

Auto

CEARÁ

Revista

VOLVO FM
INTELIGÊNCIA E
EFICIÊNCIA NO
TRANSPORTE
REGIONAL

Ano 20 - nº 115



NSI
NÚCLEO DE SERVIÇOS
INTEGRADOS



TIGGO 5X

O SUV QUE SURPREENDE

- SESI/SENAI INAUGURAM ESCOLA EM HORIZONTE (CE)
- TURBINAS: FUNCIONAMENTO E MANUTENÇÃO
- AFTERMARKET: POTENCIAL E RELEVÂNCIA NO BRASIL

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

É DO ✨
BAIRRO

É DO PEQUENO
NEGÓCIO

É DA GENTE

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

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



ÍNDICE

18



Explore o Tiggo 5x no mercado de SUVs compactos, analisando suas versões e tecnologias. Veja como se posiciona em relação a preço e eficiência, e conheça suas inovações que desafiam marcas tradicionais.

44

A Escola SESI de Referência Pedro Grendene Bartelle foi inaugurada em Horizonte, promovendo acesso à educação de qualidade. O investimento da FIEC na formação de novas gerações destaca a importância da educação para o desenvolvimento social e econômico.



58



Mercado de reposição automotivo no Brasil movimentou R\$ 187,9 bilhões. Estudo desvenda indicadores econômicos, apoia decisões estratégicas de empresários e profissionais do setor.

Volvo FM 2026, focado em eficiência e conforto. Com melhorias em ergonomia, novas tecnologias e motorização, ele promete economia de diesel e segurança aprimorada.



82

84



Como funcionam as turbinas no motor do carro. Descubra a importância da manutenção regular para garantir eficiência, desempenho e durabilidade, prevenindo problemas e custos elevados com reparos.

EXPEDIENTE

Fotos: divulgação | Colaboradores: Arilson 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

-  [autorevistacear_ce](https://www.instagram.com/autorevistacear_ce)
-  autorevistaceara@gmail.com
-  [Auto Revista Ceará](https://www.facebook.com/AutoRevistaCeara)
-  [\(85\) 98114 4792](https://wa.me/5585981144792)

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.

MONROE
AMORTECEDORES

MONROE
AXIOS

FERODO

CHAMPION



A CASA DAS GRANDES MARCAS

Mahle lança camisas para motores Scania

A Mahle ampliou seu portfólio de reposição com o lançamento de novas camisas de cilindro para motores Scania, agora disponíveis com sobremedida de 0,50 mm e 1,00 mm no colarinho. A novidade é uma solução estratégica para blocos que apresentam desgaste ou deformações no alojamento original, problemas comuns em motores de alta quilometragem. Segundo Cleberon Dias, especialista de Vendas Aftermarket Motor da Mahle, a peça permite recuperar o motor via usinagem, restabelecendo o ajuste preciso do conjunto. "Essa solução robusta garante o funcionamento correto mesmo sob condições extremas de temperatura e pressão", destaca.



Corteco reforça soluções em retentores e juntas para o segmento de vans de pick-ups

A Corteco, marca do Grupo Freudenberg, reforça seu portfólio de retentores e juntas para o segmento de vans e picapes. Com tecnologia original (OEM), os componentes são projetados para máxima durabilidade em veículos de alta demanda comercial. "A correta instalação é

fundamental para garantir o desempenho e a vida útil dos produtos", destaca Alexandre Morselli, gerente de Produtos. A linha foca em minimizar paradas não planejadas, assegurando a produtividade do transportador. Saiba mais em: www.corteco.com.br.

Schaeffler: Inovação Horizontal e Talentos

A Schaeffler reforça sua competitividade na América Latina por meio da Inovação Horizontal. A estratégia integra as divisões automotiva e industrial, transformando o conhecimento interno em soluções de alto impacto, muitas vezes nascidas de iniciativas de seus estagiários. Entre os destaques recentes estão sistemas de IA para análise de falhas em rolamentos e a otimização do catálogo VLS. Esses projetos endereçam pilares da indústria moderna: digitalização (Indústria 4.0), eficiência e foco no cliente. Ao investir em novos talentos, a Schaeffler acelera o desenvolvimento de tecnologias que garantem excelência e agilidade operacional para todo o setor.



Brasileira assume Marketing Global da Delphi



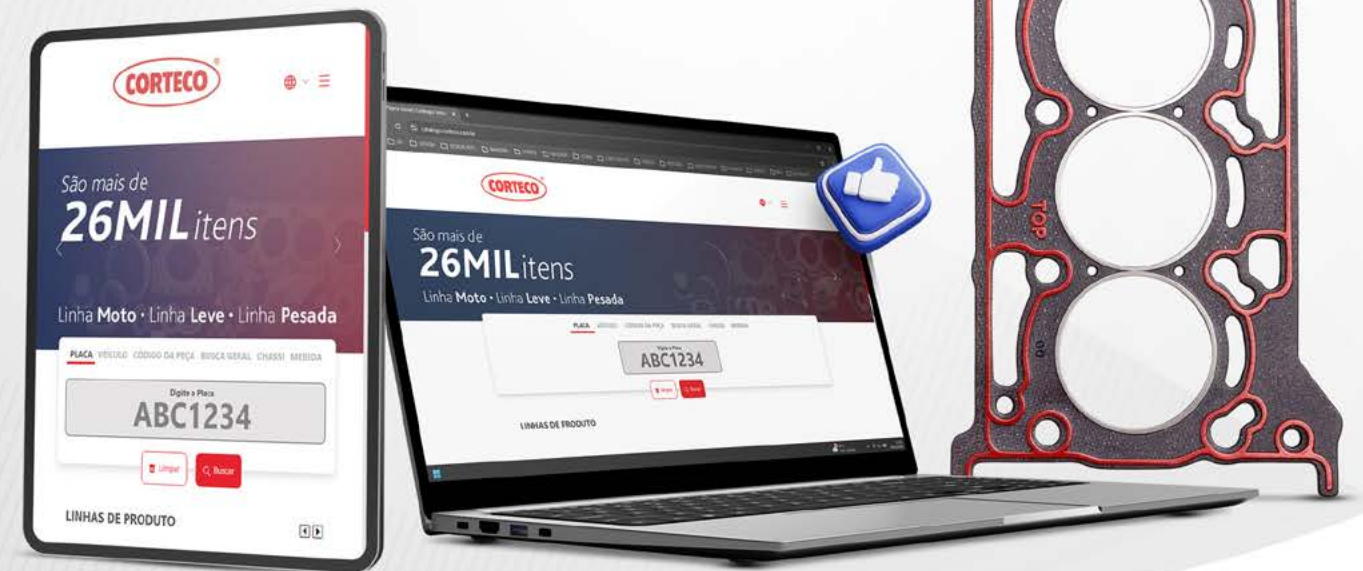
A Phinia nomeou Camila Rocha como Gerente Global de Marketing da marca Delphi. Com trajetória marcada pela liderança da organização em eventos de peso, como Automechanika (Alemanha) e AAPEX (EUA), a executiva agora comanda as estratégias mundiais de comunicação da marca. Sua missão é consolidar a presença da Delphi tanto em Equipamentos Originais quanto no Aftermarket. "Meu foco é o fortalecimento global, conectando mercados e equipes por meio de uma visão integrada e colaborativa para alinhar nossos objetivos de negócios em todo o mundo", afirma Camila, que anteriormente liderou o desenvolvimento da marca no Brasil

CATÁLOGO ELETRÔNICO FRAGA DA CORTECO

FACILIDADE E AGILIDADE NA BUSCA DE PRODUTOS!

- ⇒ *Fácil de consultar.*
- ⇒ *Busque pela placa, marca, modelo do veículo ou código da peça.*
- ⇒ *Único com detalhes da composição de todos os kits de juntas.*
- ⇒ *Atualizações constantes.*

Acesse o nosso **Catálogo Eletrônico Fraga** 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



Marelli lança nova geração de ECUs

A Marelli apresentou sua nova geração de Unidades de Controle do Motor (ECUs PFI), voltada para aplicações a gasolina, flex e GNV.



Projetada para maximizar a eficiência energética, a linha atende às novas regulamentações de emissões e às arquiteturas veiculares em evolução. Com arquitetura aberta, a tecnologia permite a integração de aplicativos de terceiros e atualizações de firmware over-the-air (FOTA). “Continuamos apoiando nossos clientes em todo o espectro de powertrain”, afirma Giovanni Mastrangelo, chefe de P&D da Marelli, destacando a versatilidade do hardware e software para calibrações personalizadas.

RIO anuncia novo Gerente de Marketing



A RIO (Riosulense) oficializou a chegada de Bruno Inácio da Maia como seu novo Gerente de Marketing. Com mais de 20 anos de experiência em estratégia e desenvolvimento de negócios, o executivo se reportará diretamente ao CEO, Ornelio Kleber, liderando áreas como Inteligência de Mercado, Pricing, Trade Marketing e Assistência Técnica. A contratação coincide com os 80 anos da companhia catarinense. Para Maia, o foco será transformar o marketing em um centro de inteligência estratégica: “Vejo o futuro da marca sustentado pela integração entre indústria e distribuição, com decisões orientadas por dados e foco consistente em inovação e geração de valor sustentável”, afirma.

ElringKlinger na Copa Truck

A ElringKlinger, fornecedora global de componentes automotivos para o mercado original e de reposição, anuncia o patrocínio ao piloto Arthur Scherer para a temporada 2026 da Copa Truck Be8 BeVant®. A iniciativa reforça sua presença no automobilismo brasileiro e amplia a visibilidade da marca junto ao segmento de veículos pesados. Com o novo patrocínio, a Elring passa a estampar sua marca no caminhão de competição e nos materiais oficiais do piloto ao longo das etapas do campeonato. A parceria tem como objetivo aproximar a empresa dos profissionais do setor de transporte, reparação e reposição automotiva, público diretamente ligado à aplicação de seus produtos.



Ipiranga lança Brutus Performance CK-4



A Ipiranga Lubrificantes (ICONIC) apresentou o Brutus Performance CK-4 SAE 10W-40 na Coplacampo 2026. Desenvolvido para o setor agrícola, o produto atende a demanda por intervalos de troca estendidos — superiores a 1.000 horas — e redução do custo operacional. O novo lubrificante é compatível com motores diesel Euro VI e Tier IV, equipados com sistemas de pós-tratamento (EGR, SCR e DPF), e funciona tanto em frotas novas quanto antigas. Segundo a marca, a novidade nasceu da escuta ativa no campo, entregando a especificação 10W-40 cada vez mais exigida por fabricantes para garantir maior disponibilidade e proteção dos equipamentos.



[/ipirangaoficial](#) [/ipiranga](#)

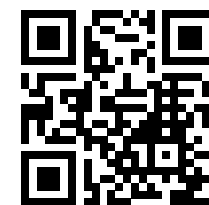
A solução certa para todo motor



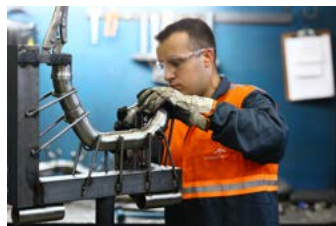
Na LubNord, você encontra a linha completa de óleos, graxas e fluidos da Ipiranga Lubrificantes para todos os segmentos.

Peça agora e saia na frente!

[0800 942 5000](tel:08009425000)



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



ArcelorMittal desenvolve escapamentos do novo V8 da Stock Car 2026

A temporada 2026 da Stock Car marca o retorno dos motores V8, e a sonoridade icônica das pistas tem DNA brasileiro. A ArcelorMittal (Unidade Tuper) desenvolveu os novos sistemas de escapamento em tempo recorde: apenas 30 dias, contra os 120 habituais. "O projeto reforça a capacidade da engenharia nacional em responder a desafios complexos com rigor técnico", destaca Sandro Sambaqui, CEO da unidade. Ao todo, 40 conjuntos equipam o grid, unindo alta performance e a emoção pura que define a categoria.

KYB e BMW M Motorsport no Endurance

A KYB Corporation anunciou o patrocínio à BMW M Motorsport para a temporada 2026 do WEC e do IMSA. O protótipo BMW M Hybrid V8 conta com o avançado sistema de direção elétrica S-EPS da KYB, projetado para suportar o esforço extremo das corridas de longa duração. O público brasileiro poderá conferir essa tecnologia de perto em Interlagos, durante as 6 Horas de São Paulo, entre 10 e 12 de julho. A parceria reforça a expertise da marca em direção assistida de alto desempenho sob condições severas.



DSL reforça visão estratégica em encontro anual no Ceará



A DSL Distribuidora promoveu entre os dias 5 e 7 de março sua Convenção de Vendas 2026. O evento, realizado no Sesc Iparana, foi marcado por uma atmosfera de alta energia, reforçando o posicionamento estratégico da companhia para os desafios do ano. Sob o tema "PULSAÇÃO", o encontro foi muito além do alinhamento comercial tradicional. A programação trouxe uma abordagem completa, conectando a visão macro da empresa ao direcionamento prático necessário na ponta da linha. Durante os três dias de imersão, a liderança da DSL reafirmou o compromisso inegociável com a excelência, destacando que o diferencial competitivo para o sucesso está no foco total na execução. O evento sinalizou que, para a DSL, o momento é de transformar planejamento em movimento real. Com foco em consistência, disciplina e determinação, a equipe sai da convenção renovada e pronta para atuar com a agilidade que o mercado de distribuição automotiva exige.

Wega Motors treina mais de 10 mil profissionais

Em um movimento estratégico para combater a escassez de mão de obra qualificada, a Wega Motors encerrou o último ciclo com a marca de 10.977 profissionais capacitados em todo o Brasil. A iniciativa alcançou mecânicos, balconistas e gestores, focando no avanço tecnológico dos sistemas de filtragem e na redução de falhas de aplicação. "Capacitar o mercado é uma responsabilidade que assumimos. Não basta entregar um produto de alta performance se o profissional não estiver preparado para extrair o máximo dele", afirma Cesar Vieira, Diretor de Vendas. Com essa agenda, a marca reafirma seu papel como referência técnica no aftermarket nacional.



CABOVEL

é qualidade de ponta a ponta em todo o Brasil

A Cabovel produz uma linha completa de Cabos Flexíveis de Comando, atendendo todo o Brasil com dedicação especial ao Nordeste. Nossas peças são 100% originais e brasileiras, desenvolvidas para as linhas Leve e Pesada, garantindo qualidade, durabilidade e segurança em cada produto.

Venha nos visitar na AUTOPAR 2026, em Curitiba-PR! Estaremos no Stand 83, de 6 a 9 de maio.



A MARCA DO CABO ORIGINAL

www.cabovel.com.br



LINHAS LEVE | PESADA | UTILITÁRIOS | AGRÍCOLA

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

Cummins Brasil avança na validação do motor a gás B6.7N

A Cummins Brasil avança em sua estratégia de descarbonização com a validação em campo do motor B6.7N (Euro VI). Movido a gás natural ou biometano, o propulsor de ciclo Otto é o primeiro da categoria de médios (até 7 litros) testado em operações urbanas reais no país. A tecnologia destaca-se pela simplicidade: por utilizar combustão por centelha, o sistema de pós-tratamento é mais compacto e dispensa o uso de Arla 32. Segundo Antonio Almeida, diretor de Vendas, o projeto une a maturidade da plataforma global à capacidade da engenharia nacional, oferecendo uma solução sustentável e eficiente para as frotas brasileiras.

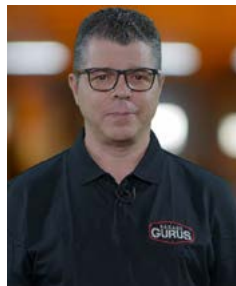


NTN-SNR amplia linha para SUVs Honda

A NTN-SNR, marca do Grupo NTN, expande seu portfólio para o segmento de SUVs, que hoje representa 54,5% das vendas de veículos novos no Brasil. A novidade é o rolamento de roda dianteira (código XGB42562T01) desenvolvido especificamente para os modelos Honda HR-V e CR-V. O componente atende às versões 1.5 (aspirada e turbo) do HR-V, além das motorizações híbridas e a combustão do CR-V. Com tecnologia de equipamento original, o lançamento reforça a estratégia da fabricante em oferecer soluções de alta performance para a crescente frota de SUVs no mercado de reposição nacional.

DRiV lança plataforma de treinamento Garage Gurus® no Brasil

A DRiV™ anunciou a chegada da plataforma de treinamento e capacitação técnica Garage Gurus® ao mercado brasileiro. Já presente em regiões como América do Norte, Europa, Ásia e África, essa iniciativa visa reforçar a liderança da DRiV™ no setor automotivo aftermarket, por meio do investimento direto na qualificação e no suporte técnico aos profissionais do setor. Além disso, a plataforma oferecerá treinamento para colaboradores internos e conteúdos exclusivos para os distribuidores da marca. Juliano Caretta, supervisor de treinamento técnico da DRiV no Brasil e integrante do Garage Gurus, destaca que a plataforma vai além das apresentações teóricas. Conforme explica Marcelo Rosa, diretor geral da DRiV no Brasil, "a plataforma foi desenvolvida com base na experiência prática de campo e no conhecimento real do dia a dia das oficinas. O conceito é claro: além de mostrar como funciona, ensina como fazer." de alta performance para a crescente frota de SUVs no mercado de reposição nacional.



SEG lança novos produtos

A SEG Automotive inicia abril com o lançamento de novos motores de partida e alternadores, ampliando sua cobertura para os segmentos leve, pesado e fora de estrada. Os novos produtos visam atender desde veículos de passeio até aplicações severas em transporte e no setor off-road, reforçando o foco da marca em inovação e desempenho para diferentes perfis da frota circulante.

É TEMPO DE LUBRAX



LUBRAX TOP MOTO 10W-40 MA2 SEMISSINTÉTICO
ANTIGO: LUBRAX MOTO 4T PROFESSIONAL 10W-30

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

LUBRAX TOP MOTO 10W-30 MB SCOOTER SEMISSINTÉTICO
ANTIGO: LUBRAX MOTO 4T SCOOTER

NOVUM
DISTRIBUIDORA

DISTRIBUIDOR
AUTORIZADO

LUBRAX



Tel.: 85 3444.5511

Acesse e
saiba mais em:



@novumdistribuidora · www.novumdistribuidora.com.br

A Autofort Nordeste chega a Campina Grande (PB) e inaugura mais uma filial

A distribuidora Autofort que além da matriz em Fortaleza (Ce) e da filial do Crato (Ce) amplia sua atuação no Nordeste com abertura de mais um filial agora na cidade de Campina Grande, na Paraíba. Com mais de 60 marcas e um portfólio que ultrapassa 30.000 SKUs de fabricantes renomados do mercado automotivo, a distribuidora amplia sua atuação com foco em disponibilidade, agilidade e suporte ao cliente. A nova unidade chega com uma proposta diferenciada: faturamento em até 15 minutos, mix completo, venda consultiva e catálogo online para consulta de estoque — garantindo mais praticidade, assertividade e velocidade para o dia a dia do seu negócio.



Valvoline expande presença no Nordeste com novo Gerente Regional



A Valvoline anuncia oficialmente Aristóteles Carvalho como o novo Gerente Regional para o Nordeste. Com mais de três décadas dedicadas ao setor automotivo ele chega à com um vasto conhecimento técnico e estratégico, adquirido em posições de destaque junto aos principais distribuidores da região. Sua nomeação reforça o compromisso da Valvoline em expandir sua presença no mercado nordestino através de uma liderança bem fundamentada e alinhada ao setor. Como novo gerente, Ari será responsável pela supervisão da gestão e suporte às redes de distribuição, empregando sua vasta experiência para aprimorar processos e fortalecer laços comerciais.

Viemar Automotive comemora 30 anos

A Viemar Automotive celebra três décadas em 2026 com o posicionamento "De Especialista para Especialista". Referência no aftermarket, a marca evoluiu oferecendo componentes de suspensão, direção e freios, essenciais para a segurança e performance veicular. O COO, José Inacio Salis, destaca a estratégia: "Investimos em engenharia local para ser a solução do cliente brasileiro, com manufatura nacional e foco no sell-out". O objetivo é garantir negócios sólidos e perenes em toda a cadeia. O marketing da marca, por Plínio Fazol, reforça: "O setor exige decisões técnicas precisas. Valorizamos do distribuidor ao mecânico, garantindo confiança e eliminando o retrabalho". É a evolução de quem fabrica para quem aplica.



Ekstron e Ferreira J: parceria que acelera resultados no Nordeste

A Ekstron é especialista em turbinas para picapes e vans, com soluções que unem tecnologia, confiança e presença de mercado. Além da força nesse segmento, a empresa também oferece uma ampla linha de turbinas para caminhões e ônibus, atendendo diferentes aplicações com solidez e segurança. Com mais de 250 postos autorizados em todo o Brasil, a Ekstron reafirma seu compromisso com o atendimento próximo e o suporte ao cliente. "No Nordeste, essa presença ganha ainda mais força com a parceria da Ferreira J, que leva adiante a credibilidade e os resultados da marca na região", segundo Alexandre Magno, Diretor Comercial da Ekstron.



Prêmio Everest 2026 reconhece 25 fornecedores e reforça gestão de excelência no aftermarket automotivo

No último Prêmio Everest, realizado no Terraço Itália, a BR AutoParts celebrou sua 16ª edição, consolidando o evento como o principal instrumento de gestão e reconhecimento no aftermarket automotivo. Ao todo, 25 fornecedores foram premiados pelo desempenho no Sistema de Qualificação de Fornecedores (SQF), que centraliza a performance nas decisões e transforma excelência em prática contínua. Qualidade sustentável resulta de parcerias estruturadas, método e disciplina. O Everest enfrenta desafios da cadeia de reposição, como atrasos logísticos, falhas operacionais, rastreabilidade e ruídos de comunicação, impactando resultados de forma sutil. Desenvolvido com a Fundação Getulio Vargas, o modelo avalia cinco pilares: nível de serviço, adequação aos processos, índices econômicos, comercial e socioambiental. Assim, estimula melhoria contínua e alinhamento.

Vencedores do Prêmio Everest 2026:

- 1. Nível de Serviço: 1º Meritor do Brasil; 2º MWM; 3º Lumileds.
 - 2. Adequação aos Processos: 1º NGK; 2º Hipper Freios; 3º Filtros Tecfil.
 - 3. Índices Econômicos: 1º Frasle Mobility; 2º Dana; 3º Viemar.
 - 4. Índices Comerciais: 1º Mahle Metal Leve; 2º Cobreq Freios; 3º Lumileds.
 - 5. Índices Socioambientais: 1º MWM; 2º Frasle Mobility; 3º Mahle Metal Leve.
- Ranking Geral: 1º Frasle Mobility; 2º Mahle Metal Leve; 3º Viemar.

SOREX
DISTRIBUIDORA

Castrol

DISTRIBUIDOR PARA O CEARÁ

A CRISE DO PETRÓLEO E A ELETRIFICAÇÃO DOS veículos



Com mísseis explodindo no Oriente Médio, alimentados pelos conflitos entre países, o setor automobilístico nacional, assim, como o mundo inteiro, vive o dilema entre a necessidade de inovar em tecnologias verdes e a sobrevivência financeira, equilibrando desempenho, sustentabilidade e custos de produção em um cenário de incertezas energéticas.

Olhando para o futuro, de acordo com estudos realizados pela Associação Nacional dos Fabricantes de Veículos Automotores- ANFAVEA, em parceria com o Boston Consulting Group (BCG), a projeção indica que veículos eletrificados (incluindo elétricos a bateria e híbridos) podem representar até 62% da frota de automóveis no Brasil, em 2035.

Embora o país possua uma matriz elétrica renovável, a modernização das redes e a eficiência no consumo avançam lentamente em comparação com os padrões internacionais.

Na verdade, será preciso fazer uma adaptação nas fábricas, desenvolver fornecedores, preparar treinamento da mão de obra, além de fazer investimento em infraestrutura que prepare os profissionais e outros segmentos para a mudança.

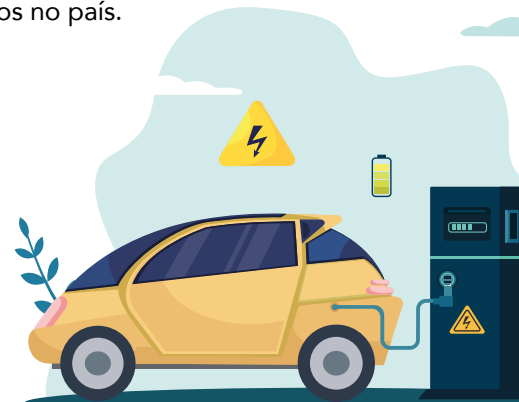


Alci Porto
Diretor técnico do Sebrae/CE



A venda de modelos híbridos ou 100% elétricos está crescendo no Brasil e bateu recorde no primeiro semestre deste ano. Foram quase 14 mil veículos emplacados de janeiro a junho, um aumento de 80% na comparação com o mesmo período de 2020.

Pelo que dizem os especialistas, o problema pode começar a ser resolvido com atuação em duas frentes. Por um lado, melhorar tudo o que está ligado aos biocombustíveis e, em paralelo, montar um plano consistente e estruturado envolvendo toda a ambiência que será afetada no caso dos veículos elétricos no país.



SAMPTEL
PEÇAS AUTOMOTIVAS

MAIS DE 3.700 ITENS

EM NOSSO PORTFÓLIO — O MAIS COMPLETO DO MERCADO.

A INOVAÇÃO
ESTÁ EM
**NOSSO
DNA**
DNA



CHERY TIGGO 5X:

O SUV que cansou de ser o “novo-to” e resolveu mandar no pedaço

Sabe aquele seu primo que sumiu por uns anos, fez intercâmbio, começou a malhar, aprendeu três línguas e voltou para a festa da família deixando todo mundo de queixo caído? Pois é, prazer: esse é o Caoa Chery Tiggo 5x. Se há alguns anos a gente olhava para os carros chineses com aquela desconfiança de quem compra um eletrônico sem marca na banquinha da esquina, o jogo virou. E virou com força. O Tiggo 5x não está mais aqui para pedir licença; ele veio para sentar na cabeceira da mesa dos SUVs compactos e, de quebra, oferecer um

banquete tecnológico que faz a concorrência alemã e japonesa coçar a cabeça. Sentar-se ao volante de um Tiggo 5x hoje é um exercício de desconstrução de preconceitos. A primeira coisa que você nota é que o “chinês com tempero brasileiro” (já que ele é montado com todo carinho em Anápolis, Goiás) tem uma obsessão quase engraçada por te agradar. É como aquele anfitrião que não te deixa com o copo vazio: ele te oferece teto solar panorâmico, câmeras que enxergam até seus pensamentos e um acabamento que dá vontade de ficar fazendo carinho no painel.



A Família Tiggo 5x: Escolha o seu sabor

A linha atual do Tiggo 5x é enxuta, mas certa. A Caoa Chery decidiu que não precisava de dez versões confusas. Eles focaram no que o brasileiro gosta: custo-benefício e tecnologia de ponta. Começamos pelo Tiggo 5x Sport. Não se engane pelo nome “Sport”, que geralmente em outras marcas significa “versão pelada”. Aqui, a pegada é democrática. Ele mantém o motor 1.5 Turbo Flex



de 150 cv (com etanol), que é o coração valente dessa máquina. O valor de entrada gira na casa dos R\$ 120.000,00 dependendo da promoção do mês (e a Caoa Chery adora uma promoção!). É o SUV perfeito para quem quer sair do hatch compacto, mas não quer vender um rim para ter um carro alto e imponente.

Subindo o nível, temos o Tiggo 5x Pro. Aqui a coisa fica séria. Sabe aquela central multimídia que parece um tablet de última geração? Está aqui. O câmbio é o tipo Joystick, que te faz sentir pilotando uma nave espacial, e o ar-condicionado é dual zone. O visual ganha aquela grade dianteira

“Diamond”, cheia de pontinhos cromados que brilham mais que sorriso de comercial de pasta de dente. O preço? Algo em torno de R\$ 135.000,00. É, sem dúvida, o “doce spot” da linha, onde você leva luxo de carro premium por preço de carro popular “completão”.

E para quem quer abraçar o futuro e ainda ganhar uns mimos do governo, existe o Tiggo 5x Pro Hybrid Max Drive. Calma, o nome é comprido, mas a explicação é simples: ele é um híbrido leve. Ele tem um pequeno motor elétrico que ajuda o motor a combustão a economizar combustível e dar aquela força extra nas arrancadas. Além disso, o pacote Max Drive traz o “anjo da guarda” eletrônico: piloto automático adaptativo, frenagem autônoma e alerta de colisão. Você quase não precisa dirigir, o carro faz o serviço social por você. Esse pacote tecnológico todo sai por aproximadamente R\$ 150.000,00.



Vida a bordo: Onde o 5X te ganha

O grande trunfo do Tiggo 5x não é só o motor esperto, mas como você se sente lá dentro. O isolamento acústico é surpreendente — parece que você fechou a porta para os problemas do mundo. Os bancos são ergonômicos e o espaço traseiro é generoso, mesmo que você decida levar aquele seu amigo que jogava basquete no colégio. E o teto solar panorâmico das versões mais caras? É um espetáculo à parte. Ele não abre (é fixo), mas a sensação de amplitude que

ele dá é imbatível. Em dias nublados ou viagens à noite, o interior do carro ganha uma atmosfera digna de primeira classe de avião.

Claro, nem tudo são flores. O porta-malas de 340 litros não é o maior da categoria. Se você planeja levar a mudança da casa inteira ou o estoque de um buffet infantil, vai precisar de um jeitinho na hora de arrumar as malas. Mas para o uso diário e viagens de família padrão, ele dá conta do recado com dignidade.

Curiosidades sobre a Chery e o Tiggo

- O casamento de sucesso: A Chery é chinesa, mas no Brasil ela é Caoa Chery. A Caoa é a mesma empresa brasileira que transformou a Hyundai em um sucesso estrondoso por aqui. Quando eles assumiram a operação da Chery, deram um "banho de loja" nos carros, ajustando a suspensão para os nossos buracos lunares e o isolamento acústico para o nosso trânsito barulhento.

- O Nome "Tiggo": Muita gente acha que é só um nome bonitinho, mas vem da combinação das palavras "Tiger" (Tigre) e "Go" (Ir/Vá). A ideia era passar a imagem de um animal ágil e forte que está sempre em movimento. Convenhamos, soa bem melhor que uma sopa de letras e números, né?

- Líder de Exportação: Na China, a Chery é a maior exportadora de veículos de passeio há mais de 20 anos consecutivos. Ou seja, enquanto a gente está descobrindo-os agora, o resto do mundo já está rodando de Chery faz tempo.

- A alavanca "mágica": O câmbio do Tiggo 5x Pro não tem ligação mecânica direta com a caixa de marcha (é o sistema wire-to-shift). Isso libera espaço no console central para um "andar de baixo", onde você pode esconder o celular, a carteira ou aquele chocolate que você não quer dividir com as crianças.

Veredito: Vale o pix?

O Chery Tiggo 5x é o carro de quem faz conta. Se você pegar a lista de equipamentos dele e tentar montar um concorrente direto com as mesmas funções, vai acabar gastando 20 ou 30 mil reais a mais. Ele é simpático, anda bem, tem um design que envelhece devagar e, o mais importante, conquistou a confiança do mercado brasileiro, o que reflete positivamente na hora da revenda. Se você ainda tem aquele "pé atrás" com marcas chinesas, faça um favor a si mesmo: vá até uma concessionária, feche a porta, sinta o peso dos materiais e faça um test-drive. O Tiggo 5x 2026 é a prova viva de que a evolução não pede licença, ela simplesmente acontece. E no caso da Caoa Chery, ela aconteceu em alta velocidade, com muito brilho e um preço que ainda nos permite sonhar com o carro zero na garagem

TIGGO 5XPRO 2027

MOTORIZAÇÃO		DIMENSÕES	
Tipo	1.5 TCI Turbo	Comprimento do veículo	4,338 (m)
Número de cilindros	4	Largura do veículo	1,831 (m)
Número de válvulas	16	Altura do veículo (vazio)	1,652 (m)
Potência máxima (cv)	150	Distância entre eixos	2,610 (m)
Torque máximo (kgfm)	22,75	SISTEMA DE DIREÇÃO	
Injeção eletrônica	MPI (Multi Point Injection)	Direção	Assistência elétrica progressiva
Tipo de ignição	Eletrônica	SUSPENSÃO	
Combustível	Flex (G/E)	Dianteira	Independente, tipo MacPherson
		Traseira	Independente, tipo Multilink
SISTEMA DE TRANSMISSÃO		SISTEMA DE FREIOS	
Tipo	CVT (9 marchas simuladas)	Tipo	Sistema de Freio com Antitravamento (ABS) e Distribuição Eletrônica da Força (EBD)
Tração	Dianteira	Dianteiro	Discos ventilados
		Traseiro	Discos sólidos
PESOS E CAPACIDADES		RODAS E PNEUS	
Tanque de combustível (L)	51	Rodas de liga leve diamantadas	18"
Porta-malas com banco traseiro não reclinado (L) - V211	340	Pneus	225/55 R18
Porta-malas com banco traseiro não reclinado até o teto (L) - V215	460	GARANTIA	
Porta-malas com banco traseiro reclinado (L) - V212	817	7 anos de garantia ou 150.000 km	
Porta-malas com banco traseiro reclinado até o teto (L) - V214	1.220		
Número de Ocupantes	5		

VENHA NOS VISITAR NA



ENDEREÇO DO ESTANDE: AV 4 C/ RUA P
EXPOTRADE | PINHAIS CURITIBA-PR



06 A 09 MAIO DE 2026
QUA A SEX: 14H ÀS 22H | SÁB: 09H ÀS 16H



PYSKO[®]
KITS AUTOMOTIVOS

WWW.PYSKO.COM.BR

@PYSKO.KITS



ENTRE A TRADIÇÃO ALEMÃ E O NOVO MUNDO

Se você der um pulo em qualquer bairro de classe média alta nas capitais brasileiras, vai notar que o Audi Q3 é quase um uniforme oficial. Ele é o SUV de entrada para quem quer o status das quatro argolas sem precisar desembolsar o valor de um imóvel de luxo em um modelo maior como o Q7 ou o Q8.

Design: A arte da evolução invisível

A Audi sempre foi mestre na técnica de “não mexer em time que está ganhando”. Olhando de longe, o leitor menos atento pode até confundir o modelo 2026 com o anterior. Mas os detalhes estão lá para quem sabe observar. A grade frontal Singleframe ganhou um novo desenho interno em colmeia, com um aspecto mais tridimensional que confere uma robustez extra à dianteira. Os faróis Full LED, uma assinatura histórica da marca, estão ainda mais afilados e inteligentes, com um fecho que parece recortar a escuridão sem ofuscar quem vem no sentido contrário.



No Brasil, a Audi mantém a acertada estratégia de oferecer duas opções de carroceria. Temos o SUV convencional, com o teto alto e uma silhueta clássica de utilitário, que prioriza o espaço interno e um porta-malas generoso de 530 litros. E temos o acla-

mado Sportback, que sacrifica alguns centímetros de altura para entregar aquele caimento de teto estilo cupê que se tornou o queridinho do público jovem e de quem busca um visual mais atlético. É uma escolha puramente estética: o primeiro é para quem leva a família, o carrinho do bebê e as malas de viagem; o segundo é para quem quer se destacar no estacionamento do clube ou do shopping.

Vida a bordo: Onde o bom senso ainda reina

A linha 2026 mantém o conjunto mecânico que se tornou o padrão ouro da Audi no Brasil, produzido na planta de São José dos Pinhais, no Paraná. O motor 2.0 TFSI entrega 231 cv e um torque de 34,7 kgfm, disponível logo em baixas rotações. Não espere o desempenho explosivo de uma linha RS, mas o Q3 tem fôlego de sobra para ultrapassagens rápidas e subidas de serra sem esforço. O câmbio automático de 8 marchas trabalha com uma suavidade alemã, fazendo trocas quase imperceptíveis em modo conforto. O grande “pulo do gato”, no entanto, é a tração integral quattro. Em um país onde chove muito e o asfalto é frequentemente irregular ou sujo, ter as quatro rodas tracionando de forma inteligente traz uma segurança que os rivais de tração dianteira simplesmente não conseguem replicar.

RANALLE®

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

Siga:



@ranalle.poliasetensores
ranalle.com.br

RANALLE®



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

ranalle.com.br

A Audi manteve o bom senso ergonômico. Você ainda ajusta a temperatura do ar-condicionado em seletores rotativos táteis que dão aquele “clique” mecânico satisfatório, permitindo que você mude o clima sem tirar os olhos da estrada por um segundo sequer. O painel Virtual Cockpit continua sendo, mesmo após anos, a referência absoluta da indústria em termos de clareza e funcionalidade. É nítido, não sofre com reflexos solares e coloca o mapa do GPS exatamente onde seus olhos precisam estar. O acabamento interno é o que justifica o preço: materiais emborrachados de toque suave, montagem sem frestas e um isolamento acústico que transforma o caos do trânsito urbano em uma biblioteca silenciosa. O espaço traseiro é honesto para dois adultos, graças ao banco correção que permite priorizar as pernas ou o porta-malas, embora o túnel central alto (necessário para a tração integral) ainda incomode um eventual quinto passageiro.



O fator “bolso”: O preço do privilégio

Não há como dourar a pílula: ter um Audi no Brasil em 2026 exige um planejamento financeiro robusto. A marca posicionou o Q3 para competir no topo do segmento, e os valores refletem a carga tributária e o posicionamento premium. A versão de entrada, a Prestige, começa em R\$ 299.990. É o ingresso para o mundo das quatro argolas, já vindo bem equipada, mas sem alguns luxos estéticos. A versão intermediária Performance, que historicamente é a “queridinha” das concessionárias por equilibrar equipamentos e custo, sai por R\$ 329.990. Já para quem não aceita nada menos que o máximo de sofisticação, a versão Performance Black entrega rodas de aro 19 ou 20, acabamento externo escurecido e um sistema de



som premium, custando R\$ 355.990. O Audi Q3 2026 não tenta ser o SUV mais futurista do mundo, nem o mais potente, nem o mais acessível. Sua proposta é a entrega de um equilíbrio quase matemático. Ele oferece uma experiência de condução “orgânica” e mecânica que muitos carros modernos perderam em prol de assistentes eletrônicos invasivos. Se você valoriza a ergonomia impecável, a segurança da tração integral e um valor de revenda que não despenca no primeiro ano, o Q3 continua sendo a aposta mais segura do segmento. Ele é a prova de que, às vezes, a melhor inovação é saber manter o que já era excelente.

AUDI Q3 2026

- Motor: 2.0 Turbo, 4 cilindros, Injeção direta (gasolina).
- Potência: 231 cv.
- Torque: 34,7 kgfm entre 1.700 e 4.500 rpm.
- Transmissão: Tiptronic de 8 velocidades.
- Tração: Integral permanente Quattro.
- Aceleração (0 a 100 km/h): 7,0 segundos.
- Velocidade Máxima: 240 km/h.
- Porta-malas: 530 litros (SUV) / 410 litros (Sportback).



Encare seus desafios

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

Acesse agora e conheça uma nova conexão.

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

PETRONAS
Sprinta

Reação Imediata

DSL



O PEQUENO GIGANTE:



Por que o Jeep Avenger 2026 é o “caçula” que você vai querer levar para casa

Se você olhar para a garagem e sentir que falta algo que tenha a alma de um desbravador de trilhas, mas o tamanho de quem precisa estacionar no shopping em dia de Natal, pare tudo o que está fazendo. O Jeep Avenger 2026 chegou para provar que tamanho não é documento e que, sim, dá para ter um Jeep “pocket” sem perder a pose de quem encara qualquer parada. Ele é o primeiro Jeep desenhado especificamente para o uso urbano, mas com aquele DNA de quem não tem medo de uma poça de lama ou de uma subida mais íngreme. Ele é compacto por fora, mas por dentro tem um aproveitamento de espaço que faria muito ilusionista ficar com inveja.



A Família Avenger: Qual é a sua praia?

Abrindo os trabalhos, temos as versões Flex/Híbridas Leves. Aqui, a Jeep usou a inteligência do grupo Stellantis para entregar o equilíbrio perfeito. O modelo de entrada, que podemos chamar carinhosamente de Sport, foca no custo-benefício. Ele traz o motor Turbo Flex com aquele auxílio elétrico maroto de 48V que ajuda nas arrancadas e economiza preciosos mililitros de combustível. O valor de entrada deve girar na casa dos R\$ 135.000. É o preço de entrada para o clube Jeep, com direito a central multimídia de última geração e aquele visual de “bravo” que a gente adora. Subindo um degrau, temos a versão Longitude. Aqui o papo fica mais sério no acabamento. Rodas maiores, sensores de tudo quanto é lado e um interior que mistura robustez com tecnologia. É o carro para quem quer conforto no trânsito caótico e não abre a mão de um design mais refinado. O preço sobe um pouco, encostando nos R\$ 150.000. Mas a cereja do bolo

Pode contar

com a alta qualidade do 1º amortecedor pressurizado do Brasil



Conte com HG Nakata

Para mais tranquilidade na hora de escolher e aplicar amortecedores, pode contar com a confiança da marca líder em suspensão e a preferida dos mecânicos quando o assunto é amortecedor. Com amplo portfólio para atender aos mais diversos modelos de veículos, HG Nakata é certeza de clientes mais que satisfeitos. Pode contar.



No trânsito, envolver o outro é salvar vidas.

APROVEITE E ACESSE OS CONTEÚDOS FEITOS PARA VOCÊ, MECÂNICO.



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



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



BLOG
Tudo sobre carreira, tecnologia, manutenção e peças.



EAD
Cursos online, gratuitos e com certificado.



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

NAKATA®
PODE CONTAR

é o Avenger 4xe. Sim, meus amigos, a tração integral chegou ao pequeno notável! Usando um sistema híbrido avançado, ele entrega tração nas quatro rodas sem precisar de um eixo cardã pesado atravessando o carro. Com ele, você pode ir para o sítio com a certeza de que não vai ficar atolado na primeira chuva. Esse brinquedo tecnológico deve chegar ao mercado por cerca de R\$ 175.000. E para os futuristas, temos o Avenger Electric com valor em torno de R\$ 210.000.

Entrar no Avenger 2026 é como entrar em um ambiente moderno, mas que não te obriga a ler um manual de mil páginas. A tela central é enorme, intuitiva e o espelhamento do celular é tão rápido que parece mágica. Os bancos têm uma pegada esportiva e, acredite, há porta-objetos por todos os lados. A Jeep diz que o total de espaço nos nichos internos soma quase 34 litros. É espaço suficiente para esconder todos os lanches de uma viagem longa ou aqueles cabos que sempre ficam bagunçados. O porta-malas também não decepciona. Com cerca de 380 litros, ele leva as compras do mês ou a mala daquela viagem de final de semana sem grandes dramas. O segredo está na altura do bocal de carga, desenhado para que você não precise fazer um esforço de levantamento de peso olímpico para colocar as coisas lá dentro.



CURIOSIDADES: ONDE ESTÃO OS “easter eggs”?

Se tem uma coisa que a Jeep ama fazer é esconder segredinhos no carro, os famosos “Easter Eggs”. No Avenger 2026, a brincadeira continua. Se você procurar bem, vai achar a silhueta do clássico Willis escondida no para-brisa, ou uma pequena joaninha em relevo nas molduras do teto. É como se o carro tivesse personalidade própria e estivesse piscando para você.

E você sabia que o nome “Avenger” já foi usado pela Dodge? Pois é, a Stellantis reciclou o nome, mas desta vez deu a ele um destino muito mais glamoroso. Enquanto o antigo Avenger era um sedan que passava despercebido, o novo Avenger é o centro das atenções por onde passa.

VENHA NOS VISITAR NA

AUTOOPAR

11ª FEIRA DE FORNECEDORES DA INDÚSTRIA AUTOMOTIVA

E CONHEÇA NOSSOS PRODUTOS DE PERTO

AV 4 C/ RUA P

EXPOTRADE | PINHAIS, CURITIBA-PR

06 A 09 DE MAIO DE 2026

QUA A SEX: 14H ÀS 22H / SÁB: 09 ÀS 16H

ILLINOIS®

AMPLA VARIEDADE DE PRODUTOS PARA VEDAÇÃO DE MOTORES.

CORVETTE STINGRAY 2026

O “Vette” de motor central ficou ainda mais insano no Brasil!



Se liga, apaixonado por velocidade! O Chevrolet Corvette Stingray 2026 já chegou ao Brasil, e ele não veio para brincadeira. A geração C8, que mudou o jogo ao colocar o motor no meio do carro (central), atingiu a maturidade na linha 2026. Estamos falando de um monstro americano que combina o ronco clássico do V8 aspirado com um “recheio” tecnológico que faria até os europeus

mais metidos ficarem de queixo caído. E sim, ele já está rodando (e fazendo barulho) por aqui! O que mudou? O visual e a “tech” O design da C8 já era espetacular, parecendo uma Ferrari “made in USA”. Para 2026, a Chevrolet refinou o interior, tornando-o ainda mais focado no motorista, aquele estilo cockpit de caça. O “paredão de botões” que dividia opiniões foi substituído por uma cabine mais clean, com uma nova central multimídia de 12,7 polegadas, painel de instrumentos de 14 polegadas e uma tela auxiliar de 6,6 polegadas. E olha que curioso: a famosa “linha de botões” na divisória central deu lugar a comandos mais ergonômicos e uma central de carregamento sem fio posicionada exatamente onde a mão do motorista cai. A sofisticação interior atingiu outro nível, com novos pacotes de fibra de carbono e opções de cor que fazem dele um verdadeiro carro personalizado.



Motor de Respeito: V8 Raiz

O coração continua sendo o confiável e potente 6.2L V8 LT2 naturalmente aspirado. Ele não precisa de turbo para entregar 495 cavalos de potência e um torque de aproximadamente 65 kgfm



(com o pacote Z51). É aquele ronco bruto, que a gente ama, sem as “firulas” de motores elétricos – embora a família Corvette agora tenha a versão híbrida E-Ray para quem prefere torque instantâneo. A aceleração? Coisa de louco: 0 a 100 km/h em cerca de 2,9 a 3 segundos. A transmissão é uma automática de dupla embreagem de 8 marchas que troca de marcha tão rápido que você mal sente, mantendo o empuxo contínuo.



Curiosidades do Vette 2026

O “Z Mode” no volante: Com um botão, você transforma o carro. Ele ajusta suspensão, escape, câmbio e motor para a configuração mais agressiva possível.

A Câmera é Standard: O sistema de câmeras frontais, essencial para não raspar o bico em qualquer lombada brasileira, foi aprimorado.

Performance Data Recorder (PDR): O Corvette 2026 grava suas voltas na pista em alta definição, analisando telemetria (força G, frenagem, aceleração) direto na tela central.

Edição Limitada no BR: A primeira unidade que desembarcou no Brasil (via importação, claro) foi uma configuração 3LT exclusiva, que mistura o conforto de um GT com a ferocidade de uma pista. Curiosidades do Vette 2026

Quanto custa essa máquina no Brasil?

Vamos ao bolso, porque a brincadeira não é barata. Como o Corvette não é vendido oficialmente pela Chevrolet no Brasil (apenas importação independente), o valor varia pela cotação do dólar e opcionais. Valores de Importação: Unidades 2026, com todos os impostos e frete, estão circulando no mercado de luxo nacional com preços partindo de R\$ 1,3 milhão (3LT Conversível).

O Corvette Stingray 2026 continua sendo a “pechincha” dos supercarros. Ele entrega desempenho de Porsche 911 ou McLaren por um valor que, lá fora, é metade de um rival europeu, e aqui, brilha como uma joia rara e extremamente rápida. Quem compra, leva um ícone que mudou a história do automobilismo americano.

Seu negócio merece



PRIMAPARTS

AUTOMOTIVE



Quem trabalha com qualidade, escolhe Primaparts! A marca própria do Grupo Auto Norte, possui uma família de produtos em constante crescimento, ideal para oficinas que valorizam qualidade e durabilidade, entregando o melhor para seus clientes.


AUTONORTE
@autonortedistribuidora
www.autonorte.com.br

**PEÇA
BRASIL**
@pecabrasil
www.pecabrasil.com.br


**AUTO NORTE
DIESEL**
@autonortediesel

O REI DE PARIS

Alfa Romeo de 1938 é coroado o “Melhor dos Melhores” do Mundo

Se existisse um Oscar para os carros, ele acabaria de ser entregue em uma noite de gala no coração de Paris. E o grande vencedor não veio de uma linha de montagem moderna cheia de robôs, mas sim de uma era onde o metal era moldado à mão e a velocidade era uma arte perigosa. O Alfa Romeo 8C

2900B de 1938 acaba de ser eleito o “Best of the Best” (o melhor entre os melhores) de 2026, em uma premiação organizada pelo prestigiado grupo The Peninsula Hotels.

Para você ter uma ideia do nível da festa, o júri não era composto por qualquer um. Entre os avaliadores estavam nomes como

o mestre do design Fabio Filipini, o lendário engenheiro Gordon Murray (pai da McLaren F1) e o comediante e colecionador Jay Leno. Até a estrela de Hollywood Nicole Kidman marcou presença para ver de perto as joias sobre rodas que brilhavam no pátio do The Peninsula Paris.



Um pedigree de campeão (literalmente!)

O carro vencedor não é apenas “bonitinho”. Ele carrega uma história que parece roteiro de cinema. Sabe quem foi seu primeiro dono? Ninguém menos que Giuseppe “Nino” Farina, o homem que viria a ser o primeiro campeão mundial da história da Fórmula 1, em 1950. Nino não queria um Alfa comum. Ele encomendou uma carroceria sob medida na empresa de seu pai, a Stabilimenti Farina, e ainda contou com toques de estilo de seu tio, o icônico Battista “Pinin” Farina. O resultado é uma peça única: o único 8C 2900B no mundo com esse desenho exclusivo. É o ápice da engenharia italiana pré-guerra, combinando uma elegância atemporal com o que havia de mais veloz na época.

A disputa dos gigantes

Não foi uma vitória fácil. Para levar o troféu para casa, a Alfa da The Keller Collection teve que desbancar outros sete finalistas de tirar o fôlego, que venceram os principais concursos de elegância do mundo em 2025. Na lista de “derrotados” (se é que podemos chamar assim máquinas tão incríveis), estavam:

- Mercedes-Benz 500K Spezial Roadster (1936): O puro luxo alemão.
- Ferrari 375 MM (1954): O DNA de corrida de Maranello.
- Ferrari F50 GT (1996): O monstro das pistas da era moderna.
- Rolls-Royce Phantom I “Phantom of Love” (1926): Basicamente um palácio sobre rodas.

“Este veículo exemplifica a era de ouro do design italiano”, celebrou Deborah Keller ao receber o prêmio. E ela tem razão. Ver este Alfa Romeo é lembrar por que ainda somos apaixonados por carros: eles são esculturas que se movem.

Atualmente, não existe nenhum exemplar original do Alfa Romeo 8C 2900B de 1938 residindo no Brasil. A história desse modelo com o país, no entanto, é famosa entre colecionadores. Um exemplar de 1939 (chassi 412041) viveu no Brasil por décadas, chegando a ser modificado para competições e quase sucateado, mas foi vendido para o exterior e restaurado nos Estados Unidos.



Valor de Mercado

O Alfa Romeo 8C 2900B é um dos carros mais valiosos e desejados do mundo, frequentemente chamado de “o equivalente italiano do Bugatti Atlantic”.

Preços em Leilões Internacionais: Os valores variam entre US\$ 25 milhões (aproximadamente R\$ 127 milhões), dependendo da cotação e da carroceria.

Um brinde à Alfa Romeo, que quase 90 anos depois, continua ensinando ao mundo como se faz um clássico eterno!



FERRAMENTA GRATUITA DO SEBRAE FACILITA A EMISSÃO SIMPLIFICADA PARA OS PEQUENOS NEGÓCIOS

O Emissor de Nota Fiscal Eletrônica disponibilizado pelo Sebrae gerou economia de R\$ 358 milhões para os pequenos negócios. Em 2025, mais de 1 milhão de emitentes foram cadastrados, com 38,4 milhões de notas fiscais emitidas

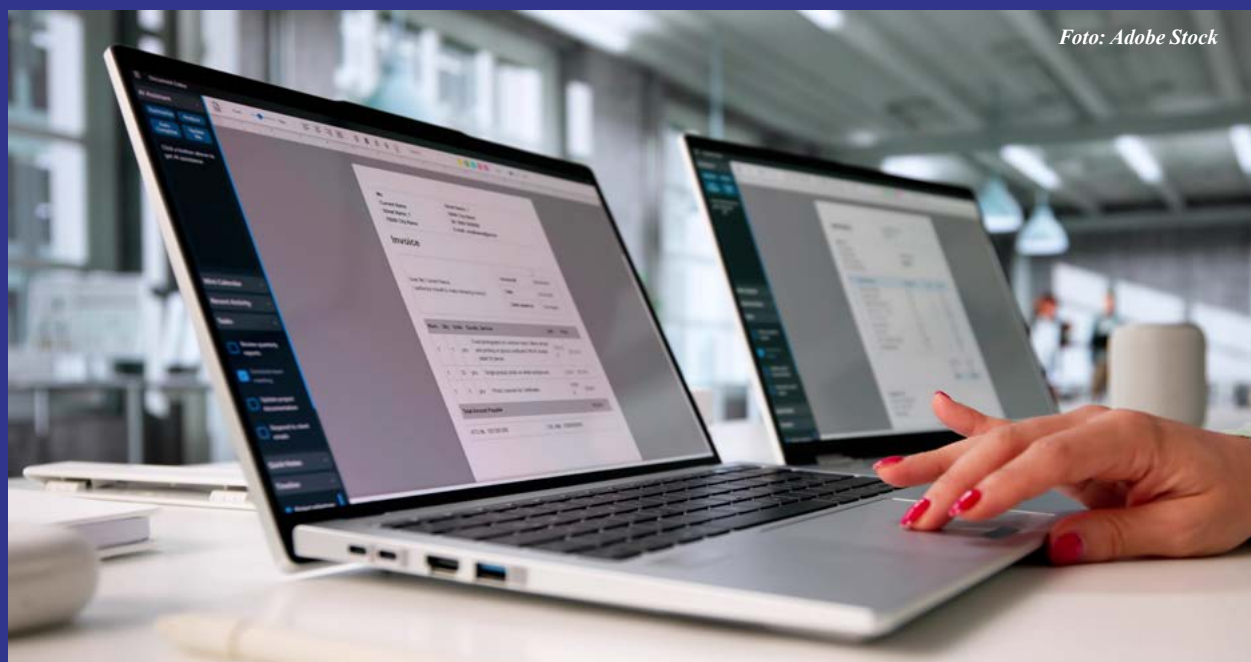


Foto: Adobe Stock

Na era da inteligência artificial, a burocracia ainda é apontada como um dos principais entraves ao crescimento dos pequenos negócios no Brasil. Nesse cenário, soluções que simplificam os processos e reduzem os custos ganham cada vez mais adesão dos empreendedores, como o Emissor de Nota Fiscal Eletrônica (NF-e) do Sebrae.

Em 2025, a ferramenta gratuita, online e acessível alcançou a marca de 1 milhão de emitentes cadastrados. Ao todo, foram emitidas 38,4 milhões de notas fiscais. Segundo levantamento da instituição, além de facilitar a emissão fiscal, o uso do

sistema proporcionou uma economia estimada de R\$ 358 milhões para os pequenos negócios.

Com uma interface simples e intuitiva, o Emissor NF-e permite o cadastro de produtos, serviços, clientes e fornecedores, além da configuração de tributações e parâmetros fiscais, tudo em um único ambiente digital. Disponível diretamente no navegador, sem necessidade de download, o sistema funciona em nuvem, garantindo que os dados fiquem armazenados com segurança e possam ser acessados a qualquer momento. Outro diferencial é a constante atualização da ferramenta, que acompanha as mudanças na legislação fiscal

brasileira, garantindo mais segurança jurídica para quem utiliza o sistema.

Para os empreendedores, a emissão de nota fiscal é uma exigência legal. Além disso, a formalização das vendas amplia a credibilidade da empresa, facilita o acesso a crédito e contribui para uma gestão financeira mais organizada e transparente. Nesse sentido, o Emissor NF-e do Sebrae se destaca por integrar diferentes tipos de documentos fiscais em uma única plataforma, sendo possível emitir Nota Fiscal Eletrônica (NF-e), Nota Fiscal de Serviços Eletrônica (NFS-e), Nota Fiscal de Consumidor Eletrônica (NFC-e) e Conhecimento de Transporte Eletrônico (CT-e). O compartilhamento das notas pode ser feito diretamente por e-mail ou WhatsApp, otimizando o relacionamento com clientes e parceiros.

Tecnologia acessível para quem empreende

Um dos principais desafios enfrentados por micro e pequenos empresários é lidar com questões fiscais sem apoio técnico especializado. Pensando nisso, o Sebrae desenvolveu uma solução que alia tecnologia à usabilidade. O processo de adesão é simples: basta realizar o cadastro no portal, informar os dados da empresa e possuir um certificado digital válido (A1 ou A3), além de estar regularizado junto à Secretaria da Fazenda (SEFAZ). Por funcionar totalmente online, o Emissor NF-e elimina custos com softwares pagos e infraestrutura. O uso do Emissor NF-e, combinado com outras soluções do Sebrae, como cursos, consultorias e programas de capacitação, tem contribuído para melhorar o desempenho dos pequenos negócios em todo o país. A digitalização da gestão fiscal reduz os erros e libera tempo para que o empreendedor foque no crescimento da empresa.

Entenda a diferença entre NF-e e NFS-e

Embora façam parte da rotina empresarial, a Nota Fiscal Eletrônica (NF-e) e a Nota Fiscal de Serviços Eletrônica (NFS-e) ainda geram dúvidas entre muitos empreendedores. A principal diferença entre elas está no tipo de atividade realizada. A NF-e é utilizada na venda de produtos ou mercadorias, tendo como finalidade a comercialização de bens físicos, sendo regulamentada pela Secretaria da

Fazenda Estadual (SEFAZ) e envolvendo principalmente o ICMS (e, em alguns casos, o IPI), além de exigir certificado digital e um sistema Emissor NF-e, sendo comum no comércio, indústria e transporte.

Já a NFS-e é destinada à prestação de serviços, como consultorias, aulas e manutenção, sendo administrada pelas prefeituras municipais, com incidência do ISS (Imposto Sobre Serviços), e sua emissão geralmente ocorre por meio do portal da prefeitura, podendo ou não exigir certificado digital. Na prática, empresas que comercializam produtos e também prestam serviços precisam emitir ambos os tipos de nota, conforme a natureza de cada operação.

Capacitação para usar o sistema

Para apoiar os empreendedores no uso da ferramenta, o Sebrae/CE também disponibiliza um curso online específico sobre o Emissor NF-e, com duração aproximada de 2 horas.

A capacitação apresenta, de forma didática, todas as etapas necessárias para utilizar o sistema com segurança e eficiência. Entre os conteúdos abordados, estão:

- *Configurações iniciais e acesso à plataforma*
- *Cadastro de produtos, serviços e estoque*
- *Ajustes fiscais e tributários*
- *Emissão de diferentes tipos de notas fiscais*

O curso foi desenvolvido especialmente para quem enfrenta dificuldades com rotinas fiscais ou está começando a emitir notas. Ao final, o participante estará apto a compreender a importância da emissão correta de notas fiscais, configurar o sistema de forma adequada e reduzir os erros operacionais, tornando a gestão mais eficiente e profissional.



QR code loja



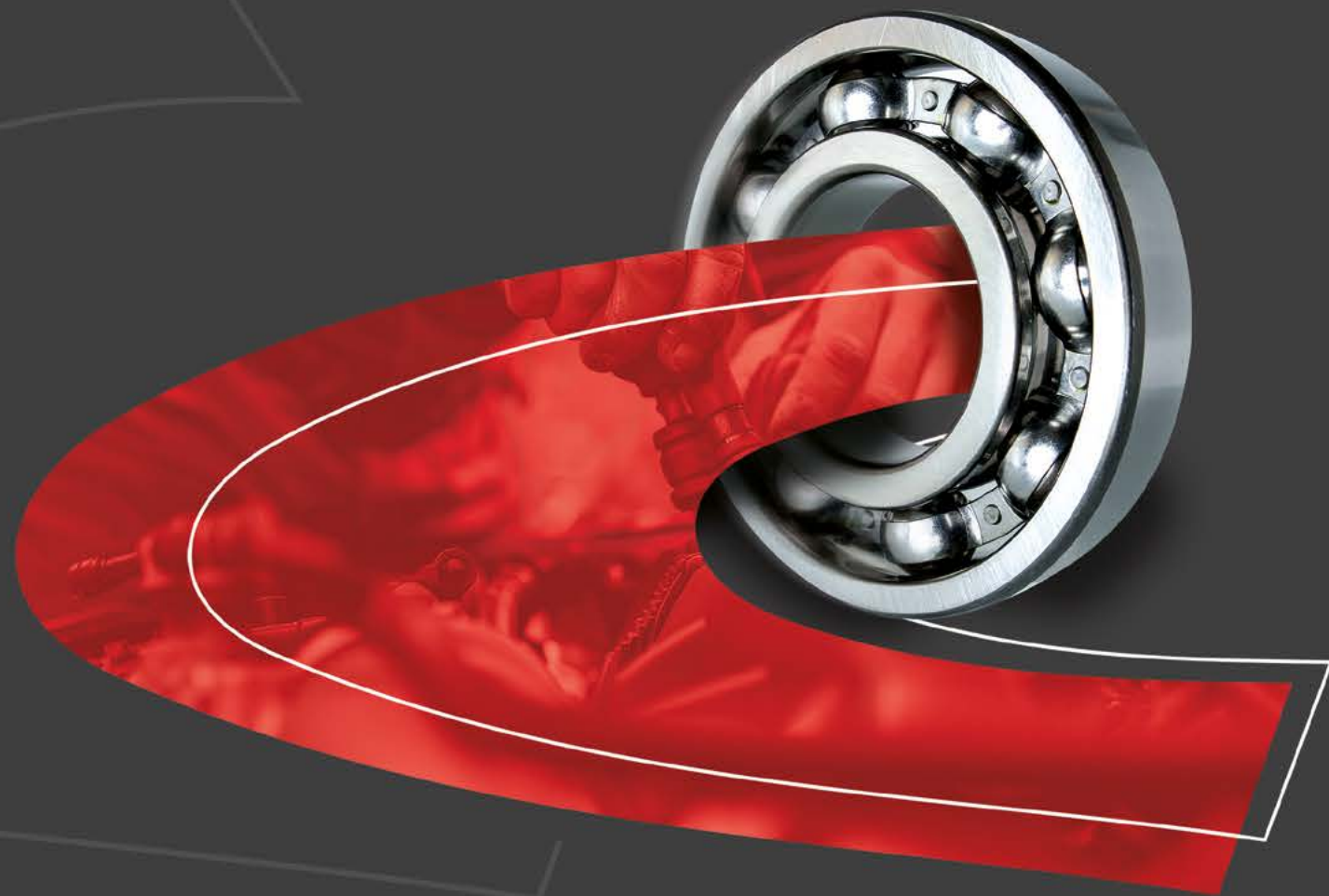
QR code site



VEM AÍ... O DIA DO ROLAMENTO

2 DE MAIO

Uma iniciativa da Cobra para celebrar a tecnologia que move o nosso mercado.



Faça revisões em seu veículo regularmente



Acompanhe nossas redes sociais e comemore com a gente!

@cobrarolamentos | www.cobrarolamentos.com.br



Acesse:
loja.cobrarolamentos.com.br



ESCANIE
O QR CODE
E FAÇA SEU
AUTOCADASTRO



Como a nova Lei de Seguros vai mudar sua vida



Se você já parou para folhear uma apólice de seguro de automóvel, provavelmente sentiu que precisava de um diploma em Direito e uma lupa de detetive de filme antigo. Aquela montanha de termos técnicos, cláusulas de exclusão escondidas em notas de rodapé e frases de duplo sentido sempre foi o grande pesadelo de quem só queria proteger o seu patrimônio. No entanto, o cenário mudou drasticamente. A sanção da Nova Lei do Contrato de Seguro (Lei 15.019/24) chega para dar um verdadeiro “banho de loja” nas regras do jogo, prometendo muito mais transparência para o motorista e uma nova dinâmica de responsabilidade para as seguradoras.

A grande estrela da nova legislação é o princípio da boa-fé objetiva levado ao pé da letra.

Antes, era relativamente comum que seguradoras negassem o pagamento de indenizações baseando-se em omissões não intencionais do segurado no momento da contratação. Sabe aquele detalhe bobo sobre o local de pernoite ou um condutor eventual que você esqueceu de mencionar na hora de preencher o perfil? Pois bem, esse tipo de desliz agora é tratado com mais razoabilidade. A lei exige que as apólices sejam escritas em linguagem clara, direta e compreensível para qualquer leigo. Acabou a era do “juridiquês” impenetrável que afastava o consumidor da compreensão do que ele estava, de fato, comprando. Além disso, as seguradoras agora têm o dever de informar explicitamente o que não está coberto pelo contrato. Se uma cláusula for ambígua ou permitir duas interpretações, a decisão deverá, obrigatoriamente, favorecer o segurado. É o fim daquela incômoda sensação de que o contrato foi redigido de forma a evitar que você receba o que é seu por direito.

Ninguém gosta de ficar a pé esperando a buro-

cracia girar enquanto o carro está parado na oficina ou após um furto. Por isso, a nova lei estabelece prazos muito mais rígidos para a regulação de sinistros. Se o veículo sofreu uma colisão de perda total ou desapareceu, a seguradora tem o dever de ser ágil. Caso falte algum documento para concluir o processo, ela deve solicitar toda a papelada de uma única vez, evitando aquele “pingue-pongue” infinito de e-mails e exigências picadas que só serve para adiar o pagamento da indenização.

Outro ponto sensível que passou por revisão foi o famoso questionário de risco

Com a nova lei, o segurado continua tendo o dever ético de falar a verdade, mas a seguradora perde o direito de cancelar o seguro ou negar o pagamento por qualquer erro irrelevante. Se o equívoco na declaração não alterou o risco de forma drástica ou não foi feito com clara má-fé — ou seja, com a intenção deliberada de enganar para pagar menos — a seguradora deve manter a cobertura, podendo apenas realizar um ajuste proporcional no valor do prêmio. Nesse novo ce-

nário, a figura do corretor de seguros também sai fortalecida. Ele deixa de ser apenas um vendedor de apólices para se tornar um consultor técnico com responsabilidades legais mais nítidas. Mas não pense que a vida das companhias de seguro ficou apenas mais difícil ou restritiva. Embora a lei seja nitidamente protecionista com o consumidor, ela traz uma segurança jurídica que

o setor pedia há décadas. Regras claras tendem a diminuir a judicialização, aquele hábito de levar toda e qualquer divergência para o juiz resolver. Vale a pena comemorar? Com certeza. A modernização dessa legislação, que ficou tramitando por quase duas décadas no Congresso, finalmente coloca o Brasil em linha com os mercados mais desenvolvidos do mundo.

Principais alterações

Transparência: Cláusulas confusas ou mal redigidas passam a ser interpretadas a favor do segurado, exclusões de cobertura (situações em que o seguro não paga) precisam estar claras, destacadas. **Aceitação do seguro:** A seguradora agora tem até 25 dias para aceitar ou recusar o seguro, se não houver resposta dentro desse prazo, o seguro é considerado automaticamente aceito e a cobertura passa a ser garantida de forma definitiva. Além disso, a lei reforça a possibilidade de cobertura provisória, que pode proteger o veículo desde o envio da proposta até a decisão final da seguradora. **Sinistro:** O prazo padrão para pagamento da indenização é de 30 dias após entrega da documentação, em caso de atraso, a seguradora pode ser penalizada com multa, juros e indenizações adicionais. No seguro de automóvel, a seguradora só pode suspender o prazo uma única vez para pedir documentos extras.

Inadimplência: Agora o não pagamento da primeira parcela pode cancelar o contrato imediatamente. Nas demais parcelas, o seguro não é cancelado de imediato. Primeiro há notificação ao cliente e depois um prazo de 15 dias para regularização e só então pode ocorrer o cancelamento, com aviso prévio.

Dever de informação: O segurado deve informar corretamente os dados do veículo e uso, declarar qualquer informação relevante, mesmo que não seja perguntada diretamente. A omissão — mesmo sem intenção — pode impactar o valor do seguro ou até o direito à indenização.

Compra e venda do veículo: Em caso de venda do veículo, o seguro não é automaticamente transferido. Agora a seguradora precisa concordar previamente com a transferência, deve ser comunicada em até 30 dias e pode cancelar o contrato se o novo perfil representar risco diferente.

Só mudou para seguro de automóvel?

Não, a mudança é muito mais profunda! Embora o setor automotivo sinta o impacto imediato por ser o seguro mais popular do Brasil, a Nova Lei do Contrato de Seguro (Lei 15.019/24) funciona como uma “Constituição do Seguro”. Ela revoga artigos defasados do Código Civil e passa a valer para praticamente todas as modalidades de seguros privados.

1. Seguros de Vida e Saúde: A lei traz uma proteção extra contra o cancelamento unilateral. As seguradoras agora têm critérios muito mais rígidos para rescindir um contrato de vida, especialmente se o segurado já contribuiu há muitos anos. A questão da “omissão de doenças preexistentes” também ficou mais equilibrada: a seguradora precisa provar que houve má-fé (intenção de enganar) para negar a indenização, não bastando apenas um erro de preenchimento.

2. Seguros Residenciais e Empresariais: Para quem protege a casa ou o escritório, a regra da

transparência nas exclusões é vital. Sabe quando o seguro cobre “vendaval”, mas não cobre “chuva de granizo” se não houver vento? Esse tipo de pegadinha textual terá que ser destacada no contrato, ou não terá validade jurídica.

3. Seguros de Responsabilidade Civil (Profissional): Médicos, engenheiros, advogados, mecânicos e outros profissionais que contratam seguros contra erros de ofício ganharam mais clareza. A lei detalha melhor como deve ser feita a defesa jurídica paga pela seguradora e como terceiros prejudicados podem ser indenizados com mais agilidade.

4. Grandes Riscos e Transportes: Empresas que transportam cargas ou grandes indústrias também entram na nova regra, embora a lei permita uma liberdade contratual um pouco maior para “grandes riscos”, já que se entende que empresas têm corpo jurídico para negociar de igual para igual com a seguradora.



DIREITO DO CONSUMIDOR APLICADO A OFICINAS E AUTO CENTERS:

No setor de reparação automotiva, onde confiança e técnica caminham juntas, o Direito do Consumidor deixou de ser apenas um tema jurídico e passou a ser uma variável direta de gestão. Oficinas e auto centers que ignoram esse cenário operam sob risco constante de prejuízos financeiros, desgaste reputacional e judicialização crescente. A relação com o cliente, nesse contexto, é juridicamente qualificada como relação de consumo. Isso significa que o consumidor é considerado parte vulnerável especialmente por não deter conhecimento técnico sobre o serviço contratado. Essa condição impõe ao fornecedor um dever ampliado de transparência, clareza e registro das informações prestadas.

Na prática, muitos conflitos surgem não pela falha técnica em si, mas pela ausência de comunicação adequada. Diagnósticos pouco claros, serviços realizados sem autorização expressa ou cobranças não previamente informadas são fatores recorrentes em demandas judiciais. O impacto disso vai além de uma eventual indenização: envolve tempo, custo operacional e exposição negativa da marca. Outro ponto crítico é a responsabilidade objetiva. Em termos simples, se o serviço apresentar defeito e gerar prejuízo ao cliente, a empresa pode ser responsabilizada independentemente de culpa. Isso exige uma mudança de postura: não basta executar bem o serviço é necessário documentar, comprovar e garantir a rastreabilidade de todo o processo. O orçamento prévio, nesse cenário, é uma ferramenta estratégica. Quando bem estruturado, com descrição detalhada dos serviços, peças, prazos e valores, ele funciona como um instrumento de proteção jurídica. Já sua ausência ou elaboração genérica abre espaço para questionamentos e conflitos.

A substituição de peças também demanda atenção. Informar a procedência original, paralela ou recondicionada e obter autorização do cliente não é apenas uma prática ética, mas uma exigência legal. A falta de transparência nesse ponto pode ser interpretada como prática abusiva e comprometer a credibilidade do negócio. Além disso, a formalização dos atendimentos



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

se tornou indispensável. Ordens de serviço assinadas, registros de comunicação e notas fiscais detalhadas não são burocracia: são mecanismos de defesa empresarial. Em um eventual litígio, quem consegue provar, reduz significativamente seu risco.

Empresas que adotam uma cultura preventiva com processos definidos, equipe treinada e orientação jurídica conseguem não apenas evitar conflitos, mas também se posicionar de forma mais profissional no mercado. Isso gera confiança, fideliza clientes e diferencia o negócio em um setor cada vez mais competitivo.

O Direito do Consumidor, portanto, não deve ser visto como obstáculo, mas como ferramenta de gestão. Quando incorporado à rotina da empresa, ele contribui diretamente para a redução de prejuízos, fortalecimento da marca e sustentabilidade do negócio.



FORTAL

VOCÊ NO FORTAL 2026 COM A COLUMBRAS!



Nós valorizamos quem caminha com a gente. Por isso, criamos metas personalizadas para que todos tenham chances reais de ganhar.

ESTÁ GARANTIDO O SEU:

- PARTICIPAR DE UMA DAS MAIORES MICARETAS DO BRASIL
- ABADÁ COLUMBRAS
- OPEN BAR + BUFFET
- BRINDES EXCLUSIVOS

20 VAGAS EXCLUSIVAS PARA NOSSOS PARCEIROS

+ ACOMPANHANTE

GARANTA AGORA SUA VAGA NO SORTEIO CONSULTANDO SEU VENDEDOR

(85)3282-8788

(85)99256-2604

@COLUMBRASAUTOPARTS
WWW.COLUMBRAS.COM.BR
RUA GRAÇA ARANHA, 58, BARRA DO CEARÁ, FORTALEZA CE

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



HORIZONTE RECEBE ESCOLA SESI/SENAI VOLTADA À EDUCAÇÃO BÁSICA E A QUALIFICAÇÃO TÉCNICA

O município de Horizonte, localizado na Região Metropolitana de Fortaleza, vem se destacando como um dos principais polos industriais e comerciais do Ceará. Com uma localização estratégica e fácil acesso a importantes corredores logísticos, a cidade tem atraído investimentos significativos, fortalecendo seus setores calçadista e automotivo. Esse crescimento rápido vem gerando mais empregos e ressaltando a importância de oferecer uma formação profissional

qualificada, que atenda às novas demandas da Indústria 4.0. Nesse cenário, Horizonte dá um passo importante na preparação de sua força de trabalho com a inauguração da Escola SESI SENAI Ceará de Referência Pedro Grendene Bartelle. Essa é uma estrutura educacional moderna e integrada, pensada para conectar de forma efetiva a educação básica à qualificação técnica, ajudando os estudantes a se prepararem melhor para o mercado de trabalho atual.



Laboratório da Automotiva. Fonte: Sistema FIEC.



Laboratório da Automotiva. Fonte: Sistema FIEC

Mais do que uma estrutura física moderna, a unidade representa um modelo pedagógico conectado às necessidades reais do setor produtivo local. A proposta favorece o desenvolvimento de competências técnicas e comportamentais, estimula a cultura da inovação e amplia as oportunidades de inserção qualificada no mercado de trabalho. Seus impactos ultrapassam o âmbito individual, contribuindo diretamente para o fortalecimento econômico, a competitividade industrial e o desenvolvimento sustentável de toda a região. A iniciativa surge em um momento estratégico, marcado por transformações profundas no setor industrial global. Segmentos como o automotivo e o calçadista atravessam mudanças aceleradas, impulsionadas por tendências como a eletrificação, a conectividade e a sustentabilidade.

Diante desse cenário, o SENAI reforça seu compromisso com a formação de profissionais preparados para um ambiente onde a automação e a inteligência artificial já integram a rotina fabril. A nova unidade atenderá a uma demanda histórica por qualificação profissional, ao mesmo tempo, em que estabelece um padrão para o Novo Ensino Médio. A integração entre SESI e SENAI cria uma jornada contínua de aprendizagem, que começa na educação básica e evolui até a formação técnica especializada. Na prática, isso significa oferecer aos jovens de Horizonte e municípios vizinhos uma formação conectada às exigências do mercado e às melhores práticas industriais. Entre os diferenciais da unidade, destacam-se os segmentos estratégicos de Automotiva, Couro e Calçados e Eletroeletrônica. Cada área conta com laboratórios equipados com tecnologias de última geração, preparados para atender tanto às dire-

trizes curriculares do NEM quanto às demandas específicas de cursos de qualificação profissional. A relevância desse investimento torna-se evidente ao considerar o perfil econômico de Horizonte. O setor de couro e calçados, consolidado pela forte presença da Grendene, e o crescente segmento automotivo, impulsionado pela Planta Automotiva do Ceará (PACE), exigem profissionais com alto nível de especialização. Hoje, a operação de máquinas requer a compreensão de sistemas complexos, o domínio da eletrônica aplicada e a interação com processos automatizados. Nesse cenário, a formação local reduz custos de contratação para as empresas e estimula a inovação regional.

Hoje, não basta apenas operar máquinas: é necessário compreender sistemas, atuar com eletrônica aplicada e interagir com processos automatizados. Nesse contexto, a formação local reduz custos de contratação, aumenta a competitividade das empresas e estimula a inovação nas indústrias.

Para o setor automotivo, em especial, a inauguração da Escola SESI/SENAI representa um marco relevante. A unidade não se limita ao papel de



Laboratório de Couro e Calçados. Fonte: Sistema FIEC.

instituição de ensino, mas atua como um suporte estratégico para o desenvolvimento das indústrias da região, ao formar profissionais alinhados às novas demandas tecnológicas e produtivas. Essa integração entre educação e indústria fortalece o ecossistema local, amplia a capacidade de inovação das empresas e contribui para consolidar o Ceará como referência em desenvolvimento tecnológico e competitividade no cenário nacional.

Perspectivas para o setor e o papel do SENAI

A unidade SENAI em Horizonte atenderá de forma direta a uma demanda crescente por mão de obra qualificada, que até então representava um grande desafio para as empresas locais. Indústrias dos setores calçadista e automotivo vinham enfrentando dificuldades para encontrar profissionais preparados para operar, diagnosticar e realizar a manutenção de equipamentos cada vez mais complexos. Com a chegada da nova estrutura, esse cenário passará a ser enfrentado de maneira planejada e contínua, por meio de uma formação alinhada às necessidades reais da indústria e às transformações tecnológicas do setor.

A integração entre SESI e SENAI na formação dos jovens consolida um ciclo formativo completo, que articula educação básica, formação técnica e desenvolvimento de competências comportamentais, além de estimular uma visão crítica sobre o mercado. Ao concluir esse ciclo, o jovem estará mais preparado para construir sua trajetória profissional com autonomia, responsabilidade e capacidade de adaptação às constantes mudanças do mundo do trabalho. Para a indústria local, esse modelo se traduz em ganhos concretos de produtividade, eficiência e competitividade, especialmente em um ambiente cada vez mais dinâmico, tecnológico e inserido em uma lógica global.

Implicações profissionais e novas oportunidades na área automotiva

A expansão dos veículos elétricos e híbridos, aliada ao avanço da eletroeletrônica embarcada, redefine o perfil do profissional automotivo. O técnico moderno deve ser flexível e capaz de lidar com tecnologias emergentes, o que amplia signi-



ficativamente suas possibilidades de atuação em concessionárias, frotas corporativas, indústrias de autopeças e centros de desenvolvimento tecnológico. O curso Técnico em Manutenção Automotiva do Novo Ensino Médio, estrutura-se a partir de uma proposta curricular que articula formação geral e formação profissional. Essa integração orienta o desenvolvimento das competências e habilidades exigidas pelo mundo do trabalho.

Dessa forma, o aluno não apenas se qualifica tecnicamente, mas também desenvolve autonomia, pensamento crítico e capacidade de adaptação, preparando-se para atuar no mercado de trabalho em uma ocupação específica.

A proposta educacional da unidade é organizada de forma progressiva, acompanhando o desenvolvimento do estudante ao longo dos anos.

Com a inauguração desta unidade e o alinhamento da formação profissional às demandas reais, o Ceará avança rumo a uma posição de destaque no cenário industrial.

Série	Foco Principal	Carga Horária (EP)
1ª Série	Projeto de Vida e Módulo Básico da Indústria	200h
2ª Série	Fundamentos, Motores e Elefrotobilidade	400h
3ª Série	Diagnóstico Avançado, Gestão e Inovação	600h

NA TABELA, ESTÃO APRESENTADOS OS CURSOS OFERECIDOS PELO SENAI DA BARRA DO CEARÁ.

NOME DO CURSO	CH	ENSINO	INÍCIO	FINAL	TURNO	VALOR
MECÂNICO DE VEÍCULOS DIESEL	160	Presencial	20/04/2026	19/06/2026	NOITE	R\$ 949,00
PINTOR DE AUTOMOVEIS	160	Presencial	20/04/2026	19/06/2026	NOITE	R\$ 899,00
ELETRICISTA DE AUTOMÓVEIS	160	Presencial	27/04/2026	24/06/2026	NOITE	R\$ 1.199,00
INJEÇÃO ELETRÔNICA FLEX	160	Presencial	04/05/2026	10/06/2026	NOITE	R\$ 919,00
TÉCNICO EM MANUTENÇÃO AUTOMOTIVA	1232	Presencial	04/05/2026	15/12/2027	NOITE	R\$ 5.599,00
ACIONAMENTOS ELETROELETRÔNICOS DE MOTORES	60	Presencial	09/05/2026	27/06/2026	SÁBADO	R\$ 449,00
INSTALADOR DE SOM, ACESSÓRIOS E PELÍCULA VEICULAR	160	Presencial	11/05/2026	23/07/2026	NOITE	R\$ 849,00
MECÂNICO DE MANUTENÇÃO DE MOTOCICLETAS	160	Presencial	11/05/2026	23/07/2026	NOITE	R\$ 1.299,00
MECÂNICO DE MOTOR E CÂMBIO - ÁLCOOL E GASOLINA	160	Presencial	18/05/2026	03/08/2026	NOITE	R\$ 999,00
DIAGNÓSTICOS DOS SISTEMAS AUTOMOTIVOS AVANÇADOS	32	Presencial	23/05/2026	13/06/2026	SÁBADO	R\$ 309,00
INJEÇÃO ELETRÔNICA DE MOTOCICLETAS	80	Presencial	25/05/2026	23/06/2026	NOITE	R\$ 599,00
COLORIMETRIA AUTOMOTIVA	40	Presencial	06/06/2026	04/07/2026	SÁBADO	R\$ 799,00
ELETRICISTA DE AUTOMÓVEIS	160	Presencial	08/06/2026	20/08/2026	TARDE	R\$ 1.199
INJEÇÃO ELETRÔNICA DIESEL	140	Presencial	08/06/2026	13/08/2026	NOITE	R\$ 899,00
MECÂNICO DE AR CONDICIONADO AUTOMOTIVO	160	Presencial	15/06/2026	27/08/2026	NOITE	R\$ 999,00
MECÂNICO DE SUSPENSÃO, DIREÇÃO, FREIOS E ALINHAMENTO DE DIREÇÃO E RODAS	160	Presencial	22/06/2026	04/09/2026	NOITE	R\$ 999,00
MECÂNICO DE VEÍCULOS DIESEL	160	Presencial	29/06/2026	11/09/2026	TARDE	R\$ 949,00

A FORÇA QUE MANTÉM OS GIGANTES

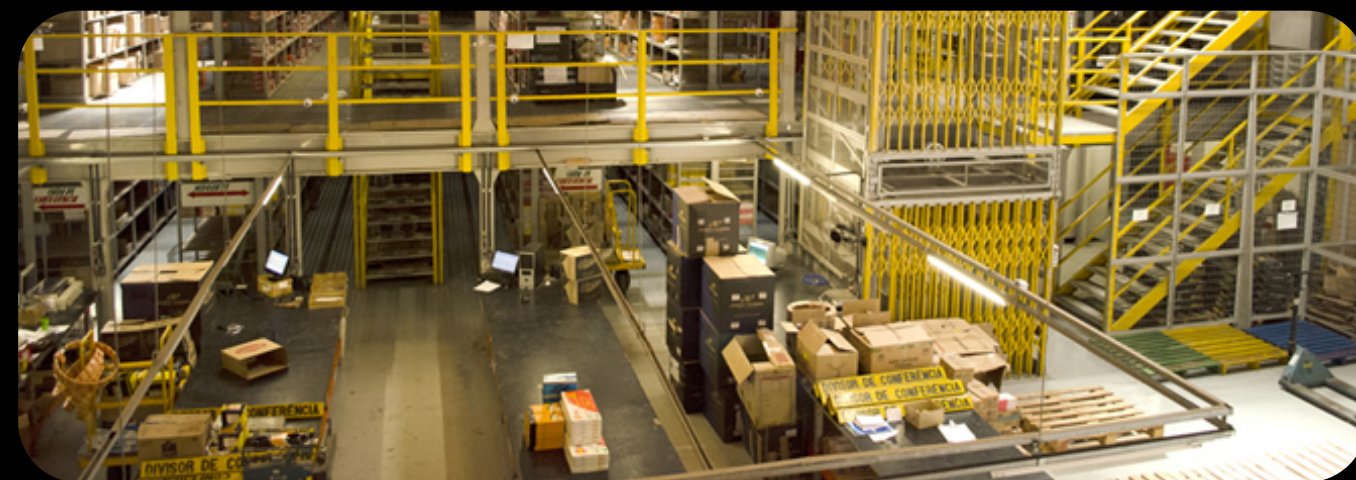
NA ESTRADA



Seu negócio de linha pesada merece potência e confiança, e a Autofort entrega com um portfólio completo e robusto em peças.

A DISTRIBUIDORA DE CONFIANÇA DE QUEM MOVIMENTA O TRANSPORTE NO NORDESTE.

Temos o estoque ideal para abastecer a sua oficina ou loja com peças para caminhões de todas as marcas. Segurança, qualidade e uma estrutura logística de ponta para que você tenha a peça certa, na hora certa.



Tudo o que o seu negócio automotivo precisa, em um só lugar: Linha leve, utilitários, Linha pesada, Motor, Freio, Climatização, Caixa de Direção, Lubrificantes e Químicos.

FAÇA O SEU PEDIDO

HOJE MESMO!

WWW.AUTOFORTNORDESTE.COM.BR

(85) 4012.1313 - Fortaleza

(88) 2080.0020 - Cariri

(83) 2017.0700 - Campina Grande



autofort
nordeste

@AUTOFORTNORDESTE





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

A MÃO DE OBRA DO FUTURO ESTOU PREPARANDO HOJE

Um dos temas mais recorrentes nas conversas entre empresários do setor de reparação automotiva é a falta de mão de obra qualificada. Em praticamente todos os encontros com donos de oficinas surge a mesma frase: "Está cada vez mais difícil encontrar bons profissionais." E, de fato, o cenário mudou. A nova geração tem outras expectativas, o mercado está mais competitivo e os profissionais qualificados são disputados.

Mas existe uma reflexão importante que precisa ser feita: se todos estão procurando profissionais prontos, quem está formando os profissionais do futuro?

A verdade é que muitas empresas ainda operam esperando encontrar no mercado alguém já preparado. No entanto, a realidade mostra que as oficinas que não assumirem o papel de formar novos colaboradores terão cada vez mais dificuldade para montar e manter equipes nos próximos anos.

Formação e retenção caminham juntas. Quando uma empresa investe no desenvolvimento das pessoas, cria também vínculos, cultura e sentimento de pertencimento. O colaborador deixa de ser apenas um funcionário e passa a fazer parte de um projeto de crescimento.

No contexto das oficinas mecânicas, isso

significa algo muito prático: ter auxiliares na equipe e acompanhá-los de perto no processo de evolução profissional. O auxiliar de hoje é o mecânico de amanhã. O mecânico de hoje pode se tornar o técnico de diagnóstico do futuro. Tudo começa com alguém disposto a ensinar e acompanhar.

Empresas que não criam essa trilha acabam entrando em um ciclo perigoso: reclamam da falta de mão de obra, mas não desenvolvem ninguém dentro de casa. Com o tempo, tornam-se reféns de um mercado cada vez mais escasso de profissionais experientes.

Reclamar não resolve. Criar estratégia é urgente e importante.

Isso passa por algumas decisões simples, mas poderosas: abrir espaço para aprendizes, estruturar rotinas de acompanhamento, estimular treinamento técnico e criar um ambiente onde as pessoas enxerguem futuro dentro da empresa.

A mão de obra do futuro não aparecerá pronta na porta da oficina. Ela está sendo formada agora — dentro das empresas que entenderam que desenvolver pessoas é parte essencial da gestão.

Diante disso, fica uma pergunta para reflexão:

O que você tem feito hoje na sua empresa para preparar os profissionais que irão sustentar o seu negócio amanhã?

YIMING PARTS®

AUTO OPAR



DATA: 06 A 09 DE MAIO LOCAL: EXPOTRADE PINHAIS

Fabricamos produtos de alta qualidade para o mercado de reposição desde 1996.

Venha conhecer o que há de melhor em qualidade de peças para reposição!

STAND: R125

Yiming.parts Yiming.com.br 11 2019-7779



O RUGIDO DOS DEUSES DE FERRO

A Epopeia da NASCAR em 2026

Se você ainda acredita na velha máxima de que a NASCAR se resume a quarenta carros virando para a esquerda por três horas, prepare-se para um choque de realidade. Em pleno 2026, a categoria mais visceral do planeta prova que o automobilismo raiz não apenas sobreviveu à era da eletrificação, como se tornou o último reduto de quem gosta de ouvir o metal chorar a mais de 300 km/h. A origem dessa insanidade é digna de um roteiro de Martin Scorsese. A NASCAR nasceu literalmente do crime. Durante a Lei Seca americana, nos anos 20 e 30, os bootleggers

(contrabandistas de uísque ilegal) precisavam de carros que parecessem comuns por fora para não atrair a atenção do Fisco, mas que escondessem motores "envenenados" por dentro para despachar a polícia nas estradas sinuosas dos Apalaches. Esses mecânicos de quintal foram os pioneiros da preparação de motores, descobrindo como extrair cada cavalo de potência de blocos de ferro fundido. Quando a proibição acabou, esses motoristas perceberam que eram rápidos demais para apenas fugir da lei; eles queriam fugir uns dos outros. Bill France Sr. organizou essa bagunça em 1948.

Para 2026, a agressividade ganhou um reforço técnico sem precedentes.

Atendendo ao clamor dos fãs e pilotos, a NASCAR aumentou a potência dos motores para 750 cavalos em circuitos mistos e ovals curtos, como Bristol e Martinsville. Isso foi feito através de ajustes cirúrgicos no tapered spacer (o restritor de ar), permitindo que os motores V8 de 5,8 litros respirem melhor e exijam muito mais controle de tração no pé direito do piloto. Nas pistas de alta velocidade como Daytona e Talladega, o pacote segue mais restrito, na casa dos 510 cavalos, para evitar que os carros literalmente decolem devido à sustentação aerodinâmica.

A tecnologia por trás do chassi Next Gen é um espetáculo à parte de engenharia modular. Diferente dos carros de antigamente, que usavam eixos rígidos arcaicos, os modelos de 2026 utilizam suspensão traseira independente e uma caixa de câmbio sequencial de cinco marchas acoplada ao diferencial (transaxle). Isso aproximou o comportamento do carro de um GT3 europeu, mas manteve a rusticidade americana que permite o "contato físico" entre os competidores. As rodas de 18 polegadas com porca única de fixação central — abandonando as tradicionais cinco porcas que exigiam malabarismos dos mecânicos — reduziram o tempo de pit stop para patamares sub-10 segundos. É uma coreografia humana onde cinco mecânicos trocam pneus e reabastecem o tanque de 75 litros com uma precisão cirúrgica sob pressão extrema. O combustível utilizado é o E15, uma mistura com 15% de etanol que não só reduz a pegada de carbono, mas ajuda a resfriar a câmara de combustão em taxas de compressão altíssimas.

A magia visual que mantém esses gigantes colados ao chão continua sendo o vácuo, ou *drafting*.



Quando dois carros grudam no para-choque um do outro, eles rompem a resistência do ar de forma conjunta, reduzindo a força de arrasto. Neste cenário, ao "colar" no líder, o perseguidor reduz drasticamente o seu coeficiente de arrasto e ambos ganham velocidade — o carro da frente porque o de trás "empurra" o ar que ficaria turbulento na sua traseira, e o de trás porque não precisa romper a massa de ar frontal. É um xadrez aerodinâmico a 300 km/h onde um erro de cálculo de milímetros gera o famoso "The Big One", aqueles acidentes cinematográficos que envolvem trinta carros em uma fração de segundo.

A grande revolução de 2026, porém, não está apenas sob o capô, mas no regulamento que resgatou o clássico formato "The Chase". A NASCAR ouviu o público que pedia mais valor à consistência e menos sorte pura. Agora, os 16 melhores pilotos da temporada regular avançam para as dez corridas finais, mas a pontuação foi inflada: o vencedor de cada prova fatura 55 pontos, criando um abismo de 20 pontos para o segundo colocado. É a matemática forçando o piloto a arriscar tudo pela vitória, em vez de se contentar com um pódio seguro. O sistema de pontos de "estágio" (Stage Points) continua ativo, premiando quem lidera no meio da prova, o que impede que as corridas fiquem mornas nas voltas intermediárias.

Curiosidades: O Suor por Trás do Espetáculo

Os detalhes curiosos são o que humanizam a máquina. Você sabia que um piloto de NASCAR pode perder entre 3 kg e 5 kg de líquidos em uma única prova? O esforço físico é comparável ao de um triatleta, com batimentos cardíacos mantidos em 170 bpm por mais de três horas. Outro detalhe fascinante é a visão do piloto. Com as câmeras de 360 graus e o sistema de telemetria em tempo real de 2026, o fã em casa tem mais informação que o piloto. Dentro do carro, a visão é limitada por redes de segurança, protetores de pescoço (HANS) e o capacete. Muitos pilotos usam sapatinhas propositalmente finas, quase como meias de couro, para que seus pés possam "ler" a vibração do motor através do pedal e sentir o início de uma perda de tração antes mesmo que o sensor do carro processe a informação. É a união definitiva entre o biológico e o mecânico.



Calendário e Destinos

No final das contas, a **NASCAR 2026** permanece como um dos maiores espetáculos da cultura automotiva mundial. É o único lugar onde você verá um bilionário dono de equipe e um mecânico cheio de graxa celebrando juntos na Victory Lane. Se você busca o silêncio e a eficiência gélida dos laboratórios, vá para a biblioteca. Mas se você busca o rugido dos deuses de ferro e a ciência da velocidade bruta, o asfalto americano continua sendo o seu trono inabalável.



Data	Etapa / Grande Prêmio	Local
01/02	Clash at Bowman Gray (Exibição)	Winston-Salem, NC
15/02	Daytona 500	Daytona Beach, FL
22/02	EchoPark Speedway	Atlanta, GA
01/03	Circuit of The Americas (COTA)	Austin, TX
15/03	Pennzoil 400	Las Vegas, NV
29/03	Cook Out 400	Martinsville, VA
12/04	Food City 500 (Terra/Asfalto)	Bristol, TN
24/06	Coca-Cola 600 (A mais longa)	Charlotte, NC
21/06	San Diego (Naval Base Coronado)	San Diego, CA
05/07	Chicago Street Race	Chicago, IL
26/07	Brickyard 400	Indianápolis, IN
29/08	Coke Zero Sugar 400	Daytona, FL
06/09	Início dos Playoffs	Darlington, SC
08/11	Championship 4	Homestead-Miami, FL

TCR SOUTH AMERICA: DE PROMESSA A REALIDADE NO AUTOMOBILISMO SUL-AMERICANO.

Poucas categorias conseguiram, em tão pouco tempo, construir uma trajetória tão consistente quanto a TCR South America. O que começou como uma proposta ousada se transformou em uma plataforma sólida, respeitada e cada vez mais relevante no cenário automobilístico da América do Sul. Hoje, não há dúvida: a TCR South America deixou de ser promessa. É uma realidade. Essa consolidação tem razões muito claras. A primeira delas é o próprio conceito TCR, que já chega com credibilidade internacional. Trata-se de uma plataforma moderna, equilibrada e inteligente, que reúne marcas fortes, carros com identidade de mercado, alto nível técnico e uma relação de custo-benefício muito mais racional para equipes, pilotos e patrocinadores. Em um momento em que o automobilismo precisa ser competitivo também fora das pistas, isso faz toda a diferença. Outro ponto decisivo é o caráter internacional da categoria. A TCR

South America conseguiu se firmar como um campeonato verdadeiramente continental, passando por diferentes países, circuitos e mercados. Isso amplia a visibilidade, fortalece a presença das marcas e cria um produto esportivo muito mais valioso para todos os envolvidos. Mas a consolidação da categoria vai além do calendário e da exposição. Ela está no nível técnico que vemos hoje no grid, no profissionalismo das equipes, na qualidade dos pilotos e na competitividade das corridas. A TCR South America amadureceu — e amadureceu rápido. Esse talvez seja o maior sinal de força de uma categoria: quando ela deixa de discutir sua viabilidade e passa a discutir seu crescimento. A TCR South America abriu espaço para jovens talentos, valorizou pilotos experientes, atraiu marcas importantes e criou um ambiente extremamente interessante para quem quer competir em alto nível dentro de uma plataforma internacional. Ela conversa com o presente,



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

mas já aponta com clareza para o futuro do automobilismo de turismo na nossa região. Claro que ainda há espaço para evoluir. Toda categoria em crescimento precisa ampliar sua exposição, fortalecer ainda mais seu grid e expandir sua base comercial. Mas o ponto principal é que hoje a discussão já não é mais se a TCR South America vai se firmar. Isso ela já fez. Agora, o debate é sobre até onde ela pode chegar. E, sinceramente, o potencial é enorme. No automobilismo, credibilidade não se compra — se conquista na pista, no paddock e ao longo do tempo. E a TCR South America já conquistou a sua. Hoje, ela não corre mais atrás de reconhecimento. Hoje, ela dita um caminho.





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

MAIS DO QUE CUMPRIR NORMAS, CUIDAR DE PESSOAS

A NR 1 trouxe para dentro das empresas uma mudança que vai além da exigência legal, ampliando o olhar sobre o ambiente de trabalho e colocando as relações humanas no centro da gestão. Quando falamos de riscos psicossociais, estamos falando de pessoas: de como elas se sentem, se relacionam e vivenciam o dia a dia dentro da organização. Nesse contexto, há uma verdade que precisa ser reconhecida: não existe gestão de risco psicossocial sem uma liderança preparada.

O ambiente de trabalho não é apenas físico; ele também é emocional e relacional. Ele se constrói na forma como as demandas são feitas, nas palavras escolhidas, na postura diante dos erros, na maneira de cobrar e, igualmente, na forma de reconhecer. A liderança ocupa um papel central nesse cenário, pois é o líder quem traduz a cultura na prática, influencia o nível de segurança da equipe e pode gerar equilíbrio ou desgaste no ambiente. Muitas vezes, não é o processo que adoce, mas a forma como ele é conduzido. Dentro da NR 1, o papel do líder não está ligado

apenas a documentos, mas principalmente ao comportamento. É o líder quem sustenta, no dia a dia, o tipo de ambiente que a empresa deseja ter. Isso se traduz em atitudes simples, porém consistentes, como garantir respeito nas relações, trazer clareza nas orientações, conduzir metas com responsabilidade, estar disponível para escutar, perceber sinais de sobrecarga e fortalecer o senso de pertencimento. Mais do que gerir tarefas, o líder passa a gerir o impacto das suas atitudes sobre as pessoas.

Durante muito tempo, a liderança foi baseada em controle, cobrança e domínio técnico. Hoje, esse modelo já não sustenta relações saudáveis nem resultados consistentes. O novo perfil de liderança exige o desenvolvimento de habilidades comportamentais que sustentem um ambiente



seguro, produtivo e equilibrado. Não se trata de teoria, mas de postura no dia a dia.

Entre as habilidades essenciais, destacam-se a inteligência emocional, que permite ao líder reconhecer e conduzir suas próprias emoções antes de reagir; a comunicação clara, que reduz ruídos e inseguranças; a escuta ativa, que acolhe antes de orientar; a empatia com responsabilidade, que equilibra conexão e direção; a gestão de conflitos, que enfrenta conversas difíceis de forma construtiva; a autorresponsabilidade, que reconhece o impacto do próprio comportamento no ambiente; e o desenvolvimento de pessoas, que fortalece equipes e sustenta resultados.

A forma como a empresa enxerga a NR 1 define o tipo de liderança que será construída. Quando vista apenas como obrigação, gera ações pontuais; quando compreendida como estratégia, promove evolução cultural. Nesse processo, é essencial desenvolver a liderança como parte do plano de ação. Não basta exigir que o líder cuide das pessoas se ele não estiver preparado para isso. Cuidar do ambiente também significa cuidar de quem lidera.

A aplicação da NR 1 não acontece apenas por meio de processos estruturados, relatórios ou documentos técnicos, mas principalmente no comportamento diário dos líderes. São eles que dão vida às diretrizes e transformam normas em práticas reais. A forma como conduzem suas equipes impacta diretamente a percepção de segurança, o nível de engajamento e o equilíbrio emocional das pessoas. Um líder despreparado pode gerar sobrecarga, insegurança e desmotivação, enquanto um líder desenvolvido promove clareza, confiança e direção.

O desenvolvimento das pessoas está diretamente

ligado à qualidade da liderança. Ambientes em que os líderes orientam, acompanham e reconhecem tendem a formar profissionais mais seguros, comprometidos e preparados, e isso se reflete nos resultados. Equipes saudáveis produzem melhor, se relacionam melhor e sustentam resultados de forma mais consistente. Assim, a liderança deixa de ser apenas um papel operacional e passa a ser um fator estratégico para o crescimento da empresa.

Para que a NR 1 seja aplicada com consistência, é fundamental a existência de um plano estruturado



de desenvolvimento de líderes, que inclua formação comportamental, acompanhamento contínuo e espaços de escuta. Treinar líderes não deve ser visto como um evento pontual, mas como um processo contínuo. É por meio desse desenvolvimento que o líder adquire repertório para lidar com pessoas, conduzir conflitos, dar direção e sustentar um ambiente saudável.

Cuidar dos líderes não é um diferencial, é uma necessidade. Quando a empresa investe em seus líderes, fortalece toda a sua base, permitindo que a NR 1 seja vivida na prática de forma natural, consistente e sustentável.





O MERCADO DE REPOSIÇÃO AUTOMOTIVO NO BRASIL: UM MERCADO DE 187,9 BILHÕES DE REAIS

O mercado brasileiro de reposição automotiva — conhecido como Aftermarket — reúne um conjunto expressivo de indicadores econômicos e operacionais que, embora frequentemente mencionados, raramente são apresentados de forma estruturada e consolidada. Essa lacuna é o ponto de partida do estudo conduzido pela consultoria Alvarenga Projetos Automotivos, agora compartilhado com os leitores da Auto Revista Ceará. Mais do que estabelecer números definitivos, o levantamento tem como objetivo oferecer uma base organizada de informações capaz de apoiar a tomada de decisão de empresários, investido-

res e profissionais que atuam no setor. Trata-se, portanto, de um estudo orientativo, que busca valorizar a relevância do Aftermarket automotivo brasileiro e estimular uma análise mais aprofundada sobre seu papel na economia brasileira. Inserido em um país que possui uma das cinco maiores frotas de veículos do mundo, o mercado de reposição automotiva apresenta um potencial significativo de geração de negócios, empregos e arrecadação. Nesse contexto, o estudo propõe uma leitura estruturada do setor a partir de indicadores fundamentais, com o intuito de fortalecer a percepção sobre sua dimensão e importância.

Entidades que formam a Aliança Aftermarket Automotivo Brasil



FROTA CIRCULANTE DE VEÍCULOS AUTOMOTORES E MOTOCICLETAS - 2024

TIPO DE MOBILIDADE	TOTAL EM UNIDADES
Automóveis e comerciais leves	47.464.426
Caminhões	2.196.125
Ônibus	593.078
Motocicletas	16.934.873
TOTAL	67.188.502

POTENCIAL FINANCEIRO ESTIMADO - 2024

MERCADO TOTAL R\$ 189,7 bilhões	R\$ 76,8 bilhões estimados na arrecadação de impostos
CANAL INDEPENDENTE R\$ 143,2 bilhões	70 % de participação

TOTAL DE EMPRESAS - 2024

SETOR	QUANTIDADE	97,73 % de participação
Indústrias de autopeças	4.015	
Distribuição de autopeças	18.458	
Varejo de autopeças	169.216	
Retífica de Motores	3.370	
Reparação de Veículos	160.256	
TOTAL	355.315	

TOTAL DE EMPREGOS - 2024

SETOR	QUANTIDADE	80% de participação
Indústrias de autopeças	330.000	
Comércio de autopeças (distribuição + varejo)	414.000	
Retífica de Motores	30.000	
Reparação de Veículos	1.265.000	
TOTAL	2 milhões	

TOTAL DE IMPOSTOS ARRECADADOS - 2024

SETOR	EM BILHÕES DE REAIS
Indústrias de autopeças	48
Comércio de autopeças (distribuição + varejo)	23,8
Retífica de Motores	0,25
Reparação de Veículos	4,8
TOTAL	76,8



Por Alexandre Mol,
Presidente Sindrepa Brasil

SINDIREPA BRASIL SOB NOVA DIREÇÃO:

FOCO EM INTEGRAÇÃO E RIGHT TO REPAIR



Assumi, em 1º de janeiro de 2026, a presidência do Sindrepa Brasil com grande responsabilidade e entusiasmo. Há sete anos lidero o Sindrepa MG, onde conquistamos crescimento de 120% no número de associados e 600% no patrimônio, e sigo à frente da entidade mineira, trazendo toda essa experiência para representar as cerca de 118 mil oficinas independentes do país, por meio dos sindicatos estaduais.

Minha prioridade é promover a integração real entre as entidades estaduais e o Sindrepa Brasil, criando uma rede unida e forte. Queremos melhorar o ambiente de negócios para todos os reparadores independentes, fortalecendo o diálogo com seguradoras, locadoras, frotistas e fabricantes de autopeças.

Precisamos facilitar relacionamentos comerciais, sobretudo para sindicatos mais afastados dos grandes centros, e avançar nas relações com as montadoras, especialmente na garantia de peças, muitas vezes travada por burocracia excessiva.

Outro pilar é o direito à reparação (Right to Repair). Desde 1982, quando entrei no mercado, vejo fabricantes omitirem informações técnicas. Esse problema é antigo, mas o reparador independente é essencial para manter a frota rodando: as concessionárias não têm estrutura nem interesse em veículos com mais de três anos.

Com a chegada de elétricos e híbridos, a capacitação torna-se urgente. O Sindrepa Brasil atuará como facilitador, levando treinamentos de entidades como o IQA aos sindicatos estaduais, com foco inicial na segurança dos profissionais.

Aplicarei nacionalmente o modelo que deu certo em Minas Gerais: gestão rigorosa, otimização de gastos e foco no associado. Acordos comerciais vantajosos já beneficiam oficinas em todo o país.

Faço isso voluntariamente, por amor ao setor. Minha gestão será de união, profissionalização e defesa coletiva. Ao final do mandato, quero entregar um Sindrepa Brasil mais robusto e preparado para os desafios da mobilidade brasileira. Juntos, fortalecemos o reparador independente.



LANÇAMENTOS 2026 NOVOS OTIMIZADORES PREMIUM PARA OS MOTORES A BIODIESEL, DIESEL, GASOLINA, ETANOL E FLEX.





VENDA MAIS OUVINDO O CLIENTE "ESCUATA ATIVA COMO BASE PARA VENDAS CONSULTIVAS NO SETOR DE AUTOPEÇAS"



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

Quantas vezes você recebeu um cliente no balcão, ouviu rapidamente o que ele pediu e já entregou a peça sem fazer uma única pergunta? Essa pressa em resolver o problema é um dos maiores vilões do setor de autopeças. Quando você não dá a devida atenção ao cliente, perde a oportunidade de conhecer melhor sua situação e oferecer uma solução realmente completa.

As consequências são claras: insatisfação com o atendimento, desgaste prematuro de outros componentes, retornos em garantia e, principalmente, uma grande renúncia de faturamento. No balcão ou na oficina, a falta de diálogo e paciência custa caro — tanto para o cliente quanto para o seu negócio.

Vivemos em um mundo acelerado, mas entender o cliente é ouro puro. Você é o especialista em peças de veículos. Cabe a você fazer as perguntas certas: qual é o motivo da manutenção? Qual é o sintoma do veículo? Há quanto tempo isso acontece? O cliente busca uma peça premium ou melhor custo-benefício? Uma escuta ativa não é perda de tempo — é investimento em qualidade de atendimento. Quando você ouve de verdade, descobre necessidades que o próprio cliente não havia percebido. E quando oferece a solução certa, ambos ganham: confiança e fidelização.

Imagine este cenário: um cliente chega pedindo pastilha de freio com a referência em mãos. Você tem duas opções. A primeira? Pegar a pastilha, cobrar e pronto.



A segunda? Fazer as perguntas certas: como identificou essa referência? O disco de freio e os componentes da pinça estão em bom estado? O fluido de freio foi verificado? Essas perguntas simples revelam se ele precisa apenas da pastilha ou se outros componentes também estão desgastados. Resultado: você vende mais, o cliente economiza no futuro e evita problemas maiores. Quando você divide a atenção entre várias demandas

(WhatsApp, telefone, presencial), a qualidade do atendimento cai — e o cliente sente isso. Paciência para ouvir o problema real é o que separa um vendedor comum de um consultor. Empatia genuína permite compreender a necessidade verdadeira do cliente e adequar a solução ao orçamento dele. E isso só acontece quando você realmente ouve.

O cliente chega com uma necessidade, mas cabe a você guiá-lo até a solução certa. Pergunte, esclareça, entenda e direcione. Quando você faz isso bem, o cliente sai satisfeito, confiante de que fez a melhor escolha — não apenas uma compra.

Você tem grande responsabilidade na garantia e na tranquilidade futura do cliente. Ao ouvir as dores reais, consegue solucionar o que incomoda de verdade. Entregar apenas o que o cliente pede pode ser insuficiente — ele retornará insatisfeito, culpando você por não ter resolvido o problema completamente. Quando você sabe o que ele realmente precisa e oferece a solução completa, ambos ganham: menos problemas no pós-venda, cliente satisfeito e fidelização garantida.

Além de te diferenciar como vendedor em um mercado competitivo, ouvir constrói relacionamentos duradou-

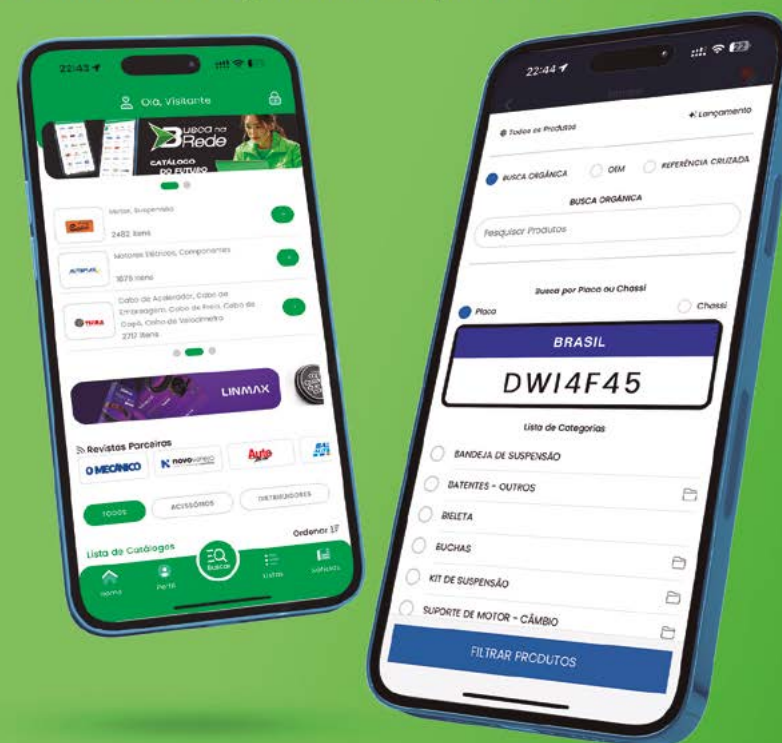
ros: clientes que se sentem compreendidos voltam sempre e indicam você para outros. E o melhor? Você ganha feedback valioso para o negócio, identificando problemas e oportunidades.

Comece agora: no próximo atendimento, pare, ouça com atenção e faça as perguntas que importam. Você verá a diferença: mais vendas, clientes fiéis e um negócio mais forte. Essa é a chave para vender mais, ouvindo de verdade. Adote essa prática hoje e colha os frutos amanhã.



Novo Super App - A melhores Marcas

Descubra as vantagens da nossa plataforma:



CATÁLOGO DO FUTURO



www.buscanarede.com.br



A MATURIDADE DE QUEM NÃO PRECISA PROVAR MAIS NADA



No universo das motocicletas de entrada, existe uma armadilha comum: a busca incessante por novidades que, muitas vezes, sacrificam a confiabilidade em nome de um design passageiro. A Yamaha Factor 150, ao longo de sua trajetória no mercado brasileiro, escolheu o caminho oposto. Para a linha 2026, a marca japonesa reforça essa filosofia de “evolução constante, mas sem pressa”, entregando um produto que entende perfeitamente o seu papel na economia e na mobilidade do país. O visual da linha 2026 traz o que a Yamaha chama de refinamento estético, mas que o motociclista prático traduz como “um tapa no visual para manter o frescor”. A grande novidade é a introdução da cor Titanium Grey (um

cinza fosco de muito bom gosto) exclusivamente para a versão DX, o topo de linha da família Factor. O que realmente chama a atenção nessa versão são as rodas de liga leve pintadas em vermelho vibrante, criando um contraste que remete às motos de maior cilindrada da marca, como a linha MT. É um detalhe que pode parecer puramente cosmético, mas que cumpre uma função psicológica importante: dar ao proprietário o orgulho de possuir um veículo com personalidade, tirando-o do lugar-comum das motos de frota monocromáticas. Para quem prefere algo mais discreto, as opções em Azul Metálico e Preto continuam no catálogo, mantendo a sobriedade que o mercado corporativo tanto preza.



“Ao montarmos na Factor 150 2026, a primeira percepção é de uma ergonomia extremamente amigável.”

A Yamaha domina a arte de criar triângulos de montaria (relação entre guidão, banco e pedaleiras) que se adaptam a diferentes estaturas. O assento, com uma densidade de espuma que busca o equilíbrio entre firmeza e conforto, foi desenhado para suportar longas jornadas. Quem vive do motofrete sabe que um banco mal projetado é o pior inimigo da produtividade, e aqui a Factor pontua bem. O guidão posicionado de forma a deixar os braços relaxados e as costas eretas minimiza o cansaço acumulado após horas no trânsito caótico das grandes metrópoles. Além disso, a altura do solo e a largura estreita do conjunto facilitam o “corredor”, permitindo manobras rápidas e seguras em espaços confinados. No coração da Factor 2026 bate o já consagrado motor BlueFlex de 149 cc. Este propulsor é um velho conhecido dos mecânicos e proprietários, o que é uma vantagem enorme em termos de manutenção e disponibilidade de peças. Com tecnologia flex, ele entrega uma potência máxima de 12 cv quando abastecido com etanol a 7.250 rpm. Pode parecer pouco no papel, mas a entrega de torque de 1,3 kgfm ocorre de forma muito linear. Isso significa que a moto não tem “buracos” na aceleração; ela responde prontamente ao comando do punho direito, facilitando as saídas de semáforo e as retomadas necessárias para ultrapassar ônibus e caminhões na via urbana. A refrigeração a ar, embora simples, demonstra uma resistência impressionante ao uso severo sob o sol escaldante brasileiro, mantendo a performance estável mesmo em congestionamentos pesados.

Um dos pontos mais elogiados pelos usuários e que continua sendo o trunfo da linha 2026 é a economia de combustível, médias acima de 45 km/l são perfeitamente atingíveis, podendo chegar aos 50 km/l em condições ideais. O tanque de combustível, com generosos 15,4 litros de capacidade, garante uma autonomia que beira os 800 quilômetros. O painel digital em estilo Blackout é outro destaque que merece atenção. Ele oferece uma leitura clara mesmo sob luz solar dire-

ta, evitando reflexos que possam distrair o condutor. As informações são diretas, para a alegria dos iniciantes e veteranos, vem com indicador de marcha engatada. No quesito segurança, a Factor 2026 utiliza o sistema de freios UBS (Unified Brake System). Para quem não está familiarizado, esse sistema distribui a força de frenagem entre a roda traseira e a dianteira quando o pedal do freio traseiro é acionado. É uma solução inteligente para evitar o travamento da roda traseira em frenagens de emergência.

Ao analisarmos o custo-benefício, a Yamaha Factor 150 2026 se posiciona de forma estratégica. A versão ED (entrada) tem o preço sugerido de R\$ 18.490, enquanto a versão DX, com seu acabamento diferenciado e a nova cor Titanium Grey, sai por R\$ 18.990 (valores baseados na tabela sugerida, sem frete). É um investimento considerável, mas que se justifica pela baixa desvalorização e pela garantia de três anos da montadora. Ao final do dia.

Ficha técnica

- **Motor:** Monocilíndrico, SOHC, 2 válvulas, 4 tempos, refrigeração a ar.
- **Cilindrada:** 149 cc.
- **Alimentação:** Injeção Eletrônica (BlueFlex - Flex).
- **Potência Máxima:** 11,8 cv (Gasolina) / 12,0 cv (Etanol) a 7.250 rpm.
- **Torque Máximo:** 1,3 kgf.m a 6.000 rpm.
- **Câmbio:** 5 velocidades.
- **Tanque:** 15,4 litros (Reserva de 2,2L).
- **Peso Líquido:** 133 kg.
- **Suspensão Dianteira:** Garfo telescópico (120 mm de curso).
- **Suspensão Traseira:** Dois amortecedores (92 mm de curso).
- **Freios:** Sistema UBS (Disco dianteiro de 245 mm e Tambor traseiro de 130 mm).

RPF 2026: ENTRE A REGRA DE HOJE E A PROMESSA DE AMANHÃ

O contribuinte brasileiro declara o passado com as normas de 2025 — e já vive o presente de uma reforma tributária que transforma as regras do jogo



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

Estamos em pleno período de prestação de contas com o Leão. E a confusão nunca foi tão grande: de um lado, a declaração do ano-calendário 2025; de outro, a isenção de R\$ 5 mil — real, mas que ainda não vale para esta entrega. Para não cair na malha fina e otimizar sua restituição, entenda os pontos críticos deste ano.

PRAZO FINAL

29 Mai 2026
Envio até as 23h59 (horário de Brasília).
Multa mínima por atraso: R\$ 165,74.

Quem é obrigado a declarar?

A Receita Federal fixou novos patamares de obrigatoriedade para o exercício 2026, com base nos rendimentos de 2025. Está obrigado a declarar quem recebeu rendimentos tributáveis acima de R\$ 35.584,00, ou rendimentos isentos superiores a R\$ 200.000,00. Também entram na lista quem possuía bens acima de R\$ 800.000,00 em 31/12/2025, obteve ganho de capital, operou em bolsa ou teve receita bruta rural acima de R\$ 169.440,00. O mito dos R\$ 5.000: o que realmente vale agora A nova faixa de isenção de R\$ 5.000 mensais é real — mas não para esta declaração. Ela vigora apenas para fatos geradores a partir de 1º de janeiro de 2026. Para o ano-base 2025, a tabela progressiva ainda segue os moldes anteriores;

FAIXA DE RENDIMENTO MENSAL

Até R\$ 2.428,80 / mês
R\$ 2.428,81 a R\$ 2.826,65
R\$ 2.826,66 a R\$ 3.751,05
R\$ 3.751,06 a R\$ 4.664,68
Acima de R\$ 4.664,68

ALÍQUOTA

Isento
7,5%
15%
22,5%
27,5%

Quem opta pelo desconto simplificado de R\$ 571,20 mensais eleva na prática sua isenção para R\$ 3.036,00 — um alívio real para quem tem poucas despesas dedutíveis. Planejamento cuidadoso pode aumentar significativamente a restituição isenção mensal (2025).

LIMITES DE DEDUÇÃO 2025

Educação (por pessoa)	R\$ 3.561,50
Dependente	R\$ 2.275,08
PGBL	12% da renda bruta
Saúde	Sem limite

Completa ou simplificada: qual escolher?

Essa é a decisão mais impactante da declaração. A modalidade simplificada aplica desconto automático de 20% sobre os rendimentos tributáveis, limitado a R\$ 17.640,00 — indicada para quem tem poucas despesas dedutíveis. A modalidade completa permite abater saúde (sem limite), educação (até R\$ 3.561,50 por pessoa), dependentes (R\$ 2.275,08 cada) e PGBL (até 12% da renda bruta). A declaração de 2026 exige atenção às regras de 2025 — mas com o radar ligado para a transformação que o Brasil já iniciou



DICA DE OURO

Sempre preencha todas as despesas médicas e de instrução antes de optar pelo modelo. O próprio programa da Receita Federal indicará automaticamente qual gera maior restituição.

O que muda a partir de 2026

Enquanto você declara 2025, o presente já mudou. A isenção de R\$ 5.000 mensais alivia o caixa da classe média. Quem tem renda anual superior a R\$ 600.000,00 passa ao Imposto Mínimo (IRPFM), com alíquota efetiva de até 10% — se as deduções reduzirem o imposto abaixo disso, a diferença deverá ser recolhida. A Lei 14.754/2023 consolidou ainda a tributação de 15% sobre rendimentos de offshores e trusts, eliminando a antiga isenção de R\$ 35 mil para alienações no exterior.

CHECK-LIST RÁPIDO

- Informes de rendimentos do empregador
- Extratos de contas bancárias e investimentos
- Recibos e notas de despesas médicas
- Comprovantes de mensalidades escolares
- Documentação de imóveis e veículos
- Extrato de criptoativos (Exchange)
- PGBL: informe do banco ou seguradora

Como fugir da malha fina

A Receita Federal cruza dados de dezenas de fontes. Certifique-se de que seus gastos médicos coincidem com o registrado no sistema DMED. Ao incluir dependentes, informe também os rendimentos deles — estágios, aluguéis, bolsas. Declare criptoativos nos códigos corretos em "Bens e Direitos". E não deixe para a última hora: o prazo final é 29 de maio de 2026. Multa mínima por atraso: R\$ 165,74. Este artigo é de caráter informativo. Para situações complexas, como múltiplas fontes de renda, operações em bolsa ou bens no exterior, consulte sempre um contador especializado.



COMO GERENCIAR PORTFÓLIO DIANTE DA VARIEDADE E COMPLEXIDADE DO MERCADO

Não é novidade que a cada dia que passa a frota Brasileira de Veículos em circulação é mais diversa e complexa. As constantes mudanças no perfil dos carros rodando tornam quase inviável que as empresas de distribuição e varejo de autopeças mantenham um estoque completo e universal. Além disso, o fim do ciclo inflacionário e o alto custo de capital (juros) fizeram com que estoques volumosos se tornassem sinônimo de prejuízo. Se antes o gestor de categorias eficaz dependia apenas de conhecimento técnico, habilidade de negociação e uma boa rede de contatos, hoje a ciência de dados é essencial. O perfil analítico virou uma habilidade de sobrevivência neste segmento.

Apesar de muitas empresas buscarem a profissionalização de seus inventários, adaptando ferramentas de outros setores ou tentando replicar experiências internacionais, essas ações frequentemente falham diante das particularidades únicas da cadeia de abastecimento brasileira. Com o objetivo de suprir essa lacuna, este artigo trás de forma introdutória indicadores cruciais para uma análise objetiva da saúde do seu inventário. Para quem já gera esses dados, ele estabelece um padrão de comparação com as melhores práticas de mercado. Para empresas que ainda não adotaram uma estratégia orientada por dados, pode servir como um bom ponto de partida.

VARIÁVEIS ESTRATÉGICAS PARA *definição de sortimento (choice)*

Variável	Descrição	Impacto na Decisão de Mix
Frota Circulante	Quantidade de veículos que utilizam o produto (e seus similares).	Quanto menor, menos opções de mix são necessárias.
Idade Média dos Veículos	Idade média das aplicações do produto.	Quanto maior (veículos mais antigos), maior a necessidade de produtos populares.
Valor Médio do Veículo	Preço de tabela médio dos veículos que usam a peça.	Quanto maior (veículos mais caros), maior a necessidade de produtos premium.

• Cobertura de Mercado (Market Coverage)

A Cobertura de Mercado é um indicador amplamente utilizado na indústria, mas subaproveitado no varejo e distribuição brasileiros. No entanto, ele se apresenta como um aliado fundamental para a gestão de estoque atual. Este indicador mede o percentual de produtos da categoria que estão disponíveis para compra, baseado na Frota Circulante. Isso é, qual é o percentual de veículos da minha cidade, região ou do Brasil, que eu tenho produtos disponíveis em estoque. Esse é um indicador essencial para garantir a satisfação do cliente e evitar perdas de vendas por ruptura de estoque, ou pior, comprar aquilo que certamente não irá vender. Para uma boa implementação deste indicador, sugere-se que distribuidores e varejistas apliquem o conceito do "80/20" (Pareto) e definam um grupo de 10 a 15 famílias de produtos considerados mais estratégicos para monitoramento. Para cada uma dessas famílias, uma estratégia de cobertura deve ser estabelecida, por exemplo: "Para amortecedores de suspensão, o objetivo é atender 85% da Frota Circulante da minha região".

- **Alto Objetivo (Próximo de 100%):** A missão será mais complexa.
- **Baixo Objetivo (Longe de 80%):** A linha de produtos será menos competitiva em relação aos concorrentes.

Monitorar este indicador oferece ao gestor da categoria uma base para identificar a necessidade de investimentos e aumentar a linha de produtos, buscando maior competitividade.

• Taxa de Atendimento de Pedidos (Fill Rate)

Mede o percentual de pedidos de clientes que são atendidos integralmente e sem pendências ou ainda em nosso segmento, pode ser adaptado prevendo o que o cliente poderia eventualmente estar procurando. No caso dos distribuidores,

essa análise geralmente é realizada a partir dos SKU's que lhes foram cotados vs o que há disponibilidade no momento, também conhecido como "vendas perdidas".

Já no varejo essa missão é um pouco mais complexa, e depende da utilização de tecnologias como por exemplo catálogos eletrônicos com pesquisa de placa, onde ao iniciar o atendimento o consumidor informa a placa ao vendedor, e toda a jornada de identificação do que é possível ou não atender sobre aquele veículo é computado, esse indicador também é conhecido como yes%. Como é possível imaginar, o ideal para esse indicador é que seja sempre próximo a 100%. No entanto, no mercado de reposição, um nível de atendimento considerado satisfatório pode variar dependendo do giro de cada linha de produtos e da estratégia comercial da empresa. Consideram-se níveis de atendimento adequados:

- **Linhas de Baixo Giro: Acima de 60%.**
- **Linhas de Giro Moderado: Acima de 80%.**
- **Famílias de Alto Giro: Acima de 90%.**
- **Sortimento (Choice)**

A análise do sortimento, ou "choice", é fundamental para garantir que a distribuidora ou o varejo ofereça a variedade de produtos que o cliente espera, sem canibalizar as vendas ou aumentar desnecessariamente a complexidade da gestão. Esse indicador que atualmente não é utilizado cientificamente na maioria das empresas do setor é fundamental para evitar sobreposições de produtos e principalmente facilitar as operações de pós-vendas (garantias, trocas, devoluções, etc). Tradicionalmente, em outros segmentos de negócio, as marcas de produtos são classificadas em três categorias:

- **Premium: Alta percepção de valor agregado.**
- **Intermediário: Equilíbrio entre qualidade e percepção de valor.**
- **Popular: Foco em preço e acessibilidade.**

Porém, se engana quem pensa que no mundo ideal é necessário termos três categorias para todos os veículos. Essa decisão deve ser altamente estratégica e levando em consideração algumas variáveis como:

Ruptura de Estoque

É a face visível da falha nos processos anteriores. A ruptura mede a falta do produto no exato momento em que o cliente quer comprar. Ela representa perda direta de receita e, pior, a erosão da confiança do cliente. A meta aqui é implacável: deve estar o mais próximo possível de zero.



Giro de Estoque (Inventory Turnover):



Talvez o indicador mais utilizado no nosso segmento o Giro de Estoque é um indicador fundamental para a saúde dos negócios no setor, ele indica quantas vezes o estoque de uma categoria é vendido e repostado em um período.

Um giro alto indica boa performance de vendas e gestão de estoque eficiente, enquanto um giro baixo pode sinalizar excesso de estoque ou baixa demanda.

A grande dificuldade, todavia, é mensurar qual é o nível médio considerado satisfatório. De acordo com dados da Fraga Inteligência Automotiva, obtidos através de grupos focais com lideranças do setor a melhor métrica de avaliação desse indicador é através da escala anual de giro, por exem-

plo; Gerenciar um portfólio no cenário atual não é mais uma questão de intuição ou "faro" comercial, mas de precisão cirúrgica. O estoque é, ao mesmo tempo, o maior ativo e o maior risco de uma empresa de autopeças.

O segredo para o crescimento sustentável não reside em ter a prateleira mais cheia, mas sim a prateleira mais inteligente. Ao dominar esses indicadores, o gestor deixa de ser um "comprador de peças" para se tornar um estrategista de ativos, garantindo que o capital da empresa não esteja apenas parado no aço, mas girando com rentabilidade para financiar o futuro do negócio. Monitorar esses indicadores é o primeiro passo para uma gestão de excelência, mas ter acesso a dados precisos e atualizados é o que separa os líderes de mercado do restante do setor.

Percentual de Giro	Classificação	Status de Gestão
≥ 100%	Excelente	Performance Superior (Alta Liquidez) 
80% - 99%	Meta Atingida	Fluxo Saudável e Otimizado 
50% - 79%	Moderado	Requer Monitoramento (Atenção) 
31% - 49%	Superdimensionado	Risco de Obsolescência / Baixo Giro 
≤ 30%	Crítico	Estoque Parado / Necessidade de Ação 

E AÍ, MEI, BORA RESOLVER ESSA VENDA EMPACADA?

25 A 29 DE MAIO



OFICINAS
CURSOS
PALESTRAS
ATENDIMENTOS

RESOLVA SEUS PROBLEMAS DO DIA A DIA DE FORMA PRÁTICA, GRATUITA E DIRETA AO PONTO. BORA LÁ?

ACESSE: SEBRAE.COM.BR/SEMADOMEI

ARTICULAÇÃO POLÍTICA E SETOR DE AUTOPEÇAS: AS AÇÕES PARA FORTALECER O SEGMENTO NO CEARÁ

O fortalecimento da cadeia automotiva no Ceará, com foco especial no segmento de autopeças, tem encontrado no deputado estadual Salmito Filho um canal de interlocução estratégica entre o setor produtivo e o poder público. Com uma trajetória consolidada em cargos do Executivo e do Legislativo — incluindo passagens pela Secretaria do Desenvolvimento Econômico do Ceará e pela Secretaria do Turismo de Fortaleza —, o parlamentar tem pautado sua atuação na construção de pontes que visam ampliar a competitividade e a geração de empregos no estado.

A atuação parlamentar junto ao setor se baseia em um diálogo constante com lideranças empresariais e entidades de classe, como o Sistema Sincopeças Assopeças Assomotos. Em encontros com o presidente da entidade, Ranieri Leitão, e outros empresários da cadeia de reposição, têm sido debatidas propostas que buscam alinhar as necessidades do mercado às políticas públicas estaduais. Para o deputado, o papel do parlamento é transformar essas demandas em soluções práticas que resultem em desenvolvimento econômico.

Um dos pontos centrais dessa articulação é a busca por equilíbrio tributário. O setor de autopeças defende a equiparação de benefícios fiscais, especialmente no que se refere ao ICMS para componentes, pneus e câmaras de ar de



“O papel do parlamento é construir pontes entre o setor produtivo e o poder público, transformando demandas em desenvolvimento para o Ceará.”

motos. O objetivo é garantir isonomia em relação aos estados vizinhos, evitando que o comércio cearense perca competitividade regional. Essa pauta tem sido levada diretamente à Secretaria da Fazenda do Ceará (Sefaz-CE), ressaltando a relevância do segmento pela sua alta capilaridade e capacidade de manutenção de postos de trabalho em todas as regiões do estado.

Além da frente tributária, a qualificação profissional aparece como um eixo prioritário. Atendendo a demandas diretas do setor produtivo, houve uma articulação junto ao Governo do Estado para a oferta de novos cursos técnicos voltados à área automotiva. A iniciativa visa suprir a carência de mão de obra qualificada, preparando profissionais para as novas tecnologias do mercado e criando oportunidades reais de inserção no mercado de trabalho.

Dessa forma, a integração entre os gestores públicos e a iniciativa privada busca inserir o setor de autopeças de forma mais robusta nas estratégias de desenvolvimento de longo prazo do Ceará. Através dessa visão técnica e articuladora, espera-se consolidar um ambiente de negócios mais favorável, essencial para o dinamismo da economia cearense e para o fortalecimento de toda a cadeia de serviços automotivos.



Salmito Filho e Ranieri Leitão

AUTO NEWS

ssa-ce.com.br

SSA.Ceara

@ssa_ce

A FORÇA DO COLETIVO o papel do sindicalismo patronal no setor automotivo

EXPEDIENTE

Presidente: Ranieri Leitão

Executiva SSA: Sílvia Cavalcante

Projeto Gráfico e Diagramação: GO! Branding + Design.

REALIZAÇÃO:



APOIO: SEBRAE



A FORÇA DO COLETIVO: o papel do sindicalismo patronal

Em um ambiente cada vez mais dinâmico e desafiador, onde o empresário precisa equilibrar gestão, pessoas, custos e competitividade, existe uma atuação estratégica que sustenta e impulsiona o desenvolvimento do setor: o sindicalismo patronal.

Mais do que representar, o sindicato organiza, articula e constrói caminhos. Atua na defesa dos interesses empresariais, promove equilíbrio nas relações e contribui para um ambiente de negócios mais seguro, estruturado e sustentável.

Independentemente do porte da empresa, todos fazem parte de um mesmo ecossistema — e é a força desse coletivo que impulsiona o setor.

O que hoje conhecemos como SSA é resultado de uma construção sólida, baseada na integração de entidades que, há décadas, trabalham pelo fortalecimento do setor automotivo.

O Sistema é estruturado em quatro pilares complementares:

- **Sincopeças-CE**, como entidade sindical patronal

- **Assopeças-CE**, como associação representativa estadual
- **Assomotos-NE**, ampliando a atuação para o segmento de duas rodas em nível regional
- **Instituto Autop**, como pilar educacional e de desenvolvimento humano

A criação do Instituto Autop representa um avanço estratégico do Sistema, ao consolidar a educação como eixo central de transformação.

Mais do que capacitar tecnicamente, o Instituto nasce com um propósito maior: formar profissionais e empresários para a vida, valorizando o ser humano, suas competências, atitudes e visão de futuro.

Com atuação que alcança mais de 7 mil empresas, o SSA amplia sua representatividade, fortalece a voz do setor e entrega soluções práticas que impactam diretamente o dia a dia das empresas.

Essa integração posiciona o SSA não apenas como representante — mas como agente ativo de transformação do setor automotivo no Brasil.

O QUE FAZ, NA PRÁTICA, O SSA?

A atuação do SSA está diretamente conectada às demandas reais das empresas.

Mais do que acompanhar o setor, o Sistema atua de forma estratégica, promovendo desenvolvimento, fortalecendo empresas e gerando resultados concretos no dia a dia empresarial.

Representação institucional e política

O SSA atua como a voz legítima do setor automotivo nos principais espaços de decisão.

Participa ativamente de negociações coletivas, acompanha e contribui com a construção de legislações, além de manter diálogo permanente com o poder público e entidades nacionais.

Essa atuação garante segurança jurídica, previsibilidade e melhores condições para o desenvolvimento das empresas.

Mais do que reagir às mudanças, o SSA atua de forma propositiva, levando as pautas do setor com responsabilidade, conhecimento técnico e visão estratégica.

“Estamos constantemente em diálogo com o poder público, levando as demandas do setor e garantindo que a realidade do empresário seja considerada nas decisões.” — Ranieri Palmeira Leitão

Soluções que fortalecem as empresas

O SSA transforma demandas em soluções práticas, apoiando o empresá-

rio na gestão e na tomada de decisões.

Por meio de assessorias, orientações e benefícios estratégicos, o Sistema atua diretamente em temas sensíveis do dia a dia empresarial, especialmente nas áreas trabalhista, jurídica e de gestão.

O REPIS (Regime Especial de Piso Salarial) é um exemplo relevante dessa atuação, ao permitir condições diferenciadas para micro e pequenas empresas, incentivando a formalização, a sustentabilidade dos negócios e a geração de empregos.

Essa atuação próxima e resolutiva fortalece as empresas e contribui para um ambiente mais equilibrado e competitivo.

Capacitação e desenvolvimento

A qualificação profissional é um eixo estratégico do SSA — e ganha ainda mais força com o Instituto Autop.

Por meio do Instituto, são desenvolvidos cursos, treinamentos, consultorias e projetos estruturados que integram conhecimento técnico, gestão e desenvolvimento humano, sempre alinhados às demandas reais do setor.

Mais do que formar profissionais, o propósito é desenvolver pessoas, preparadas para o mercado e para a vida.

O SSA também atua em parceria com fábricas e instituições, promovendo palestras técnicas e treinamentos especializados, garantindo a constante atualização do setor.

Somente no último ano, centenas de profissionais foram capacitados, somando mais de 500 horas de formação.

Porque um setor forte começa pela qualificação — e se sustenta no desenvolvimento das pessoas.

“
Estamos constantemente em diálogo com o poder público, levando as demandas do setor e garantindo que a realidade do empresário seja considerada nas decisões.”

Ranieri Leitão
Presidente do SSA.



Conexões e oportunidades

O SSA exerce um papel estratégico como articulador do setor, promovendo conexões que geram negócios, fortalecem relacionamentos e ampliam oportunidades.

Por meio de feiras, eventos e iniciativas estruturadas, o Sistema cria ambientes propícios para networking qualificado, troca de experiências e desenvolvimento de parcerias.

Projetos como a AUTOP, Caripeças, Nortepeças e Autop Duas Rodas, além dos seminários Desafio e SAUT, mostram, na prática, como a integração do setor impulsiona resultados e fortalece o mercado.

Participação que potencializa resultados

A atuação do SSA se fortalece com a participação ativa dos empresários.

Estar próximo da entidade permite acessar benefícios, acompanhar avanços, contribuir com decisões e fazer parte da construção do setor.

Um setor mais forte se constrói em conjunto

O sindicalismo patronal existe para que nenhuma empresa enfrente os desafios sozinha.

Quando há união, representatividade e participa-

ção, o setor se fortalece, se organiza e se posiciona de forma mais competitiva e sustentável.

Porque o futuro do setor automotivo não se constrói individualmente — se constrói com visão coletiva, atuação estratégica e desenvolvimento contínuo.

Participar é mais do que estar presente. É influenciar, fortalecer e crescer junto.

Pequenas atitudes, como acompanhar os canais de comunicação ou participar das iniciativas promovidas, já fazem diferença na conexão com o Sistema.



Leia o qr code e siga o SSA para participar ativamente das ações e novidades do setor automotivo!



SSA FORTALECE ATUAÇÃO SUSTENTÁVEL E AMPLIA INICIATIVAS NO SETOR AUTOMOTIVO



O Sistema Sincopeças Assopeças Assomotos (SSA-CE) vem fortalecendo sua atuação com a incorporação da sustentabilidade como um dos pilares de suas ações institucionais.

“Mais do que acompanhar tendências, entendemos que é nosso papel liderar um movimento de transformação sustentável no setor automotivo.”, afirma Silvia Cavalcante, executiva do SSA-CE.

A iniciativa ganha forma por meio do SSA Sustentável, que tem como objetivo promover a conscientização e incentivar práticas mais responsáveis junto às empresas associadas, tendo como base as ações já implementadas pelo próprio Sistema, que passam a servir como referência para o setor.

Na prática, a proposta é estimular uma mudança de cultura, incentivando as empresas a incorporarem a sustentabilidade em sua rotina de gestão e operação, de forma alinhada às novas exigências do mercado.

Esse movimento também se reflete na AUTOP – Feira Nacional de Autopeças, onde, ao longo das últimas edições, práticas sustentáveis já vêm sendo incorporadas, com a proposta de evoluir e ampliar essas ações na edição de 2026.

Com essa abordagem, o SSA reafirma seu compromisso com o fortalecimento do setor, promovendo não apenas o crescimento das empresas, mas também uma atuação mais responsável e alinhada ao futuro.

REPRESENTATIVIDADE



SSA REALIZA ELEIÇÕES E REFORÇA CONTINUIDADE DE LIDERANÇA NO SETOR AUTOMOTIVO

O Sistema Sincopeças Assopeças Assomotos (SSA-CE) realizou, no início de 2026, o processo eleitoral de suas entidades, reafirmando seu compromisso com a representatividade, organização e fortalecimento do setor automotivo no Ceará.

No dia 14 de janeiro, foi realizada a eleição do Sincopeças-CE. Já no dia 10 de fevereiro, ocorreram as eleições da Assopeças-CE e da Assomotos-NE, concluindo o processo eleitoral do Sistema.

Em todas as entidades, foi reconduzido à presidência Ranieri Leitão, que seguirá à frente das instituições, dando continuidade ao trabalho que vem sendo desenvolvido ao longo dos anos em defesa do setor.

A recondução reforça a confiança das empresas associadas e representadas, além de assegurar a continuidade de uma gestão sólida, alinhada às demandas e às transformações do mercado.



Seguimos com o compromisso de fortalecer o setor, promovendo união, desenvolvimento e preparando nossas empresas para os desafios de um mercado em constante transformação.”

Ranieri Leitão
Presidente do SSA.

Sob sua condução, o SSA tem fortalecido sua atuação por meio de iniciativas que conectam o setor e geram desenvolvimento. A AUTOP – Feira Nacional de Autopeças se consolida como a principal vitrine do segmento no Norte e Nordeste, promovendo negócios, networking e acesso à inovação.

Além disso, o Instituto Autop amplia o alcance do Sistema na área de qualificação, com a realização de cursos, treinamentos e projetos voltados ao desenvolvimento técnico e humano dos profissionais do setor.

O processo eleitoral transcorreu de forma organizada e transparente, refletindo a maturidade das entidades e o compromisso com a governança e a representatividade empresarial.

A nova gestão inicia mais um ciclo com o desafio de continuar impulsionando o setor, fortalecendo parcerias e acompanhando as transformações do mercado automotivo.

*Por Idilvan Alencar
Deputado Federal, Ex-Presidente do
Fundo Nacional de Desenvolvimento
da Educação Ex-Secretário da
Educação do Estado do Ceará. Ex-
Secretário da Educação do Município
de Fortaleza*



Ranieri Leitão e Idilvan Alencar

EDUCAÇÃO PROFISSIONAL E RESPONSABILIDADE SOCIAL



Lebro de um episódio que me marcou profundamente e que, ainda hoje, ajuda a explicar por que acredito tanto na força da educação profissional quando ela é pensada com responsabilidade social. Em meados de 2007 ou 2008, recebi uma ligação do governador do Estado, Cid Ferreira Gomes. Havia uma preocupação concreta: o setor automotivo cearense enfrentava escassez de profissionais qualificados, especialmente na área de mecânica automotiva. Não era uma inquietação abstrata. Era um problema real, sentido pelas empresas, pelas oficinas, pelo comércio de autopeças e, no fundo, pela própria dinâmica econômica de um segmento importante para o Ceará. A partir dessa provocação, recebi Ranieri, então liderança representativa do setor de autopeças, e iniciamos um diálogo muito produtivo. Em vez de cada parte apenas apontar o problema, resolvemos construir uma solução em conjunto. Foi assim que começamos a estruturar um curso de mecânica automotiva, com a participação do setor produtivo, apoio técnico para elaboração do currículo e a convicção de que

seria possível aproximar a escola do mundo real sem empobrecer a missão da educação. A experiência foi ganhando corpo. Os cursos foram implantados inicialmente em Itaitinga e, depois, expandidos para outras regiões do Ceará. O setor colaborou com doação de peças e apoio à estrutura dos laboratórios. O currículo foi desenhado com seriedade, levando em conta competências técnicas, atualização tecnológica e as exigências concretas da área. O resultado apareceu rapidamente: estudantes motivados, alto interesse pelo curso e um grau relevante de inserção profissional.



Essa vivência também dialoga com a minha trajetória acadêmica. No mestrado, estudei justamente a política de educação profissional do Estado do Ceará sob a perspectiva da responsabilidade social, analisando a experiência das Escolas Estaduais de Educação Profissional entre 2008 e 2014, especialmente a relação com as empresas concedentes de estágio. O que a pesquisa mostrou é que a educação profissional ganha ainda mais força quando o setor produtivo compreende seu papel social e passa a colaborar não apenas como beneficiário dessa formação, mas como parceiro efetivo na criação de oportunidades para a juventude.

“O ponto central é que uma boa educação profissional não fecha portas, ao contrário, abre caminhos.”

Ela amplia horizontes, fortalece a autonomia e oferece alternativas concretas de escolha. Não se trata de empurrar a juventude para o mercado de trabalho como destino obrigatório. Trata-se de garantir que o jovem tenha opções. Ele pode concluir uma formação técnica, ingressar no mercado, empreender, seguir para a universidade, combinar estudo e trabalho, ou até redesenhar sua trajetória mais adiante. O que não podemos aceitar é que milhares de jovens sejam privados dessa possibilidade por ausência de oportunidade, de parceria ou de visão estratégica.

Quando a educação dialoga com o setor produtivo de forma ética e inteligente, todos ganham.

Ganha a juventude, que enxerga sentido prático na aprendizagem e vislumbra futuros possíveis. Ganha o setor empresarial, que passa a contar com profissionais mais bem preparados. Ganha o Estado, que fortalece sua capacidade de gerar desenvolvimento. E ganha a sociedade, porque reduz desigualdades, cria perspectivas e transforma talento em oportunidade.

Por isso, acredito que responsabilidade social não é apenas um conceito bonito para relatórios institucionais. Responsabilidade social, na prática, é quando empresas, sindicatos, escolas e poder público sentam à mesma mesa para enfrentar problemas concretos e produzir soluções que mudam vidas. É quando o setor privado entende que colaborar com a formação de jovens não é favor: é investimento no presente e no futuro. É quando o poder público compreende que política educacional de qualidade também se faz com escuta, parceria e compromisso com a realidade.

Aquela ligação que recebi anos atrás falava de uma carência do mercado. O que ela revelou, no entanto, foi algo maior: a urgência de aproximarmos responsabilidade social, educação e desenvolvimento. Quando fazemos isso com seriedade, a formação profissional deixa de ser apenas uma resposta setorial e passa a ser uma política de esperança. No fundo, é disso que estamos falando, são de oportunidades reais. E de um compromisso coletivo para que nenhum talento se perca por falta de ponte entre educação, vocação e futuro.





O ALIADO QUE TODO CAMINHONEIRO E MECÂNICO PRECISA CONHECER

Você já parou para pensar que um detalhe na montagem do pneu pode ser a diferença entre uma viagem tranquila e um acidente grave? A segurança nas estradas passa, literalmente, pelas rodas dos pesados. Dados alarmantes mostram que, em apenas cinco meses, mais de 980 acidentes foram registrados no Sul e Sudeste devido ao desprendimento de rodas. Para evitar que o pneu “pule fora” ou sofra danos estruturais, a técnica correta de montagem é indispensável — e é aqui que entra um herói pouco falado: o lubrificante para pneus. A Tirreno, marca de soluções químicas da Moove, trouxe para o mercado uma solução que transforma o trabalho pesado em uma tarefa muito mais simples e segura. Trata-se da Tirroil 870, uma pasta lubrificante desenvolvida especificamente para o universo dos gigantes — caminhões, ônibus, tratores e máquinas agrícolas. Menos Força Bruta, Mais Tecnologia. Quem lida com borracharia sabe que o esforço físico para encaixar pneus de grande porte não é brincadeira. A pasta da Tirreno chega para “amaciar” esse processo. Ela reduz o atrito entre o pneu e o aro, permitindo que o encaixe aconteça de forma suave. Isso não só poupa o braço do operador, mas protege o talão do pneu (aquela borda interna reforçada), evitando cortes e rasgos que podem inutilizar um pneu caríssimo precocemente. Segundo Wallace Sanchez, do time de engenharia da Tirreno, o foco é a

produtividade. “Queremos garantir agilidade e economia de esforço, protegendo tanto o equipamento quanto quem está operando”, explica. Seja em oficinas especializadas ou em frotas próprias, o objetivo é um só: menos tempo de parada e mais vida útil para o pneu. Por que usar a pasta lubrificante? Se você ainda usa métodos improvisados, confira os benefícios de profissionalizar a montagem:

- *Pneus intactos: Esqueça deformações ou rasgos na hora de montar e desmontar. A pasta preserva a estrutura da borracha.*
- *Vedação perfeita: O produto ajuda o pneu a se assentar de forma uniforme no aro, garantindo que o ar não escape — fundamental para pneus sem câmara.*
- *Rapidez no serviço: Menos atrito significa que o trabalho termina mais rápido, colocando o caminhão de volta na estrada em menos tempo.*
- *Versatilidade: A pasta pode ser usada pura ou diluída em água, adaptando-se à necessidade de cada serviço.*

No fim das contas, investir em um lubrificante de qualidade não é apenas uma questão de manutenção, mas um compromisso com a segurança viária. Afinal, em uma operação de transporte, cada detalhe conta para que o motorista chegue ao seu destino com integridade e o veículo mantenha sua performance máxima.



NOVA UNIDADE PADIM

Avenida Rogaciano Leite, 1900, Fortaleza

A nova unidade Rogaciano Leite chega para oferecer mais comodidade, variedade de produtos e agilidade no atendimento.

MAIS ESTRUTURA PARA ATENDER VOCÊ.

Na nova unidade, os clientes encontram:



Diesel leve (utilitário)



Baterias



Linha leve



Linha premium e importados



Moto peças



Tintas automotivas (complementos)



Lubrificantes

E MUITO MAIS!



(85) 3499.9044

O EQUILÍBRIO DA RAZÃO



Volvo FM 2026 chega para consolidar a eficiência no transporte regional

No mundo dos pesados, existe uma hierarquia silenciosa que muitas vezes coloca os gigantes de longa distância sob os holofotes, enquanto os operários do dia a dia fazem o trabalho duro sem pedir aplausos. É exatamente nesse cenário que o Volvo FM 2026 se apresenta: ele não tenta ser o caminhão mais imponente da estrada, nem o mais luxuoso, mas foca em ser o mais inteligente na planilha de custos. Para esta nova linha, a montadora sueca decidiu que o segredo não estava em mudar o design que já agrada, mas em refinar o que acontece longe dos olhos do motorista, dentro dos módulos eletrônicos e na gestão do combustível. Uma curiosidade que poucos notam, mas que faz toda a diferença no dia a dia, é a origem do nome "FM", que vem de Forward control Medium height cab (Cabine de controle avançado e altura média). No modelo 2026, essa "altura média" foi milimetricamente calculada não apenas para a aerodinâmica, mas para algo muito humano: o

esforço do joelho do motorista. A engenharia da Volvo mapeou que um condutor de distribuição urbana sobe e desce da cabine até 50 vezes por dia. Por isso, os degraus foram redesenhados com uma inclinação de "escada de casa", e não de "escada de marinheiro", um detalhe que parece bobagem até você chegar aos 50 anos de idade com as articulações intactas.

Ao entrar na cabine, a primeira sensação é de familiaridade, o que é um ponto positivo para quem opera frotas. A Volvo resistiu à tentação de transformar o painel em um videogame complexo. A ergonomia continua sendo o ponto alto; a posição de dirigir é ligeiramente mais baixa que no irmão maior, o FH, o que facilita a vida de quem precisa de visibilidade direta para o chão. Aliás, outra curiosidade interessante é o uso de materiais reciclados no acabamento interno. Para 2026, a marca aumentou o percentual de polímeros reaproveitados nos painéis de porta e tapetes, uma escolha que não é só "ecológica", mas

estratégica: esses materiais são mais resistentes a riscos e manchas de graxa, algo comum na rotina pesada.

A grande estrela do modelo 2026, no entanto, é a introdução do sistema I-Torque. Em vez de simplesmente despejar potência, o caminhão agora utiliza algoritmos de inteligência artificial para ler a topografia e a carga. Ele entende quando deve poupar esforço e quando precisa de torque máximo, resultando em uma condução muito mais linear. Na prática, o motorista sente um veículo mais "esperto" nas retomadas e menos hesitante em aclives. Para o dono do negócio, o benefício é direto no bolso: a promessa de uma economia de até 3% no consumo de diesel em comparação ao modelo anterior. Outro "segredo" técnico é que o software de câmbio I-Shift agora consegue prever a troca de marcha com base no GPS, "sabendo" que uma subida está chegando antes mesmo de o caminhão começar a inclinar.

No quesito segurança, a Volvo mantém sua tradição de não economizar, mas sem ser intrusiva. O FM 2026 vem equipado com uma nova geração de sensores laterais que monitoram pontos cegos com precisão cirúrgica. Um detalhe curioso é que esses sensores foram testados exaustivamente em ambientes de chuva intensa e neblina, garantindo que o sistema não dê "alarmes falsos" por causa de gotas d'água. O sistema agora é capaz de

vale notar que o FM Electric de 2026 traz uma curiosidade sonora: como ele é silencioso demais, a Volvo instalou um sistema de som externo que emite um ruído suave e futurista para alertar pedestres, mas que é quase imperceptível dentro da cabine. É o futuro batendo à porta sem precisar fazer barulho de britadeira.

Encerrando a análise, o Volvo FM 2026 se posiciona como uma escolha extremamente racional. Ele não busca o "uau" imediato de um lançamento revolucionário, mas sim a confiança de quem precisa de disponibilidade mecânica e previsibilidade financeira. É um caminhão que respeita o motorista com uma cabine confortável e segura, ao mesmo tempo em que respeita o fluxo de caixa da transportadora com uma sede menor por combustível.

VOLVO FM 2026 EM NÚMEROS

- Motores Disponíveis: D11 (11L) e D13 (13L).
- Faixa de Potência: De 330 cv a 540 cv.
- Transmissão: I-Shift de 7ª geração (com tecnologia I-Torque integrada).
- Segurança Ativa: Sensores de ponto cego nos dois lados e piloto automático adaptativo Stop & Go.
- Economia: Redução de consumo de até 3% em relação à geração anterior.

Preços Estimados (Brasil)

- Versões de entrada (4x2): A partir de R\$ **920.000**.
- Versões intermediárias (6x2): Na faixa de R\$ **1.000.000**.
- Configurações topo de linha (6x4): Podem superar R\$ **1.150.000**.
- FM Electric: Sob consulta (estimado entre R\$ 2,5 mi e R\$ 3 mi).



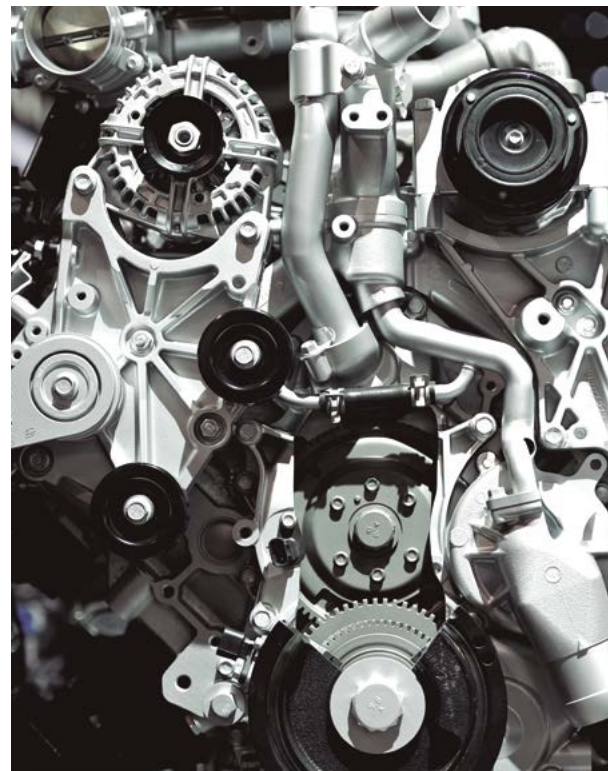
distinguir entre um poste de iluminação e um ciclista em movimento, o que aumenta a confiança de quem está ao volante.

A motorização de 11 e 13 litros (D11 e D13) permanece como a espinha dorsal da linha, oferecendo um leque de potências que vai dos 330 cv aos 540 cv. Para os entusiastas de tecnologia,

O SOPRO DA LIBERDADE DAS TURBINAS PARA CARROS E CAMINHÕES

Se existe um componente no mundo automotivo capaz de mudar completamente a personalidade de um veículo, esse componente é o turbocompressor. O turbo é muito mais do que um acessório para ganhar velocidade; ele é uma obra-prima da engenharia que utiliza o que seria desperdiçado para gerar eficiência e força. Imagine que o motor do seu carro ou caminhão é um par de pulmões. Naturalmente, ele aspira o ar conforme os pistões descem. Mas o turbo funciona como um sopro forçado que empurra o ar para dentro desses pulmões sob pressão, permitindo que o motor queime mais combustível e, conseqüentemente, gere muito mais potência sem precisar aumentar de tamanho físico.

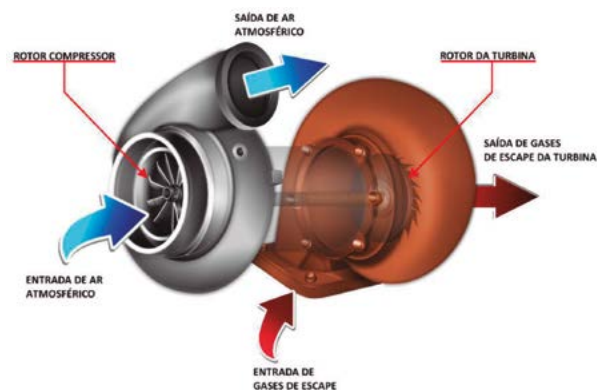
Para entender o funcionamento, pense no motor como um moinho de vento. O motor queima combustível e solta gases quentes pelo escapamento que, em um motor comum, seriam perdidos na atmosfera. No motor turbo, colocamos uma ventoinha no caminho desses gases, chamada de turbina (o lado quente). Quando os gases batem nela, ela gira a velocidades incríveis, muitas vezes ultrapassando 200.000 rotações por minuto. Através de um eixo sólido, essa turbina faz girar outra ventoinha do outro lado, o compressor (lado



frio). O compressor puxa o ar fresco da atmosfera, compacta esse ar e o joga com força para dentro das câmaras de combustão. O resultado é místico: um motor 1.0 moderno entrega hoje a força que um 2.0 entregava há uma década. No mundo dos caminhões, isso se traduz em torque brutal para vencer ladeiras com 40 toneladas, permitindo motores menores e muito mais leves.

A instalação de uma turbina, seja em um projeto de performance ou na reposição de um caminhão de frota, exige precisão de cirurgião. O primeiro passo é o dimensionamento correto. O ponto crítico da montagem, no entanto, é a lubrificação. Além disso, o uso do intercooler é indispensável. Como o ar comprimido esquenta naturalmente, o intercooler funciona como um radiador de ar.

Mais do que a montagem, a longevidade do sistema depende da origem e da procedência do componente. Optar por peças de qualidade certificada é o que garante que a tecnologia suporte regimes extremos de trabalho. Tão importante quanto o produto é a garantia de fábrica e o suporte técnico. Utilizar postos autorizados para a manutenção preventiva e corretiva assegura que o veículo preserve a eficiência do motor e a segurança do investimento.



OBRIGADO, NORDESTE!



MAIS DE
20 MIL
TURBINAS VENDIDAS

Agradecemos aos nossos clientes pela **parceria, confiança** e por acelerarem conosco essa história de resultados em todo Nordeste.

ekströn
technologies

MARCAS PRÓPRIAS: TENDÊNCIAS OU OPORTUNIDADES DE NEGÓCIO?

Como o mercado de reposição tem se comportado diante de uma nova opção de compra de produtos para revenda



Arison Rafael Figueiredo Machado
 Diretor executivo da Auto Peças Padre Cícero Ltda.
 Graduado em Ciências Contábeis pela UFC e Direito pela Universidade de Fortaleza.
 MBA em Finanças, pela Saint Paul Escola de Negócios
 MBA em Gestão de Negócios e Inteligência de Mercado, pela Saint Paul Escola de Negócios

O Aftermarket automotivo tem sido, nos últimos tempos, continuamente discutido com o incremento com muita força das marcas próprias nos maiores distribuidores do país. Muito se tem questionado até onde isso vai chegar, os motivos que chegaram a seguir por esse caminho e, principalmente, como ficará a cadeia de distribuição clássica (fabricante / distribuidor / varejo / oficina mecânica / consumidor final) que durante anos norteou o mercado de reposição automotiva no Brasil.

Com a chegada dos marketplaces e o aumento de portfólio cada vez mais frequente dos fabricantes utilizando o canal de importação como instrumento de geração de valor para a indústria, os distribuidores, através das suas marcas próprias, enxergaram um novo caminho complementar para gerar solidez e margem para o seu negócio. O grande propósito da marca própria é trazer um cenário estrategicamente relevante para o negócio com preços competitivos atraindo margens mais interessantes e, ao mesmo tempo, trazer para o consumidor uma opção de produto com um custo mais baixo. O grande "X" da questão nesse processo é: trabalhar a qualidade do produto oferecido como instrumento basilar para se gerar a consolidação da marca perante o mercado. Os próximos anos serão desafiadores para o mercado de autopeças com o processo contínuo e acelerado de utilização dos canais digitais, com

um consumidor extremamente questionador com facilidades no acesso à informação, o que o torna protagonista na busca pelo produto almejado. Então, estar com opções atrativas para esse perfil de consumidor é fundamental para a perpetuidade do mercado de reposição. Mais do que uma alternativa de produto, a marca própria é uma estratégia de posicionamento para quem busca crescer de uma forma consistente no Aftermarket. Diante desse contexto, portanto, as marcas próprias surgem como uma oportunidade de negócio relevante para o mercado de reposição, mas sempre a cadeia de distribuição será sempre o canal que irá nortear o Aftermarket automotivo. Claro, uma cadeia moderna, repaginada, onde todos os componentes dessa cadeia precisam seguir as novas tendências do mercado com o propósito de fortalecimento contínuo do segmento de autopeças. As marcas premium sempre serão as "queridinhas" do consumidor mais exigente, mas, ter uma opção de produto de qualidade com um custo mais baixo é o grande propósito para uma marca própria com propriedade.

Cabe, diante do que foi exposto a seguinte reflexão: o mercado automotivo mudou. E, como em todo processo de transformação, não se trata apenas de acompanhar, mas entender e decidir como participar dele com relevância e propriedade. É nesse contexto que entendemos a importância e o papel de protagonismo das marcas próprias.

A força da Meritor em cada componente que move o seu veículo

Conheça a linha completa de peças genuínas e originais Meritor, disponíveis em nossa rede de Distribuição.



QUEM FAZ O SETOR AUTOMOTIVO ACONTECER, ESTÁ NA AUTOP 2026.

A AUTOP é o ponto de encontro de empresários, reparadores e profissionais que constroem o setor todos os dias.

Negócios reais.
Conexões que geram resultado.
Conhecimento que transforma.

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

Um ambiente pensado para quem vive o setor e quer evoluir junto com ele.

Prepare sua equipe para a AUTOP 2026.

Credenciamento em breve!

AUTOP

2026

EXCLUSIVO PARA
PROFISSIONAIS
DO SETOR

19 a 22/AGOSTO
CENTRO DE EVENTOS DO CEARÁ

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

Acompanhe pelas nossas redes e fique por dentro!

 @autopceara  @autop_ceara

WWW.AUTOPCEARA.COM.BR

ORGANIZAÇÃO, PROMOÇÃO E REALIZAÇÃO:

 **SSA** Sistema Sincopças Assopeças Assomotos

APOIO:

 **SEBRAE**

KPIS E INDICADORES DE PERDAS: O PAINEL DE CONTROLE DO SEU NEGÓCIO

Se você não mede o que perde, não está gerenciando seu negócio; está apenas torcendo para que as coisas deem certo no final do mês. Quero desmistificar esses termos pra você leitor, entender como usá-los para transformar prejuízo em lucro na sua empresa. O que são KPIs e por que eles importam?

KPI é a sigla em inglês para indicador-chave de desempenho. Basicamente, é uma métrica que mostra se você está atingindo seus objetivos principais. Quando focamos em perdas, os indicadores servem como um "alarme". Eles mostram onde o dinheiro está vazando "pela torneira aberta", seja por desperdício de material, falhas em processos, retrabalhos, furtos ou erros administrativos.

Ter o número é apenas o primeiro passo. O segredo da gestão está no que você faz com ele. Siga este roteiro simples:

Defina a periodicidade: Não adianta olhar para as perdas só no final do ano. O ideal é acompanhar semanalmente ou mensalmente. Dessa forma você tem tempo de corrigir falhas.

Crie metas realistas: Se sua perda atual é de 3,4%, tente reduzi-la para 2,5% nos próximos três meses (depende de cada segmento de atuação). Metas impossíveis apenas desmotivam a equipe.

Envolve o time: Muitas perdas acontecem na ponta (no chão de fábrica, no estoque, no caixa). Se os funcionários não entenderem a importância de evitar o desperdício, o indicador nunca vai baixar.

Aja sobre a causa, não sobre o sintoma: Se o indicador de "quebras" está alto, não adianta apenas dar bronca. Investigue: é o transporte que está ruim? A prateleira está mal montada? O produto está vencendo porque comprou demais?

Para medir bem, primeiro precisamos saber o que estamos procurando. As perdas geralmente se dividem em três categorias:



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

1. Perdas Administrativas: Erros em notas fiscais, cobranças indevidas ou falhas no cadastro de produtos.

2. Perdas Operacionais: Aquele produto que quebrou no estoque, o alimento que passou da validade ou a máquina que ficou parada por falta de manutenção.

3. Perdas Comerciais: Furtos (internos ou externos) e fraudes no checkout ou em pagamentos.

Não tente medir tudo de uma vez. Comece pelo básico que traz mais impacto. Aqui estão os principais indicadores:

Índice de Quebra - Produtos danificados ou vencidos. Identifica falhas no manuseio ou excesso de estoque.

Divergências de Inventário - Diferença entre o que o sistema diz que tem e o que existe fisicamente. Revela furtos, erros de contagem ou falhas na entrada de mercadoria (possíveis fraudes de fornecedores).

Custo do Refugo - Matéria-prima jogada fora durante a produção (desperdício). Essencial para indústrias e restaurantes para ajustar a produção. Gerenciar perdas através de KPIs não é sobre ser "chato" ou controlador, é sobre garantir a sustentabilidade do negócio. Cada real que você deixa de perder vai direto para o lucro líquido da empresa. É o dinheiro mais "fácil" de ganhar, pois ele já estava dentro da sua "casa".

Transforme os dados em aliados. Quando você entende seus números, as decisões param de ser baseadas em "achismos" e passam a ser baseadas em fatos.

O CEARÁ

AGORA TEM

IDEAUTO



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



MAHLE



A LINHA PESADA GANHOU UM NOVO REFORÇO

Juntas de motor Metal Leve

As novas juntas de motor Metal Leve são para a linha pesada.

Projetadas especialmente para quem exige performance, com confiabilidade garantida.

Acesse o nosso catálogo através do QR code:

catalogo.mahle.com



☎ 0800-015 0015

📱📺📺 mahlepravalor

🌐 mahle-aftermarket.com