

Auto

CEARÁ

Revista

IVECO 17-280
CUSTO
BAIXO E ALTA
RESISTÊNCIA

Ano 20 - nº 117



NSI
NÚCLEO DE SERVIÇOS
INTEGRADOS



HYUNDAI i20

UM NOVO RUMO PARA OS HATCHES

- SEMINOVOS ELETRIFICADOS TRANSFORMAM A TABELA DE PREÇOS
- COMO O REPRESENTANTE COMERCIAL FORTALECE O MERCADO
- GESTÃO AUTOMOTIVA: O NOVO MOTOR DAS OFICINAS

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

**O SEU
NEGÓCIO
NÃO PODE
ESPERAR.**



Canais de
Atendimento

RGICOM

CHAMA O SEBRAE
CHAMA  **CE.SEBRAE.COM.BR** 

E você chama de onde estiver.
Basta acessar o portal do Sebrae
e encontrar soluções indispensáveis
para a rotina de quem empreende.
Com a orientação do Sebrae,
você irá superar desafios através
de consultorias, cursos, oficinas,
workshops e muito mais.

SEBRAE

ÍNDICE

22



Hyundai i20: mais espaço, novos horizontes técnicos e uma inédita versão aventureira desenvolvida para o mercado nacional. Descubra os detalhes do hatch que chega para ditar novas regras no segmento.

De simples tirador de pedidos a consultor estratégico, entenda como o representante comercial evoluiu para conectar a indústria ao varejo, impulsionar o pós-venda e liderar a transição tecnológica.



36



Entenda como a EGO capacita mecânicos para administrarem suas oficinas como empresas de alto rendimento, equilibrando excelência técnica e gestão financeira para garantir lucro e crescimento sustentável.

Entenda como os seminovos e elétricos importados redefinem os preços no Brasil, criando oportunidades para compradores e exigindo novos critérios de avaliação de baterias e tecnologia para revendedores.



58



O chassi da Iveco vem conquistando frotistas cearenses ao aliar a força do motor FPT N67 de 280 cv a um excelente custo de propriedade (TCO). Analisamos a ficha técnica, os valores de mercado e as inovações tecnológicas que eliminam paradas desnecessárias na oficina.

EXPEDIENTE

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

CONTATOS

- autorevistace_ce
- autorevistaceara@gmail.com
- Auto Revista Ceará
- (85) 98114 4792
- Canal WhatsApp: Auto Revista

MAHLE

SEJA UM MECÂNICO LUVA AZUL

Aprenda com a MAHLE

CURSO GRATUITO COM CERTIFICADO EAD MAHLE

Novo curso disponível: Motor Diesel Multijet 2ª Geração
Toro | Jeep Renegade | Jeep Compass



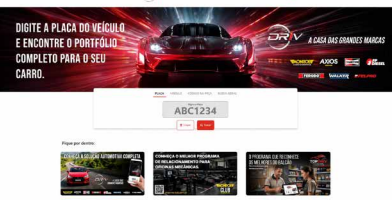
Inscreva-se pelo QR-code ou acesse:
training.mahle.com



mahlepravalor
 mahle-aftermarket.com

Mahle leva treinamento técnico gratuito a 21 cidades brasileiras

A Mahle expande o Circuito Mahle Luva Azul para capacitar reparadores, mecânicos e retificadores em 21 cidades do país. O programa presencial dura três dias e aborda temas como eficiência energética, motores de três cilindros e tecnologia Multijet. A iniciativa gratuita inclui certificação e conta com o suporte do EAD MAHLE para formação contínua online. Para Evandro Tozati, Diretor da Mahle América do Sul, a qualificação é prioridade: “Nosso objetivo é valorizar o conhecimento e contribuir para que esses profissionais realizem um trabalho com mais precisão, eficiência e segurança”, ressalta o executivo. Acesse os links abaixo para obter mais informações: <https://circuitomahle.com.br/>



DRiV lança catálogo integrado com busca por placa do veículo

A plataforma permite identificar componentes das marcas Monroe, Monroe Axios, Ferodo e Champion em uma única pesquisa, utilizando apenas a placa do veículo. A solução otimiza a rotina de reparadores e varejistas ao eliminar consultas fracionadas e trazer mais precisão nas aplicações. Segundo Bruno Gomes, Diretor da DRiV Brasil, a ferramenta apoia o setor: “Nosso objetivo é simplificar o acesso à informação e oferecer uma experiência mais eficiente, contribuindo para a produtividade dos nossos clientes.” O catálogo integrado da DRiV™ está disponível gratuitamente por meio do portal drivbrasil.com.br e nos sites das marcas Monroe, Monroe Axios, Ferodo e Champion.

Nakata amplia linha de suspensão e direção para veículos leves e pesados

A Nakata anunciou a expansão de seu portfólio de suspensão e direção com novos amortecedores pressurizados HG, bandejas e terminais de direção. Para a linha leve, os lançamentos atendem modelos das marcas Hyundai e Kia Motors, como Optima, Sonata, Sportage e Tucson (2010 a 2026). No segmento de pesados, a fabricante passa a disponibilizar terminais de direção voltados aos ônibus articulados Volvo B9SLA e aos caminhões DAF das linhas CF e XF. A empresa destaca que os componentes foram desenvolvidos para garantir alta durabilidade: “Os novos itens reforçam a presença da marca ao oferecer soluções robustas para operações intensivas e severas”, aponta a Nakata. Mais informações sobre os lançamentos, assim como o catálogo eletrônico completo estão disponíveis na plataforma Auto Experts, por meio do link: <https://www.autoexperts.parts/pt/br/nakata>



Seineca traz componentes fabricados sob padrão internacional

A Seineca, fabricante chinesa de filtros automotivos e componentes de transmissão, consolida sua presença global com atuação em mais de 85 países. O grande diferencial da marca no mercado de reposição é o controle integral de toda a sua cadeia de suprimentos, desde a seleção da matéria-prima até os processos finais de fabricação. Esse rigor produtivo garantiu à empresa a certificação internacional IATF 16949:2016, um selo de qualidade exigido pelas principais montadoras globais, assegurando que as peças entregues ao mercado sigam rigorosamente os padrões de engenharia e os requisitos técnicos do equipamento original.

AUTHOMIX 20 ANOS

LANÇAMENTO

Linha Leve

Bandeja de Suspensão



Chegou a nova linha de Bandejas de Suspensão Authomix, para veículos leves. Desenvolvidos com engenharia avançada, rigorosos processos de homologação e foco total em segurança, estabilidade e durabilidade, os produtos ampliam o portfólio e a cobertura da Authomix em toda a frota nacional.



Maior precisão no controle da suspensão



Melhor absorção de impactos



Elevada resistência estrutural



Máxima confiabilidade e durabilidade



Acesse o site e saiba mais sobre este lançamento: authomix.com.br



authomix

Acesse o site e confira authomix.com.br

Juntas Illinois amplia linha de soluções para reparação de motores

A Juntas Illinois lançou dois novos produtos: a nova bomba de óleo da marca e a régua de precisão para controle de planicidade. “Nosso objetivo é desenvolver produtos que realmente façam diferença no dia a dia do reparador”, afirma o diretor Lucas Tur. Para Fernando Torre, Gerente de Vendas e Assistência Técnica no Brasil, os lançamentos reforçam a proximidade da marca com os profissionais da reparação. “A oficina precisa de soluções práticas e confiáveis, que entreguem precisão técnica e reduzam perdas de tempo”, destaca.



Sabó lança 2ª edição da promoção Equipe Sua Oficina

A Sabó lançou a segunda edição da promoção Equipe Sua Oficina, voltada a mecânicos e proprietários de oficinas em todo o Brasil. A iniciativa incentiva o compartilhamento de conhecimento técnico por meio de vídeos sobre produtos da marca, com inscrições gratuitas abertas até 1º de março de 2027. Para participar, os profissionais deverão gravar um vídeo, em formato vertical, com até cinco minutos de duração, apresentando uma dica técnica relacionada aos produtos Sabó. Os conteúdos serão avaliados por uma comissão técnica, com base em critérios como correção técnica, clareza e criatividade. Os participantes concorrem a prêmios como elevadores e scanners automotivos para apoiar o dia a dia profissional. Segundo Paula Machado, diretora de Vendas e Marketing da empresa, o objetivo é valorizar a experiência prática dos reparadores e promover a troca de conhecimentos no setor. A ação é autorizada pelo Certificado SPA/MF nº 03.049824/2026.

Phinia comemora 35 anos da fábrica de Piracicaba

A Phinia celebra o 35º aniversário de sua planta industrial em Piracicaba (SP). Inaugurada em 1991, a unidade acompanhou a modernização da indústria automotiva brasileira, atuando na transição do carburador para a injeção eletrônica, no desenvolvimento do flex fuel e, atualmente, na fabricação de sistemas avançados de injeção direta (GDi de 350 bar). Com cerca de mil colaboradores, a fábrica produz cerca de 11 milhões de componentes ao ano. Para Giovani Benato, diretor-geral da unidade, a trajetória é marcante: “Ao longo desses 35 anos, a planta evoluiu continuamente em tecnologia e qualidade, tornando-se uma operação estratégica dentro da estrutura global da Phinia”, ressalta.



Denso lança Kit Colisão com foco na agilidade do reparo pós-sinistro

A Denso apresentou ao mercado de reposição o Kit Colisão, solução que reúne em um único código os componentes de arrefecimento e climatização mais afetados em batidas frontais, como radiador, condensador e eletroventilador. O formato simplifica o estoque e reduz o tempo do veículo parado na oficina. Com 29 opções, a linha atende mais de 200 aplicações na frota nacional. Segundo a engenharia da empresa, a inovação apoia o reparador: “Ao unificar os itens, garantimos total compatibilidade das peças com padrão original, eliminando a busca fracionada e otimizando a produtividade.”



O MERCADO AUTOMOTIVO

NÃO PARA!

A FROTA BRASILEIRA JÁ ULTRAPASSOU 124 MILHÕES DE VEÍCULOS EM CIRCULAÇÃO, AUMENTANDO A DEMANDA POR MANUTENÇÃO E REPOSIÇÃO EM TODO O PAÍS. PARA ACOMPANHAR ESSE CRESCIMENTO, A PYSKO REALIZOU MAIS DE 100 LANÇAMENTOS NOS ÚLTIMOS DOIS MESES, AMPLIANDO SEU PORTFÓLIO E A COBERTURA DE APLICAÇÕES. E SEGUIMOS ACELERANDO: NOVOS ITENS JÁ ESTÃO EM DESENVOLVIMENTO E OUTROS LANÇAMENTOS SERÃO APRESENTADOS AINDA ESTE MÊS, REFORÇANDO NOSSO COMPROMISSO COM A EVOLUÇÃO DO MERCADO AUTOMOTIVO.

**ESCANEE O QR CODE
E ACESSE TODOS OS
ÚLTIMOS LANÇAMENTOS**



WWW.PYSKO.COM.BR

[f](#) [@](#) [in](#) [v](#) /PYSKO.KITS

pysko@pysko.com.br

[RUA AMÉLIA LAGO, 118 | PONTE GRANDE-SP CEP: 07031-190](#)

Dana alerta para a manutenção correta do semieixo na segurança veicular

A Dana destaca que a manutenção adequada do semieixo homocinético é fundamental para a estabilidade do veículo. Diante de sintomas como estalos, vibrações e coifas rompidas, a substituição completa do conjunto pode ser mais vantajosa que a troca isolada da junta. A medida elimina desgastes, reduz ruídos e evita falhas na transmissão. Para o mercado de reposição, a empresa disponibiliza a linha Spicer com padrão original. Segundo Antonio Carlos Santos, Líder de Assistência Técnica da Dana, “a substituição completa pode ser mais vantajosa do que a troca isolada, garantindo maior durabilidade e segurança.”



Petronas Selenia comemora 35 anos com atualização para especificação API SQ

A Petronas Lubricants International celebra os 35 anos da linha Selenia apresentando novas formulações ajustadas ao padrão API SQ, a mais recente especificação do American Petroleum Institute. Reconhecida pelo pioneirismo ao introduzir o primeiro lubrificante sintético no Brasil, a marca também adotará um selo comemorativo especial nas embalagens para assinalar a data. Para Rogério Lüdorf, CEO da Petronas Lubricants International para as Américas, a mudança reafirma a vocação tecnológica da linha: “Com a tecnologia API SQ, entregamos padrões ainda mais avançados de proteção de motores, desenvolvidos para as demandas dos veículos atuais”, enfatiza.

Seg Automotive anuncia mudanças em sua liderança regional

A Seg Automotive reestruturou sua gestão nas Américas para impulsionar o crescimento sustentável e a inovação na região. Roberto Weiler Neto, que liderava as operações nas Américas desde 2020, assume uma nova posição estratégica global dentro da companhia. Com a transição, Marcos Melo Araújo assume a presidência da Seg Automotive na América Latina. O executivo integra a empresa desde 2017 como Diretor de Engenharia e acumula 40 anos de atuação no setor. A empresa destaca o objetivo da nova fase: “A mudança fortalece o crescimento sustentável e amplia o relacionamento com clientes e parceiros no setor.”



Mobensani: 60 anos de excelência e compromisso no setor automotivo

Em 2026, a Mobensani celebra seis décadas de atuação no competitivo setor de reposição automotiva, um marco que representa não apenas tempo, mas também consistência, adaptação e um compromisso profundo com os clientes. Fundada em 1966 no bairro do Tatuapé, em São Paulo, a empresa começou sua jornada produzindo componentes de borracha para bombas hidráulicas. Nos anos 1980, sob a liderança da família Azevedo, a Mobensani direcionou seus esforços para o mercado automotivo. “A qualidade deve estar presente em cada etapa. Isso nos permite proteger a confiança que construímos ao longo dos anos”, explica Suzane de Azevedo, CFO da Mobensani. Simone de Azevedo, CSO da empresa, reflete sobre a importância desse marco: “Completar 60 anos é motivo de orgulho, mas também de responsabilidade. Chegamos até aqui respeitando as pessoas e formando relações de confiança.” A campanha “60 anos Mobensaneando o Brasil” simboliza o compromisso da empresa com a inovação e a qualidade.

RANALLE®

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

Siga:



@ranalle.poliasetensores
ranalle.com.br



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

ranalle.com.br

AMMA realiza edição do AMMA Talks com foco em networking e mercado

A AMMA (Associação das Mulheres do Mercado Automotivo) realizou, na última sexta-feira (17), em São Paulo, mais uma edição do AMMA Talks. O encontro presencial reuniu profissionais do setor para debater temas como inteligência emocional nas relações de trabalho e novas oportunidades de receita no mercado de seguros, além de promover momentos dedicados ao networking. Segundo Carla Nórcia, presidente da instituição, a proposta é criar ambientes em que ideias circulem e relacionamentos se fortaleçam. “Ver a Casa AMMA cheia e tantas conexões acontecendo nos mostra que estamos no caminho certo”, destacou a executiva sobre o impacto do evento para o mercado automotivo



ElringKlinger é premiada pela Honda do Brasil por excelência em OEM

A ElringKlinger do Brasil foi reconhecida pela Honda Automóveis do Brasil durante o 28º Encontro de Fornecedores da montadora. A empresa recebeu o prêmio na Divisão Body, nas categorias Qualidade e Entrega, pelo fornecimento de defletores de calor. A conquista consolida a atuação da fabricante no segmento de equipamentos originais (OEM), somando-se ao recente conceito máximo (Rank A) obtido junto à Toyota. Para Fernando Petronilo, Diretor Geral da empresa, a conquista valida o trabalho do time: “Esse reconhecimento demonstra que estamos no caminho certo e reforça nossa responsabilidade de entregar o padrão de excelência esperado”, destaca.

KS conquista Selo Prata no 17º Prêmio Sindirepa-SP na categoria componentes de motor

A Kolbenschmidt (KS), comercializada pela Motorservice, conquistou a vice-liderança na categoria componentes de motor na 17ª edição do Prêmio Sindirepa-SP. A premiação, baseada em pesquisa da CINAU/Grupo Oficina Brasil com reparadores, reconhece as marcas de maior confiança em produtos como anéis, pistões e bronzinas. A entrega do Selo Prata ocorreu no dia 16 de junho, na Fiesp, em São Paulo. Para Luis Lipay, diretor comercial e marketing da Motorservice, o prêmio valida a estratégia da marca: “É o reconhecimento do nosso empenho em oferecer novos produtos, tecnologias e suporte técnico aos reparadores”, celebra.



MANN-FILTER celebra 85 anos com foco em inovação e sustentabilidade

Originária de Ludwigsburg, na Alemanha, a MANN-FILTER comemora 85 anos consolidada como referência global no mercado de reposição automotiva. Em constante evolução para acompanhar as transformações da indústria, a marca reforça seu compromisso com a qualidade e a atualização tecnológica. Para Bert Kempeneers, vice-presidente de Operações na América do Sul e Gerente Geral da MANN+HUMMEL no Brasil, a data simboliza uma trajetória contínua de evolução: “Celebrar os 85 anos representa um compromisso renovado com o propósito de influenciar positivamente o setor através de práticas sustentáveis e inovadoras”, destaca o executivo.



QUALIDADE SUPERIOR
Materiais de alta performance e durabilidade.



COMPATIBILIDADE GARANTIDA
Aplicação perfeita para diversas linhas de motores.



VEDAÇÃO CONFIÁVEL
Maior segurança e eficiência para o seu motor.



DESEMPENHO QUE DURA
Resistência à pressão, temperatura e desgaste extremo.



(11) 94186-8746

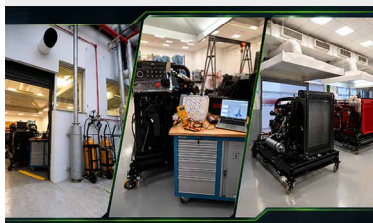


@illinoisbrasil

www.juntasillinois.com

Wega Motors destaca expansão e lançamentos

A Wega Motors apresenta 84 novos produtos. As novidades abrangem filtros para as linhas pesada, leve, marítima, motos e comerciais leves, além de Kits de Troca Completa. A fabricante também destaca a aquisição da Autoimpact, sua expansão internacional com novas operações no México, Panamá e China, e ações de capacitação técnica. Para Cristian Neto, CEO da empresa, a estratégia foca na integração: "Nosso crescimento é fruto de uma visão clara: ser a solução completa para nossos parceiros, focando em inovação e relacionamento", destaca.



Cummins lança treinamento para motores a gás em SP

A Cummins Brasil estruturou um espaço para motores a gás natural e biometano em seu centro de treinamento em Guarulhos (SP), visando capacitar distribuidores e oficinas autorizadas. A estrutura conta com o motor B6.7N para práticas de manutenção e diagnóstico de falhas. Segundo Marcos Nigro Schiesari, gerente executivo de Suporte ao

Cliente, a preparação técnica garante operação com segurança e eficiência. A tecnologia reduz emissões em até 71% com biometano e 40% com gás natural frente ao diesel. Para 2026, a empresa projeta cerca de 4.600 horas de capacitação.

LubNord celebra trajetória de sucesso e recebe visita do presidente do SSA

A LubNord celebrou seus 27 anos de atuação reafirmando sua sólida trajetória no mercado automotivo. A comemoração ganhou um significado ainda mais especial com a visita de Ranieri Leitão, presidente do SSA, que prestigiou esse importante marco da empresa. O encontro reforçou o reconhecimento da LubNord como referência no setor e destacou a importância das parcerias que impulsionam seu crescimento. Ao completar 27 anos, a empresa renova seu compromisso com a excelência, a inovação e o desenvolvimento do mercado, mantendo como propósito oferecer soluções de qualidade e fortalecer o segmento automotivo em toda a região Nordeste.



Sampel apresenta 109 lançamentos na AUTOP 2026

A Sampel amplia seu portfólio no mercado de reposição com 109 novos códigos apresentados na AUTOP 2026. A expansão abrange componentes de suspensão, metal-borracha, suportes de motor e câmbio, kits de amortecedores, buchas, bieletas e limitadores de torção. As novidades contemplam picapes como Toyota Hilux, Ford Ranger, Chevrolet S10 e Fiat Toro, além de modelos recentes e eletrificados, incluindo as linhas Corolla Hybrid, Ford Maverick Hybrid, Kia Niro, Renault Kardian e Jeep Commander. A fabricante busca atender às exigências de durabilidade e tecnologia da nova frota circulante.



Solução completa em alternador e motor de partida para o mercado de reposição!

Com mais de um século de história e tecnologia alemã, a SEG Automotive atua globalmente fornecendo para mais de 150 marcas. No Brasil, a empresa conta com estrutura própria de desenvolvimento e fabricação para garantir qualidade e adaptação ao mercado local.



CONHEÇA NOSSO PORTFÓLIO COMPLETO!



DISTRIBUIDOR PARA O CEARÁ



Matriz: (88) 3611-5911
Rua do Comércio, 180, Dom Expedito, Sobral - CE

Filial: (88) 3631.7600
Av. José do Patrocínio, 1141 - Itapipoca - CE

46 ANOS



DE HISTÓRIA,
TRABALHO
E CONFIANÇA.

+ de **1.200**
COLABORADORES

18 FILIAIS EM TODAS
AS REGIÕES DO BRASIL

+ de **65 Mil**
CLIENTES ATENDIDOS E SATISFEITOS

+ de **230**
FORNECEDORES PARCEIROS

13 VEZES
ELEITA UMA EMPRESA
GPTW - GREAT PLACE TO WORK



NOSSA HISTÓRIA

Há 46 anos, a Auto Norte constrói uma história marcada por trabalho, proximidade e confiança. Fundada em 1980 por **Carlos Eduardo Monteiro (Cacai)**, a empresa nasceu com o propósito de oferecer um atendimento próximo e relações duradouras com clientes e parceiros. Essa visão transformou a Auto Norte em uma das principais distribuidoras de autopeças do Brasil, sempre guiada por valores como **ética, transparência, profissionalismo e respeito às pessoas.**

Nas últimas décadas, a chegada da nova geração marcou um importante ciclo de expansão e transformação do Grupo. **Gustavo Monteiro**, diretor Comercial, e **Bruna Monteiro**, diretora de Marketing e Gente, participam ativamente das decisões estratégicas da empresa, contribuindo para seu crescimento, inovação e fortalecimento da cultura organizacional. Ao lado de uma equipe guiada pelos mesmos valores que deram origem à Auto Norte, seguem construindo o futuro da empresa, preservando sua essência e renovando, todos os dias, o compromisso de continuar sendo **a sua distribuidora preferida.**



**CARLOS EDUARDO
MONTEIRO (CACAI)**

FUNDADOR
AUTO NORTE



SEBRAE CONTRIBUI PARA UMA CADEIA AUTOMOTIVA MAIS COMPETITIVA

As ações da instituição incentivam a qualificação, a inovação, a cooperação entre empresas e o associativismo, contribuindo para o crescimento sustentável da cadeia automotiva cearense



A cadeia automotiva é um dos segmentos mais capilarizados da economia cearense. O setor reúne 4.880 empresas ativas de reparação e prestação de serviços, entre oficinas mecânicas, centros automotivos, autoelétricas, lojas de autopeças, retíficas e empresas de funilaria e pintura. O segmento também conta com polos industriais em expansão. Trata-se do chamado aftermarket automotivo, um mercado formado majoritariamente por micro e pequenas empresas que, segundo o Anuário do Comércio de Autopeças, atende a uma frota de mais de 4 milhões de veículos.

O Sebrae/CE desenvolve um trabalho permanente de fortalecimento da cadeia automotiva no Estado. O objetivo é estruturar o segmento por

meio da formação de redes de negócios, do estímulo ao associativismo, da capacitação empresarial, da inovação e da aproximação entre empreendedores, entidades representativas e novos negócios de base tecnológica.

“O setor automotivo é formado, em sua maioria, por micro e pequenas empresas. O papel do Sebrae é fortalecer esse ecossistema por meio da gestão, da inovação, da qualificação e da atuação em rede. Quando conseguimos conectar empresários, entidades e parceiros em torno de um mesmo objetivo, aumentamos a competitividade de toda a cadeia produtiva”, afirma Felipe Cidrão, analista da Unidade de Competitividade dos Negócios do Sebrae/CE.

DESENVOLVIMENTO CONSTRUÍDO EM REDE

A atuação do Sebrae também acontece de forma regionalizada, respeitando as características econômicas de cada território. Uma das principais estratégias é incentivar a organização de grupos empresariais. Essa atuação acontece em parceria com instituições e sindicatos, ampliando as oportunidades de qualificação, relacionamento e geração de negócios para as empresas cearenses. Além das ações de gestão empresarial, o Sebrae incentiva a participação dos empreendedores em missões técnicas, rodadas de negócios, eventos especializados e programas voltados à inovação e à transformação digital. Também promove a aproximação entre pequenas empresas e startups, criando um ambiente favorável ao desenvolvimento de novas soluções para os desafios do mercado. “O fortalecimento do segmento passa pela cooperação. Quando empresários compartilham experiências e trabalham em rede, toda a cadeia ganha competitividade. Esse é um trabalho contínuo desenvolvido pelo Sebrae em diferentes regiões do Ceará”, reforça Felipe Cidrão.

A AUTOP IMPULSIONA O FORTALECIMENTO DO SETOR AUTOMOTIVO

O trabalho desenvolvido pelo Sebrae/CE ao longo dos anos ganha visibilidade durante a AUTOP, um dos principais encontros do aftermarket automotivo brasileiro. Em sua 19ª edição, a feira tem expectativa de reunir 40 mil visitantes profissionais e movimentar cerca de R\$ 500 milhões em negócios. Nesse ambiente, a instituição apresenta iniciativas que reforçam sua estratégia de fortalecimento da cadeia automotiva.

As ações incluem o incentivo à inovação, aproximando startups e empresas tradicionais para estimular o desenvolvimento de soluções voltadas ao aftermarket. O Sebrae/CE também promove o fortalecimento das redes de negócios, levando para a feira grupos empresariais organizados em diferentes regiões do Estado, além de desenvolver iniciativas voltadas ao empreendedorismo

feminino, valorizando a atuação das mulheres no segmento. A programação ainda contempla conteúdos técnicos e gerenciais sobre temas como gestão, transformação digital, inteligência artificial, eletrificação, produtividade e tendências de mercado.

Também fazem parte dessa estratégia as caravanas empresariais organizadas pelo Sebrae, com empreendedores de aproximadamente 30 cidades, das diferentes regiões do Ceará. A iniciativa amplia o acesso dos pequenos negócios às principais discussões do setor e favorece o relacionamento entre empresários de diferentes regiões. “A participação do Sebrae na AUTOP faz parte de uma estratégia mais ampla de desenvolvimento do setor automotivo. Marcando presença nesse grande encontro do segmento, buscamos criar oportunidades para que os pequenos negócios tenham acesso às tendências e conheçam soluções capazes de ampliar as empresas do segmento. É um trabalho que começa muito antes da feira e continua depois dela, sempre com foco no fortalecimento dos empreendedores cearenses”, conclui Felipe Cidrão.

O Sebrae/CE apoia o desenvolvimento do setor automotivo. Leia o QR Code e conheça as oportunidades.





SOLUÇÕES COMPLETAS para quem move o mercado automotivo

Há mais de duas décadas, a Autofort impulsiona o mercado automotivo com um portfólio completo, atendimento especializado e uma logística preparada para atender quem precisa de **agilidade e confiança**.

NOSSOS PRINCIPAIS SEGMENTOS



Motor



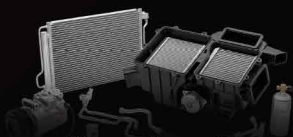
Suspensão



Freios



Óleos e graxas



Climatização



Embreagem



Filtros



Químicos

Parcerias que garantem qualidade, performance e confiança.



MAIS DE 40 MIL ITENS A UM CLIQUE DE VOCÊ

Catálogo Eletrônico Autofort. Encontre o item que você precisa de forma simples e intuitiva.



BUSQUE

Encontre peças por código, descrição, aplicação ou veículo com rapidez e precisão.



CONSULTE

Acesse saldos, preços e promoções, sempre com informações atualizadas.



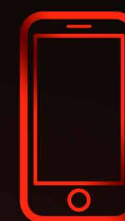
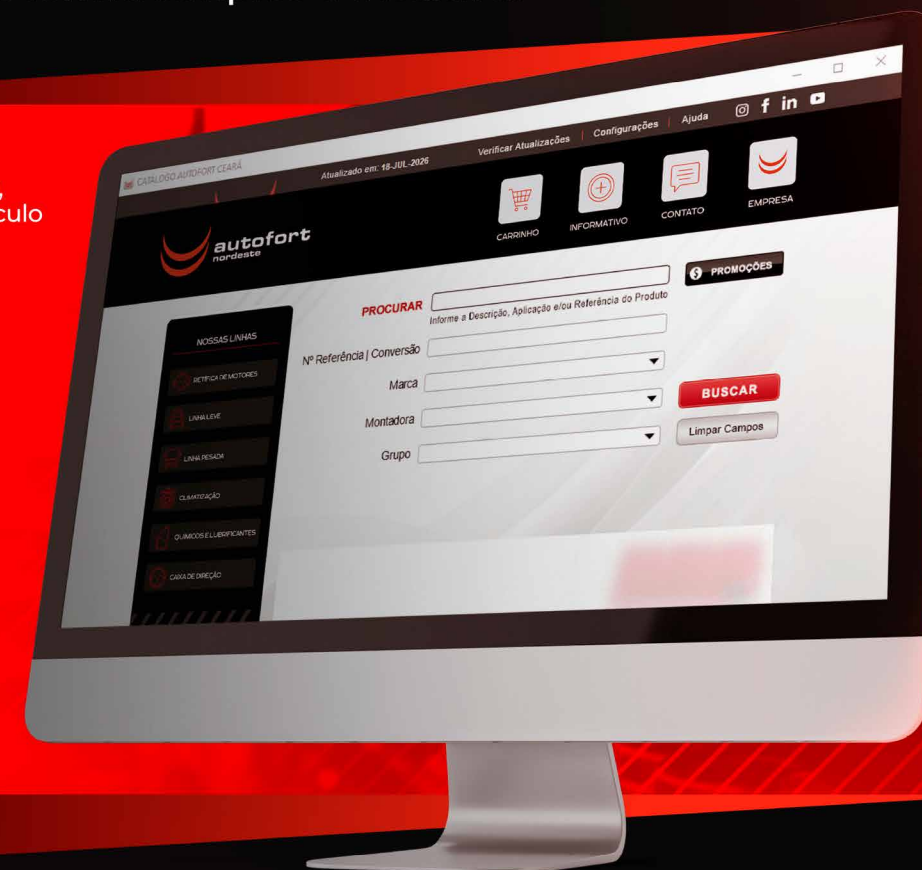
ENCONTRE

Milhares de itens em um portfólio completo para atender veículos leves, utilitários e pesados.



REALIZE SEU PEDIDO

Conclua sua compra de forma simples, prática e integrada.



Acesse nosso catálogo eletrônico

Aponte a câmera do seu celular para o QR Code



Fortaleza
(85) 4012-1313
Av. Luciano Carneiro, 1605,
Vila União Fortaleza, Brasil

Crato
(88) 2080-0020
Av. Júlio Bezerra,
186 - São José, Crato

Campina Grande
(83) 2017-0700
Av. Jornalista Assis
Chateaubriand, 1835 B, Tambor



HYUNDAI TRAZ O i20 AO BRASIL:

Sofisticação inédita, plataforma global e o início de uma nova era para os compactos.

A Hyundai acaba de inaugurar uma fase de reposicionamento estratégico bastante interessante no mercado automotivo brasileiro com a chegada oficial do i20. Posicionado em uma faixa superior de preço e refinamento, o modelo desembarca no país não com a missão de substituir o consagrado HB20, mas sim de complementar o portfólio da marca sul-coreana. A proposta é oferecer uma alternativa de nível elevado para os consumidores que buscam mais espaço interno, acabamento aprimorado e um pacote tecnológico robusto, sem que precisem migrar obrigatoriamente para a categoria dos SUVs compactos. Essa convivência pacífica entre os dois hatches na mesma rede de concessionárias sinaliza uma maturidade da marca em diversificar sua atuação no país. Uma das maiores curiosidades que envolvem os bastidores deste lançamento reside na parte estrutural do veículo. O i20 é o responsável por estreitar no Brasil a moderna plataforma global K3 da Hyundai. Muito mais do que uma simples

base estrutural rígida e segura, essa arquitetura foi desenvolvida para ser extremamente modular. No futuro bem próximo, ela servirá de espinha dorsal não apenas para os próximos lançamentos da própria Hyundai, mas também para modelos inéditos de outras fabricantes parceiras da marca no cenário global, incluindo novos projetos de entrada da Chevrolet. No aspecto visual, o i20 adota uma filosofia de design que se distancia das linhas puramente fluidas e cheias de vincos do HB20. A aposta aqui é em uma estética mais madura e retilínea, marcada por superfícies limpas, faróis integrados à grade frontal e molduras bem delimitadas nos para-lamas, o que confere ao veículo um porte visualmente mais largo e assentado. Quando analisamos a parte mecânica, a engenharia da Hyundai seguiu duas receitas muito bem calibradas para a realidade do motorista brasileiro. As configurações voltadas ao custo-benefício e frotistas saem de fábrica equipadas com o motor Kappa 1.0 de três cilindros aspirado (MPI). Esse



PEÇAS DE COLISÃO É COM A COLUMBRAS.

Mais de 20 mil itens para deixar seu cliente esperando menos.



A peça certa para colocar tudo no lugar.



Faróis, lanternas, para-choques, capôs, grades, radiadores, condensadores, retrovisores e muito mais.



Distribuição e importação de peças automotivas de colisão.

Confiança é Nosso Lema.

**ESCANEE E
FALE COM A CLARA**

Consulte nosso estoque e solicite sua cotação.

WhatsApp (85) 99108-3267



propulsor desenvolve 80 cv de potência máxima e 10,2 kgfm de torque, sempre associado a uma transmissão manual de cinco velocidades — um conjunto focado estritamente na economia de combustível no tráfego urbano cotidiano. Para quem busca uma condução mais esperta e fôlego extra em rodovias, as versões superiores trazem o conhecido e eficiente motor Kappa 1.0 TGDI Turbo Flex, também de três cilindros. Com injeção direta de combustível, ele entrega 115 cv a 6.000 rpm e um torque de 17,5 kgfm disponível logo aos 1.500 giros. Essa agilidade em baixas rotações trabalha em parceria direta com uma transmissão automática de seis marchas, garantindo retomadas seguras e baixo nível de ruído na estrada.

“As dimensões externas do i20 traduzem-se em um dos melhores aproveitamentos de cabine da categoria atual de compactos.”



Com 4,04 metros de comprimento, 1,77 metro de largura e uma altura equilibrada, o grande trunfo do modelo está na distância entre-eixos de 2,58 metros. Esse entre-eixos generoso amplia consideravelmente a área destinada aos joelhos de quem viaja no banco traseiro, corrigindo uma das reclamações comuns em hatches compactos tradicionais. No porta-malas, a capacidade de carga declarada é de 352 litros, um volume muito próximo ao de alguns utilitários esportivos compactos e que atende sem dificuldades às necessidades de bagagem de uma família pequena.

No habitáculo, a experiência a bordo é comandada pela digitalização. O painel de instrumentos digital configurável de 12,3 polegadas faz par com a central multimídia também de 12,3 polegadas posicionada de forma flutuante no console central. O sistema é intuitivo e conta com conexão sem fio para sistemas de espelhamento de smartphones. No quesito segurança ativa, o pacote SmartSense reúne recursos importantes de auxílio à condução, como o alerta de colisão frontal com frenagem autônoma de emergência, assistente de permanência em faixa com correção ativa no volante e sensores de ponto cego nos retrovisores.



“A linha nacional do Hyundai i20 é composta por seis versões diferentes.”

O modelo de entrada, batizado de Comfort com câmbio manual, inicia os preços em **R\$ 99.990**. No topo da tabela, a versão mais refinada e recheada de opcionais chega ao valor de **R\$ 139.990**. Entre as grandes novidades pensadas de forma exclusiva para o público brasileiro está a versão X Line, tabelada em **R\$ 128.990**. Ela traz elementos de estilo aventureiro, como molduras plásticas pretas contornando a carroceria, rack de teto funcional e rodas de liga leve com acabamento escurecido, entregando o visual robusto que o mercado nacional tanto aprecia. Com esse posicionamento, o i20 mostra que o segmento de hatches ainda tem muito fôlego para evoluir no Brasil.



HG Nakata é alta performance para quem aplica e para quem usa. Pode contar.

Conte com a força, conforto e segurança do 1º amortecedor pressurizado do Brasil e não pare de contar: só ele conta com a confiança da marca líder em suspensão, que oferece sempre a certeza de clientes bem atendidos. **Amortecedor HG Nakata. Pode contar.**

Pode contar



APROVEITE E ACESSE OS CONTEÚDOS FEITOS PARA VOCÊ, MECÂNICO.



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



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



BLOG
Tudo sobre carreira, tecnologia, manutenção e peças.



EAD
Cursos online, gratuitos e com certificado.



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

NAKATA®
PODE CONTAR



A EVOLUÇÃO DO ESPAÇO URBANO

Chevrolet atualiza a Montana com cockpit tecnológico inédito, calibração mecânica eficiente e a receita exata para quem busca a versatilidade de uma caçamba com o rodar macio de um SUV.

A preferência dos motoristas brasileiros por veículos versáteis redesenhou completamente o segmento de utilitários nos últimos anos. Atenta a esse movimento, a Chevrolet refinou a estratégia para a Montana, focando em aprimorar os aspectos que mais geram valor no uso cotidiano: a conectividade de bordo e a suavidade ao rodar. Sem a necessidade de recorrer a proporções exageradas que dificultam as manobras em vagas urbanas apertadas, o modelo se consolida como uma opção inteligente para quem precisa de caçamba no dia a dia, mas não abre mão do refinamento de condução típico de um utilitário esportivo moderno.

Um dos pontos mais instigantes na concepção deste projeto está na escolha de sua base estrutural. Ao adotar a arquitetura global GEM — a mesma matriz que dá vida aos modelos Tracker e Onix —, a engenharia da marca conseguiu contornar o comportamento dinâmico excessivamente rígido e oscilante que caracteriza as picapes

construídas sobre chassi de longarina. O grande trunfo técnico reside na aplicação de um sistema de suspensão traseira com duplo batente de rigidez variável. Essa calibração minuciosa faz com que o comportamento da traseira seja previsível e confortável em qualquer cenário, impedindo que o carro perca a suavidade quando roda completamente vazio ou que ceda de forma exagerada ao trafegar com carga máxima de peso.



No plano estético, a dianteira mantém sua personalidade marcante com o conjunto óptico dividido em dois níveis, trazendo as luzes de condução diurna em LED na parte superior e os faróis principais logo abaixo. Os detalhes visuais variam conforme a versão escolhida, tendo como ápice a configuração RS. Essa variante com apelo esportivo se diferencia na multidão graças ao acabamento escurecido nas rodas de liga leve de 17 polegadas, grade frontal com trama em formato de colmeia em preto brilhante e um santantônio integrado ao teto que melhora o fluxo aerodinâmico da picape.

Ao entrar na cabine, o motorista se depara com a alteração mais significativa desta linha. A Chevrolet adotou um moderno cockpit digitalizado que concentra as atenções no painel de instrumentos configurável de 8 polegadas e na tela de 11 polegadas da central multimídia MyLink, ambos dispostos sob uma mesma moldura horizontal levemente voltada para o condutor. Essa solução não apenas limpa o visual do console central, eliminando botões físicos desnecessários, mas também melhora sensivelmente o acesso às funções do veículo. O sistema de conectividade continua sendo um dos pontos fortes do carro, oferecendo Wi-Fi nativo com excelente alcance, espelhamento de celulares sem necessidade de cabos e o serviço de assistência personalizada OnStar.

“Sob o capô, o eficiente motor de três cilindros 1.2 Turbo Flex passou por um processo de atualização de calibração eletrônica focado em reduzir os índices de emissões de poluentes e otimizar o consumo.”

O propulsor entrega 141 cv de potência máxima e 21,4 kgfm de torque com etanol, enquanto com gasolina os números ficam em 139 cv e 22,9 kgfm. Dependendo da versão escolhida, a transmissão pode ser manual de seis marchas ou automática, também de seis velocidades. Graças a esse retrabalho de engenharia eletrônica, o modelo apresenta uma eficiência energética até 4% superior em relação às versões anteriores, permitindo acelerações ágeis no trânsito urbano com excelente economia de combustível em velocidade de cruzeiro nas rodovias.

No quesito utilitário, a caçamba Multi-Flex de 874 litros de capacidade volumétrica continua se destacando como uma das soluções mais inteligentes do segmento. Graças a um avançado sistema de canaletas para escoamento de água e



vedação contra poeira na tampa traseira, o compartimento de carga funciona como um porta-malas fechado e protegido contra intempéries. Para facilitar o manuseio cotidiano, a tampa conta com um dispositivo de alívio de peso que permite sua abertura e fechamento com suavidade e sem esforço físico.



A lista de equipamentos de segurança ativa e passiva é robusta desde o modelo de entrada, que traz seis airbags de série, assistente de partida em subidas e controles eletrônicos de tração e estabilidade. Nas opções mais caras, como a Premier e a RS, o pacote de assistência ao motorista é complementado pelo sensor de ponto cego nos espelhos externos e faróis com tecnologia Full LED. Com uma faixa de preços que se inicia em R\$ 133.090 na versão manual de entrada e alcança R\$ 171.390 na variante esportiva RS, a Montana prova que a combinação entre praticidade de caçamba e conforto de passeio é uma fórmula de absoluto sucesso

MARFLEX

AUTOMOTIVE

OS MELHORES INTERRUPTORES E SENSORES AUTOMOTIVOS



⚡ **DESEMPENHO, CONFIANÇA E TECNOLOGIA**
QUE VOCÊ PODE CONFIAR

Instagram @marflexoficial

Facebook Marflexoficial

WhatsApp SAC 0800 773 2005



Acesse o QR-Code
e confira nossos produtos
marflex.ind.br



SPEED BRAKE[®]

PASTILHAS PARA FREIOS



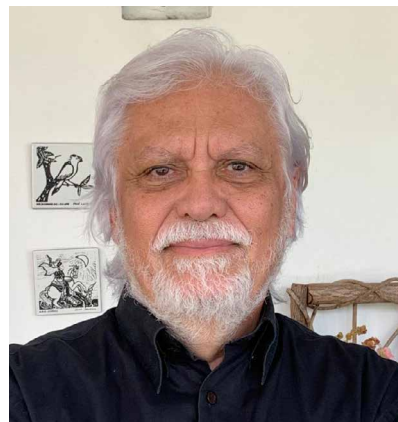
TECNOLOGIA A SERVIÇO DA SUA SEGURANÇA



f speedbrakeoficial
SAC 0800 773 2005
www.speedbrake.com.br



Acesse o
nosso catálogo



Joaquim Cartaxo –
superintendente do Sebrae/CE

A FORÇA DOS EVENTOS PARA O DESENVOLVIMENTO ECONÔMICO DO CEARÁ

O setor de eventos é um dos principais motores da economia brasileira. Essa relevância é comprovada pelo estudo III Dimensionamento do Setor de Eventos no Brasil – 2024/2025, realizado em parceria entre Sebrae e ABEOC Brasil, segundo o qual o setor movimentou, no país, R\$ 813,5 bilhões em 2024 e gerou R\$ 133,9 bilhões em arrecadação de impostos. Ele é responsável por movimentar uma importante cadeia produtiva, que envolve empresas de turismo, hospedagem, alimentação, transporte, montagem, comunicação, tecnologia e diversos prestadores de serviços, capaz de gerar milhões de empregos diretos e indiretos em todo o Brasil.

O Ceará, ao longo da última década, consolidou-se como uma referência nesse setor, fruto da união e do esforço entre o poder público e as lideranças empresariais, que, juntas, contribuíram para a criação de um ambiente propício para a realização e a atração de grandes eventos de porte nacional, como é o caso da Feira Nacional de Autopeças, Motopeças, Acessórios, Equipamentos e Serviços (AUTOP), que, neste ano, chega à sua 19ª edição prometendo superar os números da edição de 2024, quando contou com mais de 40 mil visitantes e gerou cerca de R\$ 200 milhões

em negócios durante os quatro dias de evento. O Sebrae Ceará vem sendo um parceiro estratégico da AUTOP, mas também de todo o segmento de eventos do Ceará, por reconhecer a sua importância na dinamização dos pequenos negócios locais. Somente em 2025, a instituição realizou ou apoiou a realização de mais de 200 eventos em todo o Ceará, sendo mais de 60% deles em municípios do interior do estado.

Além disso, em 2020, o Sebrae Ceará criou a política de editais de patrocínio a eventos, primeiramente com o intuito de apoiar as empresas desse segmento durante o período da pandemia, mas que se transformou em uma ação permanente devido aos impactos positivos gerados por esses eventos. De lá para cá, esses editais já apoiaram a realização de 211 eventos, sendo 144 na capital e 67 no interior, com investimentos superiores a R\$ 4 milhões.

Iniciativas como essas contribuem diretamente para a dinamização da economia e para o fortalecimento dos pequenos negócios da cadeia produtiva de Eventos e dos demais setores envolvidos nessas atividades, gerando emprego, renda e mais desenvolvimento em todas as regiões do Ceará.



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



CONSTRUINDO O FUTURO DA REPARAÇÃO AUTOMOTIVA:

liderança, valorização técnica e união para transformar o nosso setor

Como presidente do Sindirepa Brasil e do Sindirepa-MG, e com a honra de ter sido eleito, no dia 20 de julho, um dos vice-presidentes da Federação das Indústrias do Estado de Minas Gerais (FIEMG) para a próxima gestão (2027-2030), tenho trabalhado de forma permanente para posicionar a reparação automotiva no patamar de relevância que ela efetivamente ocupa na economia brasileira. Com mais de 160 mil oficinas independentes em operação em todo o país, nosso setor é um dos pilares da mobilidade nacional, da geração de empregos e do desenvolvimento econômico.

Ao mesmo tempo, convivemos com desafios cada vez mais complexos. O avanço acelerado das tecnologias embarcadas, a escassez de mão de obra qualificada e a necessidade de relações comerciais mais equilibradas exigem uma atuação que vá além da reação aos problemas. Precisamos de um setor unido, estratégico e protagonista na construção das soluções que definirão o futuro da reparação automotiva.

Minha atuação sempre foi pautada pela defesa de um ambiente de negócios mais favorável e pelo fortalecimento das micro e pequenas empresas, que representam a base da nossa cadeia produtiva e do desenvolvimento industrial brasileiro. Com esse compromisso, sigo empenhado em ampliar a representatividade da reparação automotiva junto à Confederação Nacional da Indústria (CNI), defendendo pautas essenciais como a desburocratização, a simplificação tributária, a modernização da infraestrutura e o fortalecimento da capacitação técnica.

No Sindirepa Brasil, temos como prioridade fortalecer os Sindirepas estaduais para que estejam cada vez mais preparados para oferecer suporte institucional, jurídico e tecnológico aos empresários da reparação. Nosso propósito é criar condições para que as oficinas independentes invistam em inovação, acompanhem as transformações

tecnológicas e as exigências de sustentabilidade, elevando sua competitividade e garantindo crescimento sustentável.

Mais do que representar institucionalmente o setor, tenho concentrado esforços na conquista de resultados concretos para o dia a dia das oficinas. Intensificamos o diálogo com as principais seguradoras do país, entre elas Porto Seguro, Bradesco Seguros, HDI, Tokio Marine, Allianz e Zurich, além da FenSeg, para avançar em pautas históricas da categoria.

Entre as prioridades dessas negociações estão a padronização nacional da data-base de reajuste dos contratos para 1º de março, a atualização justa dos valores da mão de obra, o alinhamento dos custos fiscais e o reconhecimento da qualificação técnica das empresas certificadas pelo Instituto da Qualidade Automotiva (IQA), com critérios diferenciados de remuneração. Defendo que a qualidade, a conformidade técnica e a certificação deixem de ser tratadas como custo e passem a ser reconhecidas como fatores de competitividade, rentabilidade e segurança para toda a cadeia, beneficiando também o consumidor.

Todo esse trabalho de articulação institucional, econômica e técnica converge para um momento decisivo: o 3º Congresso Nacional da Reparação Automotiva, realizado em São Paulo. O evento consolida-se como o principal fórum de debates e decisões do aftermarket brasileiro, reunindo reparadores, indústrias, distribuidores, seguradoras, fornecedores de tecnologia e demais representantes da cadeia automotiva.

É nesse ambiente de diálogo, cooperação e construção coletiva que estamos desenhando o futuro das oficinas independentes. Continuarei atuando de forma firme e propositiva para fortalecer a representatividade do setor, ampliar sua competitividade e consolidar uma reparação automotiva cada vez mais moderna, qualificada, rentável e respeitada em todo o Brasil.



Por Alexandre Mol,
Presidente Sindirepa Brasil

Mais de CINCO DÉCADAS acelerando o nordeste.

Ao longo de mais de 50 anos, a Auto Peças Padre Cícero construiu uma trajetória baseada em confiança, qualidade e compromisso. Hoje, seguimos levando soluções para milhares de clientes e parceiros em toda a região Nordeste.



Mais de 45 filiais, uma rede que não para de crescer

Com mais de 45 unidades distribuídas pelo Nordeste, a Padre Cícero oferece atendimento ágil, estoque completo e proximidade com quem movimenta o setor automotivo todos os dias.



As melhores marcas em um só lugar

Nosso portfólio reúne fabricantes reconhecidos pela qualidade e desempenho, garantindo mais segurança e confiança para oficinas, lojistas e consumidores.



Nosso compromisso é com o cliente

Mais do que fornecer peças automotivas, buscamos construir relações duradouras, oferecendo atendimento especializado, soluções eficientes e parceria em cada negócio.



Soluções para todos os perfis de cliente

Da oficina independente às grandes frotas, a Padre Cícero oferece um portfólio completo e um atendimento especializado para clientes de pequeno, médio e grande porte.



Evolução que impulsiona o futuro

Investimos continuamente em tecnologia, estrutura, pessoas e inovação para fortalecer nossa atuação e seguir como referência no mercado de autopeças.

PADRE CÍCERO
AUTO PEÇAS



OPALA DIPLOMATA:

O Supremo Monarca do Luxo Automotivo Nacional

A história, a evolução técnica e o legado do maior símbolo de status do mercado brasileiro

Falar sobre a história da indústria automobilística brasileira sem mencionar o Chevrolet Opala é uma tarefa impossível. Lançado originalmente em 1968 como o primeiro veículo de passeio da General Motors no país, o modelo conquistou uma legião de fãs ao longo de quase 24 anos de produção ininterrupta. No entanto, nenhuma outra versão personificou tanto o topo do luxo, do status e do refinamento técnico quanto o lendário Opala Diplomata, apresentado ao mercado no final de 1979, já como linha 1980, para reinar absoluto nas garagens de empresá-

rios, políticos e entusiastas da alta sociedade. A árvore genealógica do Diplomata é fascinante e revela um casamento global da GM, já que sua carroceria foi inspirada no alemão Opel Rekord C, enquanto a motorização e a robustez mecânica vieram do clássico norte-americano Chevrolet Impala. Quando o Diplomata surgiu, ele herdou o nome de um sedã de grande porte alemão da própria Opel, o Opel Diplomat, com a missão clara de substituir as antigas versões topo de linha, como o Comodoro, que passaria a ocupar um degrau intermediário no portfólio da marca.



Em sua estreia, o Diplomata chocou o mercado positivamente pelo nível de requinte e trazia de série itens que eram considerados verdadeiras excentricidades na época, como ar-condicionado, direção assistida, interior revestido em veludo nobre e um painel completo. Ao longo dos anos, o carro acompanhou as tendências de design da matriz. Em 1985, passou por sua primeira grande reestilização estética profunda, ganhando para-choques com ponteiros plásticos integradas, maçanetas embutidas nas portas e faróis de neblina elevados. Mas foi em 1988 que o modelo atingiu sua maturidade visual máxima, quando os faróis ganharam um moderno formato trapezoidal, a tradicional gravata da Chevrolet migrou para o capô e as lanternas traseiras passaram a cruzar toda a extensão da traseira, conferindo uma imponência sem igual nas ruas brasileiras.



O grande cartão de visitas do Diplomata era o seu desempenho e, embora tenha existido com motor de quatro cilindros, a versão que se tornou mítica foi equipada com o lendário propulsor de 4.1 litros com seis cilindros em linha. Essa mecânica primava pela suavidade de funcionamento e por um torque avassalador em baixas rotações, emitindo um ronco grave que permanece inconfundível até hoje para os entusiastas do antigomobilismo. Nas especificações técnicas de suas últimas safras, no início dos anos 1990, o motor alimentado por carburador de corpo duplo entregava cerca de 121 cavalos de potência a 3.800 rpm e um torque robusto de 29 kgfm a meras 2.000 rpm. Esse conjunto era capaz de levar o

pesado sedã de 1.376 quilos de zero a 100 km/h em aproximadamente 11 segundos, atingindo a velocidade máxima de 166 km/h.

A tração era estritamente traseira, garantindo uma dinâmica de construção clássica, e, para os modelos finais, a Chevrolet adotou um moderno câmbio automático de quatro marchas fornecido pela alemã ZF, a mesma transmissão utilizada por marcas premium europeias como BMW e Jaguar na época. A suspensão era independente na dianteira e contava com eixo rígido na traseira, ajustada com foco total no isolamento acústico e no conforto supremo dos passageiros. Devido ao seu prestígio absoluto, o modelo acumulou histórias curiosas e tornou-se o carro oficial da Presidência da República e de ministros de Estado durante toda a década de 1980. Em 1992, quando a montadora decidiu encerrar a fabricação da linha Opala para dar lugar ao moderno

Omega, a marca preparou uma despedida digna da realeza com a série especial Diplomata SE Collectors. Foram produzidas pouquíssimas unidades que vinham acompanhadas de uma chave banhada a ouro, um certificado de exclusividade e uma fita VHS contando a trajetória do carro. O último veículo a sair da linha de montagem em São Caetano do Sul, no dia 16 de abril de 1992, foi justamente um Diplomata automático.

Curiosidades sobre o Diplomata ajudam a explicar sua aura de clássico. Apesar de ser um carro de maior porte, ganhou reputação de veículo fácil de manter: ampla disponibilidade de peças, mecânica simples e um mercado de oficinas habituadas ao modelo fizeram com que muitos exemplares circulassem por décadas. Outra particularidade é o apreço que despertou entre colecionadores: hoje é presença frequente em encontros e exposições de clássicos, com unidades bem conservadas alcançando bons valores por conservar características originais de fábrica. Detalhes como acabamentos exclusivos, plaquetas e equipamentos raros em determinadas safras tornam alguns exemplares ainda mais valorizados.



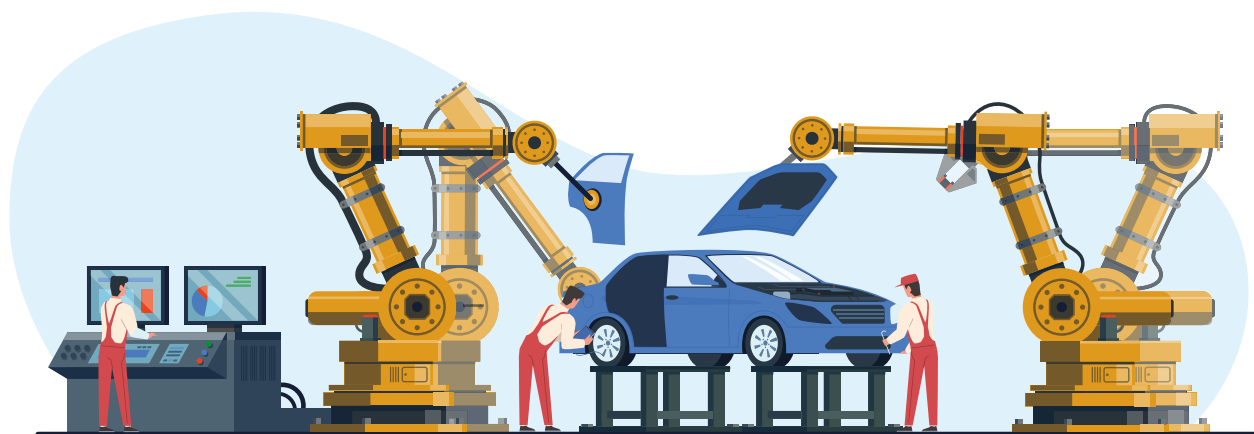
REPRESENTANTE COMERCIAL: CADA DIA MAIS FORTE



Você certamente conhece um representante comercial de longa caminhada ou alguém que iniciou nessa profissão há poucos meses. O representante comercial do setor automotivo deixou de ser apenas um tirador de pedidos para se tornar o elo estratégico entre a indústria, os distribuidores e o varejo, em um mercado cada vez mais complexo, digital e pulverizado. Hoje, o Brasil possui mais de 40 mil empresas ativas no CNAE de representantes e agentes do comércio de veículos. Isso demonstra que o setor necessita de um intermediário: uma ponte humana em um ecossistema que vende on-line, mas em que as decisões de compra ainda dependem de detalhes técnicos, confiança e suporte no pós-venda.

SUA IMPORTÂNCIA PODE SER DIVIDIDA EM SETE FRENTES.

A primeira é a conexão entre montadoras, importadores, grandes distribuidores de autopeças, mais de 200 mil oficinas, lojas e concessionárias. O representante é quem chega ao interior dos estados, ao varejo dos grandes centros e às oficinas de bairro. Enquanto os marketplaces oferecem alcance, muitas vezes reduzem a margem e enfraquecem a marca. O representante, por outro lado, ajuda a preservar a rentabilidade e fortalece o posicionamento das empresas. A segunda é o papel de consultor técnico, mui-



to além de um vendedor de catálogo. No after-market moderno, ninguém compra apenas pelo preço. É preciso conhecer compatibilidade de peças, aplicações, lançamentos, garantias, disponibilidade de estoque, normas do Contran, o novo modelo fiscal, logística de distribuição, entre outros aspectos. O cliente confia quando encontra um representante especializado, que domina os detalhes dos produtos e conhece as particularidades de cada região. Isso vale tanto para a intermediação de veículos novos, usados, de frotas e de vendas para PCD e CNPJ quanto para autopeças e acessórios, hoje entre as categorias mais vendidas no comércio eletrônico brasileiro.

A terceira frente é a inteligência de mercado em tempo real. O representante costuma ser o primeiro a identificar tendências e problemas do mercado. Ele sabe, por exemplo, quando determinada frota de um modelo apresenta falhas recorrentes em uma região, quando clientes começam a migrar para veículos híbridos chineses ou quando oficinas passam a perder espaço para grandes plataformas de vendas on-line. Essas informações retornam à indústria, permitindo ajustes em preços, kits promocionais e estratégias logísticas.

A quarta é a valorização do relacionamento em um mercado totalmente conectado. Hoje, o consumidor chega à loja muito bem informado por plataformas como Webmotors e iCarros, além de acompanhar especialistas do mercado automotivo, como Jorge Moraes e Alexandre Costa. A informação deixou de ser um diferencial exclusivo do vendedor. O que realmente diferencia a venda é o relacionamento construído antes e depois da negociação. Assim como acontece no varejo de veículos, é essa proximidade que define descon-

tos, condições de financiamento e fidelização. O representante exerce exatamente esse papel junto ao lojista e ao distribuidor.

A quinta frente é a aceleração da transição tecnológica. Eletrificação, injeção direta, sistemas ADAS, peças para marcas como BYD, GWM e Geely, além da telemetria, fazem parte da nova realidade do setor. No dia a dia, muitos profissionais não têm tempo para acompanhar todas essas mudanças. O bom representante capacita equipes, apresenta argumentos de venda, orienta sobre tabelas de conversão e mostra como transformar essas novidades em oportunidades de negócio. A sexta é o fortalecimento do pós-venda e da retenção de clientes. No setor automotivo, a segunda venda costuma valer mais do que a primeira. O representante acompanha entregas, auxilia na resolução de garantias, organiza a logística, monitora a reposição de estoque e mantém o cliente constantemente atualizado.

Por fim, o perfil do representante também evoluiu. Antes, visitava clientes com catálogos impressos, preços decorados e foco exclusivo no pedido. Hoje, domina dados, acompanha tendências, conhece lançamentos e utiliza CRM, WhatsApp Business e indicadores de giro de mercadorias. Tornou-se um profissional omnichannel: continua presente nas visitas, mas também negocia por videoconferência e utiliza plataformas B2B como aliadas estratégicas.

A contribuição do representante comercial para o crescimento do mercado automotivo estará em destaque na AUTOP 2026 (Feira Nacional de Autopeças, Motopeças, Acessórios, Equipamentos e Serviços), que ocorrerá de 19 a 22 de agosto de 2026, no Centro de Eventos do Ceará, em Fortaleza, quando nos encontraremos.

LAMBORGHINI TEMERARIO: O DESPERTAR HÍBRIDO DA FÚRIA EM DEZ MIL ROTAÇÕES

A quebra de paradigmas na engenharia de Sant'Agata Bolognese e o nascimento de um novo predador eletrificado para as pistas e ruas

O universo dos supercarros frequentemente enfrenta dilemas quando regras de emissões e novas tecnologias forçam a evolução de linhagens sagradas. Para a Lamborghini, a missão de substituir o aclamado Huracán — responsável por democratizar o acesso à marca e registrar recordes históricos de vendas — parecia uma tarefa quase impossível de ser executada sem sacrificar a visceralidade mecânica. Foi sob essa imensa pressão que nasceu o Lamborghini Temerario, um modelo que não apenas assume o posto de novo supercarro de entrada da marca, mas também redefine completamente os limites do que um conjunto propulsor moderno pode entregar. A origem de seu nome segue

a lendária tradição da fabricante italiana de homenagear o universo da tauromaquia, remetendo a um touro de lide histórico conhecido por sua bravura implacável. No entanto, a verdadeira ousadia deste lançamento reside na coragem de romper com o passado, aposentando o icônico motor V10 aspirado para abraçar uma revolucionária arquitetura híbrida plug-in de altíssimo desempenho, inaugurando o que a montadora batizou formalmente de categoria HPEV (High Performance Electrified Vehicle).

A evolução estética e estrutural do Temerario combina agressividade futurista com uma eficiência aerodinâmica meticulosa. Visualmente, o cupê mantém a silhueta em cunha clássica que



define a identidade da marca desde os tempos do Countach, mas introduz elementos geométricos inéditos, como as marcantes luzes diurnas em formato hexagonal no para-choque dianteiro, que funcionam também como túneis de vento para refrigerar os freios. O chassi foi totalmente reconstruído em alumínio de alta resistência, dispensando a construção mista com fibra de carbono do antecessor, o que resultou em um ganho significativo de rigidez torcional para suportar o peso adicional do sistema de baterias. Na traseira, o visual é dominado por saídas de escape centrais elevadas e um difusor massivo que trabalha em harmonia com a asa fixa integrada, gerando uma pressão aerodinâmica significativamente maior em altas velocidades quando comparado ao Huracán EVO, garantindo estabilidade exemplar em trechos sinuosos.

“O verdadeiro assombro técnico do Temerario está escondido sob a cobertura do motor.”

A Lamborghini desenvolveu um propulsor V8 biturbo de 4.0 litros completamente do zero, capaz de atingir a estonteante marca de 10.000 rotações por minuto, um regime de giros antes restrito a carros de corrida ou motores puramente aspirados de Fórmula 1. Esse motor a combustão trabalha em comissão com três motores elétricos de fluxo axial — dois posicionados no eixo dianteiro para garantir tração integral sob demanda e um terceiro sanduichado entre o motor e a nova transmissão automatizada de dupla embreagem e oito marchas. Juntos, esses corações geram uma



potência combinada avassaladora de 920 cavalos. Os dados técnicos de desempenho são superlativos: o supercarro rasga o zero a 100 km/h em míseros 2,7 segundos e continua acelerando com vigor linear até romper a barreira dos 343 km/h de velocidade máxima.

Entre as maiores curiosidades do projeto está o esforço acústico para manter o DNA emocional da marca. Para compensar a presença dos turbo-compressores, que naturalmente abafam o som, os engenheiros desenharam um sistema de escapamento com conexões acústicas entre as bancadas de cilindros, garantindo que o ronco do V8 se transforme em um grito agudo e cortante conforme o ponteiro digital do painel se aproxima das dez mil rotações. O interior acompanha o salto tecnológico com o conceito “Feel Like a Pilot”, trazendo três telas digitais distintas no painel — incluindo um visor exclusivo para o passageiro acompanhar a velocidade e as forças G — e um seletor no volante que gerencia o novo modo “Drift”, permitindo diferentes níveis de escorregamento controlado da traseira. Como item indispensável na prateleira dos sonhos, a exclusividade cobra o seu preço: no mercado internacional, o Temerario tem seu valor inicial estimado na casa dos 350.000 a 400.000 dólares, cifra que, ao cruzar as fronteiras brasileiras via importação oficial ou independente, facilmente supera a barreira dos 4,5 milhões de reais antes mesmo da extensa lista de opcionais de customização. Assim, o Temerario prova que a eletrificação não veio para silenciar os touros de Sant'Agata, mas para torná-los ainda mais rápidos, precisos e desejáveis na garagem dos sonhos.





A MARCA EXCLUSIVA
DA **COBRA ROLAMENTOS**
QUE VOCÊ CONFIA!



POLIAS
RODA LIVRE

DAMPERS

KITS DE
DISTRIBUIÇÃO

BUCHAS DE
SUSPENSÃO

KITS
CORRENTES

ROLAMENTOS
DE CARDAN

SUPORTES
DE CARDAN

SUPORTES DO
CÂMBIO E MOTOR

ROLAMENTOS
PARA MOTOS

COXINS DA
RELAÇÃO

Distribuído com exclusividade pela Cobra Rolamentos e Autopeças.



Leve

Utilitário

Pesado

Agrícola

Moto

37

Unidades de venda

+2500

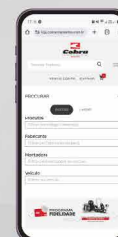
Itens no portfólio

15min

Retire o seu pedido
em até 15 minutos

+25

Anos de mercado



LOJA
ONLINE
COBRA

loja.cobrarolamentos.com.br



CATÁLOGO
MOBILE

Google Play App Store

www.cobrarolamentos.com.br @cobrarolamentos sac@cobrarolamentos.com.br



Faça revisões em seu veículo regularmente.

TCR na América do Sul

UM MODELO QUE CONTINUA A CRESCER E VIVE UM DOS MELHORES MOMENTOS DE SUA HISTÓRIA

Quando Marcello Lotti introduziu o regulamento TCR em 2014, o objetivo era tão ambicioso quanto simples: criar uma categoria de carros de turismo com custos controlados, carros derivados de modelos de produção e um conjunto único de regras técnicas que permitisse a competição em qualquer lugar do mundo. Em poucos anos, o conceito TCR se expandiu pela Europa, Ásia, Oceania e Américas, tornando-se o padrão internacional para corridas de carros de turismo. Hoje, dezenas de campeonatos nacionais

e regionais operam sob o mesmo regulamento, além do FIA TCR World Tour, onde os melhores pilotos e equipes representam diferentes regiões. Utilizando os mesmos carros e regras que os usados mundialmente, e sob o regulamento da Federação Internacional de Automobilismo (FIA), o campeonato sul-americano se tornou uma referência global, ostentando um dos maiores números de carros na pista e contando com pilotos de alto nível, como o ex-piloto de Fórmula 1 Nelson Piquet Jr. e o multicampeão argentino Leonel Pernía.



Fotos divulgação

Isso permite que um carro compita em praticamente qualquer campeonato do mundo e dá aos pilotos a oportunidade de ascender a competições internacionais sem precisar trocar de veículo. Nos últimos anos, vários pilotos sul-americanos participaram de eventos do FIA TCR World Tour, demonstrando que o nível do automobilismo na região está totalmente alinhado com o cenário global.

A AMÉRICA DO SUL ADERIU RAPIDAMENTE A ESSA REVOLUÇÃO



Após o anúncio oficial em 2020 e superando as dificuldades impostas pela pandemia, o Bradesco TCR South America realizou sua primeira temporada em 2021, tornando-se rapidamente a referência para o automobilismo de turismo no continente. A série reuniu as principais montadoras, desenvolveu equipes profissionais, recrutou pilotos experientes e estabeleceu um calendário que combina alguns dos circuitos mais importantes do Brasil, Argentina e Uruguai.

O próximo passo veio em 2023 com a criação do Bradesco TCR Brasil, um campeonato nacional que compartilha grande parte do seu calendário com o Bradesco TCR South America. Isso permitiu uma visão mais ampla com a chegada de novas equipes, pilotos e empresas, gerando uma base ainda mais sólida dentro e fora das pistas.

A temporada de 2026 confirmou a maturidade do TCR. O calendário se expandiu novamente com circuitos históricos e novas adições. A série também mantém circuitos icônicos como Interlagos, Cascavel e Cuiabá, além das corridas planejadas na Argentina e no Uruguai.

Mas o crescimento não se limita aos circuitos.

Honda e Hyundai agora participam da categoria como equipes de fábrica, e Cupra e Lynk & Co. também estão presentes com suporte técnico de fábrica. Audi e Peugeot completam a extensa lista de fabricantes, demonstrando a diversidade do regulamento do TCR, onde diferentes conceitos técnicos podem competir pela vitória graças ao Balance of Performance (BoP), um dos pilares fundamentais da categoria.

ESTRELAS INTERNACIONAIS, TALENTOS EMERGENTES E EQUIPES IMPORTANTES

Um dos maiores sucessos do TCR na América do Sul tem sido a combinação de pilotos consagrados com jovens talentos promissores. A série conta com campeões nacionais, ex-pilotos internacionais e ícones do automobilismo sul-americano, mas, ao mesmo tempo, serve como plataforma para novas gerações que encontram aqui uma vitrine para o mundo do automobilismo.

Nomes como Leonel Pernía, Pedro Cardoso, Raphael Reis, Nelson Piquet Jr., Tiago Pernía, Joaquín Cafaro e Gabriel Moura representam perfis esportivos diversos que enriquecem cada fim de semana. A chegada de Néstor Girolami ao projeto oficial da Hyundai trouxe enorme prestígio ao campeonato, enquanto vários jovens pilotos continuam a consolidar suas posições corrida após corrida.

As equipes também são um dos pilares fundamentais do Bradesco TCR South America. Com equipes do Brasil, Argentina e Uruguai, cada equipe combina experiência, desenvolvimento técnico e talento humano para levar às pistas veí-



culos de última geração de marcas como Honda, Hyundai, Lynk & Co, Peugeot, Audi e CUPRA. Honda Racing, Hyundai MSA, Cobra Racing Team, W2 Pro GP, G Racing Motorsport, Paladini Racing e Uruguay Racing Team personificam o espírito internacional do campeonato, fomentando o desenvolvimento de pilotos e engenheiros, a troca de conhecimento e a constante evolução tecnológica que caracteriza o conceito TCR em todo o mundo.



UMA TEMPORADA QUE MANTÉM A DISPUTA ABERTA E O BRADESCO TCR BRASIL CAMPEÃO

No âmbito esportivo, a temporada de 2016 tem proporcionado um campeonato competitivo. Leonel Pernía começou o ano mostrando grande forma e conseguiu construir uma vantagem graças à sua consistência. Os brasileiros Rapha Reis e Cardoso são seus rivais mais próximos, tendo conquistado vitórias expressivas e bons resultados nas primeiras corridas realizadas no Brasil. A Hyundai obteve vitórias importantes com Néstor Girolami e Camilo Trappa, enquanto diversas equipes se revezaram na liderança do campeonato. Na última etapa em Velocittà, Tiago Pernía garantiu uma vitória notável na primeira corrida do fim de semana, enquanto o uruguaio Joaquín Cafaro comemorou sua primeira vitória no Bradesco TCR South America, confirmando o crescimento da equipe Uruguay Racing Team. Já o Bradesco TCR Brasil, consolidou sua posição como o principal campeonato nacional de carros

de turismo do país, sob o regulamento da FIA. Seu crescimento se reflete no aumento do nível de competição. Leonel Pernía sagrou-se campeão, tornando-se o primeiro piloto argentino a conquistar o título desde os campeonatos vencidos pelos brasileiros Galid Osman, Pedro Cardoso e Nelson Piquet Jr. O piloto natural de Tandil demonstrou mais uma vez sua vasta experiência ao volante do Honda Civic Type R FL5, administrando o campeonato de forma inteligente e adicionando mais uma conquista internacional a uma carreira que já o coloca entre os pilotos mais vitoriosos do automobilismo sul-americano.

UMA CATEGORIA COM IDENTIDADE PRÓPRIA

Outro aspecto que explica o sucesso atual do TCR na América do Sul é a sua identidade. Longe de simplesmente importar um conjunto global de regulamentos, a categoria conseguiu desenvolver uma personalidade própria, adaptada ao automobilismo sul-americano. O campeonato visita circuitos históricos da região, compartilha seu calendário com outras categorias de alto nível e mantém uma forte conexão com montadoras, patrocinadores e o público. Além disso, a presença constante de pilotos da Argentina, Brasil e Uruguai gera uma rivalidade esportiva que enriquece o espetáculo e fortalece o interesse pelo campeonato em cada país.

O FUTURO JÁ COMEÇOU

Cinco temporadas após sua estreia, o Bradesco TCR América do Sul provavelmente vive seu melhor momento desde a sua criação. Hoje, conta com montadoras oficiais, pilotos renomados, equipes profissionais, uma estrutura esportiva consolidada e um calendário com as melhores pistas do continente. A consolidação do Bradesco TCR Brasil, a chegada constante de novos talentos e a conexão direta com o ecossistema global de regulamentos do TCR sugerem um futuro ainda mais promissor. O desafio não é mais apenas aumentar o número de carros ou corridas, mas sim continuar a fortalecer uma plataforma que se tornou a referência para o automobilismo de turismo na América do Sul.

Compromisso com a ética, a honestidade e a transparência.

Atuando há mais de 2 décadas no mercado de peças para caminhões e carros de passeio, a **Di Ricartti** foi criada com o propósito de ser a solução em componentes para veículos automotores, trazendo inovação e tecnologia para o setor com grande variedade e qualidade em produtos e com preços altamente competitivos.

CONHEÇA NOSSOS PRODUTOS!



Di Ricartti
DISTRIBUIDORA DE AUTO PEÇAS

www.diricartti.com.br

Filial São Paulo, Rua Utinga, 404 - Jardim Oliveira
Guarulhos - São Paulo - (11) 2480-0510

AFFIX FLEXIL K. D. R. INDÚSTRIA E COMÉRCIO



Calendário 2026

BRADESCO TCR AMÉRICA DO SUL/ BRADESCO TCR BRASIL

1ª Etapa	8 de março	Curvelo (Brasil) – Circuito dos Cristais*
2ª Etapa	29 de março	Cascavel (Brasil) – Autódromo Internacional Zilmar Beux*
3ª Etapa	26 de abril	Interlagos (Brasil) – Autódromo José Carlos Pace*
4ª Etapa	20 de junho	Cuiabá (Brasil) – Autódromo Internacional de Mato Grosso*
5ª Etapa	26 de julho	Velocífta (Brasil) – Mogi Guaçu*
6ª Etapa	23 de agosto	Autódromo Oscar Cabalén (Argentina)
7ª Etapa	13 de setembro	Concórdia (Argentina)
8ª Etapa	4 de outubro	Posadas (Argentina)
9ª Etapa	8 de novembro	Rosário (Argentina)
10ª Etapa	6 de dezembro	El Pinar (Uruguai)

Bradesco TCR Brasil

LEGISLAÇÃO

ALÉM DAS MÁQUINAS: COMO DIREITO E PSICOLOGIA PODEM TRANSFORMAR O FUTURO DO SETOR AUTOMOTIVO



Lina Mara Alves Pinho
Advogada | Psicóloga Clínica e Jurídica | Pesquisadora das interfaces entre Direito, Psicologia e Saúde Mental no Trabalho | Perita Judicial do TJCE | Mediadora e Conciliadora Judicial (CNJ)

Quando pensamos no futuro do setor automotivo, a imagem que surge é a de veículos inteligentes, inteligência artificial, automação e conectividade. Entretanto, a transformação mais relevante talvez não esteja nas máquinas, mas na forma como as empresas gerenciam as pessoas que tornam essa inovação possível.

A evolução tecnológica modificou processos, acelerou decisões e ampliou a competitividade. Ao mesmo tempo, aumentou a complexidade do trabalho, exigindo adaptação contínua, novas competências e lideranças preparadas para conduzir equipes em um cenário de mudanças permanentes. Nesse contexto, saúde mental deixa de ser apenas uma pauta de bem-estar e passa a integrar a estratégia organizacional.

Essa mudança acompanha um movimento internacional. As diretrizes da Organização Mundial da Saúde (OMS) e da Organização Internacional do Trabalho (OIT), bem como a ISO 45003, demonstram que a prevenção dos riscos psicossociais depende da organização do trabalho, da qualidade da liderança, da comunicação e da cultura organizacional. No Brasil, a atualização da Norma Regulamentadora nº 1 (NR-1) reforça essa perspectiva ao incorporar expressamente os fatores de risco psicossociais ao Gerenciamento de Riscos Ocupacionais.

Para um setor caracterizado por elevada exigência técnica, inovação constante e intensa pressão por desempenho, esse tema torna-se estratégico. Montadoras, concessionárias, oficinas, transportadoras e empresas de autopeças convivem dia-

riamente com desafios que influenciam produtividade, segurança e sustentabilidade dos negócios. Os riscos psicossociais, portanto, não representam apenas uma questão individual; constituem um desafio organizacional.

É nesse ponto que Direito e Psicologia deixam de atuar apenas após o conflito para assumirem um papel preventivo. O Direito estabelece deveres de proteção ao meio ambiente do trabalho e orienta a gestão dos riscos ocupacionais. A Psicologia oferece evidências sobre liderança, comportamento, cultura organizacional e fatores que favorecem ou comprometem a saúde mental. Integradas, essas áreas fortalecem decisões mais responsáveis e ambientes de trabalho mais seguros.

A partir dessa convergência, proponho compreender a Governança Psicossocial como um modelo integrado de gestão em que lideranças, Recursos Humanos, Saúde e Segurança do Trabalho, Compliance, Psicologia e Direito compartilham a responsabilidade pela identificação, prevenção e monitoramento dos fatores psicossociais relacionados ao trabalho. Mais do que cumprir uma exigência normativa, trata-se de incorporar a saúde mental à estratégia empresarial e à gestão de riscos.

A indústria automotiva sempre liderou grandes transformações tecnológicas. O próximo diferencial competitivo poderá estar na capacidade de integrar inovação, conformidade jurídica e valorização das pessoas. Afinal, as máquinas continuarão impulsionando o futuro do setor. Mas serão as pessoas que definirão a direção desse futuro.



O Motor da eficiência:

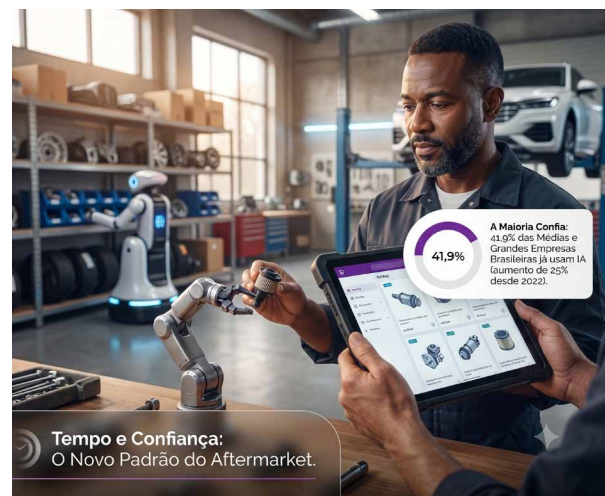
COMO A INTELIGÊNCIA ARTIFICIAL RESOLVE AS DORES DO AFTERMARKET AUTOMOTIVO

Esqueça aquela imagem de que o mercado de reposição automotiva é feito apenas de caderninho de anotações, intuição pura e telefone ocupado. A Inteligência Artificial chegou ao setor não como ficção científica, mas como um colega de trabalho rápido e eficiente -- que ajuda a vender mais e errar menos.

O mercado de reposição automotiva sempre foi, por natureza, um jogo de antecipação. Quem consegue prever a demanda, gerir o estoque e encontrar a peça certa, na hora certa, sai na frente. Durante décadas, esse planejamento dependeu quase inteiramente de experiência, planilhas e “feeling”, seja de quem está na fábrica ou de quem está na loja.

Isso está mudando, e não com termos técnicos complexos, mas com soluções práticas para problemas que todo mundo do setor já viveu. Do fabricante que decide quanto produzir, ao distribuidor que planeja quanto comprar, até o mecânico que precisa achar a peça certa com o carro parado no elevador: a IA deixou de ser um projeto de inovação isolado e passou a compor a rotina de

decisão de cada elo da cadeia de suprimentos. Esse movimento não é um caso isolado do aftermarket: dados do IBGE mostram que 41,9% das empresas de médio e grande porte no Brasil já usam inteligência artificial. No pós-venda automotivo, a corrida é ainda mais urgente por ser um setor que vive de margem apertada e estoque caro.



41,9%

das empresas brasileiras com 100+ funcionários já usam inteligência artificial — crescimento de 25% desde 2022.

Fonte: IBGE, Pesquisa de Inovação Semestral (Pintec Semestral) 2024, via Agência Setra de Notícias, 24/09/2025.

Tempo e Confiança:
O Novo Padrão do Aftermarket.

DA INTUIÇÃO AO DADO: POR QUE A CADEIA INTEIRA ESTÁ MUDANDO DE POSTURA



A análise setor a setor mostra um movimento diferente em cada elo da cadeia, mas todos estão indo na mesma direção. Fabricantes, com o auxílio da inteligência artificial, conseguem de maneira muito mais assertiva antecipar demandas futuras e planejar sua produção. Um modelo que cruza dados de comportamento histórico de trocas de peças, frota circulante e vendas é capaz de prever para onde o mercado deve ir e, consequentemente, reduzir tanto o excesso quanto a falta de itens críticos na ponta.

Já os distribuidores vivem o desafio mais imediato: item parado em estoque é prejuízo silencioso. É aqui que ferramentas de cotação potencializadas por IA mudam o jogo. Em vez de o time comercial gastar horas ligando para conferir estoque, comparar preços e montar propostas item por item, o sistema já varre a disponibilidade em tempo real, seleciona a melhor opção baseada no perfil de peças que o cliente precisa e monta a cotação em segundos -- algo impensável há poucos anos em operações maiores.

No varejo, um excelente exemplo é o catálogo inteligente, que resolve um dos maiores pesadelos do balcão: a devolução por peça errada. Em vez de depender só do código técnico, a IA entende gírias, erros de digitação, áudios ou até mesmo aquela famosa foto com uma lista de peças. Um

mecânico pode mandar um áudio pedindo a “cebolinha do radiador do Gol bolinha 98”, e o sistema retorna na hora a foto e o código correto do componente, tudo isso em segundos, com uma assertividade inimaginável. O resultado? Menos devoluções e vendas mais certas. Essa combinação é relevante porque mostra que a tecnologia não resolve “o aftermarket” de forma genérica: ela soluciona dores pontuais em cada camada, e o ganho de eficiência se acumula ao longo de toda a cadeia.

DESAFIOS E OPORTUNIDADES PARA O AFTERMARKET NA ERA DA IA

A adoção de inteligência artificial no setor de autopeças ainda enfrenta obstáculos conhecidos: a qualidade dos dados -- frequentemente comprometida pela complexidade de milhares de produtos, cada um com diversas particularidades --, a integração desafiadora entre sistemas legados e a resistência cultural em operações mais tradicionais. Empresas com maior maturidade de dados avançam mais rápido; quem ainda opera com informação fragmentada em planilhas isoladas enfrenta uma barreira de entrada real antes mesmo de testar qualquer modelo preditivo. Ainda assim, a direção do mercado é clara: quem consegue estruturar dados de qualidade tende a sair na frente na disputa por margem e eficiência operacional, utilizando a tecnologia para alinhar o estoque à demanda real, reduzir o dinheiro parado na prateleira e diminuir os custos logísticos causados por erros de aplicação e devoluções no balcão.

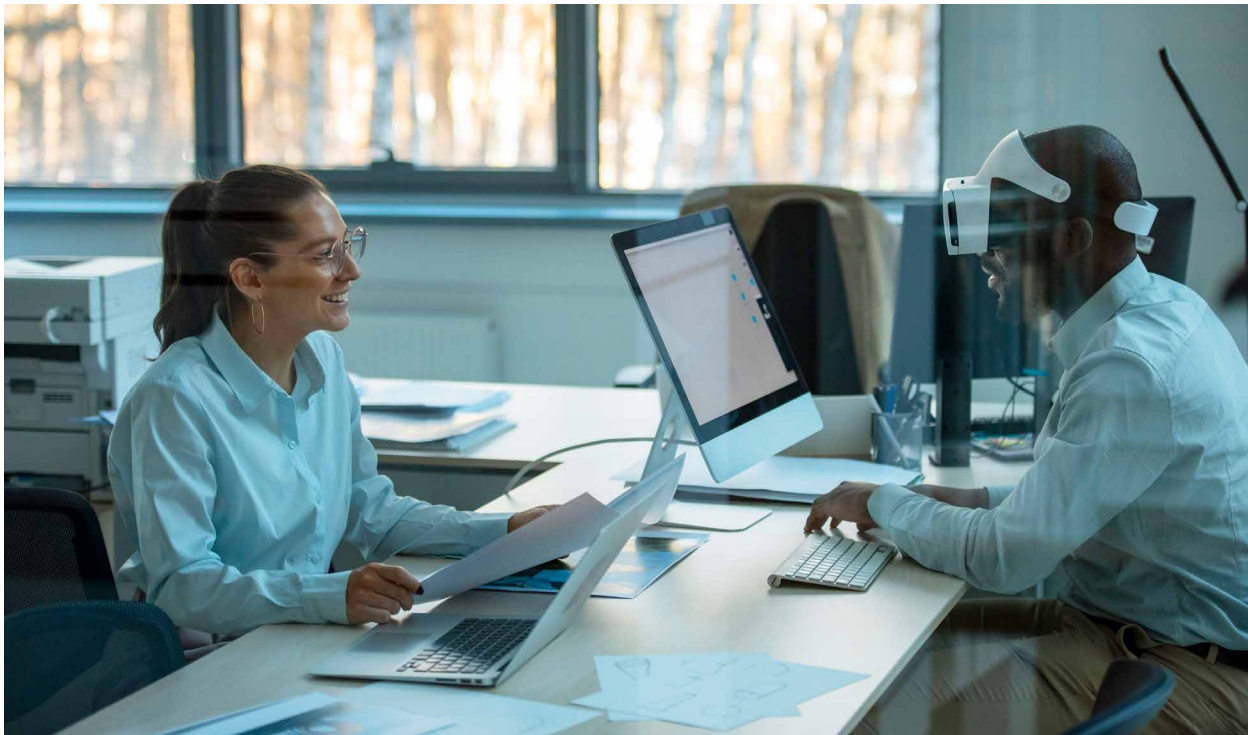
Diante desse cenário, vale reforçar um ponto: a IA não veio para substituir ninguém. O planejamento do fabricante, o faro do comprador, a experiência do balconista e o conhecimento técnico do mecânico continuam sendo o que sustenta o negócio, e nenhum sistema substitui isso. O que a tecnologia faz é tirar do caminho a parte repetitiva e o tempo perdido, deixando mais espaço para a tomada de decisão e para o atendimento, que é onde as pessoas realmente fazem diferença.



NO FIM, É SOBRE TEMPO E CONFIANÇA

A adoção de inteligência artificial no setor de autopeças ainda enfrenta obstáculos conhecidos: a qualidade dos dados -- frequentemente comprometida pela complexidade de milhares de produtos, cada um com diversas particularidades --, a integração desafiadora entre sistemas legados e a resistência cultural em operações mais tradicionais. Empresas com maior maturidade de dados avançam mais rápido; quem ainda opera com informação fragmentada em planilhas isoladas enfrenta uma barreira de entrada real antes mesmo de testar qualquer modelo preditivo. Ainda assim, a direção do mercado é clara: quem consegue es-

truturar dados de qualidade tende a sair na frente na disputa por margem e eficiência operacional, utilizando a tecnologia para alinhar o estoque à demanda real, reduzir o dinheiro parado na prateleira e diminuir os custos logísticos causados por erros de aplicação e devoluções no balcão. Diante desse cenário, vale reforçar um ponto: a IA não veio para substituir ninguém. O planejamento do fabricante, o faro do comprador, a experiência do balconista e o conhecimento técnico do mecânico continuam sendo o que sustenta o negócio, e nenhum sistema substitui isso. O que a tecnologia faz é tirar do caminho a parte repetitiva e o tempo perdido, deixando mais espaço para a tomada de decisão e para o atendimento, que é onde as pessoas realmente fazem diferença.



FURACÃO®

A solução completa para o seu negócio!



LINHAS DE PRODUTOS



ELÉTRICA



INJEÇÃO



ILUMINAÇÃO



ACESSÓRIOS



MECÂNICA



ARREFECIMENTO



QUÍMICOS



FERRAMENTAS



AR CONDICIONADO



FREIOS



PREMIAÇÃO:
MAIORES & MELHORES
em distribuição de autopeças

1º lugar pelo
22º ano
consecutivo
Componentes Elétricos

1º lugar pelo
17º ano
consecutivo
Injeção Eletrônica



@furacaodistribuidora
www.furacao.com.br

Filial Ceará
(85) 3878-7700

E O VENDEDOR QUE RECLAMA QUE SUA LOJA NÃO TEM O MENOR PREÇO?

Poucas frases são tão comuns no balcão de autopeças quanto essa. Ela costuma aparecer sempre que uma negociação não termina como o vendedor esperava. Mas será que o problema é realmente o preço?

Culpar o preço é confortável. Afinal, transfere a responsabilidade para algo que o vendedor não controla. O problema é que essa justificativa também impede qualquer evolução. Quem acredita que perde vendas apenas porque a concorrência vende mais barato deixa de enxergar aquilo que realmente faz um cliente voltar: confiança, agilidade, conhecimento técnico e capacidade de resolver problemas.

O mercado mudou, e as regras da concorrência também. Hoje, Marketplaces, indústrias vendendo diretamente ao consumidor (D2C), os atacarejos — que unem características de distribuidoras e varejo — expandem sua presença em todo o país. Além disso, informações, fornecedores e canais de compra que antes eram restritos ao porte da empresa ou ao conhecimento de poucos tornaram-se facilmente acessíveis. Como consequência, o preço passou a ser muito mais dinâmico, e o cliente dispõe de inúmeras alternativas para comparar e comprar.

Nesse ambiente, o vendedor que apenas consulta o sistema, informa o código da peça e apresenta um valor torna-se facilmente substituível. Em poucos minutos, o cliente consegue fazer o mesmo pela internet e por aplicativos de mensagens.

É justamente nesse ponto que nasce a verdadeira vantagem competitiva. Quando o vendedor se limita a informar o preço, será comparado apenas por ele. Mas, ao orientar o cliente, compartilhar conhecimento e oferecer soluções, passa a ser reconhecido pelo valor que entrega.

Esse valor está na capacidade de identificar a necessidade do cliente, indicar a peça correta, evitar erros e resolver problemas com agilidade. Assim, o vendedor deixa de ser apenas um vendedor para se tornar um consultor, construindo confiança e fortalecendo o relacionamento com o cliente.



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

MITO Nº 1 — TER O MENOR PREÇO AUMENTA AS VENDAS

Essa talvez seja uma das maiores ilusões do mercado de autopeças.

Muitas empresas reduzem suas margens acreditando que venderão mais. No entanto, preço baixo, por si só, não gera novas vendas. Uma política comercial competitiva só produz resultados quando faz parte de uma estratégia para conquistar novos clientes, reativar contas perdidas ou ampliar a participação no mercado. Para isso, é indispensável uma equipe comercial ativa, que prospecte oportunidades, comunique as ofertas, fortaleça o relacionamento com os clientes e utilize o preço como porta de entrada para novos negócios.

Sem essa postura, reduzir preços apenas diminui a rentabilidade.

Quando a equipe espera apenas pelas cotações que chegam via WhatsApp ou responde aos mesmos clientes de sempre, o resultado é previsível: vende praticamente o mesmo volume, para as mesmas pessoas, com uma margem menor.

No mercado de autopeças, a necessidade do reparo define a compra. O cliente não aumenta o consumo porque o preço caiu; ele adquire apenas as peças necessárias para concluir o serviço. Sem ampliar a carteira de clientes ou gerar novas oportunidades de negócio, como venda de produtos complementares, a redução de preços apenas reduz a margem de lucro.

Imagine uma peça vendida por R\$ 200 que passa a custar R\$ 170. Se ela continua sendo vendida ao

mesmo cliente, na mesma quantidade, a empresa não ganhou mercado. Apenas abriu mão de R\$ 30 de margem em cada venda. Reduzir preços sem conquistar novos clientes não aumenta as vendas; apenas reduz a rentabilidade.

MITO Nº 2 — O CLIENTE É FIEL AO MENOR PREÇO

Nenhum cliente é fiel ao menor preço. Ele é fiel ao próximo menor preço.

O preço competitivo pode ser uma estratégia para conquistar espaço no mercado, especialmente em produtos que despertam o interesse inicial do cliente e criam oportunidades para vendas complementares. Um bom preço em pneus pode gerar negócios em suspensão. Uma condição atrativa em amortecedores pode abrir espaço para componentes de direção. O preço, nesse contexto, funciona como a chave que abre a primeira porta.

O grande erro é acreditar que o menor preço gera fidelização. A lealdade construída exclusivamente com base em descontos é frágil e temporária. O cliente que compra hoje apenas porque encontrou a melhor oferta provavelmente mudará

de fornecedor amanhã ao encontrar um valor ligeiramente menor em outro lugar.

O que realmente fideliza é o valor percebido no atendimento: entrega rápida, disponibilidade de estoque, conhecimento técnico e capacidade de resolver o problema do cliente. No mercado de autopeças, o fornecedor que ajuda a oficina a ganhar tempo e manter o veículo fora do elevador o mais rápido possível cria um relacionamento muito mais forte do que aquele que apenas oferece o menor preço.

O preço é um fator importante na decisão de compra, mas, para quem depende de confiança e agilidade para manter um veículo em operação, ele não é o único. Ter a peça correta, disponível no momento certo e contar com um fornecedor capaz de resolver problemas com rapidez faz toda a diferença.

No fim, o profissional que reclama por não ter o menor preço continuará refém da concorrência. Já aquele que conhece os diferenciais da empresa, desenvolve suas próprias competências e transforma atendimento em valor deixa de competir apenas por preço e conquista a preferência do cliente. Afinal, preços mudam todos os dias. Confiança, credibilidade e valor percebido permanecem.

20 ANOS

Uma trajetória de crescimento.

Da Paraíba ao Maranhão, a **Maggi Representações Automotivas** conecta marcas e revendas há duas décadas, com solidez e resultado.





EGO – ESCOLA DE GESTÃO DE OFICINAS

Educação que transforma empresários, fortalece oficinas e desenvolve todo o setor da reparação automotiva

O setor de reparação automotiva vive uma das maiores transformações de sua história. Os veículos evoluíram, a tecnologia embarcada tornou os diagnósticos mais complexos, os clientes passaram a ser mais exigentes e a concorrência deixou de ser apenas local. Nesse novo cenário, ser um excelente técnico já não é suficiente para garantir o sucesso de uma oficina. O grande desafio das empresas do setor deixou de estar exclusivamente no pátio. Hoje, ele também está no escritório.

É justamente por isso que nasceu a EGO – Escola de Gestão de Oficinas: para desenvolver empresários e gestores capazes de administrar suas empresas com a mesma competência com que executam um serviço técnico de excelência.

Durante muitos anos, acreditou-se que uma oficina bem-sucedida era aquela que tinha todos os boxes ocupados. Hoje sabemos que oficina cheia não é, necessariamente, sinônimo de lucro. Existem empresas que trabalham intensamente, faturam alto e, mesmo assim, convivem diariamente com a falta de caixa, margens reduzidas e dificuldade para investir.

A diferença entre uma oficina que apenas trabalha e outra que cresce de forma sustentável está na gestão.

Por isso, uma das principais mensagens da EGO é simples, mas transformadora:

Uma oficina de sucesso precisa ser 50% pátio e 50% escritório.

Os 50% do pátio representam a competência técnica, a qualidade do serviço, os equipamentos, os

processos de manutenção e o compromisso com a satisfação do cliente.

Os outros 50% estão no escritório, onde são tomadas as decisões que realmente determinam o futuro da empresa: formação de preços, gestão financeira, indicadores de desempenho, controle de estoque, produtividade da equipe, fluxo de caixa, planejamento estratégico, marketing, liderança e desenvolvimento de pessoas.

Infelizmente, grande parte dos empresários do setor chegou à posição de proprietário pelo talento técnico. Tornaram-se excelentes mecânicos, eletricitas ou especialistas em diagnóstico, mas nunca tiveram a oportunidade de estudar administração, finanças ou gestão empresarial.

Como consequência, muitas oficinas enfrentam problemas que não estão relacionados à falta de clientes, mas à ausência de ferramentas gerenciais para transformar trabalho em resultado.



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

A EGO NASCEU PARA PREENCHER ESSA LACUNA.

Mais do que transmitir conhecimento, a escola promove uma mudança de mentalidade. O empresário deixa de enxergar sua oficina apenas como um local de prestação de serviços e passa a administrá-la como uma empresa, com metas, indicadores, processos e planejamento.

Essa transformação acontece por meio de uma metodologia exclusiva composta por 60 horas de formação, distribuídas ao longo de seis meses. O modelo foi desenvolvido para que cada conteúdo seja imediatamente aplicado dentro da empresa. Entre um encontro e outro, os participantes implementam ferramentas, acompanham indicadores, corrigem processos e retornam para compartilhar resultados e aprender com a experiência dos demais empresários.

A aprendizagem vai muito além da sala de aula. Ela acontece na troca de experiências, na análise de casos reais e na construção de uma rede de empresários que acreditam que conhecimento compartilhado fortalece todo o setor.

OS RESULTADOS COMPROVAM A EFETIVIDADE DESSE MODELO.

A EGO já formou mais de 500 alunos, impactando diretamente mais de 280 oficinas mecânicas. São centenas de histórias de empresas que aumentaram sua lucratividade, organizaram seus processos, profissionalizaram suas equipes e passaram a tomar decisões baseadas em números, e não apenas na experiência ou na intuição.

Em 2026, a escola amplia ainda mais sua atuação com o início da 7ª Turma de Fortaleza, da 2ª Turma do EGO+, destinada aos empresários que desejam aprofundar seus conhecimentos, da 3ª Turma de Rio Branco (AC), da 2ª Turma de Mossoró (RN) e da 1ª Turma de Juazeiro do Norte (CE).

A expansão continua em 2027, com novas turmas já programadas para Sobral (CE) e Teresina (PI), reforçando o compromisso de levar educação empresarial para diferentes regiões do país.

Essa missão é fortalecida pela parceria institucional do SSA – Sistema Sincopeças Assopeças Assomotos, entidade que compreende que um



setor forte depende de empresários preparados. Investir em educação é investir na sustentabilidade de toda a cadeia da reparação automotiva.

Outro parceiro fundamental é a Auto Peças Padre Cícero, que apoia a iniciativa por meio de patrocínio e da concessão de bolsas de estudo. Essa é a demonstração de uma visão empresarial moderna: compreender que o crescimento do distribuidor passa pelo fortalecimento de seus clientes. Oficinas mais bem administradas compram melhor, planejam melhor, investem mais e constroem relações comerciais mais sólidas e duradouras.

A EGO acredita que o futuro da reparação automotiva será construído por empresários que unem conhecimento técnico e competência gerencial.

Porque o verdadeiro diferencial competitivo já não está apenas em consertar veículos.

Está em administrar pessoas, processos, números e decisões com a mesma excelência aplicada à manutenção automotiva.

No fim das contas, oficinas extraordinárias não são apenas aquelas que possuem os melhores mecânicos. São aquelas que possuem os melhores gestores. Afinal, oficina de sucesso é, obrigatoriamente, 50% pátio e 50% escritório.



EI, MECÂNICO!

AQUELA DICA QUE SÓ VOCÊ SABE
pode virar prêmios incríveis para você e sua oficina

É muito fácil participar:

É só gravar uma dica em vídeo aplicando ou citando produtos SABÓ e mandar pra gente.

Mande quantos vídeos quiser
e aumente suas chances de ganhar.

CONCORRA A ESTES E MUITOS OUTROS PRÊMIOS.

1º LUGAR



Elevador
automotivo

2º LUGAR



Scanner
automotivo
profissional

3º LUGAR



Carro para
ferramentas -
92 peças

4º LUGAR



Guincho
hidráulico +
torquímetro

5º LUGAR



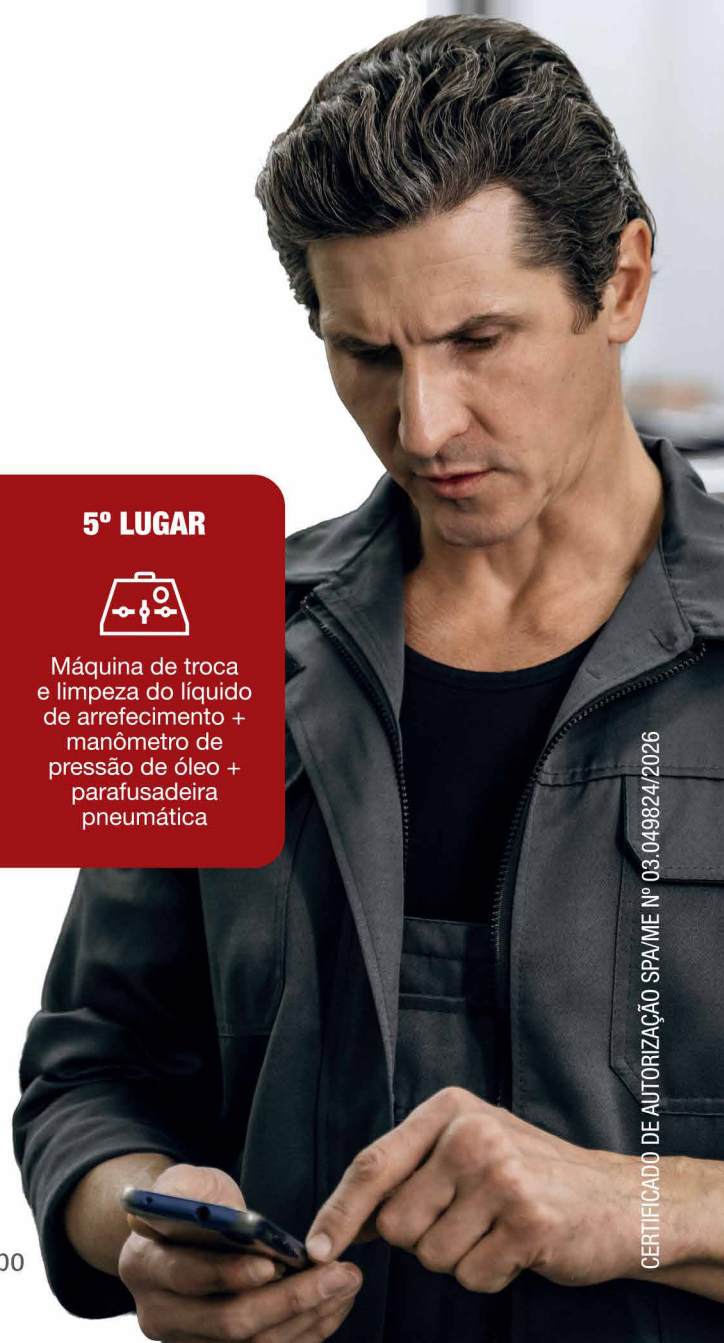
Máquina de troca
e limpeza do líquido
de arrefecimento +
manômetro de
pressão de óleo +
parafusadeira
pneumática



Consulte o regulamento
da promoção em:
equipesuaoficina.sabo.com.br

0800 77 12 155 | sabo.com.br | @sabogruppo

SABÓ



CERTIFICADO DE AUTORIZAÇÃO SPA/ME Nº 03.049824/2026

TODOS OS
LANÇAMENTOS DA SABÓ
EM UM PORTFÓLIO QUE NÃO PARA DE CRESCER.



O portfólio da SABÓ está sempre atualizado e acompanhando o crescimento da frota de veículos leves, utilitários e pesados. Confira nossos lançamentos com a qualidade e tecnologia que você já conhece e confia.



Tudo em um só lugar, acesse já!
sabo.com.br/lancamentos



Consulte aqui nosso
catálogo eletrônico.

SABÓ

No trânsito, enxergar o outro é salvar vidas.

MERCADO DE VEÍCULOS ELETRIFICADOS SEMINOVOS E USADOS: UM SEGMENTO AINDA PEQUENO, MAS COM GRANDE INFLUÊNCIA SOBRE OS PREÇOS.



José Éverton Fernandes
Presidente SINDIVEL - CE e FENAUTO.



O mercado brasileiro de veículos usados vive um dos momentos mais dinâmicos de sua história. Em 2025, foram comercializados mais de 18,5 milhões de veículos usados e seminovos, consolidando esse segmento como o principal responsável pela renovação da frota nacional e pelo acesso da população ao automóvel. Dentro desse universo, os veículos eletrificados — híbridos e elétricos — ainda representam uma parcela muito pequena das negociações. Apesar do crescimento acelerado nos últimos anos, sua

participação continua modesta quando comparada ao volume total do mercado brasileiro. Entretanto, seu impacto sobre a formação de preços tem sido muito maior do que sua representatividade numérica poderia sugerir. Isso ocorre porque o mercado automotivo funciona como um sistema de referências. Quando um veículo novo sofre redução de preço, recebe incentivos comerciais ou passa a oferecer mais tecnologia pelo mesmo valor, todo o mercado de seminovos e usados precisa se reposicionar.

Nos últimos meses, esse fenômeno ganhou intensidade com a chegada de novas montadoras ao Brasil, especialmente fabricantes chinesas, que ampliaram significativamente a oferta de veículos eletrificados. O aumento da concorrência trouxe uma política comercial bastante agressiva, com reduções de preços, campanhas promocionais e constantes atualizações tecnológicas. A cada novo lançamento surgem baterias mais eficientes, maior autonomia, novos sistemas de assistência ao motorista e avanços em conectividade. Esse ritmo acelerado faz com que modelos relativamente recentes percam valor de mercado mais rapidamente do que ocorria tradicionalmente. Sob a ótica do consumidor, esse cenário cria uma oportunidade bastante interessante. Hoje é possível adquirir veículos eletrificados seminovos por valores significativamente inferiores aos praticados há poucos anos, reduzindo uma importante barreira de entrada para quem deseja migrar para essa tecnologia. Naturalmente, alguns compradores ainda manifestam dúvidas quanto à vida útil das baterias, aos custos de manutenção e à infraestrutura de recarga. São preocupações legítimas, mas que tendem a diminuir gradualmente à medida que aumenta a oferta de assistência técnica especializada, cresce a disponibilidade de peças e se consolida o mercado de reposição.

“Do ponto de vista dos revendedores, o momento exige maior preparo técnico.”

Avaliar corretamente um veículo eletrificado vai além dos critérios tradicionais utilizados em veículos a combustão. Estado da bateria, histórico de manutenção, software, garantias do fabricante e disponibilidade de assistência passam a fazer parte da análise de valor do automóvel. Quanto ao comportamento dos preços, é possível traçar uma expectativa em três horizontes. No curto prazo, existe uma demanda maior que a oferta de eletrificados seminovos. A maior parte dos eletrificados 0KM vendidos nos últimos anos ou meses, ainda estão com seus primeiros proprietários. Esse desequilíbrio na relação oferta x demanda por eletrificados usados acaba impactando no preço. Dessa forma, no curto prazo o preço do eletrificado seminovo tende a permanecer valorizado. No médio prazo, a tendência é de

acomodação. À medida que o mercado absorver o novo patamar de preços, compradores e vendedores encontrarão um equilíbrio mais consistente entre oferta e demanda. O aumento gradual da confiança do consumidor também deverá contribuir para maior estabilidade. No longo prazo, os eletrificados usados tendem a ganhar participação crescente no mercado de usados, elevando a oferta desses veículos no mercado, somado à chegada de baterias com maior autonomia e outras inovações que certamente surgirão, os atuais modelos poderão ter uma desvalorização acima da normalidade.

O Brasil ainda está no início dessa convivência tecnológica, convivência e não transição, porque o mercado irá conviver com a realidade de diversas matrizes energéticas por um longo tempo. A eletrificação da frota é um processo irreversível, mas sua consolidação ocorrerá de forma gradual. Nesse contexto, o mercado de seminovos e usados continuará desempenhando papel fundamental ao democratizar o acesso às novas tecnologias e ampliar as opções para o consumidor. Mais do que um momento de preocupação, o atual cenário representa uma fase de adaptação. Para quem pretende comprar, surgem excelentes oportunidades. Para os revendedores, abre-se um novo campo de especialização. E para o mercado como um todo, inicia-se um ciclo de amadurecimento que tende a tornar os veículos eletrificados cada vez mais presentes na realidade do consumidor brasileiro.





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



SENAI CEARÁ LEVA INOVAÇÃO, TECNOLOGIA E EDUCAÇÃO PROFISSIONAL PARA A AUTOP 2026

Reconhecida como um dos principais eventos do setor automotivo do Norte e Nordeste, a AUTOP 2026 reunirá, entre os dias 19 e 22 de agosto, fabricantes, distribuidores, reparadores, estudantes e instituições de ensino no Centro de Eventos do Ceará. Além de impulsionar negócios e apresentar lançamentos, a AUTOP consolidou-se como um ambiente de atualização técnica e integração entre fabricantes, distribuidores, reparadores, especialistas e instituições de ensino, promovendo a troca de experiências e a disseminação de novas tecnologias para o setor automotivo. Com esse propósito, o SENAI Ceará participará da programação com um estande concebido para integrar educação profissional, inovação tecnológica e as demandas reais do mercado.



Vista panorâmica da AUTOP 2024. Fonte: Organização AUTOP

Ao longo da feira, o estande do SENAI Ceará funcionará como um ambiente de aprendizagem prática, no qual os visitantes poderão conhecer os equipamentos utilizados na formação profissional e participar de minitreinamentos ministrados por instrutores especializados. Em vez de apenas apresentar tecnologias, a proposta é demonstrar como são realizados os procedimentos de diagnóstico na manutenção e na operação de sistemas automotivos presentes nos veículos atuais, aproximando o conhecimento da prática vivenciada nas oficinas, concessionárias e centros automotivos. As atividades foram planejadas para atender a diferentes perfis de público, desde estudantes que buscam ingressar no setor até empresários, reparadores e gestores interessados em acompanhar a evolução tecnológica da manutenção automotiva. Utilizando bancadas didáticas, componentes automotivos e equipamentos de diagnóstico empregados nos laboratórios da instituição, os instrutores compartilharão técnicas, boas práticas e procedimentos que contribuem para a eficiência dos diagnósticos e para a qualidade dos serviços. Com essa abordagem, a participação do SENAI Ceará na AUTOP 2026 evidencia como a educação profissional acompanha as transformações da indústria, formando profissionais preparados para um mercado cada vez mais tecnológico, conectado e competitivo.

O ESTANDE DO SENAI CEARÁ TRANSFORMA CONHECIMENTO EM EXPERIÊNCIA

O espaço foi desenvolvido para proporcionar uma experiência dinâmica e interativa. Planejado para demonstrar como a educação profissional acompanha a evolução da indústria automotiva, o estande aproxima o público das tecnologias, dos processos e das competências exigidas pelo mercado atual. Inspirado na rotina da manutenção automotiva, o ambiente reproduzirá situações reais de diagnóstico e reparação, permitindo que os visitantes acompanhem procedimentos semelhantes aos encontrados no dia a dia das oficinas. Nele, os visitantes poderão conhecer equipamentos utilizados na formação técnica e compreender procedimentos de diagnóstico, manutenção e análise de sistemas de veículos modernos. O objetivo é transformar conceitos técnicos em experiências práticas, possibilitando ao visitante observar a aplicação das metodologias e ferramentas no cotidiano das oficinas.

Além da exposição de recursos, o SENAI Ceará busca criar um ambiente de interação e troca de conhecimentos. Cada demonstração foi estruturada para unir teoria e prática, ressaltando que a evolução veicular exige profissionais capacitados para interpretar sistemas complexos, operar recursos de diagnóstico e aplicar procedimentos com segurança e eficiência. O estande também contará com uma equipe comercial preparada para atender empresas interessadas em soluções de capacitação profissional na modalidade In company, com programas de capacitação desenvolvidos de forma personalizada para atender às necessidades específicas de cada empresa. Assim, o estande torna-se uma extensão dos laboratórios da instituição, levando para a AUTOP 2026 a excelência de uma qualificação profissional alinhada às necessidades industriais.



DEMONSTRAÇÕES PRÁTICAS APROXIMAM TECNOLOGIA E CONHECIMENTO

Um dos principais destaques da programação será a realização de minitreinamentos técnicos, desenvolvidos para demonstrar, em atividades práticas, soluções utilizadas no diagnóstico e manutenção de veículos modernos. Com aproximadamente 40 minutos de duração, cada minitreinamento será conduzido por instrutores especializados, que apresentarão, na prática, o uso de equipamentos de diagnóstico, a interpretação de parâmetros eletrônicos e procedimentos de manutenção preventiva e corretiva empregados na rotina das oficinas modernas. Com a utilização de bancadas didáticas e componentes reais, os participantes entenderão como o conhecimento técnico contribui para solucionar situações reais encontradas na manutenção automotiva.



Instrutor do SENAI Ceará conduz atividade prática em laboratório. Fonte: SENAI Ceará

Quem visitar o estande do SENAI Ceará encontrará um ambiente aberto ao diálogo e à troca de experiências. Durante as atividades, será possível conversar diretamente com os instrutores, esclarecer dúvidas e conhecer, de forma prática, as tecnologias e os procedimentos que já fazem parte da rotina das oficinas e centros automotivos. A iniciativa reforça a metodologia da instituição: integrar teoria e prática para desenvolver competências alinhadas à indústria. O foco não está apenas nos equipamentos, mas na demonstração de que a precisão dos reparos depende diretamente da qualificação profissional. Durante os quatro dias de evento, a programa-

ção técnica contemplará sete minitreinamentos. No dia 19 de agosto, os temas serão “Sistema Elétrico Automotivo” e “Sistema de Gerenciamento Eletrônico em Motocicletas”. No dia 20, o público acompanhará “Diagnósticos avançados em climatização” e “Tecnologias para sistemas Diesel”. Em 21 de agosto, a pauta abordará “Introdução aos veículos híbridos” e “Motores de popa 2 tempos e 4 tempos”. Encerrando a programação no dia 22, o treinamento sobre “Motores de alta eficiência e baixas emissões” destacará os avanços da injeção direta e seus impactos nos processos de reparação.



INÍCIO	FINAL	TEMA	INSTRUTOR
17:00	17:40	Sistema Elétrico Automotivo	Raimundo Nonato
19:00	19:40	Sistema de Ger. Eletrônico em motocicleta	Geilson Leitão
17:00	17:40	Diag. Avançado em sistema de climatização	Kassio Silva
19:00	19:40	Tecnologias avançadas em sistemas Diesel	Jucelio Matos
17:00	17:40	Introdução aos veículos híbridos	Raul Ewerton
19:00	19:40	Motores de popa 2 tempos e 4 tempos	Geilson Leitão
15:00	15:40	Motores de alta eficiência e baixas emissões	Pereira Silva

Programação Técnica do Estande SENAI Ceará. Fonte: SENAI Ceará

FORMAÇÃO ALINHADA ÀS TRANSFORMAÇÕES DO SETOR

Os temas apresentados na AUTOP 2026 traduzem o que já faz parte da rotina dos laboratórios do SENAI Ceará e refletem as transformações que vêm redefinindo a manutenção automotiva. À medida que os veículos incorporam sistemas eletrônicos, conectividade e diferentes níveis de eletrificação, aumenta a necessidade de profissionais preparados para interpretar dados, utilizar equipamentos de diagnóstico e executar procedimentos com precisão. Em resposta a essa evolução, o SENAI Ceará atualiza continuamente sua formação, oferecendo cursos alinhados às soluções utilizadas pela indústria e às demandas das oficinas modernas. A estrutura educacional apresentada na AUTOP 2026 é apenas uma amostra do ecossistema de aprendizagem do SENAI Ceará. A trilha pedagógica vai da iniciação ao aperfeiçoamento técnico. Para iniciantes, cursos de Aprendizagem

Industrial, como Eletromecânico de Veículos Leves e Mecânico de Veículos Pesados, oferecem a base necessária. Para quem já atua na área, a Qualificação Profissional é direcionada aos sistemas da manutenção



Laboratórios do SENAI Ceará reproduzem situações reais da manutenção automotiva, Fonte: SENAI Ceará

automotiva, como eletricidade, motores ciclo Otto e Diesel, suspensão e climatização. Já os cursos de Aperfeiçoamento Profissional são voltados à atualização e ao aprofundamento de conhecimentos em sistemas e tecnologias específicas: diagnóstico avançado, transmissões automáticas e CVT, colorimetria e motores de popa. Por fim, o Curso Técnico em Manutenção Automotiva consolida conhecimentos em mecânica, eletrônica e gestão, formando profissionais preparados para atuar em diferentes segmentos da cadeia automotiva.

CONHECIMENTO QUE IMPULSIONA O FUTURO DO SETOR AUTOMOTIVO

A participação do SENAI Ceará na AUTOP 2026 demonstra como a educação profissional acompanha a evolução da indústria automotiva e contribui para formar profissionais preparados para os desafios da manutenção veicular. Ao reunir demonstrações práticas, minitreinamentos e a interação direta com especialistas, a instituição aproxima estudantes, reparadores, empresários e demais visitantes das tecnologias que já fazem parte da rotina das oficinas modernas. Ao integrar ensino, inovação e mercado em um mesmo ambiente, o SENAI Ceará amplia o acesso ao conhecimento técnico e fortalece a conexão entre a formação profissional e as necessidades da indústria. Em parceria com a Auto Revista Ceará, essa iniciativa contribui para difundir informações qualificadas e incentivar a atualização contínua dos profissionais que acompanham a transformação do setor automotivo.

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

**O DESAFIO
NÃO É APENAS
CONTRATAR.
É FAZER AS
PESSOAS
ESCOLHEREM
PERMANECER.**

Ao longo dos meus mais de 30 anos atuando na área de Recursos Humanos, uma pergunta sempre aparece nas empresas: por que está tão difícil encontrar bons profissionais? A resposta não é simples. Contratar continua sendo um dos maiores desafios das organizações, mas o mercado mudou e as pessoas também mudaram. Hoje, tão importante quanto contratar é criar motivos para que os profissionais escolham permanecer. Quando uma empresa perde colaboradores com frequência, ela perde muito mais do que pessoas. Perde conhecimento, produtividade, tempo, di-



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

nhiero e, muitas vezes, a confiança da própria equipe. É aquela sensação de estar enxugando gelo: recruta, seleciona, integra, treina e, pouco tempo depois, precisa recomençar todo o processo. Na minha experiência, a retenção começa antes da contratação. Um processo seletivo bem conduzido precisa nascer de um bom planejamento da vaga, com definição clara das atividades, das competências técnicas e comportamentais esperadas e do perfil que realmente combina com a cultura da empresa. Também considero essencial conhecer a remuneração praticada pelo mercado e

apresentar, com transparência, os valores da organização, suas expectativas e as oportunidades de crescimento. Quando as expectativas são alinhadas desde o início, as chances de construir uma relação duradoura aumentam significativamente. Costumo dizer que todo colaborador percorre um ciclo de sucesso dentro da empresa. Esse ciclo começa na contratação, passa por uma integração acolhedora, segue pelo treinamento, pelo acompanhamento da liderança, pelos feedbacks, pelo reconhecimento e pelas oportunidades de desenvolvimento. Nenhum profissional chega pronto. Outro ponto que merece atenção é que hoje convivemos com diferentes gerações dentro das organizações. Cada uma delas tem expectativas e formas de enxergar o trabalho. Enquanto muitos profissionais ainda valorizam estabilidade e carreira de longo prazo, as gerações mais jovens buscam propósito, aprendizado, qualidade de vida, relações saudáveis, autonomia e líderes presentes. Além disso, o mercado de trabalho passou por uma grande transformação, especialmente após a pandemia. Cresceram as oportunidades de atuação como profissional autônomo, consultor, empreendedor e prestador de serviços. Por isso, reter talentos exige muito mais do que oferecer um bom salário. Exige um ambiente de

trabalho saudável, ferramentas adequadas, processos organizados, respeito nas relações, reconhecimento, desenvolvimento contínuo e uma cultura que seja vivida diariamente. Na minha opinião, existe um fator decisivo em toda essa jornada: a liderança. Tenho acompanhado excelentes empresas perderem bons profissionais não por causa do salário, mas pela forma como eram liderados. Líderes preparados inspiram confiança, desenvolvem pessoas, conduzem conversas difíceis com respeito e criam equipes mais fortes. Investir na formação de gestores é investir diretamente na retenção. A boa notícia é que essas práticas podem ser desenvolvidas por qualquer empresa, independentemente do seu porte ou do ramo de atuação. Não dependem apenas de grandes investimentos financeiros, mas de intenção, planejamento, constância e coerência entre aquilo que a empresa diz e aquilo que realmente pratica. Tenho convicção de que as empresas mais sustentáveis do futuro não serão necessariamente as maiores, mas aquelas que conseguirem construir ambientes onde as pessoas desejem permanecer. Afinal, cuidar das pessoas não é apenas uma boa prática de gestão. É uma decisão estratégica que fortalece a cultura, impulsiona resultados e garante o crescimento sustentável do negócio.

repforte

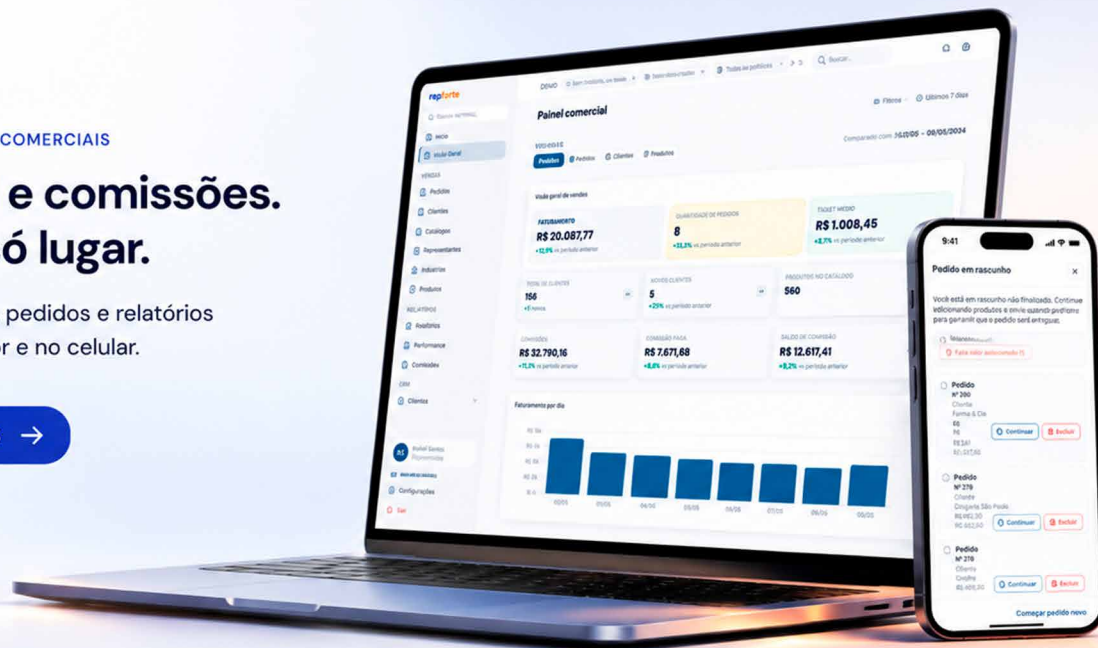
SISTEMA PARA REPRESENTANTES COMERCIAIS

**Pedidos, CRM e comissões.
Tudo em um só lugar.**

Organize clientes, catálogos, pedidos e relatórios por indústria, no computador e no celular.

TESTE GRÁTIS POR 15 DIAS →

reporte.com



Pedidos rápidos



CRM
completo



Relatórios



Comissões



Várias indústrias

www.rio.expert

 /rio.expert

Se é motor
é **RIO!**



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



AUTOP 2026: A FEIRA DA INOVAÇÃO E TRANSFORMAÇÃO

Como a Autop vem se consolidando como uma feira de destaque com contínuo crescimento no cenário nacional

As feiras de negócios são fundamentais para o crescimento e o fortalecimento do segmento de autopeças. Esses eventos aproximam fabricantes, distribuidores, lojistas, reparadores e profissionais do setor, criando oportunidades para novos negócios e parcerias. No segmento de autopeças, que está em constante evolução e transformação, participar de feiras significa estar conectado com o futuro do setor. Mais do que expor produtos, é uma oportunidade de gerar negócios, construir confiança e buscar soluções que contribuam para um mercado cada vez mais competitivo e inovador.

Nesse contexto, durante esse mês de agosto, entre os dias 19 e 22, teremos a AUTOP, maior feira de negócios da região Nordeste e uma das maiores feiras do país. A AUTOP cresce e se consolida no calendário do segmento automotivo como uma referência de organização e estrutura. Mas qual é o “segredo” do sucesso da Autop? Sem dúvidas a organização. A AUTOP é organizada pelo SSA/CE, presidida por Ranieri Leitão, e feita com todo cuidado para oferecer aos participantes qualidade e oportunidades de negócio. O zelo com que essa feira é feita traduz com muita clareza o motivo de, a cada edição que se passa, ser um sucesso ainda maior em relação a edição anterior.

O grande diferencial da AUTOP é enxergar que

uma feira de negócios não é apenas sobre produtos. É sobre pessoas. É sobre olhar nos olhos, apertar as mãos, compartilhar conhecimento e enxergar novas possibilidades. A Autop nos permite acompanhar as transformações do mercado, conhecer novas tecnologias e entender para onde caminha o setor automotivo. É um espaço onde ideias se transformam em parcerias, contatos se transformam em negócios e desafios se transformam em oportunidades. E, de fato, vivemos um mercado em transformação e, poder estar conectado com a velocidade dessas mudanças é uma obrigação do segmento para não ficarmos para trás nessa constante evolução.

Portanto, participar da Autop é poder estar presente no movimento de evolução do mercado de autopeças. É acreditar na força do nosso setor, valorizar quem faz parte dessa cadeia e, acima de tudo, olhar para o futuro com confiança. Que todos possam aproveitar cada oportunidade trazida nessa brilhante feira e que possamos fazer mais uma vez história dentro do setor automotivo nacional, porque quando o setor se une, quando as pessoas se conectam e quando compartilhamos conhecimento, todos avançamos. E é isso que a Autop representa: um ponto de encontro para quem acredita que o futuro do setor automotivo brasileiro se constrói juntos

AUTO NEWS

ssa-ce.com.br

SSA.Ceara

@ssa_ce

O FUTURO RESERVA GRANDES OPORTUNIDADES PARA QUEM ESTÁ PREPARADO.

*Confira os próximos
eventos do SSA-CE
em 2026!*



EXPEDIENTE

Presidente: Ranieri Leitão

Executiva SSA: Sílvia Cavalcante

Projeto Gráfico e Diagramação: GO! Branding + Design.

REALIZAÇÃO: SSA

Instituto
Autop
Pesquisa,
Educação e
Inovação

APOIO: SEBRAE

O QUE APRENDI SOBRE CONSTRUIR UM SETOR FORTE

Ao longo dos anos, trabalhando no Sistema Sincopeças Assopeças Assomotos, tive o privilégio de conhecer centenas de empresários. Cada um com sua história, seus desafios, suas conquistas e também suas preocupações.

Se existe uma certeza que esse caminho me trouxe é que ninguém cresce sozinho.

Uma empresa pode até alcançar bons resultados por mérito próprio. Mas um setor só evolui quando as pessoas decidem caminhar juntas, compartilhar experiências, defender interesses comuns e acreditar que o desenvolvimento coletivo também fortalece cada negócio individualmente.

Essa é, talvez, a maior lição que levo para a minha vida profissional.

Todos os dias, ao lado da nossa equipe, buscamos colocar esse propósito em prática. E temos a felicidade de sermos conduzidos por uma liderança que nos inspira constantemente. Ranieri Leitão nos ensina, pelo exemplo, que liderar é, antes de tudo, saber ouvir. Ouvir mais do que falar. Olhar além do problema apresentado e procurar compreender o que realmente existe por trás de cada situação. Entender que cada empresa tem uma realidade diferente e que, antes de oferecer respostas, é preciso construir confiança.

Mas existe um ensinamento dele que, para mim, resume tudo: **"Ser antes de ter."**



“Resultados, cargos e conquistas têm valor, mas nunca serão maiores do que o caráter, o respeito pelas pessoas e a disposição de servir!”

Silvia Cavalcante
Gerente Executiva do Sistema Sincopeças Assopeças Assomotos

Essa frase nos lembra diariamente que resultados, cargos e conquistas têm valor, mas nunca serão maiores do que o caráter, o respeito pelas pessoas e a disposição de servir.

Talvez seja por isso que eu nunca tenha enxergado o associativismo apenas como uma prestação de serviços ou um conjunto de benefícios. Para mim, ele é uma escolha. A escolha de acreditar que empresas mais fortes constroem um mercado mais forte. Que conhecimento compartilhado multiplica oportunidades. Que relacionamentos sinceros abrem portas que nenhum negócio consegue abrir sozinho.

Quando realizamos uma AUTOP, um Seminário Desafio, um SAUT, uma capacitação ou qualquer outra iniciativa, não estamos apenas organizando eventos. Estamos criando oportunidades para que pessoas se encontrem, aprendam, façam negócios e voltem para suas empresas melhores do que chegaram.

É isso que nos move.

E é por isso que, todos os dias, seguimos trabalhando com o mesmo propósito: servir ao nosso setor, fortalecer as nossas empresas e contribuir para que o aftermarket automotivo continue crescendo de forma sólida, ética e colaborativa.

No fim das contas, acredito que uma entidade não se mede apenas pelos serviços que oferece, mas pelo impacto que consegue gerar na vida das pessoas que confiam no seu trabalho.

É esse legado que buscamos construir, todos os dias.

SEMINÁRIO

DESAFIO

**26
27**
26/27
**19 A 21
OUTUBRO
2026**

FORTALEZA/CE

**GESTÃO QUE
TRANSFORMA**

APOIO: Instituto Autop

ORGANIZAÇÃO, PROMOÇÃO E REALIZAÇÃO: SSA Sistema Sincopeças Assopeças Assomotos

 UM DIA PARA
PENSAR DIFERENTE

14º SEMINÁRIO AUTOMOTIVO DO NORTESTE

SAUT X 4

INTELIGÊNCIA PARA GERAR RESULTADO!

 PALESTRAS
INSPIRAÇÃO
LIDERANÇA
NETWORKING

**SAVE
THE
DATE**
**15/DEZ
2026**

FORTALEZA/CE

APOIO: Instituto Autop

ORGANIZAÇÃO, PROMOÇÃO E REALIZAÇÃO: SSA Sistema Sincopeças Assopeças Assomotos

EM OUTUBRO/2026 A MELHOR FEIRA DO SETOR DE MOTOPEÇAS ESTARÁ DE VOLTA!

AUTOP

DUAS RODAS 3ª EDIÇÃO

PALESTRAS E
TREINAMENTOS

PRODUTOS E
INOVAÇÕES

OPORTUNIDADES
DE NEGÓCIOS

CONEXÃO E
NETWORKING

SIGA NOSSO INSTAGRAM E ACOMPANHE
TODAS AS NOVIDADES:

@AUTOPDUASRODAS

QUER EXPOR OU SER UM PATROCINADOR?
FALE COM O NOSSO TIME:

85988915533

APOIO:
Instituto Autop

ORGANIZAÇÃO,
PROMOÇÃO
E REALIZAÇÃO:
SSA
Sistema
Sincoparças
Assessoria
Automotiva

10 MOTIVOS PARA ANUNCIAR NA AUTO REVISTA CEARÁ

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



01. FONTE DE
INFORMAÇÃO

Revista é importante
fonte de informação e
análise.

02. IMPACTO NOS
CLIENTES

Impactar os seus atuais
e potenciais clientes.

03. DIVULGA SEUS
PRODUTOS E
SERVIÇOS

Divulgar seus produtos
e serviços.

04. FORTALECE SUA
ATUAÇÃO

Fortalecer sua atuação
no mercado.

05. PODER DE
COMPRA

Leitores de revista
têm poder de compra.

06. HÁBITO DE
LEITURA

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

07. VALORIZAÇÃO DA
PUBLICIDADE

Os leitores de revista
valorizam a publicidade.

08. CREDIBILIDADE PARA
SUA MARCA

Revista gera credibilidade
para produtos e marcas.

09. CANAIS DE
DISTRIBUIÇÃO

Desenvolver novos canais
de distribuição e
relacionamento.

10. MAIS TEMPO,
MAIS RESULTADOS

Revistas duram mais.
Seus anúncios, também.

COLOQUE SUA MARCA
EM MOVIMENTO.

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

Auto Revista CEARÁ

Instagram: autorevistacece
Email: autorevistaceara@gmail.com
Facebook: Auto Revista Ceará
Telefone: (85) 98114 4792
WhatsApp: Canal WhatsApp: Auto Revista

COMO O GLOSSÁRIO DE PREVENÇÃO DE PERDAS VEM SUPRIR UMA CARÊNCIA HISTÓRICA NO SETOR AUTOMOTIVO



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

No dinâmico ecossistema automotivo — que abrange desde a distribuição de peças e logística até redes de concessionárias, autopeças e serviços —, a busca por eficiência e margem operacional é constante. No entanto, ao longo de décadas de atuação prática no mercado, deparei-me com uma vulnerabilidade silenciosa, porém profunda, compartilhada por empresas dos mais variados portes: a ausência de uma linguagem técnica unificada para tratar das perdas e dos riscos do negócio.

Esta constatação não foi apenas um diagnóstico conceitual, mas o diagnóstico de uma carência histórica do mercado brasileiro. A falta de uma fonte de referência consolidada fazia com que cada empresa — e, muitas vezes, diferentes departamentos dentro da mesma organização — improvisasse suas próprias definições para fenômenos operacionais complexos.

A decisão de idealizar, estruturar e publicar o 1º Glossário para Prevenção de Perdas e Gestão de Riscos do Brasil nasceu exatamente para preencher essa lacuna crítica.

Sem um parâmetro nacional, o setor automotivo acostumou-se a operar em uma espécie de “Torre de Babel” terminológica. O que a equipe de inventário de uma concessionária classifica como “divergência física”, a auditoria trata como “fraude”, e a controladoria lança simplesmente como “ajuste de estoque”.

Essa fragmentação de entendimentos gera consequências diretas e nocivas para a saúde financeira:

- **Métricas distorcidas:** Indicadores de desempenho (KPIs) perdem a precisão e a comparabilidade, inviabilizando benchmarks confiáveis entre empresas ou filiais.

- **Diagnósticos errados:** Sem clareza técnica sobre a causa-raiz de uma perda, as lideranças acabam investindo recursos para combater sintomas, enquanto a vulnerabilidade real permanece aberta.

- **Ruído na cultura organizacional:** A ausência de termos claros dificulta o aculturação das equipes, tornando a prevenção de perdas um tema vago ou encarado apenas como mero ato de fiscalização.

A publicação do Glossário surgiu como uma iniciativa pioneira para colocar fim a esse improviso, oferecendo ao mercado um alicerce conceitual técnico, prático e acessível.

Mais do que um compêndio de definições, a proposta deste material é atuar como uma infraestrutura invisível de gestão. No setor automotivo, onde a diversidade de SKUs, a alta liquidez de itens de valor e a complexidade logística exigem máxima precisão, o nivelamento técnico entrega valor imediato: unificação da gestão, aceleração do aprendizado e segurança nos relacionamentos comerciais.

A prevenção de perdas moderna deixou de ser uma área reativa e puramente corretiva para se consolidar como um pilar estratégico de competitividade. Contudo, qualquer transformação sustentável exige a alfabetização técnica corporativa como ponto de partida.

Ao estruturar e disponibilizar o Glossário para o mercado, a minha intenção foi entregar às empresas uma bússola. Quando todos na organização passam a dominar com precisão a diferença entre vulnerabilidade, ameaça, perda visível e perda oculta, a gestão de riscos deixa de ser teoria e se transforma em hábito diário e margem no resultado final.

Nivelar os conceitos não é apenas uma escolha acadêmica ou formal: é a decisão estratégica de fechar as brechas do negócio e construir uma operação madura, integrada e altamente lucrativa.



Novos Amortecedores Meritor

Mais estabilidade e conforto em cada quilômetro.

Novas aplicações para caminhões e ônibus.

Mais rodagem, menos paradas.

Qualidade comprovada que mantém sua frota sempre em movimento.

ESCANEE O QR CODE E CONHEÇA MAIS EM NOSSO SITE



TECNOLOGIA QUE TRANSFORMA E ESTILO QUE CONQUISTA: A NOVA HONDA CB650R E-CLUTCH



O universo das duas rodas vive uma revolução silenciosa em que a eletrônica não serve apenas para monitorar o motor, mas para redefinir completamente a experiência de pilotagem. No centro dessa transformação, uma novidade que estreou recentemente no mercado brasileiro já se tornou o assunto principal entre os entusiastas e de alto padrão. Estamos falando do sistema que torna o uso da alavanca da embreagem algo totalmente opcional. Essa inovação desembarca com força total na linha atualizada de uma das motocicletas mais desejadas do país, mostrando que a busca por suavidade e esportividade pode caminhar no mesmo ritmo. O objetivo principal dessa engenharia é garantir uma condução muito mais fluida em ritmos ace-

lerados, ao mesmo tempo em que transforma o trânsito urbano em um passeio descontraído e livre de estresse.

A grande estrela mecânica desse conjunto é o gerenciamento eletrônico da transmissão. Por meio de atuadores de alta precisão e sensores inteligentes, o motociclista pode trocar ou reduzir as marchas atuando única e exclusivamente no pedal, sem precisar tocar no manete esquerdo. É uma solução que une o melhor de dois mundos: a agilidade de um sistema automatizado com a pureza e a emoção do câmbio mecânico. Para os pilotos mais puristas, há um detalhe muito interessante: a tecnologia pode ser desligada a qualquer momento através do painel, permitindo que a motocicleta seja conduzida no modo convencio-

nal. Essa versatilidade confere ao modelo múltiplas personalidades, comportando-se como uma máquina mansa e confortável para as avenidas durante a semana e revelando um comportamento vigoroso e agressivo nas estradas sinuosas aos sábados e domingos.

Toda essa eletrônica trabalha em perfeita harmonia com o icônico motor de quatro cilindros em linha, um propulsor de arrefecimento líquido com duplo comando que esbanja elasticidade. Há uma forte conexão emocional aqui com o passado da marca. O desenho sinuoso do sistema de escapamento quatro em um não é mero capricho estético; ele evoca diretamente a herança visual da lendária superbike do final dos anos sessenta que popularizou os motores tetracilíndricos no mundo. No modelo atual, as curvas do escapamento convergem para uma ponteira compacta e elegante, que deixa à mostra a beleza da engenharia mecânica. Para garantir que toda essa força seja transmitida ao asfalto com total segurança, a engenharia incluiu um controle de torque selecionável, que evita perdas de aderência da roda traseira em acelerações em pisos escorregadios, além de uma embreagem assistida e deslizante, fundamental para evitar travamentos da roda em reduções severas.

“No aspecto visual e estrutural, a motocicleta adota o conceito de design minimalista que valoriza as formas brutas do motor e do tanque ergonômico.”

O conjunto ótico dianteiro é compacto e ladeado por tomadas de ar funcionais, criando uma postura agressiva na dianteira que contrasta com a rabeta curta e limpa. A ciclística de referência utiliza um chassi de aço de arquitetura consagrada, apoiado em uma suspensão dianteira invertida de alta performance e um amortecedor traseiro regulável fixado a uma balança de alumínio fundido. O apelo esportivo se consolida no sistema de frenagem, que conta com pinças de montagem radial com quatro pistões na dianteira, discos flutuantes generosos e sistema antitravamento de dois canais, garantindo frenagens firmes em qualquer situação. Na área de conectividade e tecnologia de bordo, o piloto conta com uma tela digital co-



lorida de cinco polegadas com diferentes modos de visualização, controlada facilmente por comandos iluminados no punho esquerdo.

Em termos de mercado, a novidade aparece em três acabamentos inéditos que valorizam a estética: Vermelho Victory Red, Azul Perolizado Pearl Caraiva Blue e Cinza Metálico Una Gray Metallic. O preço sugerido de lançamento, referência São Paulo, situase em R\$ 59.560, sem frete ou seguro — um posicionamento competitivo para uma motocicleta com motor quatro cilindros e pacote tecnológico que inclui o EClutch e o HSTC (controle de torque selecionável), sistema que ajuda a reduzir perda de aderência da roda traseira durante acelerações.

Algumas curiosidades que reforçam o apelo da CBR EClutch: a filosofia de tornar a alavanca de embreagem opcional segue tendência de modernização da pilotagem, aproximando motocicletas de alto desempenho de um público que valoriza praticidade sem abrir mão da dinâmica; o conceito Neo Sports Café, que prioriza o motor como elemento estético, remete às motos clássicas reinterpretadas para a era atual; e a adoção do EClutch permite que novos pilotos ganhem confiança mais rápido, enquanto pilotos experientes desfrutem de um recurso que pode ser desativado quando desejarem total controle manual.

Em resumo, a Honda CBR EClutch 2027 surge como uma opção convincente para quem quer a emoção de um quatro cilindros com soluções que tornam a vida a bordo mais fácil. Seja para curvas em finais de semana, seja para percursos diários pela cidade, ela entrega um pacote equilibrado: desempenho afinado, ciclística de referência, tecnologia útil e um visual que respeita a tradição sem deixar de ser contemporâneo.

MARKETING NÃO É SÓ DIVULGAÇÃO. É ESTRATÉGIA DE CRESCIMENTO.

Durante muito tempo, o marketing foi associado à publicidade, à propaganda e às ações de divulgação ou simplesmente a ações de PDV. Para muitas empresas, especialmente as pequenas e médias, essa percepção ainda permanece. Quando surge a crise ou as vendas caem corta-se logo a verba de marketing.

MAS O MERCADO MUDOU.

Hoje, empresas de todos os segmentos competem não apenas por clientes, mas também por atenção, confiança e relevância. Nesse cenário, o marketing deixou de ser uma atividade complementar para se tornar uma ferramenta estratégica de crescimento. O problema é que muitas organizações ainda tratam o marketing como um conjunto de ações isoladas, quando na verdade ele deveria estar presente nas decisões mais importantes do negócio.

UMA EMPRESA NÃO É ESCOLHIDA APENAS PELO QUE VENDE. ELA É ESCOLHIDA PELA FORMA COMO É PERCEBIDA.

Essa percepção é construída em diversos pontos de contato: na fachada, no atendimento, na indicação de um cliente satisfeito, na participação em eventos, em uma matéria de revista, em uma rede social, em um site ou até mesmo em uma conversa informal. Todos esses elementos comunicam algo sobre a empresa. E comunicar, intencionalmente ou não, é fazer marketing. Por isso, o papel do marketing vai muito além da divulgação. Ele ajuda a definir como a empresa deseja ser percebida pelo mercado, quais diferenciais pretende destacar e quais valores deseja associar à sua marca. Empresas que compreendem essa lógica tendem a construir posicionamentos mais sólidos



*Por Jorge Carvalho,
Sócio da GO! Branding + Design. Especialista
em Branding e Marketing Estratégico para o
Setor Automotivo*

e relacionamentos mais duradouros com seus clientes. Enquanto algumas organizações concentram seus esforços apenas em vender, outras trabalham para construir confiança. E confiança continua sendo um dos fatores mais importantes na decisão de compra no setor de reparação. Essa realidade vale para empresas de todos os portes. Grandes marcas investem constantemente na gestão de sua imagem porque entendem que reputação influencia resultados. Pequenos negócios, por sua vez, precisam do marketing para ganhar visibilidade, gerar credibilidade e competir em mercados cada vez mais disputados. Em ambos os casos, o princípio é o mesmo: pessoas compram aquilo em que confiam. É justamente nesse ponto que o marketing assume seu papel estratégico. Ele não substitui um bom produto, um bom serviço ou uma boa gestão. Mas ajuda o mercado a reconhecer o valor que a empresa entrega. Em outras palavras, o marketing não cria qualidade. Ele torna a qualidade perceptível. Talvez por isso uma das perguntas mais importantes para qualquer empresário não seja "como divulgar mais?", mas sim: "Como quero que minha empresa seja percebida?"

A resposta para essa pergunta influencia decisões de comunicação, posicionamento, relacionamento e crescimento. E é exatamente por isso que o marketing não deve ser encarado como custo ou acessório. Ele é uma ferramenta de gestão. Uma ferramenta que ajuda empresas a construir valor, fortalecer reputações e criar as condições necessárias para crescer de forma consistente e sustentável.

MANN FILTER

Kits MANN-FILTER. Mais praticidade para uma revisão completa.



Os Kits Originais MANN-FILTER reúnem, em uma única embalagem, os filtros do ar, óleo, combustível e cabine. Uma solução prática que agiliza a revisão, reduz a quantidade de códigos em estoque e oferece a qualidade original MANN-FILTER.

Com aplicações para os principais modelos das marcas Ford, Chevrolet, Hyundai, Volkswagen, Renault, Fiat, Honda e Toyota, os kits garantem mais conveniência para oficinas, distribuidores e consumidores.

* Consulte as aplicações completas no catálogo.

**Menos códigos no estoque. Mais conveniência na compra.
A solução completa para uma manutenção premium.**

MANN-FILTER - Perfect parts. Perfect service.

www.mann-filter.com.br | SAC: 0800-701-6266

f /MannFilterBrasil @mannfilterbrasil @mannfilterbrasil MANN-FILTER Brasil (19) 99203-5382



ENGENHARIA INTELIGENTE E CUSTO OPERACIONAL COMPETITIVO DEFINEM O MODELO DA IVECO.

O segmento de transporte de passageiros exige, acima de tudo, um equilíbrio refinado entre a resistência mecânica e o retorno financeiro. Nas rotas urbanas e nas viagens de fretamento que interligam as cidades, a busca por veículos eficientes é uma constante para os operadores de frotas. Nesse cenário dinâmico, o chassi Iveco BUS 17-280 se consolida como uma alternativa estratégica para quem precisa de alto desempenho operacional sem abrir mão da previsibilidade de custos. O modelo foi projetado sob medida para lidar com severas jornadas de trabalho, entregando suavidade aos passageiros e excelente dirigibilidade para quem se senta ao volante.

O grande segredo dessa engenharia está posicionado sob o assoalho. O veículo utiliza o propulsor FPT N67, um motor de seis cilindros em linha e 6,7 litros que gera 280 cavalos de potência máxima. Mais do que a potência isolada, o grande destaque operacional é o torque de 950 Nm, que se mantém disponível em uma faixa ampla e plana de rotações. Na prática, essa característica técnica reduz consideravelmente a necessidade de trocas constantes na transmissão manual ZF de seis marchas. Com menos esforço do motorista, o sistema trabalha de forma mais linear, o que resulta diretamente em economia de combustível e menor desgaste de componentes internos da embreagem e dos freios. Com capacidade técnica para 17 toneladas de peso bruto total, o modelo demonstra enorme flexibilidade para receber diferentes configurações de carrocerias, acomodando confortavelmente dezenas de passageiros tanto em aplicações urbanas de alta rotatividade quanto no turismo de curta e média distância.

Além dos números brutos de desempenho, a concepção tecnológica do modelo traz soluções inteligentes para atender às normas atuais de controle de emissões. A fabricante optou por utilizar a tecnologia Hi-SCR, um sistema de redução catalítica seletiva que atua diretamente nos gases do escapamento por meio do uso de Arla 32.



A grande vantagem dessa escolha é a completa eliminação da recirculação de gases de escape para o interior do motor. Como o propulsor aspira apenas ar limpo, a combustão ocorre de maneira muito mais eficiente e sem o acúmulo de fuligem que costuma exigir regenerações forçadas do filtro. Essa característica evita paradas imprevistas



na oficina e mantém o veículo disponível por mais tempo na linha. Complementando o pacote técnico voltado ao bem-estar, o chassi também oferece uma versão equipada com suspensão pneumática integral, que inclui um sistema eletrônico capaz de rebaixar a altura do degrau de entrada. Essa comodidade simplifica o embarque de idosos e pessoas com restrições de mobilidade, elevando o padrão de hospitalidade dos serviços de transporte privados e públicos.

No aspecto financeiro, o chassi atua em uma faixa de investimento competitivo para a categoria de pesados, com valores de mercado oscilando geralmente entre 850 mil e 880 mil reais, a depender dos componentes opcionais e dos sistemas de suspensão escolhidos pelo comprador. Contudo, o grande trunfo econômico se revela no custo total de propriedade ao longo do ciclo de uso do veículo. O chassi vem equipado com um assistente virtual de condução que monitora os parâmetros da viagem, fornecendo dados em tempo real sobre a pressão dos pneus e o consumo médio. Esse gerenciamento permite que os gestores de frota corrijam hábitos de condução agressivos, como acelerações desnecessárias. Ao suavizar o comportamento na pista, o consumo geral diminui e a vida útil dos componentes de desgaste natural é prolongada, garantindo que o investimento inicial se transforme em rentabilidade real no dia a dia da operação.

CURIOSIDADES:

- A nomenclatura "17-280" traz informação direta: o "17" refere-se à capacidade de peso bruto aproximada do conjunto e o "280" indica a potência do motor em cavalos, uma convenção útil para gestores identificarem rapidamente a vocação do chassi.
- O chassi é muito apreciado por carroceiros regionais pela facilidade de adaptação; não é raro ver versões customizadas com bagageiros reforçados, isolamento térmico extra ou interiores executivos surpreendentes para trechos de turismo.
- Em algumas frotas, o 17-280 acabou se tornando "co-ringa", usado tanto em linhas intermunicipais quanto em fretamentos especiais, graças à possibilidade de troca rápida de equipamentos e baixos custos de reforma.



A RELAÇÃO DIRETA ENTRE A SUSPENSÃO E A DURABILIDADE DOS PNEUS



O cenário rodoviário brasileiro impõe um ritmo severo aos veículos comerciais de carga e passageiros. Buracos, trechos não pavimentados e deformações constantes no asfalto exigem que o sistema de suspensão trabalhe no limite de sua capacidade operacional para estabilizar o veículo e isolar a estrutura de impactos destrutivos. Quando essa barreira de proteção começa a falhar devido ao desgaste natural de seus componentes, os efeitos colaterais surgem rapidamente em áreas críticas da operação, afetando de forma direta o desempenho do motor, a dirigibilidade e, de modo especialmente severo, a vida útil dos pneus.

Nos sistemas que utilizam suspensão pneumática, bastante comuns em caminhões rodoviários modernos e ônibus de longa distância, a atenção deve se concentrar na integridade das bolsas de

ar. Com o tempo, o contato frequente com sujeira, detritos e a própria variação térmica causa o ressecamento do material elástico, gerando micro vazamentos invisíveis a olho nu. Essa perda de pressão constante força o compressor pneumático a trabalhar em regimes mais elevados para manter a altura correta do veículo. Como consequência, há um aumento imperceptível no consumo de combustível e um estresse adicional sobre o sistema de ar comprimido, prejudicando o equilíbrio dinâmico do conjunto.

Os amortecedores de alta capacidade desempenham um papel fundamental nesse cenário, sendo responsáveis por controlar o retorno elástico das molas ou bolsas pneumáticas e manter o contato contínuo do pneu com o solo. Quando um amortecedor perde sua capacidade de retenção hidráulica, a roda começa a oscilar e pular sobre



***Mais desempenho
para a transmissão.
Mais confiança
para o reparo.***



A linha de **Juntas Homocinéticas Spicer** reúne qualidade, resistência e cobertura para as principais aplicações do mercado

Juntas Fixas, Juntas Deslizantes, Trípeças, Semieixos e Kits de Reparo desenvolvidos com a tecnologia e a confiabilidade de quem é referência mundial em sistemas de transmissão

KIT DE REPARO SPICER

Componentes completos para uma manutenção mais segura e eficiente.



Conheça a linha completa em **spicer.com.br**



o pavimento de maneira irregular. Esse movimento desordenado causa uma abrasão localizada na banda de rodagem, gerando o chamado desgaste ondulado. Esse tipo de avaria degrada a estrutura da borracha de forma irreversível, inviabilizando a pneu antes do tempo previsto e impedindo até mesmo o processo de recapagem.

“A geometria de direção fecha o triângulo de atenção na parte inferior do chassi.”

Componentes como terminais de direção, barras de ligação e pivôs suportam cargas elevadas em cada manobra e necessitam de tolerâncias mínimas de folga. Qualquer folga acumulada nesses pontos altera o ângulo de convergência ou divergência das rodas. Com o alinhamento comprometido, os pneus dianteiros passam a sofrer um atrito transversal constante contra o asfalto, resultando em desgaste acentuado nas extremidades da banda de rodagem.

A implementação de rotinas rigorosas de inspeção preventiva, acompanhadas pelo alinhamento e balanceamento periódicos a cada manutenção programada, evita que pequenas falhas mecânicas se transformem em grandes prejuízos econômicos. A substituição preventiva de componentes desgastados por peças repositoras de padrão original preserva a dirigibilidade do veículo e protege um dos maiores investimentos do frotista, assegurando que o caminhão permaneça rodando com máxima eficiência e total segurança.



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



Latão

AUTOPEÇAS

SOLUÇÕES INTELIGENTES PARA
MELHOR ATENDER VOCÊ.

MAIS DE
22 MIL
ITENS EM ESTOQUE

Há mais de **40 anos** oferecendo as melhores soluções em autopeças para caminhões, ônibus e veículos pesados. Variedade, disponibilidade e atendimento especializado para manter você sempre em movimento.



+22 MIL
ITENS EM ESTOQUE



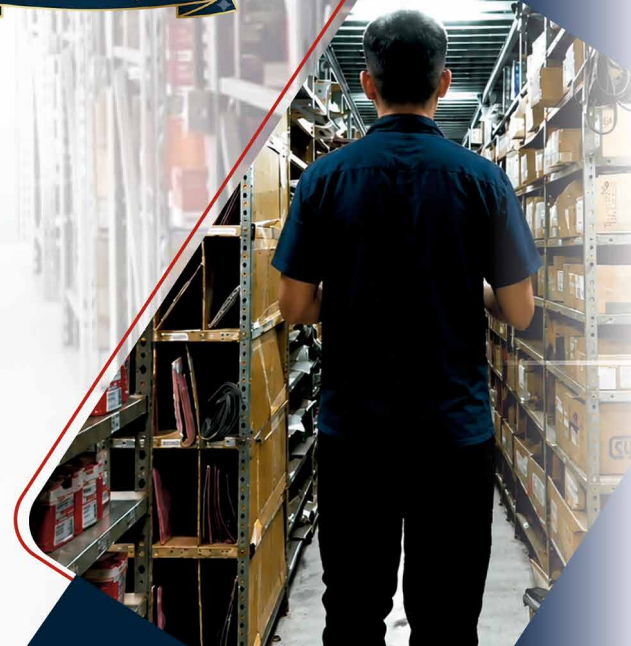
UMA DAS MAIORES
AUTOPEÇAS DIESEL
DE FORTALEZA



ESTRUTURA DE MAIS DE
12 MIL M²



LOCALIZAÇÃO ESTRATÉGICA
BR-116, Nº 5379 – KM 14
Acesso facilitado pela BR-116
e pelo 4º Anel Viário.



AGILIDADE NAS ENTREGAS

Conte com nosso serviço de entregas para facilitar seu dia. Ligou, pediu, chegou!



ATENDIMENTO ESPECIALIZADO

Equipe preparada para entender e resolver a sua necessidade.

Bouticão

TRUCK SERVICE

ESTRUTURA COMPLETA PARA
MANTER SUA **FROTA** RODANDO.

MAIS DE
5 MIL M²
DE OFICINA

A Bouticão truck service reúne tecnologia, estrutura e profissionais especializados para oferecer manutenção pesada com rapidez, segurança e alto padrão de qualidade.



ESPECIALISTAS EM:

- Motor Diesel
- Injeção eletrônica
- Freio a ar
- Alinhamento
- Suspensão
- Balanceamento
- Elétrica em geral
- Troca de óleo



SOCORRO MECÂNICO

Resolvemos seu problema onde quer que você esteja. basta ligar e solicitar o nosso serviço.



EQUIPE ESPECIALIZADA

Profissionais qualificados e comprometidos com o melhor desempenho do seu caminhão.



AGILIDADE E EFICIÊNCIA

Rapidez na separação e entrega para não parar o seu caminhão.



QUALIDADE E SEGURANÇA

Peças de qualidade, com garantia e procedência.

A PEÇA CERTA. NA HORA CERTA.

OS MELHORES PROFISSIONAIS