 enfrentou, mais uma vez, a dureza dos trajetos na Arábia Saudita, país que tem desertos áridos cobrindo a maior parte do seu território. Um total de 317 veículos aprovados, 564 pilotos, condutores e navegadores de 49 nacionalidades. Esses foram os números da 48ª edição do Dakar, um dos maiores e mais difíceis ralis do mundo. Realizado pela quarta vez na Arábia Saudita, de 3 a 17 de janeiro, o Dakar 2026 teve um percurso em

“laço” de aproximadamente 8.000 km, com largada e chegada na cidade portuária de Yanbu. Além da prova principal, o evento teve algumas categorias especiais como o Dakar Clássico, com 97 veículos percorrendo trechos exclusivos e o Future Mission 1.000, reservado para 6 motos e 1 caminhão movidos a combustíveis ou fontes de energia alternativas. Outra categoria interessante é a Original by Motul, um formato em que pilotos de motocicleta correm

sem equipe de apoio e estão sujeitos à aplicação de um regulamento esportivo específico. A organização forneceu os seguintes recursos para eles: um reservatório de 80 litros para pertences pessoais, peças de reposição, ferramentas e acessórios; uso gratuito de geradores, compressores e caixas de ferramentas; um reservatório para coletes salva-vidas, celulares e baterias; um reservatório com bebidas geladas; e transporte de um reservatório, um conjunto comple-

to de rodas (aro + pneus), 4 pares de pneus, uma barraca, uma bolsa de viagem, um colchonete, um elevador para motocicleta e uma bolsa de viagem.

Na final do Dakar 2026, o argentino Luciano Benavides venceu na categoria Motos, conquistando o primeiro rali da sua carreira e se juntando ao seu irmão Kevin (vencedor em 2021 e 2023). Nasser Al Attiyah, do Qatar, acrescentou mais um título na categoria de carros, vencendo o Dakar pela sexta vez. Na Challenger, o vencedor geral foi o espanhol Pau Navarro. Já na SSV, o americano Brock Heger e seu Polaris defenderam o título com uma hora de vantagem sobre o segundo colocado. Vaidotas Zala, da Lituânia, conquistou o título nos caminhões em sua segunda tentativa.

Dos 317 veículos da largada, 247 cruzaram a linha de chegada em Yanbu, dos quais 204 receberam medalhas de participação no pódio: 90 motos (9 na RallyGP e 79 na Rally2), 133 carros (61 na Ultimate, 33 na Challenger, 32 na SSV e 7 na Stock) e 24 caminhões. 91 veículos figuram na classificação final da corrida de regularidade Dakar Classic, que foi vencida pelo lituano Karolis Raisys em sua segunda participação. O Future Mission 1000, que em 2026 teve sua terceira edição, registrou como vencedor o caminhão KH7-Ecovergy (um MAN modificado com propulsão combinada de hidrogênio, biodiesel e eletricidade), do espanhol Jordi Juvanteny, que conquistou sua ter-





ceira vitória. Já a motocicleta elétrica da equipe Arctic Leopard Galicia Team, pilotada pelo espanhol Fran Gómez Pallas, foi a campeã na categoria de duas rodas. Vale ressaltar, também na área de sustentabilidade, o projeto Dakar Future. Segundo os organizadores, o primeiro passo importante se deu em 2022, quando veículos movidos a energias alternativas conseguiram competir e tiveram quatro etapas vencidas por três pilotos diferentes. No ano passado, aumentou o número de veículos homologados para a Mission 1000 e foi generalizado o uso de biocombustíveis para carros e caminhões. Na edição deste ano, todos os competidores de elite na categoria de carros tiveram que atender novos padrões de baixa emissão de poluentes. Para 2030, a meta é que as categorias de carros e caminhões sejam compostas exclu-

sivamente por veículos movidos a combustível de baixa emissão. Criado em 1977, o Dakar começou como Paris-Dakar, uma referência ao trajeto inicial. Ao longo do tempo, por várias razões, os trajetos foram mudando. Mas a competição manteve um status durante todos esses anos: o de uma das mais perigosas do mundo. Além da morte de pilotos nas trilhas, ele teve até a edição de 2008 cancelada por causa do assassinato de franceses na Mauritânia alguns dias antes da largada dos pilotos. 🌀



A INFORMAÇÃO QUE

# VOCÊ

ENXERGA

# DEFINE

PRESENTE E O FUTURO

# O SEU

# CONCORRENTE

ENQUANTO ALGUNS  
DECIDEM PELO HISTÓRICO,  
OUTROS DECIDEM PELO  
AGORA.



FROTA AI  NÃO É SOBRE TECNOLOGIA.

É SOBRE ANTECIPAR DEMANDA, REDUZIR RISCO E DECIDIR COM PRECISÃO.



**Izabel Bandeira**  
Psicóloga e coach  
izabelband@hotmail.com

## Quando os dados começam a falar: gestão de pessoas além das planilhas

**D**urante muito tempo, os dados do DP, RH e da SST serviram apenas para registrar o passado. Planilhas, relatórios e números eram guardados ou apresentados sem gerar mudanças reais. Esse modelo ficou para trás.

Hoje, o risco não está na falta de dados, mas na falta de interpretação. Dados frios, quando não analisados, aumentam passivos. Dados bem lidos orientam decisões que protegem pessoas e fortalecem resultados.

A SST, Segurança e Saúde no Trabalho, é a área que cuida das condições de trabalho para que as pessoas não adoçam nem se acidentem. Ela atua na prevenção de riscos físicos, ergonômicos e também emocionais, com apoio de profissionais como técnico e engenheiro de segurança e médico do trabalho.

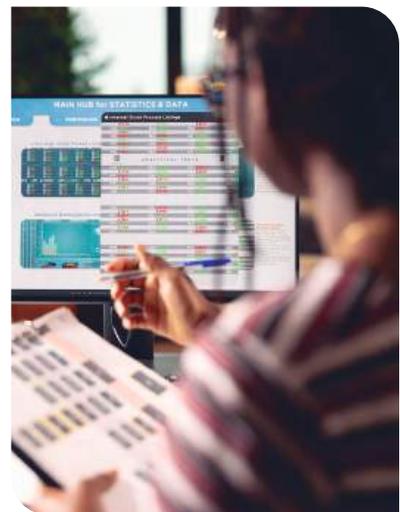
Dentro das empresas, os sinais já existem. Absenteísmo recorrente, afastamentos emocionais, rotatividade concentrada em um mesmo setor ou gestor, conflitos frequentes e queda de engajamento não surgem por acaso. Isoladamente, parecem números comuns. Quando

analisados em conjunto, revelam riscos psicossociais claros.

O erro mais comum é olhar cada indicador separadamente. Um absenteísmo elevado costuma ser tratado como problema individual. Um afastamento emocional, como algo pontual. Um desligamento, como falta de comprometimento. Quando esses dados são cruzados, a leitura muda. Imagine um setor com absenteísmo elevado, afastamentos emocionais recorrentes, queixas de pressão e turnover acima da média sob a mesma liderança. A leitura operacional responsabiliza o colaborador. A leitura estratégica identifica risco psicossocial ligado à forma de liderança e à organização do trabalho.

Relatórios sem interpretação geram risco. Eles atrasam decisões, mascaram causas reais e fazem a empresa agir tarde demais. Relatório sem análise não protege. Painel sem leitura crítica não previne.

Todas as empresas, independentemente do porte, precisam atender à NR-1 e ao Gerenciamento de Riscos Ocupacionais. A responsabilidade é da empresa, com atuação integrada



da SST, do RH e da gestão de pessoas. Pequenas e médias empresas podem buscar apoio especializado para estruturar esse processo de forma simples e alinhada à sua realidade.

Em 2026, não será valorizado quem apenas apresenta números. Será valorizado quem explica o que eles significam e o que fazer com eles. Dados bem interpretados previnem adoecimento, fortalecem o clima e sustentam resultados. 🌐



SOLUÇÕES INTELIGENTES

# NOVOS PRODUTOS



# FACILITANDO O DIA-A-DIA



Scaneie o código ao lado e  
encontre o **representante**  
mais **próximo de você!**

## Um cuidado simples e necessário

Verificar a existência de vazamentos no carro não exige muito esforço e pode poupar grandes prejuízos, além de garantir mais segurança

**N**o corpo humano, já está comprovado que a ingestão de água ajuda a deixar o sangue menos viscoso, facilitando o trabalho de bombeamento do coração. No automóvel a combustão, não é à toa que temos as bombas de óleo, de fluido de arrefecimento e de gasolina/álcool. O motor também precisa dos líquidos para permitir a geração de energia que vai resultar em movimento.

E da mesma forma que um sangramento pode nos causar preocupação, é preciso ficar de olho nos vazamentos dos vários fluidos que circulam pelo motor. Na maioria dos casos, é possível identificar o problema com uma simples observação, principalmente através de dois aspectos: a cor e a viscosidade. Começando pelo óleo do motor e da transmissão, eles podem ter desde uma coloração avermelhada ou marrom até preta - neste último caso, quando estão velhos, com muito tempo de uso sem troca. E eles são mais grossos, do tipo que

quando colocamos entre os dedos formam uma camada aderente que se move com lentidão. Dá para identificar vazamentos desses fluidos através de manchas no chão ou de peças meladas na parte de baixo do motor depois do carro parado por várias horas (dependendo do tamanho do vazamento, pode ser preciso o tempo de uma noite inteira para ele acontecer).

Já o vazamento do líquido de arrefecimento pode ser identificado por uma faixa de cor mais variada que pode ser verde, vermelha, rosa, azul ou outras (dependendo do tipo e da marca de aditivo usado). Também acontecem casos em que ele tem cor de ferrugem, porque se misturou com materiais oxidados do sistema de refrigeração. Já a viscosidade é bem baixa, próxima da água. Por fim, um fluido importante a ser observado é do sistema de freios. Nesse caso, ele pode ser identificado através de manchas nas rodas. Além disso, esse tipo de óleo é menos viscoso e mais escorregadio que



os óleos do motor e da transmissão. Em relação a todos esses fluidos, é preciso ter em mente que ao menor indício de que algum vazamento esteja acontecendo, o recomendável é procurar uma oficina o mais breve possível. No caso dos fluidos de motor, transmissão e arrefecimento, a negligência pode resultar em um prejuízo de alguns milhares de reais. Já no caso do óleo de freio, o risco é comprometer a segurança de motorista e passageiros do veículo. 🚗



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

## Insalubridade: o pagamento indevido como presunção jurídica de risco. A caracterização tácita da exposição nociva e seus efeitos trabalhistas, previdenciários e fiscais.

No ambiente empresarial, a insalubridade figura entre os temas que mais geram passivo trabalhista oculto. Em muitos casos, o problema não está na existência real de agentes nocivos, mas na conduta empresarial de pagar o adicional sem respaldo técnico, criando uma presunção jurídica de exposição que amplia significativamente os riscos para a empresa. A legislação é clara ao estabelecer que o adicional de insalubridade não é automático nem presumido. Nos termos do art. 195 da CLT, sua caracterização e classificação dependem, obrigatoriamente, de laudo pericial elaborado por médico ou engenheiro do trabalho. Esse laudo não pode ser substituído por cláusula de convenção coletiva ou acordo coletivo, ainda que a norma coletiva preveja o pagamento, pois a lei exige comprovação técnica da exposição aos agentes nocivos. A base normativa encontra-se na

NR-15, que define quais agentes físicos, químicos e biológicos caracterizam a insalubridade, bem como os limites de tolerância e os graus legalmente previstos. Os percentuais são: 10% para grau mínimo, 20% para grau médio e 40% para grau máximo, calculados sobre o salário-mínimo. Esses valores não impactam apenas a remuneração mensal, mas também geram reflexos em férias, 13º salário, FGTS e contribuições previdenciárias.

Um dos erros mais recorrentes das empresas é pagar o adicional por receio de fiscalização, sem laudo técnico. Essa prática, embora pareça preventiva, é interpretada como reconhecimento tácito do risco, dificultando a cessação futura do pagamento e ampliando o passivo trabalhista. A jurisprudência do Tribunal Superior do Trabalho é firme no sentido de que a perícia é indispensável e que o pagamento espontâneo não

substitui a exigência legal.

A declaração de insalubridade também produz efeitos fora da esfera trabalhista. Ela pode impactar o tempo de aposentadoria do empregado, ensejando contagem diferenciada de tempo especial junto ao INSS, além de elevar o custo previdenciário da empresa. Do ponto de vista fiscal, altera a base de cálculo das contribuições, atraindo a fiscalização da Receita Federal.

Uma vez pago o adicional, o ônus de provar que o risco cessou passa a ser do empregador, o que exige nova avaliação técnica. Por isso, a prevenção deve ser técnica e integrada: manter laudos atualizados, revisar cargos, reavaliar sempre que houver mudança de ambiente, equipamentos ou processos, e alinhar jurídico, RH e segurança do trabalho.

Insalubridade não se presume. Ela se prova. E sua gestão correta é medida essencial de proteção jurídica e sustentabilidade empresarial. 



# Eles garantem os movimentos das rodas

Peças de manutenção simples e baratas, os terminais de direção merecem atenção constante para garantir o conforto e a segurança de motorista e passageiros



**N**o caminho entre o impacto que uma roda enfrenta, ao cair em um buraco ou diante de um obstáculo, até chegar a ser sentido pelos habitantes do veículo, há um considerável conjunto de componentes para suavizar os efeitos incômodos da pancada. Além disso, é preciso considerar que o volante é ligado a essas rodas, e o carro também tem recursos para evitar que qualquer incidente altere o controle que o motorista está exercendo. Dentre estes recursos estão os terminais de direção. Feitos geralmente de aço muito resistente, eles têm

um pivô esférico (chamado de pivô da direção) capaz de girar tanto em torno do próprio eixo quanto fazer movimentos laterais. É essa maleabilidade do pivô que permite o movimento seguro dos pneus.

Para manter essa segurança, é preciso manter os terminais sempre em bom estado. Ruídos em manobras, folga na direção, pneus com desgaste irregular e instabilidade ao dirigir são alguns dos sinais que merecem atenção e uma visita à oficina para verificar o sistema. É preciso ter sempre em mente que esses componentes mecânicos, na maioria dos carros, não tem monitoramento com sensores eletrônicos.

Uma medida recomendável, portanto, é fazer uma revisão dos terminais pelo menos uma vez ao ano. Se o veículo enfrenta condições severas com frequência, o melhor é reduzir os prazos entre uma revisão e outra. Vale ressaltar que esse procedimento, embora precise de um equipamento que eleve o carro

para deixar as rodas livres, é relativamente simples e rápido.

Nele, o mecânico usa uma alavanca para aplicar pressão entre o terminal e a manga de eixo (peça que fica conectada diretamente à roda) para verificar se há algum movimento de folga ou estalo do pivô que possa indicar desgaste. Em seguida, ele faz movimentos de vai e vem nas rodas, também para ver se há folgas ou ruídos. Por fim, são procurados eventuais vazamentos de graxa ou acúmulo de sujeira nas partes móveis. Dependendo do que for encontrado, o melhor é trocar os terminais. Como dissemos, esses cuidados não exigem muito tempo e podem ser feitos até nas oficinas mais simples. E a própria troca dos componentes não é um serviço caro nem demorado. Esses são bons motivos para não se descuidar e deixar para descobrir se há um problema apenas em um evento crítico, seja uma curva fechada ou um “prego” no carro que irá deixá-lo precisando de um reboque. 🚗



**GRANDE  
LANÇAMENTO DE  
SENSORES**



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

produtos certificados e testados, seguindo os padrões originais.

  [Yiming.parts](https://www.youtube.com/yimingparts)

 [Yiming.com.br](https://www.yiming.com.br)

 11 2019-7779





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



## Cinco verdades absolutas que não existem mais na venda de autopeças

*Entenda por que as velhas estratégias não funcionam mais e como se adaptar para crescer.*

O mercado de autopeças, por décadas, operou sob regras que pareciam imutáveis: ter o melhor ponto, o maior estoque, conhecer tudo sobre as peças e praticar o menor preço era o caminho para o sucesso. Contudo, a tecnologia e o novo consumidor mudaram tudo.

Para muitos, a sensação é que as regras do jogo viraram da noite para o dia. Este novo cenário é, sem dúvida, um risco para quem ignora a mudança, mas também uma oportunidade sem precedentes para quem decide abraçá-la. É hora de analisar o que ficou para trás e dominar as novas regras do jogo.

### **I - A Localização é tudo**

A velha máxima dizia que uma localização

privilegiada era 90% do negócio. O modelo tradicional era claro: loja no centro comercial de peças, balcão amplo e estacionamento recuado. Hoje, esse cenário mudou drasticamente, pois o endereço físico perdeu seu protagonismo para a presença digital. A jornada do cliente não começa mais na esquina, mas na tela do celular.

O sucesso agora não depende da proximidade física, mas da capacidade de estar presente e acessível em múltiplos canais: WhatsApp, redes sociais, e-commerce e marketplaces. Nesse novo jogo, a agilidade na resposta e a velocidade na entrega da peça encantam muito mais do que a necessidade de o cliente ir até a loja. A regra é simples: onde seu cliente estiver, você precisa estar.

## 2 - Estoque grande é sinal de força

A imagem de prateleiras lotadas e corredores intransitáveis já foi um símbolo de poder. Contudo, essa era uma força ilusória que aprisionava capital, gerava custos e, ainda assim, nunca era suficiente. Diante da imensa variedade de marcas, modelos e versões de veículos, a verdade é uma só: o espaço físico sempre será pequeno para o desejo de “ter tudo”.

Por isso, o antigo paradigma do alto estoque foi substituído pela gestão estratégica. A eficiência moderna está em usar os dados para prever a demanda com inteligência. O verdadeiro poder está em saber onde encontrar qualquer item no menor tempo possível, tratando o estoque dos seus distribuidores como uma extensão natural do seu próprio negócio. Ao garantir um giro mais rápido, otimizar o fluxo de caixa e dar fim às peças encalhadas, ela prova que **seu maior ativo não é mais o seu galpão, mas a sua rede de parceiros.**

## 3 - O Preço mais baixo sempre vence

A guerra de preços foi, por muito tempo, a principal tática de vendas no setor de autopeças. Hoje, no entanto, essa batalha se mostrou insustentável: ela corrói margens, descredita a qualidade e gera desconfiança sobre a procedência das peças. O paradigma mudou, e o preço baixo deu lugar ao preço justo, um conceito muito mais amplo, pois o valor percebido pelo cliente agora inclui a confiança no fornecedor, a agilidade na entrega e a qualidade do atendimento. A verdade é que um cliente paga um pouco mais quando sente que está comprando segurança e parceria, e não apenas um produto.

## 4 - Conhecimento profundo é essencial

Houve um tempo em que o vendedor que sabia de cor todos os códigos e aplicações era visto como insubstituível. Embora esse conhecimento ainda

seja valioso, ele deixou de ser o único diferencial competitivo. A antiga era de acumular informações deu lugar à era do acesso rápido, onde o domínio de ferramentas de busca, a curiosidade e a vontade de aprender se tornaram fundamentais.

Com catálogos digitais e sistemas de consulta ágeis, a capacidade de encontrar a informação correta tornou-se tão crucial quanto a memorização. Portanto, o especialista de hoje não é quem sabe tudo, mas quem demonstra agilidade e interesse em encontrar a solução precisa no momento em que ela é solicitada.

## 5 - A Fidelidade do cliente é eterna

A crença de que “cliente fiel não te abandona” é uma das mais perigosas do mercado. A verdade é que a fidelidade não é uma herança perpétua, mas uma conquista diária que precisa ser reconstruída a cada interação.

Essa confiança é erguida sobre pilares sólidos: **ter disponibilidade para ajudar, agilidade para resolver, conhecimento para orientar, empatia para entender** a necessidade do cliente e, acima de tudo, transmitir a **confiança para que ele possa comprar sem medo.** Afinal, a lealdade do cliente não pertence ao passado, mas ao valor que você entrega hoje.

**Conclusão:** As regras do jogo não apenas mudaram; elas foram reescritas. Os cinco mitos demonstram que o foco saiu do produto e foi para o cliente, da estrutura física para a agilidade do serviço. Ser digitalmente acessível, operar em rede, vender valor e aprender constantemente não são mais diferenciais - são pré-requisitos para a sobrevivência. O papel da loja evoluiu de um ponto de venda para um hub de soluções. No fim, a única verdade absoluta que restou é esta: **o mercado pertence a quem se adapta.** 🌐



## Honda XR300L Tornado ganha versão Special Edition e reforça DNA esportivo da linha

Herdeira de um nome carregado de história entre os fãs de motos trail, a Honda XR300L Tornado acaba de ganhar uma versão exclusiva, a XR300L

**T**ornado Special Edition, que aposta em um visual ainda mais agressivo e em uma identidade própria, destacando o caráter esportivo e aventureiro do modelo sem abrir mão da versatilidade que consagrou a família Tornado no Brasil. Na linha do tempo da Honda, poucos nomes despertam tanta nostalgia quanto “Tornado”. Entre 2001 e 2008, a XR250 Tornado se tornou referência entre motociclistas que buscavam uma moto capaz de unir uso diário, viagens leves e incursões por terra, sempre com forte inspiração nas off-roads de competição da marca. Ao resga-

tar esse nome na moderna XR300L, a Honda não apenas dialogou com a memória afetiva dos fãs, como também atualizou o conceito com tecnologia contemporânea, o que se refletiu diretamente no mercado: em pouco mais de um ano, cerca de 30 mil unidades da XR300L Tornado já circulam pelo país, consolidando o modelo como uma das principais opções do segmento trail de média cilindrada e pavimentando o caminho para a chegada da nova Special Edition, pensada para quem busca uma moto com visual ainda mais marcante e exclusivo. A XR300L Tornado Special Edition

tem como base o icônico “Fighting Red”, tom de vermelho associado às motos “de briga” da Honda, especialmente às máquinas de competição do time Red Rider. A cor domina a carroceria e é complementada por detalhes em branco e azul, compondo o tripé cromático clássico das Honda mais radicais e remetendo às motocicletas de rali e motocross da marca. Para reforçar essa pegada esportiva, a Honda aplicou preto fosco ao guidão, rodas, chassi, suspensão dianteira, balança traseira e sistema de escapamento, criando um contraste que confere um aspecto mais moderno e robus-



to à moto, aproximando seu visual do universo das preparadas e das motos de trilha. A edição especial traz ainda logotipos Red Rider e Pro Honda discretamente posicionados, reforçando a ligação com o time de competições e com a linha de lubrificantes oficiais, além das inscrições "300" na parte superior da carenagem do farol e nas laterais, em um layout que remete às number plates usadas em provas off-road, sublinhando o caráter esportivo e a exclusividade do modelo.

Sob o visual renovado, a XR300L Tornado Special Edition mantém a mesma base mecânica da versão convencional, algo positivo para quem já conhece o conjunto e aprova seu desempenho. O motor é um monocilíndrico 4 tempos, com 293,5 cm<sup>3</sup> de capacidade, arrefecido a ar e equipado com a tecnologia FlexOne, permitindo o uso de etanol, gasolina ou a mistura de ambos em qualquer proporção. O cabeçote é OHC, com comando simples no cabeçote e quatro válvulas, configuração que privilegia boa respiração do motor em médias e altas rotações. A potência máxima é de 24,8 cv com etanol e 24,3 cv com gasolina, enquanto o torque

máximo atinge 2,74 kgf.m (etanol) e 2,70 kgf.m (gasolina), números que garantem um desempenho compatível com a proposta: uso urbano confortável, ultrapassagens seguras em estrada e diversão moderada na terra. O câmbio de seis marchas, aliado à embreagem assistida e deslizante, contribui para engates mais suaves e maior segurança em reduções bruscas, especialmente em pisos de baixa aderência, como terra, cascalho ou asfalto molhado, aproximando a experiência de pilotagem de soluções antes reservadas a modelos de maior cilindrada.

Na parte ciclística, a XR300L Tornado Special Edition mantém o chassi de aço tipo berço semiduplo, que oferece resistência e equilíbrio entre rigidez e absorção de impactos, algo fundamental para quem circula por ruas esburacadas, vias de terra ou trechos de trilha leve. A suspensão dianteira é telescópica, com tubos de 41 mm de diâmetro e 245 mm de curso, combinada a uma roda de alumínio aro 21 polegadas, medida clássica das motos off-road, que favorece a transposição de obstáculos e buracos. Na traseira, a suspensão tipo Pro-Link traz conjunto mola/amortecedor ancorado à balança de

alumínio, com regulagem em sete posições e curso de 227 mm, trabalhando em conjunto com a roda aro 18 polegadas, também de alumínio. Esse conjunto entrega um bom compromisso entre conforto e robustez, permitindo encarar desde o asfalto irregular das grandes cidades até estradinhas rurais, trechos de areia fofa ou cascalho. A frenagem é garantida por um sistema ABS de dois canais, com disco dianteiro de 256 mm e câliper de pistão duplo e disco traseiro de 220 mm com câliper de pistão simples, oferecendo segurança em frenagens de emergência em diferentes tipos de piso. O peso a seco é de 143 kg, valor adequado ao segmento e que permite boa maneabilidade tanto para pilotos experientes quanto para quem está subindo de categoria. Mais do que uma nova combinação de cores, a XR300L Tornado Special Edition reforça o posicionamento da trail como uma motocicleta de personalidade forte, pronta para o uso diário, viagens e escapadas por estradas de terra, unindo tradição off-road Honda, visual diferenciado e a praticidade que sempre marcou a família Tornado. O preço público sugerido é de R\$ 31.540,00 🛞





**João Paulo Rolim**  
Empresário Contábil e especialista  
em planejamento tributário  
CEO da Rolim Inteligência Contábil



## Reforma Tributária: O que muda no bolso das autopeças e oficinas

A reforma tributária já deixou de ser apenas um assunto técnico discutido entre contadores e advogados. A partir de 2026, ela começa a impactar diretamente o dia a dia das empresas, especialmente no setor de autopeças e oficinas mecânicas, onde margem, preço e fluxo de caixa são decisivos para a sobrevivência do negócio.

Mais do que trocar nomes de impostos, a reforma altera a lógica de tributação no Brasil. Quem não entender essas mudanças corre o risco de formar

preços errados, perder competitividade e ver o lucro diminuir, mesmo mantendo o faturamento.

### O que é a reforma tributária, em termos práticos?

De forma simples, a reforma substitui vários tributos atuais por dois novos impostos sobre o consumo:

- CBS (Contribuição sobre Bens e Serviços) – Federal

• IBS (Imposto sobre Bens e Serviços) – Estadual e Municipal.

Na prática, PIS, COFINS, ICMS e ISS serão gradualmente extintos, dando lugar a um modelo semelhante ao IVA, utilizado em vários países.

Veja ano a ano na tabela abaixo:



Hoje, muitas empresas convivem com ICMS com regras diferentes por estado, substituição tributária e dificuldade de aproveitamento de créditos.

Com a reforma, a tendência é o fim gradual da substituição tributária, tributação concentrada no consumo final e maior possibilidade de aproveitamento de créditos nas compras.

Na prática, isso pode gerar dois efeitos opostos: recuperação de créditos nas aquisições de mercadorias e aumento da carga nominal na venda final.

Ou seja, quem compra bem, se organiza e precifica corretamente pode ganhar eficiência. Quem não fizer isso pode acabar repassando imposto demais

ao cliente ou absorvendo o custo no próprio caixa. E para as oficinas mecânicas?

Para as oficinas, a atenção precisa ser redobrada. Muitas operações envolvem peça + serviço na mesma ordem de serviço, e a reforma muda a forma como isso será tributado. A mão de obra passa a fazer parte de um sistema de IVA, com alíquotas mais elevadas, porém com possibilidade de créditos sobre diversos insumos.

Alguns pontos críticos:

- Tributação da mão de obra tende a ficar mais clara - e mais pesada se mal planejada

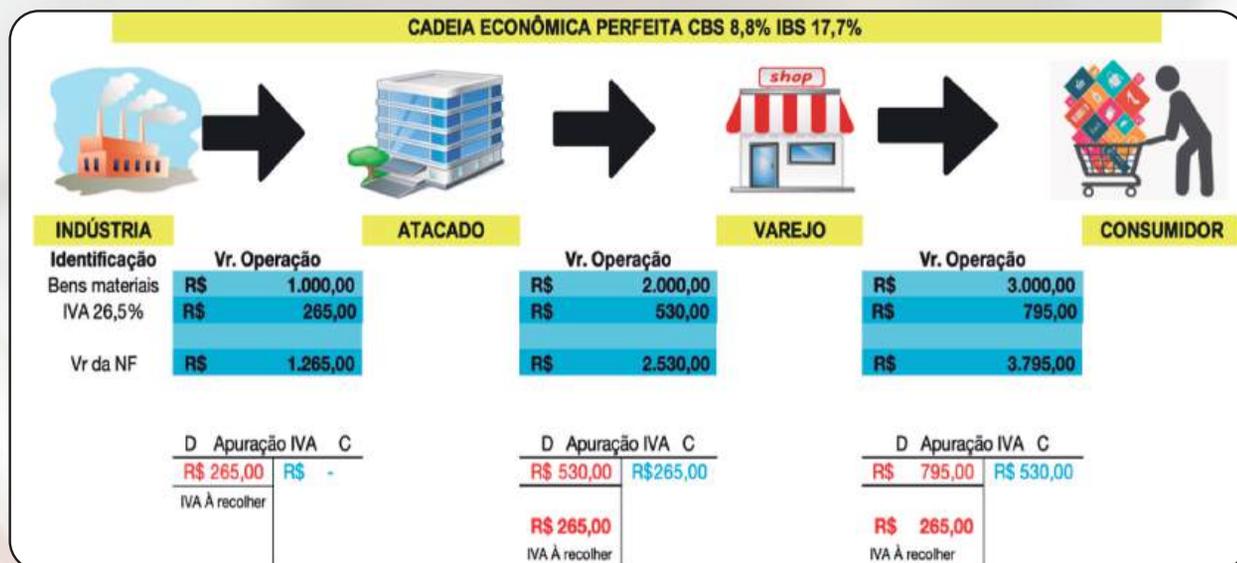
- Possibilidade de crédito sobre insumos e despesas operacionais
- Necessidade de separar corretamente peça e serviço
- Impacto direto na formação do preço do serviço

Para oficinas no Simples Nacional, o alerta é ainda maior. Embora o Simples continue existindo, a reforma pode reduzir sua vantagem em determinados cenários, tornando necessário reavaliar o regime tributário.

## Preço, margem e competitividade: o verdadeiro desafio

O maior erro que o empresário pode cometer é achar que a reforma tributária é apenas um tema contábil. Ela é, na verdade, um tema de gestão.

Empresas que não revisarem, podem enfrentar um cenário perigoso: vender mais e lucrar menos. Em um mercado competitivo como o automotivo, pequenas diferenças de preço e margem definem quem cresce e quem fecha as portas.



Exemplo de uma cadeia IBS / CBS

## Split Payment: O imposto não passa mais pelo seu caixa

Com o Split Payment, parte do valor da venda vai direto para o governo, no momento do pagamento. O imposto deixa de “passar” pelo caixa da empresa. Quem sempre usou o imposto como “fôlego de caixa” vai sentir primeiro.

Na prática:

- Menos dinheiro disponível no dia a dia
- Impacto direto no capital de giro
- Mais dependência de controle financeiro e precificação correta

## O que muda na gestão de pessoas e nos custos das oficinas e do comércio de autopeças.

A reforma tributária altera a lógica dos créditos de IBS e CBS e passa a influenciar diretamente a gestão de pessoas. Benefícios como vale-alimentação, plano de saúde e transporte tendem a gerar crédito apenas quando previstos em convenções ou acordos coletivos, o que amplia a importância da negociação sindical em um setor intensivo em mão de obra como o automotivo.

Ao mesmo tempo, a reforma cria um incenti-



vo econômico à terceirização, já que serviços contratados de pessoas jurídicas como elétrica, funilaria, pintura, tecnologia automotiva, marketing ou gestão passam a gerar créditos tributários, ao contrário da folha de pagamento tradicional. Isso leva oficinas e empresas de autopeças a reavaliar seus modelos de contratação em busca de maior eficiência.

Na prática, impostos, gestão de pessoas e estratégia de negócios passam a caminhar juntos. Decisões sobre contratar, terceirizar ou negociar benefícios impactam diretamente a carga tributária, o custo operacional e a competitividade. Planejamento tributário e trabalhista integrado deixa de ser diferencial e passa a ser requisito para quem quer se manter competitivo.

### **Reforma tributária: risco ou oportunidade?**

A reforma tributária não deve ser vista apenas como aumento ou redução de impostos. Ela representa uma mudança estrutural na forma de gerir o negócio.

Autopeças e oficinas que se anteciparem, revisarem seus processos, entenderem seus números e ajustarem sua estratégia tributária terão uma vantagem clara no mercado.

Quem esperar a mudança “chegar” pode pagar um preço alto.

A transição da reforma vai até 2033, mas as decisões precisam começar agora. 🌀

# Redobre a atenção!

*Proprietários de veículos automotores de baixa potência com auto propulsão ou motor auxiliar precisam conhecer as regras de fiscalização que entraram em vigor este ano*

**C**omeçou a vigorar em 2026 uma resolução do Conselho Nacional de Trânsito (Contran) que tem relação direta com o cotidiano de uma quantidade cada vez maior de pessoas no Brasil. Em um cenário com transporte público de má qualidade e veículos muito caros, muita gente está recorrendo aos veículos de baixa potência, principalmente elétricos. Por isso, a resolução 996/2023, que define várias categorias para estes meios de transporte e estabelece regras para o uso, precisa ser lida com atenção. No texto, é especificado (citando características) o que o órgão entende como ciclomotor, veículo autopropeleto, bicicleta elétrica, motocicleta e motoneta. Os principais critérios são velocidade máxima e potência do motor. A bicicleta elétrica precisa ter motor auxiliar de propulsão com potência máxima



de até 1.000 W (mil watts). Além disso, a propulsão só pode funcionar junto com o uso dos pedais pelo condutor e a velocidade não pode ser superior a 32 km/h. Já o ciclomotor é definido como um veículo de duas ou três rodas com

velocidade máxima (definida pelo fabricante) de até 50 km/h. O motor pode ser de combustão interna com até 50 cilindradas ou elétrico com potência máxima de 4 kW (quatro quilowatts). Para os proprietários desse tipo de transporte, a coisa

ficou complicada, porque as exigências são de placa para o veículo e habilitação para o condutor. Os demais modelos com potência superior aos descritos (motonetas, triciclos e motocicletas) seguem com as mesmas regras que já existiam. A habilitação para ciclomotores é chamada de ACC. O processo para

obtê-la é bastante similar ao das motos, com testes e exigência de 18 anos como idade mínima. Para quem já é habilitado para as motos, inclusive, é possível incluir essa autorização para os ciclomotores, não é preciso tirar outra carteira. Há uma particularidade no caso das bicicletas elétricas que parece difícil

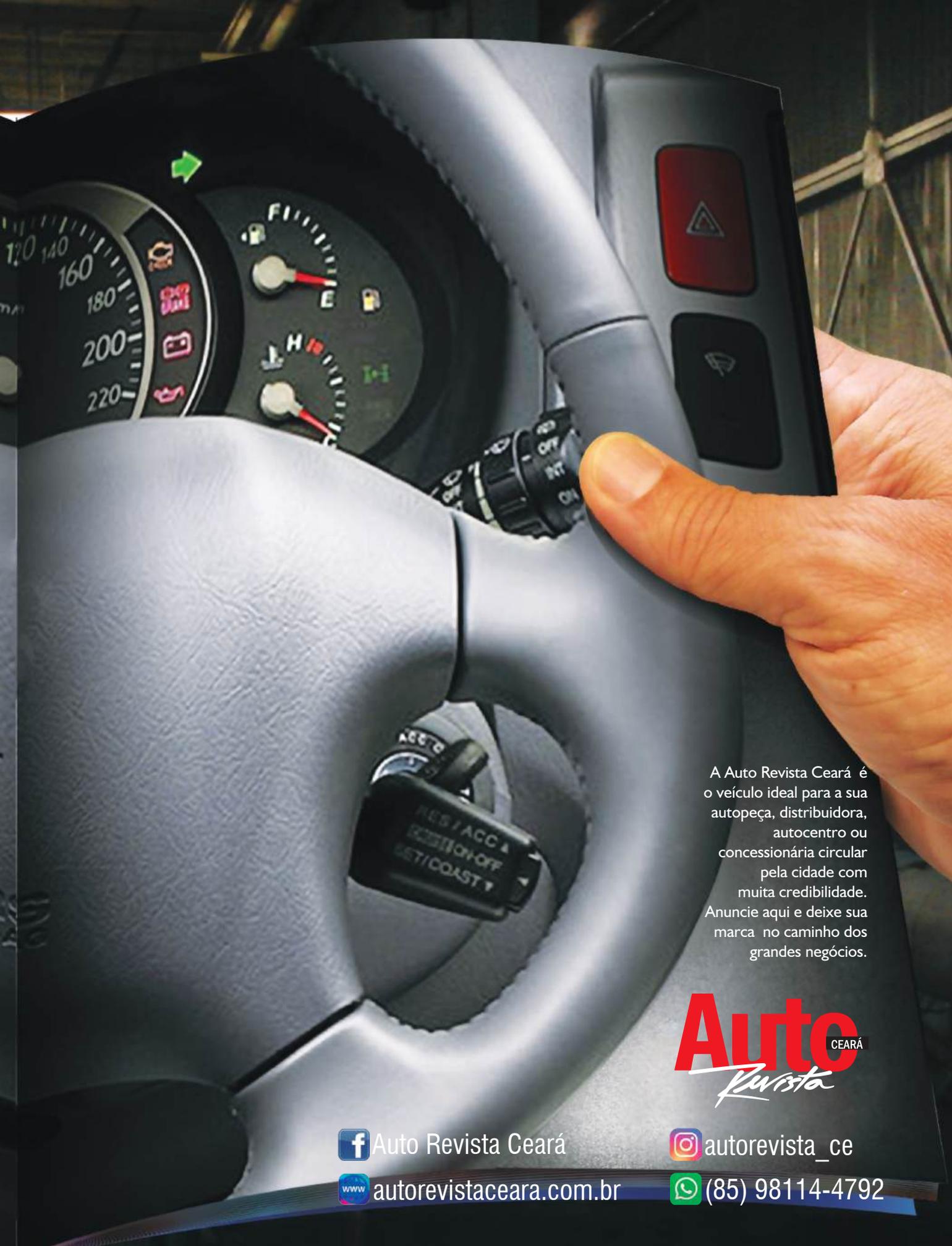
de fiscalizar, por causa do nível de detalhamento. A resolução autoriza que elas sejam dotadas de um modo que ela chama de “assistência a pé”, função que permite ao condutor usar o motor elétrico sem pedalar. Mas isso apenas até um limite de velocidade de 6 km/h. (seis quilômetros por hora). 

Veículo	Equipamentos obrigatórios	Registro e emplacamento	Precisa de habilitação?
<b>Equipamento autopropeido</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Indicador de velocidade;</li> <li>- Campainha;</li> <li>- Sinalização noturna dianteira, traseira e lateral.</li> </ul>	Dispensado	Não
<b>Bicicleta elétrica</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Indicador de velocidade;</li> <li>- Campainha;</li> <li>- Sinalização noturna dianteira traseira lateral e nos pedais;</li> <li>- Espelho retrovisor do lado esquerdo;</li> <li>- Pneus em condições de segurança.</li> </ul>	Dispensado	Não
<b>Ciclomotor</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Espelhos retrovisores de ambos os lados;</li> <li>- Farol dianteiro de cor branca ou amarela;</li> <li>- Lanterna de cor vermelha na parte traseira;</li> <li>- Velocímetro; - Buzina;</li> <li>- Pneus em condições de segurança;</li> <li>- Dispositivo destinado ao controle de ruído do motor;</li> <li>- Devem ser conduzidos com capacete de segurança e vestuário de proteção.</li> </ul>	Obrigatório	Categoria ACC ou A
<b>Motocicleta e motoneta</b>	<p>As mesmas exigências dos ciclomotores acrescidas de:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Iluminação da placa traseira;</li> <li>- Lanterna de freio de cor vermelha;</li> <li>- Indicadores luminosos de mudança de direção dianteiro e traseiro.</li> </ul>	Obrigatório	Categoria A

A close-up photograph of a hand holding a black steering wheel. In the background, the car's instrument cluster is visible, featuring a tachometer on the left and a speedometer on the right. A yellow sticky note is pinned to the top left corner of the image with a red pushpin. The sticky note contains text in Portuguese. The steering wheel has a textured grip and a '100' logo on the right side. The dashboard is black with white markings on the gauges.

Cadastre-se  
pelo whatsapp  
(85) 98114-4792  
e receba a  
Auto Revista  
Ceará Digital

**Auto Revista Ceará.**  
Sua marca na direção do sucesso.



A Auto Revista Ceará é o veículo ideal para a sua autopeça, distribuidora, autocentro ou concessionária circular pela cidade com muita credibilidade. Anuncie aqui e deixe sua marca no caminho dos grandes negócios.

**Auto**  
Revista  
CEARÁ

 Auto Revista Ceará

 autorevista\_ce

 [autorevistaceara.com.br](http://autorevistaceara.com.br)

 (85) 98114-4792



**Claudio Araujo**  
claudioaraujo@secrel.com.br  
www.exitotreinamento.com.br

## Ouvir o Cliente: o Pós-Venda como Base do Lucro Sustentável na Oficina

**N**o setor de reparação automotiva, entregar um serviço tecnicamente correto deixou de ser um diferencial. Hoje, o que realmente sustenta uma oficina no longo prazo é a capacidade de entender como o cliente se sente após a entrega do veículo. É nesse momento, muitas vezes ignorado, que se constrói ou se perde o futuro do negócio.

O pós-venda é o espaço onde o empresário confirma se o serviço realizado atendeu às expectativas do cliente não apenas no aspecto técnico, mas também na experiência como um todo. Atendimento, clareza nas explicações, cumprimento de prazos, estrutura da oficina e confiança transmitida fazem parte dessa avaliação. Quando a oficina se dispõe a ouvir, ela demonstra respeito e compromisso com a relação, e não apenas com a venda pontual. Muitas empresas operam com lucro e acreditam que isso é sinal de que tudo está sob controle. No entanto, o lucro de hoje não garante os resultados de amanhã. Quando o cliente não está satisfeito e não se sente ouvido, ele simplesmente não retorna. Essa perda acontece de forma silenciosa e, quando apa-

rece nos números, o impacto já é grande. O pós-venda, nesse sentido, é uma ferramenta essencial para consolidar o lucro atual e proteger os resultados futuros.

A queda no nível de fidelidade dos clientes às oficinas é uma realidade clara no mercado. O consumidor mudou, está mais exigente e possui mais opções. A decisão de voltar ou não a uma oficina está cada vez mais ligada à experiência vivida, e não apenas ao preço ou ao conserto realizado. Esse cenário reforça a importância de medir, acompanhar e entender a percepção do cliente de forma contínua.

É exatamente com esse objetivo que, no Projeto SOL – Segredo das Oficinas Lucrativas, estamos monitorando dezenas de oficinas, acompanhando de forma estruturada o nível de satisfação dos clientes. Esse acompanhamento permite a construção de indicadores médios de satisfação, ajudando empresários a enxergar sua oficina não apenas de forma isolada, mas em comparação com o comportamento do mercado. O resultado é uma visão mais clara sobre onde estão os pontos fortes e onde é preciso evoluir.

Dentro desse processo, o NPS (Net

Promoter Score) se destaca como uma das métricas mais importantes. Ele revela, de forma simples e objetiva, o quanto o cliente está disposto a recomendar a oficina. Mais do que um número, o NPS traduz confiança. Oficinas com bons índices tendem a crescer de forma mais consistente, enquanto aquelas que ignoram esse indicador correm o risco de ver o movimento diminuir sem entender o motivo.

A modernidade tornou esse acompanhamento muito mais acessível. Hoje, pesquisas de satisfação podem ser aplicadas de forma digital, rápida e com respostas ágeis, integradas à rotina da oficina. Isso permite decisões mais assertivas, correções rápidas e uma gestão baseada em dados reais, e não em suposições.

No fim, ouvir o cliente não é custo nem burocracia. É cuidado com o relacionamento, proteção do lucro e construção de uma base sólida para o futuro. Em um mercado cada vez mais competitivo, a oficina que cresce de forma sustentável é aquela que entende que confiança se constrói no detalhe, no pós-venda e, principalmente, na escuta ativa do cliente. 🌱

CADERNO ESPECIAL

# AUTONEWS

ssa-ce.com.br

SSA.Ceara

@ssa\_ce

*RANIERI  
LEITÃO*

**70**  
**ANOS**

*DE UMA TRAJETÓRIA  
EM PERMANENTE  
CONSTRUÇÃO NO  
SETOR AUTOMOTIVO  
BRASILEIRO*

**EXPEDIENTE**

**Presidente:** Ranieri Leitão

**Executiva SSA:** Sílvia Cavalcante

**Marketing e Comunicação SSA:** Tamires Monte

**Projeto Gráfico e Diagramação:** GO! Branding + Design.

REALIZAÇÃO:



APOIO: **SEBRAE**

# RANIERI LEITÃO: 70 ANOS DE UMA TRAJETÓRIA EM PERMANENTE CONSTRUÇÃO NO SETOR AUTOMOTIVO BRASILEIRO

*No dia 12 de janeiro de 2026, Ranieri Palmeira Leitão completou 70 anos em plena atividade, mantendo a mesma energia, vigor intelectual e disposição que sempre marcaram sua trajetória. Mais do que celebrar uma história já escrita com relevantes conquistas, este marco simboliza uma vida que segue em permanente construção, dedicada diariamente ao fortalecimento do setor automotivo brasileiro, com especial atenção à reparação automotiva.*

Ranieri Leitão é hoje reconhecido como uma das principais lideranças sindicais do setor automotivo no Brasil. Sua atuação ultrapassa cargos e funções formais: manifesta-se, sobretudo, na capacidade de unir pessoas, construir consensos, defender interesses coletivos e projetar o futuro de um segmento essencial para a economia nacional. Reconhecido em âmbito nacional, dedica sua vida ao trabalho sindical e institucional com presença ativa, escuta constante e compromisso genuíno com o desenvolvimento do setor.

Sua relação com o universo automotivo teve início ainda na infância, muito antes das responsabilidades institucionais. Filho de comerciante do setor automotivo, nascido em Patos, na Paraíba, em 1956, costumava acompanhar o pai na autopeças da família. Enquanto observava o movimento da loja, recebia uma tarefa simples, mas profundamente simbólica: limpar uma grande quantidade de porcas e parafusos, sentado em um cantinho. Ao final do dia, ao concluir

a tarefa com zelo, o pai reunia a equipe e dizia, orgulhoso, uma frase que ficaria marcada para sempre: “Vejam, gente, o melhor limpador de parafuso de Patos!”

Aquele gesto ensinou a Ranieri o valor da dedicação, da qualidade na execução, da atenção aos detalhes e do respeito por cada função — lições que ele carrega até hoje e aplica em todas as esferas da sua vida pessoal, empresarial e institucional.

A família integra essa trajetória como parte do contexto de valores, aprendizados e experiências que moldaram sua formação pessoal. Ao longo da vida, essas vivências contribuíram para a construção de sua visão de mundo, de suas responsabilidades e da forma como se relaciona com as pessoas, refletindo-se em sua postura humana, ética e comprometida na vida pessoal, empresarial e institucional.

Foi com esse espírito que, em 1973, iniciou formalmente sua trajetória no setor automotivo, em sociedade com o pai, na Auto Peças Leitão LTDA, construindo uma base sólida pautada em responsabilidade, confiança e relacionamento humano — valores que se tornariam marcas permanentes de sua atuação.



Antes mesmo de ocupar cargos de liderança, Ranieri já era reconhecido pela forma como se relacionava com as pessoas. Humilde, acessível, acolhedor e atento, sempre cultivou a escuta ativa e o interesse genuíno em ajudar. Sua atuação vai além dos negócios: ele se empenha em apoiar, orientar e aconselhar, não medindo esforços para ajudar, seja no âmbito pessoal, profissional ou institucional, tratando colegas, amigos e associados como parte de sua família.

Do abraço firme ao cumprimentar, do cuidado genuíno em chamar as pessoas pelo nome, à gentileza no trato com todos, Ranieri construiu uma credibilidade que nasce do humano. Sua fé inabalável, aliada a uma postura ética, solidária e coerente, faz dele um líder querido, respeitado e admirado em todo o Brasil. É esse conjunto de valores que sustenta sua legitimidade institucional e explica por que sua liderança ultrapassa fronteiras regionais.

*Baseado na premissa de que “SER VEM ANTES DE TER”, Ranieri Palmeira Leitão construiu — e continua construindo — uma trajetória de impacto real no setor automotivo brasileiro.*

Em 1999, foi convidado a assumir a presidência do Sincopeças Ceará, iniciando uma atuação firme e transformadora na representação empresarial do setor automotivo no estado. A partir dali, seu trabalho ganhou ainda mais alcance, sempre sustentado pelo diálogo, pela construção coletiva e pela defesa responsável e democrática dos interesses do segmento.

Em 2001, assume também a presidência da Assopeças Ceará, ampliando sua atuação institucional e fortalecendo a organização do setor. Já em 2014, chega à presidência do Sincopeças Brasil, consolidando-se como uma das principais vozes do setor de Autopeças do Brasil e da reparação automotiva do Ceará, com atuação respeitada junto a entidades, poder público e instâncias estratégicas.

Em 2017, passa a liderar também a Assomotos Nordeste, fortalecendo o segmento de motopeças em âmbito regional e promovendo maior integração entre os diferentes elos do setor automotivo, consolidando o Sistema Sincopeças Assopeças Assomotos (SSA).

Ranieri exerce ainda papel central como Coordenador Nacional da CBCPAVE – Câmara Brasileira do Comércio de Peças e Acessórios para Veículos, no âmbito da Confederação Nacional do Comércio (CNC), liderando debates estratégicos sobre temas estruturantes como legislação, modernização do setor, inspeção veicular, combate à informalidade e sustentabilidade.

Em 2022, com a assinatura da Carta de Fortaleza, realizada por ocasião da Feira AUTOP, torna-se membro da Aliança Aftermarket Automotivo Brasil, reforçando iniciativas voltadas ao fortalecimento do mercado de reposição diante dos desafios tecnológicos, regulatórios e ambientais. A aliança vem se consolidando como um espaço relevante de articulação em temas como Right to Repair (direito de reparar), descarbonização da mobilidade, capacitação profissional e políticas públicas voltadas ao desenvolvimento sustentável da cadeia automotiva.





Já em 2024, Ranieri materializa uma visão de longo prazo com a criação do Instituto AUTOP, uma iniciativa voltada à educação, à qualificação profissional, ao desenvolvimento humano e à pesquisa. Mais do que um projeto institucional, o Instituto traduz sua convicção de que o futuro do setor automotivo passa, necessariamente, pela valorização do ser humano, pelo respeito, pela ética e pelo conhecimento. Ao criar o Instituto AUTOP, Ranieri consolida um legado que vai além de estruturas ou programas: deixa como marca a formação de pessoas, o fortalecimento de valores e a preparação consciente das próximas gerações do setor automotivo.

Baseado na premissa de que “ser vem antes de ter”, Ranieri Palmeira Leitão construiu — e continua construindo — uma trajetória de impacto real no setor automotivo brasileiro. Sua liderança se expressa por meio do servir, da coerência, do diálogo, da responsabilidade institucional e do compromisso genuíno com o coletivo.

*Aos 70 anos, Ranieri não olha para trás como quem encerra um ciclo, mas segue adiante, continuando a escrever uma história relevante, inspirando pessoas, fortalecendo instituições e contribuindo ativamente para que o setor automotivo brasileiro enfrente, com solidez e consciência, os desafios do presente e do futuro.*



# MAXEEN



## MÁXIMO DESEMPENHO EM SUSPENSÃO AUTOMOTIVA!

Uma marca conceituada no segmento de peças e componentes automotivos. Fabricada no Brasil, a Maxeen segue padrões de qualidade internacional dispondo do melhor em suspensão, axiais, bandejas, pivôs e aditivo para radiador.

Distribuidor exclusivo:



autofort  
nordeste

**BAIXE O NOSSO CATÁLOGO!**

[WWW.AUTOFORTNORDESTE.COM.BR](http://WWW.AUTOFORTNORDESTE.COM.BR)



# Perspectivas do aftermarket automotivo para 2026



**Ranieri Leitão**  
Presidente do SSA e Sincopeças Brasil

**E**m entrevista a Auto Revista Ceará, o presidente do Sistema Sincopeças Assopeças e Assomotos Ceará e do Sincopeças Brasil analisa o mercado automoti-

vo de aftermarket nacional em um cenário de muitos desafios e crescimento do setor de autopeças e serviços em 2026.

**Quando falamos de aftermarket, estamos falando de uma cadeia muito ampla. Qual é a sua leitura geral para 2026?**

**Ranieri Leitão:** O aftermarket

continua sendo a engrenagem que mantém a frota brasileira em circulação, e isso é especialmente relevante em um país com frota grande, envelhecida e cada vez mais diversa.

Para 2026, eu enxergo um cenário positivo, mas mais seletivo. O mercado existe, a demanda está presente, porém os resultados vão

Indicador (2025 vs. 2024)	Valor	Varição Anual
Frota Circulante de Veículos Leves	48.246.726	+1,64%
Frota Circulante de Veículos Pesados	2.866.664	+2,77%
Faturamento Total do Setor	R\$ 110,26 bilhões	-3,5%
Faturamento - Leves	R\$ 74,42 bilhões	-4,1%
Faturamento - Caminhões	R\$ 24,62 bilhões	-1,9%
Faturamento - Ônibus	R\$ 11,22 bilhões	-3,3%

depender muito mais de gestão, eficiência operacional e capacidade de adaptação das empresas do que de crescimento automático.

**Os dados mais recentes mostram crescimento da frota, mas retração no faturamento do setor. Como o senhor interpreta esse movimento?**

**RL:** Esse é um ponto importante. A frota segue crescendo - tanto de veículos leves quanto de pesados - mas isso não se traduz, necessariamente, em crescimento linear de faturamento. Os dados da Fraga

mostram exatamente isso: frota em expansão e faturamento pressionado. Isso indica um mercado mais competitivo, com margens ajustadas, custos maiores e necessidade de produtividade.

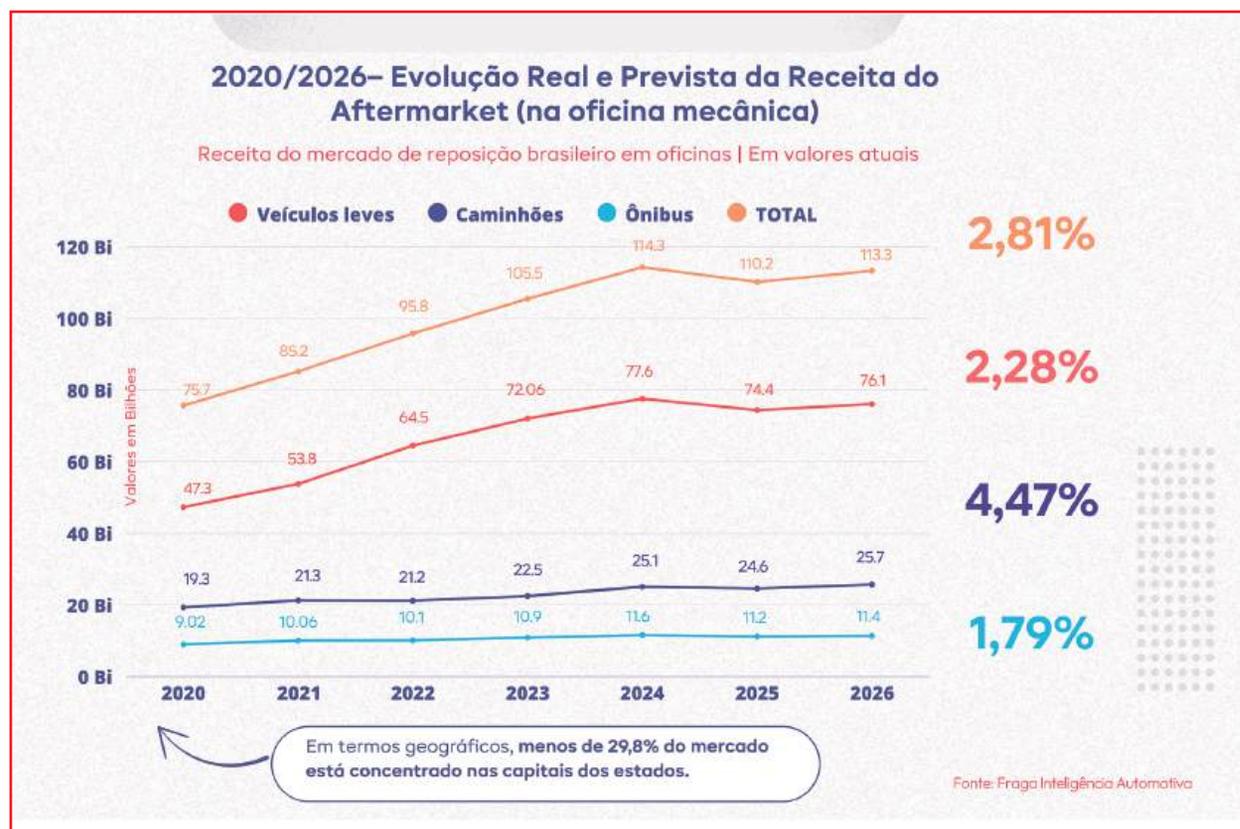
Quem não estiver bem organizado vai sentir mais dificuldade, mesmo com uma base de frota favorável.

**Como o senhor enxerga a cadeia integrada do aftermarket nesse cenário?**

**RL:** O aftermarket só funciona bem quando a cadeia está integrada. Estamos falando de indústria, distribui-

ção, varejo e reparação caminhando de forma alinhada. A indústria precisa estar conectada à realidade da frota e do mercado. A distribuição opera sob forte pressão de capital de giro e precisa ser cada vez mais analítica. O varejo enfrenta um consumidor mais informado e exigente. E a reparação continua sendo o grande termômetro do setor - é ali que a frota se manifesta na prática.

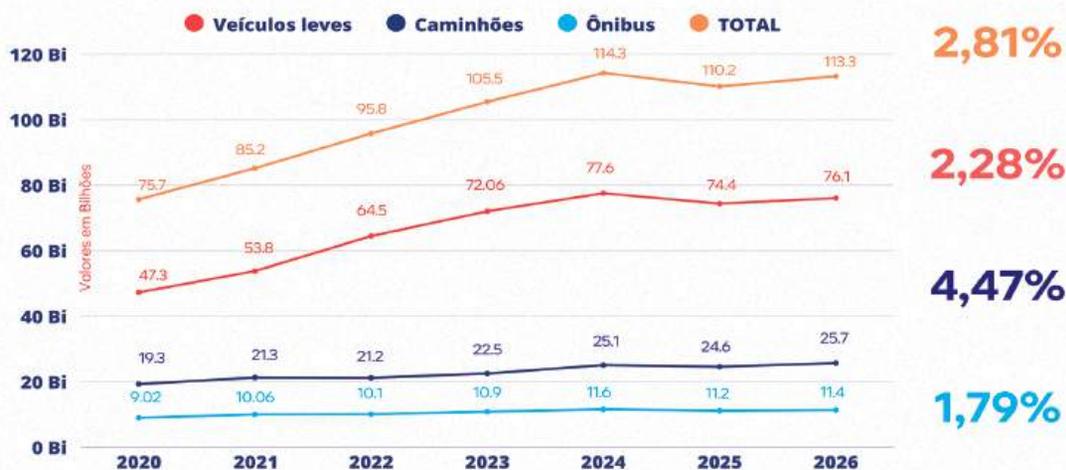
**Mesmo com esse cenário mais desafiador, há expectativa de crescimento para 2026?**



Gráficos e informações gerados para fins informativos com base em dados da Fraga Inteligência Automotiva

## 2020/2026– Evolução Real e Prevista da Receita do Aftermarket (na oficina mecânica)

Receita do mercado de reposição brasileiro em oficinas | Em valores atuais



Em termos geográficos, menos de 29,8% do mercado está concentrado nas capitais dos estados.

Fonte: Fraga Inteligência Automotiva

Gráficos e informações gerados para fins informativos com base em dados da Fraga Inteligência Automotiva

**RL:** Sim, há crescimento, mas com seletividade. As projeções mostram que o mercado de reposição em oficinas continua avançando até 2026, impulsionado principalmente pelos veículos leves e caminhões. No entanto, esse crescimento não será homogêneo. Vai crescer quem tiver gestão, controle de custos e processos bem definidos.

**A diversidade e o envelhecimento da frota também aparecem como fatores relevantes. Como isso impacta o aftermarket?**

**RL:** Impacta diretamente. Os

dados mostram crescimento da frota em todos os segmentos e aumento da idade média dos veículos. Uma frota mais velha sustenta o aftermarket tradicional, enquanto a frota mais tecnológica começa a exigir novas competências técnicas. Isso significa que o setor precisa lidar, ao mesmo tempo, com manutenção tradicional e com novas tecnologias.

**Eventos como carnaval, Copa do Mundo e eleições interferem no desempenho do setor?**

**RL:** Interferem principalmente no ritmo, não na demanda estrutural. O carnaval aumenta o uso do veícu-

lo e gera reflexos na manutenção. A Copa reorganiza o consumo em determinados períodos. Já o ano eleitoral costuma trazer mais cautela nas decisões de investimento. Nada disso muda o tamanho do mercado, mas exige planejamento e leitura estratégica do calendário.

**A Reforma Tributária já é realidade. O que muda para o aftermarket?**

**RL:** A principal mudança é que agora não estamos mais discutindo se a reforma vem ou não. Ela já está em curso. O desafio passa a ser adaptação. As empresas precisam se organizar, revisar



Gráficos e informações gerados para fins informativos com base em dados da Froga Inteligência Automotiva s

processos, fortalecer a gestão financeira e entender como operar nesse novo modelo. Quem se antecipar e estruturar bem sua gestão atravessa essa transição com mais segurança.

### no aftermarket em 2026?

**RL:** O próximo ciclo do aftermarket vai exigir execução e maturidade. O diferencial competitivo estará na gestão, na eficiência e

na qualificação. Quem se preparar desde já - ajustando processos e investindo em pessoas - terá mais condições de atravessar as mudanças e crescer com consistência. 🚗

### A mão de obra qualificada segue como um desafio?

**R:** Sem dúvida, é o maior desafio estrutural do setor hoje. Os veículos estão mais tecnológicos, mas a formação de profissionais não acompanha essa evolução. E não é apenas técnica: envolve atendimento, processo, comportamento e gestão. Foi olhando para essa realidade que criamos o Instituto Autop, com o propósito de preparar profissionais para o presente e para o futuro do aftermarket, conectando teoria e prática. Sem gente qualificada, não há crescimento sustentável.

**Para encerrar, que mensagem o senhor deixa para quem atua**



# MAIS UM DA GERAÇÃO 8

Novo modelo da Marcopolo traz inovações definidas pela indústria que têm como objetivo fazer veículos mais confortáveis e menos poluentes



**A** Marcopolo, indústria de carrocerias de veículos de linha pesada, está apresentando no mercado o ônibus Viaggio 900. Ele chegou para se juntar a outros modelos da Geração 8, lançada em 2021 e que, de acordo com a empresa, se propôs a tornar os ônibus mais seguros, confortáveis e eficientes. O projeto Geração 8 abordou melhorias como coeficiente aerodinâmico modificado para trazer economia de combustível, poltronas com distribuição calculada das composições das espumas do assento e do encosto (para trazer mais comodidade) e uso de materiais mais leves em vários componentes. A fábrica afirma que o Viaggio 900 é indicado para operações de fretamento e linhas regulares de curtas



e médias distâncias. Ele tem 12,7 a 13,6 metros de comprimento, capacidade para 48 passageiros e traz a tecnologia Euro 6, que é focada principalmente na redução de poluentes como óxido de nitrogênio e materiais particulados e no uso de motores com melhor desempenho combinados com transmissões modernas. Incorporando as inovações e tecnologias introduzidas nos modelos G8, o ônibus é produzido com componentes mais sustentáveis e de fácil manutenção, como tampa frontal em DCPD (material compósito), defletores e portinhola em alumínio e painel dianteiro interno em poliuretano revestido com vinil. Internamente, o Viaggio G8 900

ganhou novo painel dianteiro, mais baixo e que, segundo a Marcopolo, “proporciona mais visibilidade para o motorista”, e novo cluster dos instrumentos no painel. Este último incorpora o sistema Lohr Amsys (Automotive Multiplex System). Com uma tela touchscreen de 4,3 polegadas, ele permite visualizar informações detalhadas sobre o veículo e realizar diagnósticos para facilitar a manutenção.

No salão de passageiros, o modelo recebeu novo sistema de refrigeração que promete ser mais eficiente e permitir que o ambiente chegue à temperatura ideal (conforto térmico) de forma mais rápida e homogênea (em todo o salão) e um novo porta-pacotes com fixação de objetos sem vibrações. O sistema de iluminação interna indireta, diz a Marcopolo, “proporciona um ambiente aconchegante e, ao mesmo tempo funcional, de acordo com a aplicação e o serviço”.

O novo Viaggio G8 900 usa em sua estrutura o conceito de anéis pas-

santes de segurança. Trata-se de um conjunto de reforços integrados às colunas da carroceria que seguem padrões internacionais de segurança. Os anéis unem as colunas laterais, o teto e o piso, formando uma célula de sobrevivência mais rígida e aumentando a resistência em caso de capotamento ou tombamento. Outro aspecto trabalhado pela engenharia da Marcopolo foi para a otimização das centrais elétricas, localizadas no bagageiro e na parte dianteira do porta-pacote. A empresa afirma que essa configuração facilita o acesso ao equipamento e torna a manutenção mais ágil. Sempre é válido lembrar que os ônibus são montados na estrutura chassi e carroceria, e em alguns casos, como modelo da Marcopolo, o chassi com motor vem de outras empresas. O Viaggio 900, por exemplo, pode ser acoplado a estruturas e motores da Volkswagen e da Mercedes-Benz, seja com câmbio automático ou manual, dependendo da configuração. 🚗

## Procure ajuda especializada

Diferentemente do que acontece com os carros de passeio, o seguro de veículos de carga é complexo e demanda assessoramento técnico para evitar prejuízos em caso de sinistro

Um dos fatores causados pelo que se costuma chamar de “custo Brasil” é o desafio de transportar cargas em segurança pelo território nacional. Como temos poucas opções no modal ferroviário, as empresas são obrigadas a usar veículos automotores que precisam enfrentar vários tipos de perigos nas estradas. Para se ter ideia do tamanho do risco, segundo a Associação Nacional de Transporte de Cargas e Logística, mais de 10 mil roubos de cargas foram registrados no Brasil em 2024, com prejuízos estimados em R\$ 1,2 bilhão.

Por isso, a portaria nº 27/2025 da Agência Nacional de Transportes Terrestres (ANTT) estabeleceu a obrigatoriedade de três seguros para a categoria que ela classifica como Transportadores Rodoviários Remunerados de Cargas (TRRC): Responsabilidade Civil do Transportador Rodoviário de Carga (RCTR-C), que cobre danos às mercadorias durante o transporte; Responsabilidade Civil por Desaparecimento de Carga (RC-DC), que protege contra roubos e extravios; e Responsabilidade Civil de Veículo (RC-V), que cobre acidentes envolvendo os veículos.



Esse seguro RCTR-C é necessário porque os caminhoneiros ainda precisam lidar com os saques de cargas, que acontecem geralmente quando o veículo tomba depois de um acidente e os volumes que estavam na sua carroceria se espalham pela estrada. Aliás, os desafios também são muitos em relação às coberturas do seguro.

Isso acontece porque o transportador precisa ficar atento à relação entre o serviço contratado e sua realidade. Quando a apólice é mal estruturada, ele acredita estar protegido, mas quando acontece o sinistro pode descobrir que a cobertura não contempla riscos inerentes

à sua operação como rotas críticas, operações de carga e descarga, eventos climáticos ou requisitos específicos de rastreamento.

Quando o seguro é negado, seja por alguma cláusula de contrato não cumprida, por problemas com gerenciamento de risco ou por falta de documentação, o prejuízo é imenso. Por isso, o mais recomendável é fazer uma gestão de seguros, com consultoria técnica e cobertura alinhada à realidade operacional do transportador. Através desse expediente vai ser possível conhecer os riscos aos quais as cargas estão expostas e ver com antecedência os requisitos das apólices. 🚛

Cadastre-se  
pelo whatsapp  
**(85)98114-4792**  
e receba a  
Auto Revista  
Ceará **Digital**

Lembrar de curtir  
a Auto Revista Ce  
nas redes sociais !!

 Auto Revista Ceará

 autorevista\_ce

 autorevistaceara.com.br

 85 98114-4792

## Mais controle, menos fraudes



Através de parceria com o Instituto da Qualidade Automotiva, produtores de biodiesel asseguram padrões técnicos de segurança, desempenho e sustentabilidade do combustível

**A** falsificação e a fabricação de produtos com má qualidade fazem parte do cotidiano dos brasileiros e, como vimos recentemente no caso do etanol, atinge também o mercado de combustíveis. E temos um produto relativamente novo que também merece cuidado, porque sua participação tem aumentado gradualmente. Desde o ano passado, o biodiesel, produzido a partir de várias fontes renováveis para ser usado junto com o diesel derivado de petróleo, teve seu percentual aumentado para 15%.

Ou seja, a cada litro de diesel colocado nos veículos, 150 ml são do óleo de origem vegetal. A sua importância se deve principalmente à redução de poluentes, porque a queima gera menos emissão de materiais particulados, em comparação com o produto vindo do petróleo. Mas para que esses resultados sejam garantidos, é preciso zelar pela qualidade do biodiesel, assegurando

sua procedência e a fabricação de acordo com os parâmetros exigidos. Nesse contexto, o Instituto da Qualidade Automotiva, entidade que reúne representantes do setor automotivo e da gestão pública para disseminar a qualidade, tem como um dos principais esforços o Programa Bio+ de Certificação de Biodiesel, desenvolvido pela Associação Brasileira das Indústrias de Óleos Vegetais (Abiove).

Auditado pelo IQA, o programa estabelece critérios rigorosos relacionados à sustentabilidade, à rastreabilidade da matéria-prima e à qualidade do produto final na cadeia de biodiesel. Atualmente, a iniciativa certifica 12 empresas que, de acordo com a entidade, são responsáveis por cerca de três milhões de metros cúbicos de combustível de origem vegetal por ano.

Vale ressaltar que há espaço para crescer. De acordo com o IQA, o biodiesel produzido pelas empresas certificadas representa cerca de 40%

do total do combustível que vai para as distribuidoras. E o programa segue evoluindo: lançado em 2020, ele chegou à fase Bio+ 2.0, que ampliou o escopo da certificação e incluiu avaliação de processos produtivos, capacitação de equipes e robustez dos sistemas de gestão das usinas.

Os critérios de avaliação envolvem atividades internas da empresa cuja falha eventual pode ser detectada antes do produto seguir para o cliente, como limpeza de tanques intermediários internos, matriz de qualificação da força de trabalho e qualificação de fornecedores. Além disso, são consideradas etapas em que há interface direta com os clientes dos produtores e que, na avaliação da Abiove, precisam de controle mais rígido. Exemplos: limpeza e verificação dos caminhões de transporte, atendimento à especificação do biodiesel e sistema de tratamento de eventuais não conformidades. 🌱



**Jorge Carvalho**  
Especialista em Branding e  
Marketing Estratégico para o  
Setor Automotivo  
@jorgecarvalh0

## Tendências de Marketing para o setor Automotivo em 2026

**T**emos acompanhado mudanças importantes no comportamento do consumidor e na dinâmica do mercado automotivo. A digitalização acelerada, o aumento da concorrência e a maior pressão por resultados exigem das empresas uma atuação mais estratégica. Nesse cenário, o marketing deixa de ser apenas divulgação e passa a influenciar diretamente a decisão de compra, acontecendo de forma integrada ao longo de toda a jornada do consumidor.

Em 2026, um ponto se torna central: o consumidor passou a ter acesso às Inteligências Artificiais e já as utiliza ativamente em sua jornada de compra. Antes mesmo de entrar em contato com uma oficina, centro automotivo ou empresa de autopeças, sistemas de IA analisam a presença digital das marcas e entregam relatórios que ranqueiam opções e direcionam a melhor escolha. A decisão começa muito antes do primeiro contato comercial.

Esse movimento altera o papel das redes sociais, especialmente do Instagram. O canal deixa de ser apenas uma vitrine e passa a funcionar como espaço de busca, validação e recomendação. O cliente observa conteúdos, stories, comentários e interações antes de decidir pedir um orçamento. Em muitos casos,

quando o contato ocorre, a decisão já está praticamente tomada.

Dentro dessa jornada, a mídia impressa exerce um papel importante ao apresentar marcas, tendências e conteúdos de forma contextualizada e aprofundada. Ela contribui para a construção de memória, familiaridade e percepção de autoridade. Esse primeiro contato, muitas vezes, não gera ação imediata, mas influencia decisões futuras e prepara o terreno para as interações digitais - o que o marketing moderno define como mídia de awareness.

É nesse ponto que a estratégia omnichannel se fortalece. O impresso atua no topo do funil, despertando interesse e reconhecimento, enquanto o digital assume as etapas de interação, relacionamento e conversão. Os canais não competem entre si; eles se complementam e se reforçam ao longo do processo de decisão.

Um erro recorrente no setor é acreditar que postar com frequência ou investir em tráfego pago, por si só, gera resultado. O que se observa, na prática, é um volume alto de ações sem método. Feed e stories são utilizados sem função definida, chamadas para ação genéricas não orientam o próximo passo do cliente e campanhas são impulsionadas sem objetivo claro. O esforço existe, mas o retorno não acompanha.

Em uma estratégia bem estruturada, cada canal cumpre um papel específico. O feed funciona como vitrine estratégica; os stories aproximam e estimulam a ação; o atendimento converte; e a mídia impressa contribui para gerar reconhecimento e confiança desde o início da jornada. É a combinação desses pontos que sustenta decisões mais seguras por parte do consumidor.

Com o avanço da Inteligência Artificial, muitas pessoas deixam de clicar em links e passam a consumir respostas prontas. Isso exige conteúdos mais claros, objetivos e educativos, focados em responder dúvidas reais do cliente. Não se trata de produzir conteúdo mais bonito, mas mais compreensível - e consistente em todos os pontos de contato.

Nesse cenário, a marca assume um papel central: clareza, coerência e presença contínua. Empresas que conseguem integrar canais digitais e tradicionais tendem a ser mais lembradas, mais indicadas e mais escolhidas.

Na prática, os melhores resultados surgem quando a empresa organiza sua estratégia antes de pensar nos posts, integra seus canais de comunicação e conecta o marketing à jornada real do cliente. Quando isso acontece, o marketing deixa de ser custo e passa a ser um motor sólido de crescimento. 🌱



**Haroldo Ribeiro**  
Diretor da Max Result  
consultoria e especialista  
em gestão de riscos  
e perdas para o Varejo.  
haroldo@maxresult.com.br

## Conflitos com clientes: Como a prevenção de perdas também passa por bom atendimento

No dia a dia do setor automotivo - seja em uma concessionária, oficina ou loja de autopeças - a correria é a norma. Entre prazos de entrega, busca por peças e diagnósticos complexos, um elemento muitas vezes negligenciado acaba se tornando o maior ralo de dinheiro do negócio: o conflito com o cliente. Muitos gestores ainda acreditam que “Prevenção de Perdas” se resume a evitar furtos ou inventariar estoques. Mas a verdade é que, no varejo automotivo moderno, a maior perda não é o que sai pela porta sem pagar, mas sim o cliente que sai pela porta para nunca mais voltar, deixando para trás um rastro de avaliações negativas e custos judiciais.

Estudos de mercado indicam que conquistar um novo cliente custa de 5 a 7 vezes mais do que manter um atual. No setor automotivo cearense, onde a confiança e a indicação são os pilares da venda, esse custo pode ser ainda mais alto.

Além disso, dados revelam um efeito cascata perigoso: um cliente insatisfeito compartilha sua experiência negativa em média para 9 a 15 pessoas. Em um mundo hiper conectado como o que vivemos, isso pode ser um grande desastre se considerarmos que essa insatisfação pode “cair” em redes sociais e sites de reclamação.

Uma das máximas que defendemos

na nossa consultoria é que “a ineficiência anda de mãos dadas com o retrabalho”. No setor automotivo, isso é nítido. Quando um atendimento é mal conduzido, a margem de erro aumenta drasticamente. Um diagnóstico mal explicado ou uma promessa de prazo não cumprida gera frustração. Essa frustração se transforma em reclamação, que exige tempo da gerência para ser resolvida, novas horas de oficina para refazer o serviço e, muitas vezes, descontos forçados para “acalmar” o cliente. Tudo isso é perda financeira direta. O tempo que sua equipe gasta gerenciando um conflito é um tempo que ela não está produzindo ou vendendo.

Prevenir perdas através do atendimento significa criar um “escudo” de clareza e transparência.

A Gestão da expectativa: O conflito nasce do abismo entre o que o cliente espera e o que ele recebe. Ser realista sobre prazos de peças e complexidade de serviços evita 90% dos problemas.

Comunicação não é apenas falar, é registrar: No setor automotivo, o “disse me disse” é perigoso. Checklists de entrada de veículos e orçamentos detalhados via whatsapp ou e-mail são ferramentas de prevenção de perdas jurídicas e operacionais.

Empatia em situações de crise:

Quando o carro do cliente apresenta um problema pós-serviço, o atendimento imediato e acolhedor impede que o problema escale para um Procon ou uma ação judicial que podem gerar grandes perdas financeiras e de imagem.

Quando um cliente sai insatisfeito de uma oficina, ele não apenas deixa de gastar ali. A “perda de imagem” é incalculável.

Portanto, investir no treinamento da equipe de frente - os consultores técnicos e vendedores - é a estratégia de prevenção de perdas mais barata e eficaz que existe. Uma equipe que sabe ouvir e resolver problemas de forma ágil está, na verdade, protegendo o lucro da empresa.

Neste momento de economia incerta, qualquer perda eliminada vale muito. O setor automotivo cearense tem um potencial gigantesco, mas só aqueles que entenderem que o bom atendimento é um processo de segurança e garantia financeira, conseguirão prosperar.

A prevenção de perdas de “A a Z” passa, obrigatoriamente, pelo sorriso no rosto e pela clareza na informação. Lembre-se: um conflito resolvido com inteligência pode transformar um detrator em um fã da sua marca. Mas um conflito ignorado é prejuízo certo no fechamento do mês. 🌟

# O CEARÁ

AGORA TEM

**IDEAUTO**<sup>®</sup>



PESADA



UTILITÁRIOS



ÔNIBUS

Aponte a câmera do seu celular e faça seu cadastro.



Agilidade, estoque local e pronta entrega: é na Ideauto.  
Entre em contato agora mesmo.

 **85 3064 3000**



 0800 521 3000

 [ideauto.com.br](http://ideauto.com.br)

 @ideauto

# Quem decide com dados, vende mais e erra menos.

No mercado automotivo, tomar decisões rápidas e seguras faz toda a diferença. Pensando nisso, Chevrolet, Fraga e Connect reúnem forças para entregar ao empresário mais precisão no atendimento, mais segurança na venda e mais confiança na gestão.

 **fraga**

Com um catálogo inteligente e confiável, a Fraga reduz erros, otimiza o tempo no balcão e garante a peça certa na primeira tentativa, aumentando a eficiência operacional e a satisfação do cliente.

 **CHEVROLET**

Descontos expressivos e condições diferenciadas na compra de veículos para pessoas físicas e jurídicas, proporcionando economia direta, acesso facilitado e vantagens exclusivas.

Distribuidor Autorizada  
**connect** 

Segurança na análise de crédito e decisões mais assertivas. A Connect oferece inteligência de dados para apoiar a gestão financeira, ajudando o empresário a vender com mais segurança, reduzir riscos e proteger o caixa da empresa.

**+ EFICIÊNCIA. + SEGURANÇA. + RESULTADO.**

**Venha se conectar com o futuro do setor. Venha para o SSA.**

Conheça as soluções: [www.ssa-ce.com.br](http://www.ssa-ce.com.br) | 85 9998-5533

 **SSA**