

Auto

CEARÁ

Revista

MARCOPOLO
PARADISO G8 1200
TECNOLOGIA E
EFICIÊNCIA NAS
ESTRADAS

Ano 20 - nº 118



NSI
NÚCLEO DE SERVIÇOS
INTEGRADOS



ACELERA INOVAÇÃO E MOVIMENTA O MERCADO

- HAVAL H7 E JETOUR G700 CHEGAM COM POTÊNCIA
- TÉCNICA BRASILEIRA DO MARTELINHO DE OURO RECUPERA A LATARIA ORIGINAL.
- LIDERANÇAS E CONSULTORES REVELAM ESTRATÉGIAS PARA OFICINAS EFICIENTES.

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

**O SEU
NEGÓCIO
NÃO PODE
ESPERAR.**



Canais de
Atendimento

RG|COM

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



Aceleramos o Haval H7, utilitário que eleva o patamar de sofisticação e tecnologia da GWM. Analisamos a potência híbrida, o espaço interno generoso, os recursos semiautônomos de segurança e a dinâmica ao volante projetada para desafiar os líderes do mercado.

22

Conheça os detalhes do imponente Jetour G700, SUV de grande porte com tração 4x4 e conjunto híbrido plug-in de altíssimo rendimento. Avaliamos a robustez mecânica, a cabine luxuosa e o visual arrojado preparado para encarar terrenos severos com máximo conforto.



36



72

Confira a cobertura completa da Autop em Fortaleza, evento que reuniu os principais fabricantes, distribuidores e reparadores do país. Veja as novidades em autopeças, tendências do aftermarket, inovações tecnológicas e os grandes negócios gerados no Centro de Eventos do Ceará.

Confira as novidades do setor de autopeças e reparação automotiva no Ceará através do Caderno SSA. A seção detalha as grades de cursos profissionalizantes, palestras de atualização técnica e o calendário dos principais eventos voltados às oficinas mecânicas locais.



95



106

Conheça os destaques do Marcopolo Paradiso G8 1200, modelo que redefine os padrões de conforto, aerodinâmica e segurança no transporte rodoviário. Analisamos os diferenciais mecânicos, a cabine ergonômica e a rentabilidade proporcionada aos frotistas que investem em inovação contínua nas rodovias.

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

CONFIANÇA NÃO SE GANHA, SE CONQUISTA NA PRÁTICA.

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



MONROE
AMORTECEDORES

Na prática, a diferença aparece.

BEHR LANÇA LINHA DE ADITIVOS ICEMAX PARA VEÍCULOS LEVES E PESADOS

A Behr apresentou a linha de aditivos orgânicos ICEMAX, formulada para atender às rigorosas demandas térmicas de motores modernos em versões concentrada e pronta para uso. O produto oferece proteção anticongelante, antiferrugem e anticorrosiva, assegurando durabilidade estendida aos componentes. "Trata-se de uma solução de alta performance que assegura controle térmico eficiente, prevenindo corrosão e cavitação com confiabilidade", explicou Fernanda Pires, da MAHLE. A novidade já está disponível para o mercado de reposição em frascos de 1L e 5L.



NAKATA LANÇA CAMPANAS DE EMBREAGEM PARA MOTOCICLETAS



vibrações e minimiza ruídos, oferecendo desempenho consistente e menor desgaste no uso diário das motocicletas.

A Nakata ampliou seu portfólio de motopeças com o lançamento de campanas de embreagem fabricadas em ligas metálicas de alta resistência. Projetados com usinagem rigorosa e elevada precisão dimensional, os novos componentes proporcionam encaixe exato, garantindo correta transmissão de torque e operação suave ao motociclista. Além disso, a tecnologia empregada assegura maior durabilidade ao conjunto mecânico, reduz

SCHAEFFLER DESTACA SOLUÇÕES INTEGRADAS NA AUTOMECHANIKA FRANKFURT

Na Automechanika Frankfurt, a Schaeffler Vehicle Lifetime Solutions apresentou seu ecossistema integrado de produtos, serviços e tecnologias voltado a simplificar a rotina de oficinas e distribuidores. A estratégia conecta soluções mecânicas, eletrônicas e a plataforma REXPART para atender de motores a combustão a veículos elétricos. "Ao reunirmos os negócios sob uma marca forte e um portfólio integrado, tornamos o reparo mais fácil, rápido e confiável, permitindo o melhor desempenho dos clientes", destacou Jens Schüler, CEO da divisão, sobre a transformação do aftermarket global.



CUMMINS CAPACITA PROFISSIONAIS PARA O SETOR DE DATA CENTERS

A Cummins Brasil uniu-se ao programa de formação da Generation para qualificar novos talentos voltados à operação de Data Centers no país. A fabricante promoveu capacitação técnica sobre infraestrutura de energia e sistemas geradores para 24 alunos da primeira turma da iniciativa gratuita. "A formação técnica é fundamental para um segmento em rápida expansão. Colocamos nossa experiência para aproximar novos profissionais das soluções que sustentam operações de missão crítica", afirmou Leandro Vilhena, gerente da Cummins Brasil, ressaltando o compromisso com o desenvolvimento de mão de obra especializada.

EURO TEAM

A PEÇA CERTA MOVETUDO.



POLO
COMÉRCIO INTERNACIONAL

HULK

H3L
LÂMPADAS AUTOMOTIVAS

ISO FLEX



11 3934-4700



CLUBEURO.com.br



@polocomercio



DRiV ANUNCIA JULIO GATTI E MARCA O RETORNO DE IVAN FURUYA

A DRiV reforçou sua liderança no Brasil com a chegada de Julio Cesar Gatti, novo General Manager, e o retorno de Ivan Furuya à Diretoria de Vendas. Com ampla bagagem no aftermarket, os executivos chegam para acelerar o crescimento comercial e a expansão de portfólio no

país. “Minha prioridade será trabalhar próximo aos clientes e parceiros, transformando essa escuta em oportunidades de crescimento e inovação para toda a cadeia”, afirmou Gatti. Furuya complementou: “Retornar à DRiV neste momento é uma grande oportunidade para transformar a força das marcas em negócios concretos”.



SABÓ ORIENTA SOBRE MONTAGEM DE RETENTOR NO MOTOR DURAMAX 2.8L

A SABÓ divulgou recomendações técnicas para a correta instalação do retentor traseiro do virabrequim (código 05832GRGH), aplicado ao motor Duramax 2.8L. O procedimento requer limpeza rigorosa, controle de alinhamento e componentes secos durante o encaixe. “O uso da ferramenta indicada e da luva protetora é essencial para aplicar carga uniforme, evitando montagens desalinhadas e danos ao lábio em PTFE”, alerta William Araújo, gerente de Engenharia da marca, ressaltando o cuidado para evitar vazamentos e retrabalhos.



ILLINOIS ALERTA SOBRE OS RISCOS DE REUTILIZAR PARAFUSOS DE CABEÇOTE

A evolução dos motores modernos exige fixadores projetados para atuar sob torque angular na chamada zona plástica. Como adverte Fernando Torre, gerente da Illinois, “reutilizar um parafuso que sofreu deformação estrutural compromete a vedação da junta, podendo

causar quebra do componente e vazamentos graves”. A perda de força de fixação pode empenar o cabeçote e contaminar fluidos, gerando prejuízos elevados. Por isso, a substituição obrigatória do jogo e o respeito aos manuais técnicos são fundamentais.

ZF AFTERMARKET INTEGRA DADOS PARA ACELERAR DIAGNÓSTICOS E REPAROS

A ZF Aftermarket apresentou soluções que transformam dados de telemetria em processos de manutenção mais ágeis para frotas e oficinas mecânicas. A tecnologia conecta o diagnóstico remoto e o agendamento de serviços diretamente aos catálogos eletrônicos de distribuidores, permitindo a compra automatizada dos componentes antes mesmo da chegada do veículo ao pátio. “Reunimos dados remotos, diagnósticos e aquisição de peças para criar soluções práticas que maximizam a disponibilidade e geram valor diário”, destacou Philippe Colpron, Head da divisão, sobre a integração do ecossistema de reposição.



/ipirangaoficial /ipiranga

A solução certa para todo motor



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

Peça agora e saia na frente!

0800 942 5000

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

TRIADE TEM NOVO GERENTE LATAM DE VENDAS E MARKETING

A Triade Indústria Automotiva anunciou Fábio Bertini Mondevaim como novo Gerente LATAM de Vendas e Marketing. Com ampla trajetória no mercado automotivo, o executivo reúne experiência em gestão comercial, desenvolvimento de novos negócios e liderança em indústrias de filtros, lubrificantes e autopeças. Na nova função, Bertini terá a missão de fortalecer as estratégias de vendas, expandir oportunidades e aproximar o relacionamento com clientes e parceiros, acompanhando a evolução de portfólio e a expansão da marca no mercado nacional e internacional.



FREUDENBERG UNIFICA OPERAÇÕES GLOBAIS DE REPOSIÇÃO AUTOMOTIVA

O Grupo Freudenberg reúne suas operações mundiais de reposição no novo grupo de negócios Freudenberg Aftermarket, com início previsto para 2027. A divisão visa ampliar a oferta de peças, modernizar canais digitais e otimizar o atendimento ao cliente. "Estamos combinando a força de nossa tradição em equipamento original com uma abordagem mais integrada, oferecendo portfólio robusto e soluções ágeis", afirmou Claus Moehlenkamp, CEO do grupo. A liderança global ficará a cargo de Felix Schindele, Manuel Mares e Bryon Osterland.

GRUPO NTN REALIZA ENCONTRO BILAN E CELEBRA RESULTADOS EM FORTALEZA

O Grupo NTN, detentor das marcas NTN e SNR, realizou no Centro de Eventos do Ceará, em Fortaleza, seu encontro anual BILAN. O evento reuniu lideranças e equipes para apresentar balanços de áreas estratégicas e homenagear colaboradores com até 25 anos de dedicação à empresa. "O avanço de nossas operações globais e locais reflete diretamente o engajamento de cada profissional na construção de uma trajetória sólida e inovadora", destacou o presidente da companhia, Leonardo Araujo, ressaltando a integração interna e o alinhamento com as metas futuras da fabricante.



TECFIL ANUNCIA NOVO CEO

A Tecfil anunciou Edson Brasil como seu novo CEO a partir de outubro. Com mais de 45 anos de atuação no aftermarket, o executivo soma passagens por gigantes como SKF, Valeo e Delphi, além de lideranças no Sindipeças e IQA, fortalecendo a gestão estratégica e a eficiência da fabricante.

CONHEÇA NOSSO NOVO CATÁLOGO DIGITAL CABOVEL

Mais prático,
mais rápido
e mais fácil
de usar!



ACESSE PELO SEU **DESKTOP** OU DIRETAMENTE PELO NAVEGADOR DO **SMARTPHONE**

AGORA VOCÊ PODE CONSULTAR NOSSOS PRODUTOS E APLICAÇÕES DE FORMA SIMPLES E RÁPIDA.

CERTIFICAÇÕES:
ISO9001 / ISO14001
VDA 6.3 / ISO45001
e IATF16949



Acesse nosso
catálogo eletrônico

LINHAS LEVE | PESADA | UTILITÁRIOS | AGRÍCOLA

CABOVEL
A MARCA DO CABO ORIGINAL

f i n cabovel | www.cabovel.com.br





WEGA MOTORS REFORÇA PRESENÇA NA EXPOPARTES MEDELLÍN

A Wega participou pela segunda vez consecutiva da Expopartes Medellín, na Colômbia, um dos principais eventos do aftermarket latino-americano. A fabricante exibiu seu portfólio de soluções automotivas, focando no fortalecimento de parcerias comerciais com distribuidores e mecânicos da região. "Estar no evento reforça nosso propósito de aproximação com os clientes globais, reafirmando nossa missão de levar tecnologia e excelência para o mercado mundial", destacou Thuanney Castro, gerente de marketing da marca, celebrando as oportunidades geradas.

DELPHI AMPLIA LINHA DE SUSPENSÃO E DIREÇÃO COM NOVOS TERMINAIS AXIAIS

A Delphi acaba de anunciar novos lançamentos em sua linha de terminal axial para o mercado de reposição brasileiro. Consagrados internacionalmente, os componentes trazem tecnologia de ponta para garantir estabilidade, segurança e precisão na direção dos veículos. "Trazemos para o Brasil o mesmo padrão de qualidade e confiabilidade consagrado na Europa, garantindo máxima durabilidade para o reparador e o consumidor final", destaca a fabricante. As novas aplicações já estão disponíveis na rede autorizada.



LUMINATOR EQUIPA NOVA FROTA DE ÔNIBUS URBANOS NO RIO DE JANEIRO

O Sistema RIO incorporará até o final do ano 316 novos ônibus CAIO adquiridos pelo Grupo Comporte, equipados com soluções de informação e segurança da Luminator Brasil. A frota conta com painéis de itinerário, sistema Próxima Parada, telas TFT e monitoramento embarcado. "Os veículos incorporam quase todas as tecnologias de ponta disponíveis no mercado, tornando-se referência nacional em conforto e informação para o passageiro", destacou Rafael Rossi, gerente comercial da fabricante, sobre a modernização do transporte carioca.

MAHLE ANUNCIA AMPLIAÇÃO DE PORTFÓLIO PARA O MERCADO DE REPOSIÇÃO

A Mahle apresentou, em Jundiaí (SP), lançamentos para leves, pesados e agrícolas. "Nosso papel é desenvolver soluções para motores a combustão, combustíveis renováveis, eletrificação e novos serviços para o aftermarket", afirmou Evandro Tozati, diretor de Aftermarket da companhia na América do Sul, destacando o novo filtro Bio Ultra para biodiesel e junta líquida.



A EVOLUÇÃO QUE ACOMPANHA O SEU MOTOR.

Lubrax Top Auto Sintético.

Linha completa de lubrificantes sintéticos para diferentes motores e aplicações, com formulações avançadas que entregam proteção e desempenho.



ALTA PROTEÇÃO

ALTO DESEMPENHO

EFICIÊNCIA

DIFERENTES APLICAÇÕES

NOVUM
DISTRIBUIDORA

DISTRIBUIDOR
AUTORIZADO

LUBRAX



Tel.: 85 3444.5511

Acesse e
saiba mais em:



SPICER AMPLIA COBERTURA DE FLANGES E GARFOS NO BRASIL

A Dana estendeu a indicação de 56 itens da linha de flanges e garfos Spicer, alcançando mais de 3,7 milhões de veículos e máquinas em circulação no país. A atualização atende os segmentos leve, comercial, pesado e agrícola, contemplando montadoras como Volvo, Scania, Mercedes-Benz e John Deere. Peças fundamentais para eixos cardan, os componentes asseguram transmissão ideal de torque e durabilidade. “A ampliação reforça nosso compromisso em garantir cobertura máxima à frota nacional com a confiabilidade do padrão original”, destaca a fabricante. A linha completa já está disponível na rede de distribuidores Dana.



AMMA IMPULSIONA PRESENÇA FEMININA NA EXPOPEÇAS

A Associação de Mulheres do Mercado Automotivo (AMMA) destacou-se na ExpoPeças, em Goiânia, fortalecendo a liderança feminina no setor. Representada por Erika Souza (NSA Freios), Priscilla Kagohara (Oficina de Menina) e Aline Miranda (ExpoPeças Mulher), a entidade promoveu palestras técnicas sobre reparação, além de ações institucionais e de relacionamento. A iniciativa incentivou a capacitação técnica e o protagonismo das mulheres em todas as áreas da cadeia automotiva, desde o chão de oficina até cargos de liderança industrial.

SUBESTAÇÃO DA FRASLE MOBILITY AMPLIA PRODUÇÃO EM JOINVILLE

Após um ano de operação, a nova subestação da unidade Fremax, em Joinville (SC), viabilizou um aumento de 25% na capacidade produtiva da Frasle Mobility. O investimento de R\$ 51 milhões eliminou o uso de geradores a diesel, evitando 2,4 mil toneladas de CO₂. “Atingir a plena utilização dessa capacidade valida nossa estratégia, nos preparando para atender à demanda com eficiência energética e competitividade”, ressaltou Julio Cesar da Silva, diretor da Fremax, sobre o impacto do projeto.



KS E PIERBURG APRESENTARAM INOVAÇÕES NA AUTOMECHANIKA FRANKFURT

A KS Kolbenschmidt e a Pierburg participaram da Automechanika Frankfurt, na Alemanha, apresentando lançamentos voltados à evolução da mobilidade. A Pierburg exibiu soluções em mecatrônica, gerenciamento térmico e eletrificação, enquanto a KS destacou novidades em pistões, válvulas e bronzinas para veículos leves e pesados. “Nosso compromisso é fornecer peças de reposição em qualquer lugar e a qualquer hora, garantindo cobertura completa e suporte às transformações do setor”, pontuaram as fabricantes ao celebrar os resultados do evento global.



A INOVAÇÃO
ESTÁ EM
**NOSSO
DNA**

MAIS DE 3.800 ITENS

EM NOSSO PORTFÓLIO — O MAIS
COMPLETO DO MERCADO.



ISO9001 / IATF 16949

www.sampel.com.br

Qualidade Original

PORTO SERVIÇO INAUGURA CENTRO AUTOMOTIVO EM FORTALEZA

A Porto Serviço inaugurou um novo Centro Automotivo em Fortaleza, localizado na Av. Santos Dumont, 5.891, no Papicu. A unidade atende segurados e o público geral com serviços de revisão, manutenção e reparos mecânicos. Daniel Morroni, diretor da rede, destacou o foco em unir conveniência e transparência. O espaço oferece agendamento digital pelo aplicativo, além de descontos na mão de obra e benefícios previstos em apólice para clientes Porto. Informações pelos telefones (85) 3879-1529 e 98992-0003.

HELIAR EQUIPA O NOVO JEEP AVENGER COMO BATERIA ORIGINAL

A Heliar, marca da Clarios, foi homologada para fornecer a bateria EFB Geração II de 68Ah que equipa o Novo Jeep Avenger híbrido (MHEV 12V). O componente conta com tecnologia PowerFrame, assegurando durabilidade em ciclos intensos de carga. “A bateria oferece maior resistência em partidas sequenciais, atendendo às rigorosas exigências do Start-Stop e à alta demanda elétrica de bordo”, destaca Adriano Stefanini, diretor da Clarios, reforçando a liderança da fabricante no fornecimento original para montadoras.



MANN+HUMMEL LEVOU LIDERANÇA BRASILEIRA À AUTOMECHANIKA FRANKFURT

A MANN+HUMMEL marcou presença na Automechanika Frankfurt, na Alemanha, apresentando tecnologias em filtragem para os setores automotivo e industrial. A subsidiária brasileira foi representada por Raul Cavalaro, diretor de Vendas e Marketing da marca. “O evento foi uma oportunidade estratégica para conectar o mercado latino-americano às tendências globais e trazer insights e soluções que impulsionem o crescimento sustentável do nosso aftermarket”, destacou o executivo, enfatizando o relacionamento com clientes e distribuidores durante o encontro internacional.



ELRING ESTREIA LOJA OFICIAL NO MERCADO LIVRE



A Elring Das Original, divisão de reposição do grupo ElringKlinger, lançou sua loja oficial no Mercado Livre para ampliar a presença digital no Brasil. A plataforma reúne componentes das linhas leve e pesada comercializados exclusivamente por lojas parceiras cadastradas. “A iniciativa facilita o acesso aos nossos produtos e fortalece os parceiros comerciais, ampliando a visibilidade no marketplace sem alterar a cadeia tradicional de distribuição”, destacou a fabricante. O espaço oficial já está no ar para atender clientes em todo o país.

SOREX
DISTRIBUIDORA

Castrol

DISTRIBUIDOR PARA O CEARÁ



Matriz: (88) 3611-5911

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

Filial: (88) 3631.7600

Av. José do Patrocínio, 1141 - Itapipoca - CE



A FORÇA DA
REPOSIÇÃO
AUTOMOTIVA

DO TANQUE À
REPOSIÇÃO, A
VP TEM A SOLUÇÃO.

Sensor, flange e módulo de
combustível com a qualidade VP.

BAIXE NOSSOS CATÁLOGOS NO SITE
E CONFIRA A LINHA COMPLETA DE PRODUTOS.

WWW.VP.IND.BR

Suporte Técnico: 11 97641-4906



QUALIDADE QUE
GERA CONFIANÇA.

INDÚSTRIA BRASILEIRA

ADONAI REPRESENTAÇÕES REÚNE INDÚSTRIAS E CLIENTES EM ENCONTRO ESTRATÉGICO

Aproveitando a grande movimentação gerada pela Autop em Fortaleza, a Adonai Representações promoveu, no dia 21 de agosto, uma recepção que reuniu indústrias parceiras, clientes distribuidores e colaboradores. O encontro teve como foco central o estreitamento de laços institucionais, o networking qualificado e a identificação de novas oportunidades de negócios para o mercado de reposição e reparação automotiva no Ceará e em toda a região Nordeste.

» O EVENTO CONTOU COM A PARTICIPAÇÃO EXPRESSIVA DE GRANDES INDÚSTRIAS E MARCAS DE REFERÊNCIA NACIONAL E INTERNACIONAL NO SETOR, COMO 3M SEGVEL, FILTROS BRASIL, MAXON OIL, NSK, SLY PARTS, TEK BOND, WD-40 E WIR. «



A presença dessas fabricantes reforçou a relevância da ponte comercial que a Adonai constrói diariamente entre a linha de produção e as empresas distribuidoras locais, garantindo acesso a produtos de alta tecnologia, suporte técnico e novidades que impulsionam o abastecimento do varejo e das oficinas.

Além de abrir espaço para o debate sobre o cenário econômico do aftermarket e as tendências de consumo para o setor, a ocasião proporcionou um ambiente favorável para o alinhamento de estratégias conjuntas e o fortalecimento de parcerias de longo prazo. Em um mercado dinâmico e cada vez mais exigente quanto à agilidade e à qualidade das peças, momentos de aproximação presencial como esse tornam-se decisivos para planejar ações comerciais assertivas para os próximos ciclos.

» PARA COMPLETAR A DATA COMEMORATIVA, A ADONAI REPRESENTAÇÕES CELEBROU OFICIALMENTE SEUS 11 ANOS DE ATUAÇÃO NO MERCADO. «

Ao longo dessa trajetória de mais de uma década, a empresa consolidou uma postura pautada pelo profissionalismo, pela proximidade no atendimento e pelo suporte constante ao desenvolvimento do ecossistema automotivo regional, reafirmando seu compromisso de seguir conectando indústrias, clientes e reparadores com soluções eficientes.



SEBRAELAB IMPULSIONA O DESENVOLVIMENTO DE STARTUPS NO CEARÁ

Programa do Sebrae oferece capacitação, mentorias e conexões estratégicas para transformar ideias em negócios inovadores



Espaço Sebraelab em Fortaleza – Imagem: Divulgação

Transformar uma ideia em um negócio capaz de ganhar mercado ainda é um dos principais desafios enfrentados pelas startups. Antes de crescer, atrair investimentos ou ampliar sua base de clientes, muitas empresas precisam validar suas soluções, testar modelos de negócio e entender as demandas reais do mercado. Para apoiar essa trajetória, o SebraeLab, iniciativa do Sebrae, atua como um espaço voltado ao desenvolvimento de negócios inovadores e à conexão entre os diversos atores do ecossistema de inovação. Empreendedores, investidores, universidades, pesquisadores e especialistas compartilham experiências e encontram oportunidades para transformar projetos em empresas mais estruturadas e competitivas. O programa oferece mentorias, capacitações, workshops, jornadas de pré-aceleração e atividades de networking que auxiliam startups em diferentes fases de desenvolvimento. As ações

buscam apoiar desde empreendedores que estão estruturando suas primeiras ideias até empresas que já validaram seus produtos e procuram ampliar sua atuação no mercado. Outro diferencial é a possibilidade de acesso a uma rede de contatos composta por consultores, investidores, parceiros estratégicos e representantes de instituições ligadas à inovação. Essas conexões permitem que os participantes ampliem sua visão de mercado, acelerem processos de validação e identifiquem novas oportunidades de negócios. Presente em Fortaleza, Sobral e Juazeiro do Norte, o SebraeLab contribui para ampliar o alcance das ações de inovação no estado, fortalecendo a criação de startups também fora dos grandes centros. A iniciativa ajuda a aproximar empreendedores de diferentes regiões do Ceará do conhecimento, das metodologias e das conexões necessárias para o desenvolvimento de seus negócios.



TODO MÊS TEM NOVIDADE PYSKO!

CONHEÇA NOSSA LINHA DE COXINS HIDRÁULICOS.

**+280 SKU'S
EM EXPANSÃO**

**QUALIDADE NO
ACABAMENTO**

**GRAVAÇÃO A LASER DA
RASTREABILIDADE**

**LINHA LEVE | PICKUPS | VANS
PARA VEÍCULOS NACIONAIS
E IMPORTADOS.**

**MODELOS BASEADOS NO
PADRÃO ORIGINAL.**

**BAIXE O CATÁLOGO
E CONHEÇA NOSSA
LINHA COMPLETA**



WWW.PYSKO.COM.BR

f @ in y /PYSKO.KITS

pysko@pysko.com.br

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

GWM HAVAL H7

O NOVO MEIO-TERMO DE PESO DA GWM



Com 364 cv, tração integral inteligente Hi4 e proposta de SUV médio-grande, o Haval H7 desembarca no Brasil para preencher a lacuna entre o best-seller H6 e o portentoso H9 com preço competitivo.

A Great Wall Motor acelerou o passo de consolidação no mercado automotivo brasileiro com uma estratégia bem definida: dominar nichos com produtos altamente equipados e preços agressivos frente aos concorrentes tradicionais. Depois de transformar a linha Haval H6 em referência nas garagens de quem buscava eletrificação plug-in sem abrir mão de espaço, a montadora chinesa prepara para este bimestre a estreia oficial do inédito Haval H7. O utilitário esportivo chega com a missão clara de ser o elo perfeito na gama, posicionando-se estrategicamente acima da família H6 e logo abaixo do veterano H9. Trata-se de um veículo pensado para atender o consumidor que já considera o H6 familiar demais e procura um porte superior, acabamento mais refinado e capacidade dinâmica

aprimorada para viagens e terrenos acidentados. Com 4,80 metros de comprimento e entre-eixos próximo dos 2,85 metros, o Haval H7 ostenta uma presença imponente nas ruas. Ao contrário das linhas sinuosas e fluidas de alguns rivais asiáticos, o utilitário aposta em uma estética mais sóbria, quase retilínea, inspirada na escola norte-americana de utilitários grandes. A dianteira traz faróis afilados em LED e uma grade com padrão facetado marcante, enquanto a lateral adota caixas de roda pronunciadas e cintura alta. Na traseira, a régua luminosa unificada confere largura visual e um tom moderno. A plataforma que sustenta o utilitário esportivo é modular e foi concebida desde o início para acomodar grandes baterias sem comprometer o assoalho ou o centro de gravidade do conjunto. Sob o capô e entre as

rodas, reside a grande força do Haval H7: a consagrada arquitetura híbrida plug-in Hi4 (Hybrid Intelligent 4WD) da GWM. O sistema une um motor 1.5 litro turbo a combustão a duas unidades elétricas independentes — uma posicionada no eixo dianteiro e outra no traseiro. O resultado prático é uma entrega combinada de expressivos 364 cv de potência e torque imediato superior a 70 kgfm. A tração integral permanente sob demanda é inteiramente controlada por software em tempo real, distribuindo a força milissegundo a milissegundo entre cada uma das quatro rodas conforme o coeficiente de atrito do piso. Esse arranjo dispensa o tradicional cardã mecânico cruzando o assoalho, liberando espaço interno e reduzindo perdas mecânicas.



“A condução do utilitário impressiona pelo fôlego e pelo isolamento acústico.”

No ambiente urbano, o H7 roda preferencialmente no modo 100% elétrico, proporcionando um silêncio a bordo condizente com veículos de categorias superiores. A bateria de tração com capacidade superior a 27 kWh permite rodar cerca de 100 quilômetros sem gastar uma única gota de combustível no ciclo rodoviário padrão, cobrindo com folga a rotina diária da maioria dos motoristas. Em acelerações fortes, a entrada em ação do propulsor a combustão é quase imperceptível ao volante, garantindo ultrapassagens rápidas mesmo com o veículo carregado. O conjunto conta com regeneração ajustável de frenagem e múltiplos modos de condução voltados para neve, lama, areia e piso escorregadio.

Por dentro, o refinamento ganha destaque imediato. O habitáculo abandona quase todos os botões físicos secundários, concentrando as principais operações em uma tela central multimídia de alta definição com mais de 14 polegadas. O painel digital configurável à frente do motorista é complementado por um sistema de projeção no para-brisa (Head-Up Display) colorido. Os bancos dianteiros contam com aquecimento, ventilação e ajustes elétricos com memórias de posição. Na fileira traseira, o espaço para pernas e cabeça é generoso, permitindo que três adultos viagem com conforto pleno graças ao assoalho totalmente plano. O acabamento faz uso ostensivo de materiais emborrachados, couro perfurado e apliques em alumínio escovado.

“No pacote de segurança ativa e passiva, o modelo incorpora a suíte completa ADAS nível 2+.”

O sistema reúne controle de cruzeiro adaptativo com função Stop & Go, assistente de centralização e permanência em faixa de rodagem, frenagem autônoma de emergência para pedestres, ciclistas e cruzamentos, monitor de ponto cego, alerta de tráfego cruzado traseiro e câmeras de visão 360 graus com simulação de chassi transparente. A estrutura da carroceria utiliza mais de 70% de aços de ultra-alta resistência, garantindo rigidez torcional exemplar para estabilidade em curvas rápidas e proteção aos ocupantes em eventuais colisões.





Curiosidade de bastidor:

“N”a China, o Haval H7 é vendido em algumas configurações com três fileiras e capacidade para sete ocupantes. No entanto, durante as clínicas de produto realizadas pela GWM no Brasil, a marca identificou que a grande maioria dos clientes potenciais dessa faixa de preço priorizava um porta-malas gigantesco e banco traseiro estilo limusine executiva em vez de assentos extras apertados no fundo. Por essa razão, a versão tropicalizada adotou a configuração estrita de cinco lugares, entregando um dos maiores compartimentos de bagagem do segmento, superando confortavelmente os 550 litros de capacidade útil.”



Preços sugeridos:

Haval H7 Hi4 PHEV (Versão Única Completa): **R\$ 289.990**

A TECNOLOGIA DA HELIAR. A PROXIMIDADE DA NOVUM.

A Novum Distribuidora é Autorizada Heliar no Ceará.

Tecnologia reconhecida pelas montadoras e presença como equipamento original em mais de 40 fabricantes. Heliar agora ainda mais perto do seu negócio, com disponibilidade, suporte comercial e a força de uma grande parceria.



Durabilidade

Nossa tecnologia de grades PowerFrame garante até 60% mais durabilidade do que baterias sem essa tecnologia.



Equipamento Original

Heliar atende a exigências internacionais de performance e é líder absoluta nas montadoras.

NOVUM
DISTRIBUIDORA

DISTRIBUIDOR
AUTORIZADO

HELIAR
BY CLARIOS

CEARÁ

Tel.: 85 3444.5511

Acesse e
saiba mais em:



@novumdistribuidora · www.novumdistribuidora.com.br



NOVO JETOUR G700 DESEMBARCA NO BRASIL

Utilitário aposta na robustez estrutural clássica, tração integral e pacote tecnológico.

A ofensiva das montadoras asiáticas no mercado nacional continua ganhando novos contornos, expandindo-se para além dos utilitários urbanos convencionais e alcançando nichos técnicos altamente especializados. A Jetour, marca pertencente ao grupo Chery voltada para modelos de proposta aventureira e viagens de longa distância, oficializou a introdução do G700 em solo brasileiro. O modelo assume o posto de ápice de engenharia da fabricante, combinando a consagrada arquitetura de carroceria montada sobre chassi com um dos sistemas de propulsão híbrida plug-in mais potentes já homologados para o país. Com previsão de lançamento comercial para os próximos meses, o Jetour G700 tem preço sugerido estimado entre R\$ 450 mil e R\$ 500 mil. O visual externo estabelece com clareza a proposta do veículo. Ao contrário dos SUVs monobloco voltados primordialmente ao tráfego rodoviário e urbano, o G700 adota traços retilíneos, propor-

ções quadradas e elementos funcionais característicos de veículos expedicionários. Suas medidas impressionam: são 5,19 metros de comprimento, 2,05 metros de largura, 1,96 metro de altura e uma distância entre-eixos de 2,87 metros. A presença imponente é reforçada pelo suporte de estepe acoplado à tampa do porta-malas, grandes caixas de roda e balanços dianteiro e traseiro curtos. Em termos de geometria para o fora de estrada, o modelo apresenta ângulo de ataque de 35 graus, ângulo de saída de 28 graus e altura livre do solo de 230 milímetros, atributos necessários para superar valas, pedras e erosões severas sem comprometer os componentes inferiores. Debaixo do capô reside um dos pontos mais singulares do projeto. O conjunto motriz reúne três motores em cooperação: um propulsor 2.0 litros turbo a gasolina de 211 cv associado a dois motores elétricos de alta voltagem — sendo um de 286 cv instalado no eixo dianteiro e outro de 408 cv

Não importa como você começa a busca, o resultado é sempre o mesmo: **a qualidade original que você já conhece.**



LuK, INA, FAG e Schaeffler Vitesco.

Quatro marcas, um único padrão de excelência.

É tudo Schaeffler.

We pioneer motion

SCHAEFFLER

no eixo traseiro. Trabalhando de forma sincronizada com o gerenciamento eletrônico e o câmbio DHT dedicado para veículos híbridos, o sistema desenvolve uma potência combinada de 905 cv e expressivos 115,8 kgfm (1.135 Nm) de torque instantâneo. Apesar de o veículo superar as três toneladas de peso em ordem de marcha, essa cavalaria permite uma aceleração de 0 a 100 km/h cumprida em apenas 4,8 segundos, marca que o coloca no patamar dinâmico de utilitários de alto desempenho.



“O armazenamento de energia fica a cargo de uma bateria com capacidade de 34,13 kWh instalada no assoalho.”

Esse acumulador proporciona autonomia puramente elétrica superior a 100 km em ciclo urbano, ideal para os deslocamentos rotineiros do dia a dia. Para trajetos de longa distância, o sistema alterna o funcionamento térmico e elétrico de forma automática, garantindo eficiência energética e mantendo a tração integral 4x4 permanente. Por dentro, o utilitário rompe com o aspecto espartano comum aos jipes tradicionais e entrega um habitáculo refinado. Grande parte das superfícies conta com revestimento suave ao toque e couro Nappa. A ergonomia é pautada pela digitalização: o painel abriga uma tela panorâmica estendida de 35,4 polegadas destinada aos instrumentos e dados de condução, ladeada pela central de infotainment com display flutuante de 15,6 polegadas. Os bancos dianteiros trazem ajustes elétricos com memória, além de sistemas integrados de aquecimento, ventilação e massagem. A cabine oferece ainda ar-condicionado de três zonas com purificador de ar ionizado, teto so-

lar panorâmico duplo, sistema de som premium e um pacote abrangente de assistências à condução (ADAS), com controle de cruzeiro adaptativo, frenagem autônoma de emergência e monitoramento de tráfego periférico.

O conjunto de suspensão independente nas quatro rodas atua em conjunto com a tração integral sob demanda e diversos modos de terreno selecionáveis, permitindo ao condutor calibrar a resposta dos diferenciais, o controle de tração e a entrega de potência para lama, areia, pedregulhos ou neve.

Curiosidades do Jetour G700



Capacidade anfíbia para alagamentos:
Permiti a travessia de trechos alagados com lâmina d'água de até 900 milímetros de profundidade.

Tanque de combustível de 100 litros:
Combinado com a recarga da bateria, a autonomia mista do veículo em viagens ultrapassa a marca de 1.000 km.

Recarga ultrarrápida em corrente contínua (DC):
Em estações de alta capacidade, a bateria pode ir de 30% a 80% em aproximadamente 10 minutos.

Chassi transparente digital:
Projeta na tela o solo logo abaixo do veículo, simulando o assoalho.

PETRONAS SELENIA

PAIXÃO

QUE NOS UNE

Feito de história,
Feito para seu carro



RENAULT KWID 2027: AINDA VALE A PENHA COMPRAR UM SUBCOMPACTO POR ESSE VALOR?



E Em um cenário automotivo onde o patamar de preços dos veículos zero-quilômetro passou por profunda transformação nos últimos anos, o consumidor brasileiro inevitavelmente se depara com uma questão incômoda ao entrar nas concessionárias: ainda vale a pena desembolsar mais de R\$ 70 mil ou R\$ 80 mil por um modelo subcompacto de entrada? Para responder a esse dilema e defender o título de automóvel mais acessível do país, a Renault coloca nas ruas a linha Kwid 2027. No quesito financeiro, a linha 2027 organiza-se nas versões Evolution, Techno e a aventureira Outsider. Os preços sugeridos

de tabela partem de R\$ 82.790 na versão de acesso Evolution, sobem para R\$ 85.890 na intermediária Techno e atingem R\$ 91.190 na Outsider — mantendo ativas campanhas promocionais de varejo à vista que iniciam na casa dos R\$ 71.190, travando uma disputa ferrenha centavo a centavo contra o Fiat Mobi. No visual externo, o Kwid 2027 preserva a linguagem visual com identidade marcante e assinatura luminosa dividida em dois níveis, com luzes de circulação diurna (DRL) em LED instaladas na extremidade superior e o conjunto óptico principal integrado logo abaixo, na grade frontal.



Quem instala e quem usa já sabe: componentes de suspensão é Nakata. Pode contar.

Quem exige qualidade e confiança, sabe com quem pode contar: líder em componentes de suspensão e preferida pelos mecânicos*, a **Nakata** oferece um amplo portfólio de amortecedores, bandejas, pivôs, bieletas, molas, kits, barras de reação e muito mais. É cliente satisfeito que não acaba mais. Pode contar. E continua contando. É Nakata.



*Pesquisa Revista O Mecânico/Ipsos Ipec 2025.

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 carroceria mantém o visual musculoso e proporções compactas, medindo 3,73 metros de comprimento, 1,58 metro de largura e 1,48 metro de altura, com distância entre-eixos de 2,42 metros. O grande trunfo para encarar o asfalto irregular e as valetas das cidades brasileiras continua sendo o vão livre do solo de 185 milímetros, acompanhado por bons ângulos de ataque e de saída. Na variante Outsider, detalhes como rack de teto funcional, molduras plásticas reforçadas nas caixas de roda, protetores inferiores e as novas rodas diamantadas de 14 polegadas reforçam o apelo aventureiro.

“A grande evolução da linha 2027 está concentrada no interior, justamente no ponto em que o consumidor mais cobra retorno sobre o investimento.”

Atendendo a pedidos recorrentes de proprietários e frotistas, a Renault redesenhou os painéis de porta e o console central, que agora incorpora portas de carregamento no moderno padrão USB-C. À frente do condutor, o modelo recebe um inédito quadro de instrumentos digital com display personalizável de 7 polegadas, garantindo melhor leitura de velocidade, consumo médio e dados do computador de bordo. O sistema multimídia também deu um salto expressivo: a antiga central deu lugar a uma nova tela flutuante sensível ao toque de 10 polegadas, compatível com espelhamento sem fio para Apple CarPlay e Android Auto, associada à câmera de ré e novos comandos ergonômicos.

Sob o capô, a justificativa econômica do carro ganha força com o consagrado motor 1.0 SCe (Smart Care Efficiency) de três cilindros em linha e 12 válvulas, com duplo comando. Este propulsor entrega 71 cv de potência com etanol e 68 cv com gasolina a 5.500 rpm, com torque de 10,0 kgfm com etanol e 9,4 kgfm com gasolina a 4.250 rpm. O câmbio é o manual de cinco marchas com engates precisos e relações pensadas para respostas ágeis no trânsito urbano. Pesando pouco mais de 800 kg, o baixo peso estrutural se traduz em agilidade e médias de consumo que superam os 15 km/l na estrada com gasolina pelo padrão do Inmetro, mantendo o Kwid entre os automóveis com motor térmico mais econômicos de todo o mercado nacional.



Na segurança, o modelo traz desde a versão de acesso quatro airbags de série (dois frontais e dois laterais integrados aos bancos), controle eletrônico de estabilidade (ESP), assistente de partida em rampas (HSA), monitoramento da pressão dos pneus (TPMS) e fixações Isofix para cadeirinhas infantis no banco traseiro. Para quem busca um veículo zero-quilômetro de baixíssimo custo de manutenção, revisões em conta e consumo exemplar para o trabalho ou dia a dia, a conta fecha de maneira bastante competitiva.

Curiosidades do Renault Kwid 2027

Fixação por três parafusos: AS rodas do Kwid utilizam apenas três parafusos de fixação em cada cubo, arquitetura herdada de modelos históricos da marca.

Limpador de para-brisa em braço único: O para-brisa dianteiro conta com uma única palheta de curso estendido e formato pantográfico, projetada para varrer praticamente toda a área envidraçada dianteira.

Leveza estrutural recorde: Com cerca de 820 kg em ordem de marcha, o Kwid é o automóvel de passageiros mais leve fabricado no Brasil.

Capacidade volumétrica: Apesar de ter apenas 3,73 metros de comprimento exterior, o portamalas de 290 litros supera a capacidade de bagagem de diversos hatchbacks compactos de categorias superiores.

ILLINOIS®

SOLUÇÕES EM VEDAÇÃO PARA MOTORES

AMPLA COBERTURA DE LINHA

A união perfeita sempre precisa da junta correta.



JUNTAS



SELADORES



PARAFUSOS



RETENTORES



GUIAS DE VÁLVULAS



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

ILLINOIS. UM PRODUTO PARA CADA NECESSIDADE DE VEDAÇÃO.

AS PEÇAS QUE VOCÊ PRECISA. A FACILIDADE QUE VOCÊ PROCURA.

Na **CONECTE PEÇA**, você encontra as melhores marcas do mercado, com **garantia e procedência**.

São filtros, freios, suspensão, pneus e muito mais para cuidar do seu veículo ou atender às demandas do seu negócio.



Compre com facilidade e receba com rapidez e segurança pelo **Mercado Livre**.



Siga a **@CONECTE PEÇA** no Instagram e acompanhe novidades, produtos e dicas de manutenção.

 **CONECTE**
PEÇA

FERRARI AMALFI SPIDER 2027: A ALQUIMIA PERFEITA ENTRE O CHARME A CÉU ABERTO E A FÚRIA DO V8 BITURBO DE 640 CV

Sucessora da consagrada Roma Spider e batizada em tributo à cinematográfica Costa Amalfitana, nova joia conversível de Maranello une desenho escultural, teto de lona acústico ultraveloz e retorno dos comandos físicos ao habitáculo.

A Ferrari escreve um novo capítulo em sua lendária linhagem de conversíveis com motor dianteiro-central ao oficializar a chegada da nova Ferrari Amalfi Spider. Apresentada para suceder a consagrada Roma Spider, a novidade traz no nome uma reverência explícita à exuberância da Costa Amalfitana, na Itália. O modelo resgata o clássico conceito “Gran Turismo 2+”, combinando a elegância pura de um cupê de luxo com a emoção visceral de acelerar ao ar livre ouvindo a sinfonia mecânica afinada em Maranello. Com entregas globais escalonadas e encomendas abertas no mercado nacional, o modelo reforça a liderança do Cavallino Rampante no segmento de superesportivos a céu aberto. Para os interessados em estacionar o novo conversível na garagem no Brasil, **o preço sugerido inicial parte de R\$ 4,1 milhões** via importação oficial da Via Itália (representante exclusiva da Ferrari no país), podendo superar com facilidade a marca de R\$ 4,6 milhões a depender do nível de personalização e do catálogo de opcionais em fibra de carbono.

Esteticamente, o modelo assinado pelo Ferrari



Styling Centre exibe um equilíbrio milimétrico entre linhas limpas e agressividade funcional. A silhueta é definida por um capô longo e esculpido, balanços curtos e uma linha de cintura ascendente que converge para uma traseira truncada e musculosa. Na frente, o tradicional radiador dá lugar a uma asa aerodinâmica flutuante integrada à carroceria. A capota de lona, verdadeiro feito de engenharia têxtil com cinco camadas acústicas e térmicas, recolhe-se em um compartimento traseiro com apenas 22 centímetros de espessura. O mecanismo leva exatos 13,5 segundos para abrir ou fechar e pode ser acionado em velocidades de até 60 km/h.

“Sob o capô dianteiro pulsa a mais recente e extrema evolução da vitoriosa família de motores F154: o 3.9 V8 biturbo a 90 graus.”

Com calibração eletrônica refinada, novos turbo-compressores e alívio de peso no virabrequim, o propulsor desenvolve 640 cv de potência a 7.500 rpm e um torque demolidor de 77,5 kgfm (760 Nm) a partir de 3.000 rpm. Acoplado à transmissão automatizada de dupla embreagem banhada a óleo de oito marchas (derivada da tecnologia da Fórmula 1), o esportivo de tração traseira salta da imobilidade aos 100 km/h em impressionantes 3,3 segundos, cruza a barreira dos 200 km/h em meros 9,4 segundos e atinge velocidade máxima de 320 km/h.

A condução é pautada por precisão cirúrgica gra-

ças à introdução do sistema brake-by-wire e ao controle dinâmico Side Slip Control (SSC) de última geração, que gerencia em milissegundos o diferencial eletrônico E-Diff, a tração F1-Trac e o amortecimento adaptativo. Pelo seletor Manettino no volante, o piloto alterna entre os modos Wet, Comfort, Sport, Race e ESC-Off, ajustando o comportamento do bólido para passeios suaves ou voltas rápidas em autódromos.

No interior, a Ferrari ouviu com atenção os pedidos de seus colecionadores mais puristas e promoveu uma verdadeira redenção ergonômica: os criticados comandos táteis sensíveis ao toque foram substituídos pelo retorno de botões físicos analógicos no novo volante multifuncional, incluindo o emblemático botão de partida em alumínio anodizado vermelho. O conceito Dual Cockpit envolve condutor e carona em ambientes distintos. À frente do motorista, um quadro totalmente digital de alta resolução projeta a telemetria; no centro, repousa uma nova tela multimídia horizontal de 10,25 polegadas; e, opcionalmente, o passageiro conta com seu próprio display embutido para monitorar rotação, velocidade e forças laterais em tempo real.

Existe alguma no Brasil e quantas foram fabricadas?

Presença no Brasil: O modelo cupê (Amalfi fechada) já teve apresentação para clientes seletos em São Paulo, mas a versão Amalfi Spider ainda não tem unidades emplacadas em solo brasileiro. O modelo segue em fase de encomenda fabril, com as primeiras unidades conversíveis destinadas a clientes brasileiros previstas para desembarcar no país entre o fim deste ano e o início de 2027.

Volume de produção: Diferente de séries especiais hiperlimitadas (como as linhas Icona Daytona SP3 ou LaFerrari), a Amalfi Spider não possui uma tiragem pré-fixada com número exato de unidades (ex.: 499 ou 599 exemplares). Trata-se de um modelo de produção regular em série de catálogo. No entanto, a exclusividade segue absoluta: o número total de veículos fabricados é delimitado pela capacidade física da fábrica em Maranello e pelo tempo do ciclo de vida comercial (geralmente entre 4 a 5 anos de produção global).



Curiosidades da Ferrari Amalfi Spider

Defletor aerodinâmico invisível: Para impedir que a turbulência do vento bagunce o cabelo dos ocupantes ou gere ruídos excessivos em velocidades de estrada, a Ferrari desenvolveu um defletor de vento integrado patenteado que emerge eletricamente atrás dos encostos traseiros sem roubar espaço da cabine.

Capota com efeito rígido: O teto de tecido com cinco camadas não apenas veda a cabine contra chuva e ruídos no mesmo nível acústico de um teto rígido tradicional, mas também mantém a linha de teto curvada e elegante, fazendo com que o carro pareça um cupê convencional quando fechado.

Console com réplica do câmbio clássico: O console central traz o seletor da transmissão em acabamento de metal polido, homenageando visualmente a lendária grelha de trocas manuais dos bólidos clássicos da Ferrari das décadas de 1960 e 1970.

Asa traseira móvel integrada: O conversível conta com um spoiler ativo embutido na tampa traseira que assume três posições automáticas (Low Drag, Medium Downforce e High Downforce), gerando pressão aerodinâmica suficiente para pregar a traseira ao solo sem quebrar as linhas fluidas do design.



ILUMINAÇÃO QUE VAI ALÉM DO CAMINHO.

Lâmpadas e faróis Marelli
você encontra na **Eletroparts**.



Acesse o nosso portal:

 portaleletroparts.com.br

MAGNETI MARELLI

PARTS & SERVICES



Tecnologia
que ilumina
bons negócios

Qualidade para reposição.
Diferentes **aplicações**.



Aponte a
câmera



ÍCONE DE GERAÇÕES: A HISTÓRIA, A REVOLUÇÃO E O VALOR DE COLEÇÃO DO *FORD ESCORT* NO BRASIL

Lançado no mercado nacional no início dos anos 1980 como o primeiro carro mundial da Ford produzido no país, o Escort transformou a engenharia local com linhas aerodinâmicas modernas e tração dianteira. Ao longo de duas décadas e múltiplas fases, o modelo transitou de compacto familiar a símbolo absoluto de esportividade e status, consolidando-se hoje como uma das peças mais cobiçadas no anticomobilismo brasileiro.

Quando o Ford Escort desembarcou nas concessionárias brasileiras em 1983 (geração MK3), a indústria automotiva nacional ainda estava acostumada a plataformas com raízes nos anos 1960 e 1970. Com linhas aerodinâmicas fluidas em estilo dois volumes e meio, suspensão independente nas quatro rodas e a eficiência da tração dianteira, o modelo elevou imediatamente a régua do conforto e da modernidade no país. Inicial-

mente impulsionado pelas versões aperfeiçoadas do confiável motor CHT de 1,3 e 1,6 litro, o Escort entregava baixo consumo de combustível e suavidade ao rodar, atendendo com precisão desde o público que buscava um carro confiável para o trabalho diário até quem desejava requinte nas versões Ghia, conhecidas pelos detalhes sofisticados de acabamento, teto solar manual e relógio digital no teto. No entanto, o verdadeiro divisor de águas na

imagem pública do carro ocorreu com o nascimento do lendário Escort XR3. Equipado com faróis de milha auxiliares, aerofólio traseiro, bancos esportivos com apoios envolventes, rodas de liga leve com o famoso desenho “trevo” de quatro furos e acerto de suspensão mais firme, o esportivo tornou-se instantaneamente o objeto de desejo de uma geração inteira de jovens motoristas. O apelo emocional foi potencializado ao extremo pelo marketing da Ford ao recrutar ninguém menos que Ayrton Senna como garoto-propaganda oficial do modelo. Em comerciais que entraram para a história da publicidade brasileira, o tricampeão mundial de Fórmula 1 acelerava o XR3 na pista, associando de forma definitiva a precisão e a velocidade de sua pilotagem ao esportivo nacional. Em 1985, a linha atingiu o ápice do glamour com o XR3 Conversível, desenvolvido com o apoio da encarregadora Karmann-Ghia, tornando-se o primeiro cabriolet de série fabricado no Brasil em quase duas décadas.

A virada dos anos 1990 trouxe transformações profundas na mecânica e na estrutura do modelo, impulsionadas pela formação da Autolatina, a união operacional entre a Ford e a Volkswagen. O Escort passou a adotar os consagrados motores AP (Alta Performance) 1.8 e 2.0, sanando a antiga queixa dos entusiastas por mais potência pura e torque nas acelerações. Em 1992, surgiu a geração MK5 — popularmente apelidada pelo público de “Escort Sapão” devido às linhas dianteiras arredondadas e faróis ovais —, que refinou o espaço interno, o isolamento acústico e a estabilidade em curvas. Essa fase rendeu versões memoráveis e séries especiais raríssimas, com destaque abso-

luto para o Escort Benetton de 1989 (nascido ainda na geração MK4), lançado em alusão à equipe de Fórmula 1 e caracterizado por para-choques e frisos em tom verde exclusivo e acabamento esportivo interior. A trajetória do modelo em solo sul-americano se encerrou com a geração MK7, importada da Argentina e impulsionada pelos modernos motores Zetec 1.8 16V multiválvulas, antes de dar lugar definitivo ao Focus.

“Uma curiosidade marcante de projeto envolve o desenvolvimento da carroceria do XR3 Conversível na fábrica da Karmann-Ghia em São Bernardo do Campo.”

Uma curiosidade marcante de projeto envolve o desenvolvimento da carroceria do XR3 Conversível na fábrica da Karmann-Ghia em São Bernardo do Campo. Para transformar o monobloco fechado em um conversível seguro sem teto de metal, o projeto exigiu a soldagem de reforços estruturais de aço de alta resistência no assoalho e a instalação de uma barra central de proteção tipo “santantônio” fixada diretamente nas colunas intermediárias. Essa gaiola oculta garantia rigidez torcional comparável à do modelo cupê, mas gerava um processo de fabricação artesanal: a carroceria em chapa crua saía da linha de montagem da Ford em Taboão, viajava de caminhão até as instalações da Karmann-Ghia para receber o teto de lona importado e as modificações estruturais, e retornava para a pintura e montagem mecânica final.

Hoje, o Escort vive uma valorização meteórica no mercado de carros clássicos e colecionáveis. Enquanto versões de entrada com motor CHT em bom estado de conservação são encontradas na faixa de R\$ 15.000 a R\$ 25.000, exemplares originais com placa preta e histórico preservado das versões XR3 com motor CHT ou AP variam entre R\$ 45.000 e R\$ 75.000. No topo da cobiça estão o XR3 Conversível e séries especiais como a Benetton: unidades imaculadas, com capota eletro-hidráulica em perfeito funcionamento e manual original, já ultrapassam a faixa de R\$ 90.000 a R\$ 130.000 em leilões e garagens especializadas, comprovando que o pioneiro carro mundial da Ford garantiu lugar cativo na história do automobilismo brasileiro.



MOBILIDADE INTELIGENTE GANHA FORÇA ENTRE STARTUPS CEARENSES

Com mais de mil startups ativas, Ceará amplia ecossistema de inovação e abre espaço para negócios voltados à mobilidade, veículos elétricos e novas soluções para o setor automotivo



Foto: Adobe Stock

A indústria automotiva vive uma das maiores transformações de sua história. O avanço dos veículos elétricos, da conectividade e da inteligência artificial está mudando não apenas a forma como os carros são fabricados, mas também criando novas oportunidades para empresas de tecnologia. Em diferentes partes do mundo, startups têm desenvolvido soluções para mobilidade, logística, gestão de frotas, monitoramento e serviços conectados, ampliando a presença da inovação em toda a cadeia automotiva.

O movimento também ganha força no Ceará. Com mais de 1.030 startups ativas, o estado vem consolidando um ambiente favorável ao desenvolvimento de negócios inovadores. Dados do Observatório Sebrae Startups apontam que 22 empresas cearenses atuam nos segmentos de automotivo e mobilidade, oferecendo soluções alinhadas às transformações do setor e às novas demandas de

consumidores e empresas.

O levantamento mostra que a tecnologia está no centro dessas iniciativas. Entre as startups mapeadas, 55% têm o software como principal produto, enquanto 41% adotam o modelo de receita por assinatura (SaaS). O modelo de negócio mais comum é o B2B2C, utilizado por 36% das empresas. Os dados também revelam um mercado em construção: 41% dos negócios estão na fase de validação e duas startups foram fundadas apenas no último ano.

A expansão dos veículos elétricos e dos sistemas conectados tem ampliado a demanda por soluções voltadas à logística, rastreamento, gestão de frotas, monitoramento remoto e infraestrutura de recarga. O mercado abre espaço para empresas especializadas em resolver desafios específicos do setor, muitas vezes por meio de plataformas digitais, análise de dados e ferramentas de automação.



Relatório do Observatório Sebrae Startups – Imagem: Divulgação

Um setor em transformação

As oportunidades surgem em diferentes etapas da cadeia automotiva. Enquanto montadoras investem em eletrificação e conectividade, startups desenvolvem ferramentas capazes de aumentar a eficiência operacional, reduzir custos e melhorar a experiência dos usuários.

É o caso de plataformas de gerenciamento de veículos elétricos que monitoram consumo, autonomia e necessidades de recarga. Outras empresas apostam em tecnologias para otimização de rotas, permitindo ganhos de eficiência para transportadoras e operadores logísticos. Também crescem soluções voltadas ao monitoramento de veículos em tempo real e à manutenção preditiva, capazes de identificar falhas antes que elas provoquem interrupções nas operações.

O avanço dessas tecnologias demonstra que a inovação no setor automotivo vai muito além do veículo em si. Cada novo modelo elétrico ou conectado gera demanda por serviços, sistemas e infraestrutura capazes de dar suporte a essa transformação.

Da inovação ao negócio

Transformar uma solução tecnológica em um negócio viável ainda é um dos principais desafios para as startups. Além de desenvolver produtos inovadores, as empresas precisam validar suas soluções, entender as demandas do mercado, conquistar clientes e criar modelos sustentáveis de crescimento.

Para apoiar esse processo, o Ceará conta com iniciativas voltadas ao desenvolvimento de novas startups. Entre elas, o StartupCE, programa realizado pelo Sebrae Ceará em parceria com a Funcap, voltado à criação, ao desenvolvimento e à aceleração de startups em diferentes estágios de maturidade.

A iniciativa busca aproximar empreendedores do mercado, contribuindo para que novas empresas ganhem competitividade, ampliem sua capacidade de inovação e encontrem oportunidades de crescimento. O programa também fortalece a conexão entre startups, investidores, empresas e instituições do ecossistema de inovação.

Outro importante ambiente de apoio é o Sebrae-Lab, espaço dedicado à experimentação, capacitação e desenvolvimento de novos negócios. Por meio de mentorias, programas de pré-aceleração, oficinas e ações de conexão com o mercado, o SebraeLab ajuda empreendedores a testar soluções, aperfeiçoar produtos e avançar na construção de empresas inovadoras.

Oportunidade para o Ceará

A mobilidade é um dos setores com maior potencial de transformação nos próximos anos. A combinação entre eletrificação, conectividade, inteligência artificial e análise de dados está criando novos mercados e alterando a dinâmica de toda a indústria automotiva.

Para o Ceará, o cenário representa uma oportunidade de geração de negócios, atração de investimentos e desenvolvimento tecnológico. A presença de startups, universidades, empresas, investidores e instituições de apoio contribui para a criação de soluções capazes de atender demandas locais e acompanhar tendências globais.

Com 22 startups já mapeadas pelo Sebrae nos segmentos de automotivo e mobilidade, o estado começa a consolidar uma base empresarial voltada para os desafios da nova mobilidade.

Acesse o QR code e conheça mais sobre a plataforma Sebrae Startups.





UM PORTFÓLIO CADA VEZ MAIS COMPLETO.

A Autofort amplia suas soluções para o mercado automotivo com novas marcas e novas possibilidades para o seu negócio.

Desde 1998, a Autofort constrói sua história ao lado de quem movimenta o mercado automotivo. Hoje, contamos com um **mix completo, 66 marcas parceiras** e uma operação presente em **Fortaleza, Crato e Campina Grande**, com logística ágil e eficiente para atender diferentes demandas do setor.

Agora, esse portfólio ganha novos nomes: Euro e Isoflex passam a fazer parte das marcas comercializadas pela Autofort.

Uma nova parceria que amplia o nosso mix e oferece ainda mais soluções para o mercado.

MIX COMPLETO

Soluções para diferentes necessidades do mercado automotivo.

66 MARCAS PARCEIRAS

Um mix estratégico para ampliar as possibilidades de negócio.

3 UNIDADES

- Fortaleza
- Crato
- Campina Grande

LOGÍSTICA ÁGIL

Estrutura preparada para atender com eficiência.

Parcerias que garantem qualidade, performance e confiança.



NOVAS MARCAS. NOVAS SOLUÇÕES PARA O SEU NEGÓCIO.

Euro e Isoflex chegam ao portfólio Autofort para ampliar as opções disponíveis para o mercado automotivo.

EURO

Soluções que acompanham diferentes demandas do mercado automotivo.

ISOFLEX

Mais visibilidade e segurança para veículos e frotas.



Alternadores



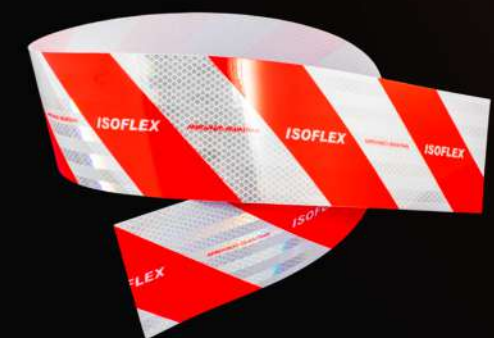
Motores de Partida



Cinta de Air Bag



Bicos dosadores de Arla



Faixas reflexivas para sua operação.



Já disponível

Fortaleza • Campina Grande

Quer conhecer as novas marcas?
Fale com seu vendedor Autofort.
Jonathan: (85) 9947-5296



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

Mix completo de produtos | Atendimento especializado | +20 anos de mercado | Matriz em Fortaleza, filiais em Cariri e Campina Grande

www.autofortnordeste.com.br @autofortnordeste

SE EXISTE UMA COISA QUE O SETOR DE AUTOPEÇAS ENTENDE BEM É FAMÍLIA.



Por SARA BEZERRA
Gestora de compras do
grupo Bezerra Oliveira
@sarabezerrah



Se existe uma coisa que o setor de autopeças entende bem é família. Grande parte das empresas que ajudaram a construir nosso mercado nasceu assim: de pais para filhos, entre irmãos, primos e gerações que aprenderam, na prática, a transformar trabalho em negócio e negócio em legado.

Até que chega a vez da próxima geração entrar em cena. A nossa vez. E, nesse percurso, vem uma pergunta que nem sempre é dita em voz alta: "Eu estou aqui porque sou bom ou porque sou filho de alguém?"

Talvez essa seja uma das primeiras e mais importantes perguntas que um herdeiro precise responder para si mesmo. Porque herdar um sobrenome é consequência. Conquistar respeito é construção!

Convivo com alguns sucessores do nosso setor e percebo que essa inquietação é quase coletiva. O tema já ganhou espaço em encontros promovidos por fornecedores, bem como, eventos que bus-

camos levar aos nossos clientes, como fizemos na última AUTOP. E existe um detalhe que nenhum curso de gestão de empresas familiares consegue ensinar completamente: família não vem com organograma. E, às vezes, o "filho", o "irmão" e o "profissional" parecem disputar a mesma cadeira. É aí que sucessão deixa de ser apenas transferência de comando e passa a ser um exercício de maturidade. E, assim, o herdeiro pode ou não virar um sucessor.

Reconhecer talentos. Separar papéis. Ouvir quem veio antes sem ficar preso ao que já foi feito. Respeitar a tradição sem transformar o passado em regra. E entender que sobrenome pode abrir uma porta, mas não sustenta uma trajetória.

A nova geração não precisa chegar para apagar o que recebeu. Precisa descobrir o que pode fazer com aquilo!

Sucessão não é apenas receber um lugar à mesa. É ter vontade e coragem para puxar uma cadeira e construir o próximo capítulo!

AUTOP 2026



REPRESENTAÇÕES FILGUEIRAS MARCA PRESENÇA NA AUTOP 2026

A Representações Filgueiras esteve presente em mais uma edição da AUTOP 2026, um dos importantes eventos do mercado automotivo, ao lado de grandes marcas que fazem parte do seu portfólio: Wahler, 3-RHO, Mastra, Kostal, ASX, Schunk e Parker.

Mais do que participar de uma feira, a AUTOP 2026 foi um momento de conexão, negócios e fortalecimento de parcerias, reafirmando o compromisso da Representações Filgueiras com o desenvolvimento de suas representadas e do mercado automotivo.

MARFLEX

AUTOMOTIVE

OS MELHORES INTERRUPTORES E SENSORES AUTOMOTIVOS

DESEMPENHO, CONFIANÇA E TECNOLOGIA
QUE VOCÊ PODE CONFIAR



**ALTA
QUALIDADE**
Produtos testados
e aprovados



**TECNOLOGIA
AVANÇADA**
Soluções que garantem
o melhor desempenho



**CONFIANÇA
QUE GERA
RESULTADOS**
Mais segurança para
você e seu cliente



**EXPERIÊNCIA
DE QUEM
ENTENDE**
Há mais de 40 anos
no mercado



@marflexoficial



Marflexoficial



SAC 0800 773 2005



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



SPEED BRAKE®

PASTILHAS PARA FREIOS

CERÂMICA



SEMI METÁLICA

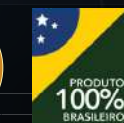
TECNOLOGIA A SERVIÇO DA SUA SEGURANÇA



f @speedbrakeoficial

☎ SAC 0800 773 2005

🌐 www.speedbrake.com.br



Acesse o
nosso catálogo

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

Ao longo dos meus mais de 30 anos atuando em Recursos Humanos, uma pergunta sempre surge nas empresas: por que está tão difícil encontrar bons profissionais? A resposta não é simples. Contratar continua sendo um enorme desafio, mas o mercado e as pessoas mudaram. Hoje, tão importante quanto contratar é criar motivos para que os talentos escolham permanecer. Quando uma empresa perde colaboradores com frequência, perde muito mais do que pessoas: esvai-se conhecimento, produtividade, tempo, dinheiro e o clima da equipe. Fica a sensação de enxugar gelo ao recrutar, treinar e, logo depois, recomençar do zero.

Na minha experiência, a retenção começa antes da admissão. Um processo seletivo eficaz nasce do planejamento da vaga, com definição clara de competências técnicas, comportamentais e alinhamento à cultura da empresa. Também considero essencial praticar salários condizentes com o mercado e apresentar, com transparência, expectativas e oportunidades de crescimento. Quando esse alinhamento ocorre desde o início, as chances de uma relação duradoura aumentam expressivamente.

Costumo dizer que todo profissional percorre um ciclo de sucesso: contratação, integração acolhedora, treinamento, acompanhamento, feedback e reconhecimento. Ninguém chega pronto. Organizações que investem no desenvolvimento contínuo fortalecem o engajamento e colhem resultados superiores. Soma-se a isso a convivência

de diferentes gerações. Enquanto algumas ainda priorizam estabilidade, as mais jovens buscam propósito, qualidade de vida, autonomia e lideranças presentes. Além disso, com a ascensão do trabalho autônomo e do empreendedorismo pós-pandemia, as empresas não concorrem apenas entre si, mas também com o desejo de liberdade dos profissionais.

Por isso, reter exige mais do que um salário competitivo. Demanda ambiente saudável, ferramentas adequadas, respeito e uma cultura vivida na prática. O colaborador precisa sentir que vale a pena pertencer. Nessa jornada, há um fator decisivo: a liderança. Acompanho excelentes empresas perderem talentos não pela remuneração, mas pela forma como eram geridos. Líderes preparados inspiram confiança, desenvolvem suas equipes e sustentam conversas difíceis com empatia. Investir na formação de gestores é investir diretamente na retenção.

A boa notícia é que tais práticas cabem em qualquer organização, independentemente do porte. Elas exigem intenção, planejamento, constância e coerência entre discurso e prática, muito mais do que grandes aportes financeiros.

Tenho convicção de que as empresas mais sustentáveis do futuro não serão necessariamente as maiores, mas aquelas capazes de construir ambientes onde as pessoas queiram ficar. Cuidar de pessoas não é apenas boa gestão: é estratégia pura para impulsionar resultados e perpetuar o negócio.



IZABEL BANDEIRA
Consultora de Gente e Gestão
izabelband@hotmail.com



QUALIDADE
DURABILIDADE
DESEMPENHO

PRECISÃO QUE MOVE O MERCADO

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



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



CONHEÇA NOSSO CATÁLOGO E LANÇAMENTOS ►

yimingparts.com.br



CERTIFICAÇÃO INTERNACIONAL



ALTA TECNOLOGIA



PARCERIA QUE GERA RESULTADOS

Yiming.parts





FORMAÇÃO PROFISSIONAL GANHA ESPAÇO NA AUTOP 2026 COM PARTICIPAÇÃO DO SENAI CEARÁ

A transformação tecnológica da indústria automotiva já não está restrita aos veículos novos. Ela também chegou às oficinas, aos centros automotivos, às concessionárias e às empresas responsáveis pela manutenção de frotas. Sistemas eletrônicos mais complexos, recursos avançados de diagnóstico, transmissões automáticas, diferentes configurações de motores, veículos híbridos e novas soluções de conectividade estão modificando a rotina dos profissionais responsáveis por manter os veículos em operação. Foi nesse cenário que o SENAI Ceará, em parceria com a Auto Revista Ceará, participou da 19ª edição da AUTOP 2026, realizada de 19 a 22 de agosto, no Centro de Eventos do Ceará, em Fortaleza. O SENAI Ceará levou para o evento uma proposta baseada na demonstração prática.

O estande reuniu equipamentos, componentes e recursos utilizados no diagnóstico automotivo, criando um espaço voltado à interação entre visitantes, instrutores e tecnologias aplicadas à manutenção.

Ariel Ricciardi, diretor da Auto Revista Ceará, destacou a importância da parceria com o SENAI Ceará durante a AUTOP 2026 e sua contribuição para a qualificação profissional do setor automotivo. "Estar novamente ao lado do SENAI Ceará na AUTOP 2026 reforça uma parceria sólida de muitos anos. Muito além do evento, unimos forças continuamente para divulgar cur-

sos e palestras técnicas, qualificando profissionais e impulsionando o setor automotivo cearense. Apoiar a capacitação técnica é o nosso compromisso com o futuro e o desenvolvimento de todo o mercado regional", afirmou.



AUTOP 2026 reuniu profissionais, empresas e tecnologias da cadeia automotiva no Centro de Eventos do Ceará. Fonte: Divulgação/R2 Produtora

A evolução dos equipamentos e ferramentas passou a exigir dos profissionais mais do que o domínio dos componentes mecânicos tradicionais. É necessário compreender como diferentes sistemas trabalham de forma integrada, interpretar informações eletrônicas, utilizar equipamentos de diagnóstico e transformar dados em decisões técnicas. Um mesmo diagnóstico pode envolver elementos mecânicos, elétricos e eletrônicos e, dependendo da



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.

situação, sistemas de comunicação entre módulos de controle. Na prática, isso significa que o profissional precisa compreender não apenas qual componente apresenta uma falha, mas também como identificar a causa do problema e confirmar tecnicamente o diagnóstico antes de realizar a intervenção.

Essa mudança é importante para o mercado de reposição, que convive com uma frota variada.

Veículos mais antigos continuam em circulação ao mesmo tempo que chegam ao mercado modelos equipados com novas tecnologias. Para as oficinas, isso significa trabalhar com diferentes gerações de motores, sistemas de alimentação, transmissões e componentes eletroeletrônicos. Nesse contexto, a capacitação profissional deixa de ser uma ação complementar e passa a fazer parte da própria capacidade de adaptação do setor.

SENAI Ceará transforma o estande em ambiente de aprendizagem

O estande do SENAI Ceará foi estruturado para aproximar o visitante de situações semelhantes às encontradas em ambientes profissionais. O objetivo foi permitir que o público compreendesse como ferramentas, componentes e procedimentos de diagnóstico são utilizados para analisar sistemas automotivos. A proposta apresentada pelo SENAI está de acordo com a metodologia utilizada no ensino profissionalizante, destacando o uso de bancadas didáticas, componentes automotivos e equipamentos de diagnóstico. A ideia era transformar conceitos técnicos em experiências práticas relacionadas à realidade das oficinas e dos centros automotivos.

Os minitreinamentos técnicos, com aproximadamente 40 minutos de duração, apresentaram

conhecimentos relacionados a tecnologias específicas e demonstraram aos visitantes procedimentos práticos de diagnóstico, manutenção e funcionamento de sistemas automotivos. O formato foi pensado para o ambiente de uma feira, no qual o visitante pudesse ter contato com uma tecnologia e compreender os fundamentos necessários para aprofundar posteriormente seus conhecimentos. A metodologia combinou demonstração prática, utilização de equipamentos e diálogo com os instrutores. Dessa forma, o participante não apenas observava o procedimento, mas podia questionar, relacionar o conteúdo com situações de oficina e compreender como aquele conhecimento se conecta ao processo de manutenção.



Estande Senai & Auto Revista Ceará. Fonte: Auto Revista Ceará.



Minitreinamentos técnicos aproximaram visitantes dos procedimentos utilizados na manutenção automotiva. Fonte: SENAI Ceará.

A PROGRAMAÇÃO CONTEMPLOU SETE TEMAS DISTRIBUÍDOS AO LONGO DOS QUATRO DIAS DA FEIRA:

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

No sistema elétrico, por meio de uma banca didática, o participante compreendia circuitos, alimentação, acionamentos e componentes eletrônicos. No gerenciamento eletrônico em motocicletas, a atenção passava para sensores, atuadores, módulos de controle e informações utilizadas para determinar o funcionamento do sistema. No diagnóstico de climatização, foram apresentados os princípios de funcionamento do sistema, seus componentes, pressões, temperaturas e procedimentos de análise. Em tecnologias avançadas em sistemas Diesel, foi demonstrado que o diagnóstico envolve tecnologias específicas

Perspectivas para o setor automotivo

A AUTOP 2026 deixou um indicador importante sobre o momento vivido pelo mercado: o setor continua movimentando negócios, atraindo empresas e buscando atualização técnica, ao mesmo tempo em que enfrenta uma transformação tecnológica acelerada. Para o SENAI Ceará, esse cenário reforça a necessidade de manter a educação profissional próxima da indústria. A formação precisa acompanhar os sistemas que chegam ao mercado, mas também antecipar competências que serão necessárias nos próximos anos. Para Dennes Landin, gerente da unidade SENAI Barra do Ceará, a participação na feira também ampliou as possibilidades de relacionamento institucional e de cooperação com o setor produtivo. “Mais do que apresentar o trabalho que o SENAI desenvolve na formação e qualificação profis-

sional, a AUTOP foi uma oportunidade para estreitarmos relacionamentos e identificarmos novas possibilidades de atuação conjunta. A partir dessa participação, conseguimos ampliar nosso diálogo com empresas e abrir portas para novas parcerias, projetos e oportunidades para nossos alunos e para a indústria.” Entre as novidades apresentadas pelo SENAI Ceará nessa edição estiveram os temas relacionados aos veículos híbridos e aos motores de popa de 2 e 4 tempos, ampliando o conteúdo apresentado na feira para além da manutenção automotiva tradicional. Já os motores de alta eficiência e baixas emissões demonstraram outra tendência: a busca por maior eficiência energética associada ao controle das emissões, o que também aumenta a importância do diagnóstico e da correta manutenção.



Equipe do SENAI Ceará durante a participação na AUTOP 2026. Fonte: SENAI Ceará.

“A AUTOP 2026 evidenciou o ritmo de transformação tecnológica do setor automotivo. Para o SENAI Ceará, a participação na feira representou uma oportunidade de compartilhar conhecimento técnico e apresentar, por meio de minitreinamentos, conteúdos relacionados às novas tecnologias aplicadas à manutenção.”

UNIDADE	NOME DO CURSO	CH	ENSINO	INÍCIO	FINAL	TURNO	MODALIDADE	VALORES
WDS	DIAGNÓSTICOS DOS SISTEMAS AUTOMOTIVOS AVANÇADOS	32	PRESENCIAL	30/11/2026	09/12/2026	NOITE	APERFEIÇOAMENTO/ESPECIALIZAÇÃO PROFISSIONAL	R\$ 309,00
WDS	ELETRICISTA DE AUTOMÓVEIS	160	PRESENCIAL	05/10/2026	04/12/2026	NOITE	QUALIFICAÇÃO PROFISSIONAL	R\$ 1199,00
WDS	INJEÇÃO ELETRÔNICA DE MOTOCICLETAS	80	PRESENCIAL	16/11/2026	12/01/2027	NOITE	APERFEIÇOAMENTO/ESPECIALIZAÇÃO PROFISSIONAL	R\$ 599,00
WDS	INJEÇÃO ELETRÔNICA DIESEL	140	PRESENCIAL	16/11/2026	03/02/2027	NOITE	APERFEIÇOAMENTO/ESPECIALIZAÇÃO PROFISSIONAL	R\$ 899,00
WDS	INSTALAÇÃO DE ACESSÓRIOS AUTOMOTIVOS	60	PRESENCIAL	23/11/2026	11/01/2027	NOITE	APERFEIÇOAMENTO/ESPECIALIZAÇÃO PROFISSIONAL	R\$ 699,00
WDS	MECÂNICO DE AR CONDICIONADO AUTOMOTIVO	160	PRESENCIAL	03/11/2026	27/01/2027	NOITE	QUALIFICAÇÃO PROFISSIONAL	R\$ 999,00
WDS	MECÂNICO DE MANUTENÇÃO DE MOTOCICLETAS	160	PRESENCIAL	05/10/2026	04/12/2026	NOITE	QUALIFICAÇÃO PROFISSIONAL	R\$ 1299,00
WDS	MECÂNICO DE MOTOR E CÂMBIO - ÁLCOOL E GASOLINA	160	PRESENCIAL	09/11/2026	03/02/2027	NOITE	QUALIFICAÇÃO PROFISSIONAL	R\$ 999,00
WDS	MECÂNICO DE SUSPENSÃO, DIREÇÃO, FREIOS E ALINHAMENTO DE DIREÇÃO E RODAS	160	PRESENCIAL	09/11/2026	03/02/2027	NOITE	QUALIFICAÇÃO PROFISSIONAL	R\$ 999,00
WDS	MECÂNICO DE VEÍCULOS DIESEL	160	PRESENCIAL	09/11/2026	03/02/2027	NOITE	QUALIFICAÇÃO PROFISSIONAL APERFEIÇOAMENTO/ESPECIALIZAÇÃO	R\$ 949,00
WDS	PINTURA E POLIMENTO AUTOMOTIVO	80	PRESENCIAL	16/11/2026	12/01/2027	NOITE	PROFISSIONAL	R\$ 599,00
WDS	TÉCNICO EM MANUTENÇÃO AUTOMOTIVA	1232	PRESENCIAL	03/11/2026	07/04/2028	NOITE	HABILITAÇÃO TÉCNICA DE NÍVEL MÉDIO	R\$ 5.599,00 18X311,06



BEZERRA OLIVEIRA TRANSFORMA PRESENÇA NA AUTOP 2026 EM EXPERIÊNCIA DE CONEXÃO E CONHECIMENTO

A participação da Bezerra Oliveira na AUTOP 2026 foi marcada por uma programação que foi além da presença na feira. Com ações voltadas para relacionamento, negócios e conhecimento, a empresa transformou o evento em uma experiência de conexão com clientes, fornecedores e parceiros.

Um dos grandes destaques foram as caravanas vindas do Cariri cearense, além dos estados da Paraíba, Piauí e Rio Grande do Norte, para viver a AUTOP e desfrutar das belezas de Fortaleza. Ao todo, foram três dias com 57 horas de programação, visitas técnicas, encontros com fornecedores, atividades de relacionamento e participação na feira.

Outro destaque foi a edição especial do **Programa Metamorfose** na AUTOP. "Como empresa, acreditamos que a informação movimenta o setor. Proporcionamos um momento de formação técnica

para mecânicos e balconistas e, este ano, também tivemos o diferencial de oferecer palestras voltadas para gestão, com temas como Reforma Tributária, marketing e inteligência artificial", explica Carmem Bezerra, acionista e membro da diretoria da Bezerra Oliveira. Ao todo, foram mais de 14 horas de conteúdos entre treinamentos técnicos e palestras sobre gestão e negócios.

As ações na feira refletem uma trajetória que chega aos 65 anos em 2027. Presente em sete estados, a Bezerra Oliveira atua para conectar o mercado de aftermarket automotivo, aproximando fabricantes e clientes e criando oportunidades para toda a cadeia. "Como em todos os anos, e desde o início da AUTOP, é uma alegria participar desta união de diferentes atores que contribuem para tornar o nosso setor cada vez mais forte, integrado e competitivo", destaca Cláudia Bezerra, CEO do Grupo Bezerra Oliveira.



Nova Unidade

**Av. Parque Norte 2, 169
Distrito Industrial**

Acelera
MARACANAÚ - CE
a Bezerra Oliveira chegou!

BONS RESULTADOS NA AUTOMECHANIKA FRANKFURT



O projeto Brasil Auto Parts – Trusted Partners (BAP) – parceria do Sindipeças com a Agência Brasileira de Promoção de Exportações e Investimentos (ApexBrasil) – organizou a participação de 42 fabricantes de autopeças na Automechanika Frankfurt, em setembro. Foi um dos maiores pavilhões brasileiros em feiras mundiais do setor.

Durante os cinco dias de trabalho, foram realizados 1.240 contatos comerciais, que resultaram em vendas de cerca de US\$ 1,8 milhão durante o evento. O potencial de negócios para os doze meses seguintes é de cerca de US\$ 9,4 milhões. A Automechanika Frankfurt é a mais tradicional e uma das maiores feiras de autopeças do mundo. O pavilhão brasileiro recebeu visitantes e potenciais compradores de países europeus, como a própria Alemanha, França, Polônia, Grécia, Bélgica, Inglaterra, Irlanda, Espanha, Holanda, Itália e Portugal, além de Argélia, Egito, Líbia, Marrocos e Senegal, da África; Arábia Saudita, Emirados Árabes e Líbano, do Oriente Médio; além de outros, como Austrália, Estados Unidos, Índia e vários da América do Sul.

FABRICANTES DO PAVILHÃO BRASILEIRO

ABR Indústria e Comércio de Auto Peças

ASF Indústria de Autopeças Automolas Equipamentos

Borghetti Turbos e Sistemas Automotivos

Bozza Junior Indústria e Comércio

Brasfit Indústria e Comércio

*Cinpal Companhia Industrial de Peças para Automóveis
D.S. Schiavetto & Cia.*

Dani Condutores Elétricos

Durametal

Edreaza Indústria de Autopeças

*Fama Metals Indústria de Artefatos e Fundidos
Fect Indústria Comércio e Importação
de Peças Automotivas*

Freios Farj Indústria e Comércio

GK 108 Industrial de Partes de Auto Peças

Hubner Componentes e Sistemas Automotivos

IABV Indústria de Artefatos de Borracha Vencedora

*IBBA – Indústria Brasileira de Bombas Automotivas
Indústria e Comércio de Auto Peças Rei*

Indústria Marília de Auto Peças

IVA Indústria de Componentes Automotivos

Mangels Industrial Maringá Soldas

Mecânica Industrial Centro

Metalmatrix Indústria Metalúrgica Metalúrgica DS

Metalúrgica Schadek

MHT Indústria e Comércio de Componentes Automotivos

*Mobensani Industrial e Automotiva Modefer
Indústria de Auto Peças*

Partium Comercial e Industrial de Autopeças

Plasticomp Indústria & Comércio de Componentes Plásticos

Progeral Indústria de Artefatos Plásticos Ranalle Componentes Automotivos

Reserplastic Indústria e Comércio de Auto Peças

Sampel Indústria e Comércio de Peças Automotivas

Shana Indústria e Comércio de Autopeças Starcast Industrial

Sofape Fabricante de Filtros

Susin Francescutti Metalúrgica

Thor Componentes Automotivos

Vetore Indústria e Comércio de Autopeças

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



JOSÉ ÉVERTON FERNANDES
Presidente SINDIVEL - CE e FENAUTO.

RENAVE NACIONAL: UM NOVO CAPÍTULO PARA A ORGANIZAÇÃO E PROFISSIONALIZAÇÃO DO MERCADO DE VEÍCULOS USADOS

O mercado brasileiro de veículos usados tem características muito próprias e vem passando, nos últimos anos, por um importante processo de profissionalização, digitalização e organização. Diferentemente de uma visão simplificada que muitas vezes associa o setor apenas à compra e venda de automóveis, existe hoje uma complexa cadeia de negócios envolvendo revendas, concessionárias, instituições financeiras, empresas de tecnologia, órgãos de trânsito, seguradoras, locadoras, plataformas digitais e diversos outros agentes. É nesse contexto que surge uma nova etapa do RENAVE — Registro Nacional de Veículos em Estoque.

A Resolução CONTRAN nº 1.026/2026 estabelece o RENAVE em âmbito nacional e amplia sua utilização nas operações realizadas pelas empresas do setor automotivo.

São milhões de veículos negociados anualmente, envolvendo diferentes modalidades de aquisição, financiamento, consignação, intermediação e transferência. O RENAVE surge justamente nesse contexto. Ao registrar eletronicamente as movimentações dos veículos em estoque, o sistema

amplia a rastreabilidade das operações e cria uma base mais organizada para os diferentes agentes que participam dessa cadeia. O novo modelo prevê o registro eletrônico de entrada e saída de veículos, transferência entre estabelecimentos e operações de consignação, entre outras movimentações previstas na regulamentação.

A SENATRAN anunciou que a Operação Assistida terá início em 4 de outubro de 2026, em caráter experimental. Essa implantação gradual é relevante porque estamos falando de uma mudança que alcança diversos agentes e processos dentro da cadeia automotiva. Até o momento em que este artigo está sendo elaborado, entretanto, o Manual Técnico da SENATRAN ainda não foi divulgado. Por isso, é importante fazer uma distinção: as informações apresentadas neste artigo refletem os esclarecimentos e os fluxos discutidos nas reuniões setoriais das quais participaram representantes da SENATRAN, do mercado financeiro, da FENAUTO, FENABRAVE, Integradoras e SERPRO. Alguns procedimentos ainda poderão ser detalhados ou ajustados com a publicação do manual oficial.

O estoque próprio

No caso dos veículos que pertencem à própria revenda, o novo fluxo passa a considerar o RENAVE como uma etapa da jornada de movimentação do veículo.

De maneira simplificada, temos a aquisição do veículo, sua entrada no estoque, eventual venda ou outra operação prevista, a transferência correspondente e, finalmente, a saída do estoque, com o respectivo registro eletrônico no RENAVE. Na prática, isso significa que o controle do estoque deixa de ser apenas uma questão interna da empresa. A movimentação do veículo passa a estar vinculada a um registro eletrônico dentro do sistema oficial.

O veículo consignado

Um dos pontos de maior interesse para o mercado de usados é o tratamento dos veículos em consignação. A consignação é uma operação tradicional no setor e precisava estar adequadamente contemplada dentro de um sistema nacional de controle de estoque. A partir das discussões realizadas entre SENATRAN, mercado financeiro e representantes do setor, está sendo estruturado um modelo no qual a entrada do veículo consignado será registrada no RENAVE com base em um contrato que conterá informações das duas partes envolvidas — consignante e consignatário —, além dos dados do veículo e dos valores relacionados à operação.

Essa formalização é importante porque estabelece uma relação clara entre o proprietário do veículo e a empresa que passa a mantê-lo em estoque para comercialização. E existe também uma situação bastante comum no mercado: o veículo entra em consignação, mas a venda não acontece. Nesse caso, a orientação discutida é que a revenda informe no RENAVE a devolução do veículo ao proprietário, encerrando aquela movimentação de estoque. O modelo procura, portanto, acompanhar eletronicamente o ciclo do veículo enquanto ele estiver sob responsabilidade comercial da revenda. O próprio material de orientação divulgado ao mercado já destaca que a consignação passa a integrar oficialmente o RENAVE. Outro aspecto relevante é que o novo RENAVE não envolve apenas as revendas. As mudanças alcançam concessionárias, integradoras,

desenvolvedores de sistemas de gestão, instituições financeiras e órgãos executivos de trânsito. A FENAUTO vem acompanhando esse processo justamente para contribuir com a construção de fluxos que sejam compatíveis com a realidade das revendas e com a dinâmica de um mercado que movimenta milhões de veículos por ano. As sugestões apresentadas pela ACREFI e pela FEBRABAN, juntamente com a participação da FENAUTO nas reuniões setoriais com a SENATRAN e representantes do mercado financeiro, fazem parte desse processo de construção e aperfeiçoamento dos fluxos. Uma mudança dessa dimensão exige preparação. Não se trata apenas de instalar ou habilitar um sistema. É necessário compreender como o RENAVE passará a fazer parte da rotina operacional da empresa.

Um novo padrão para o mercado de usados

A implantação do RENAVE Nacional deve ser compreendida dentro de uma transformação maior do mercado brasileiro de veículos usados. O setor cresceu, profissionalizou-se e passou a exigir mecanismos compatíveis com sua dimensão econômica. A digitalização das operações pode contribuir para reduzir fraudes, aumentar a rastreabilidade, melhorar a segurança jurídica e proporcionar maior transparência às movimentações dos veículos.

A Operação Assistida de 4 de outubro será um momento importante nesse processo. A partir dela, o mercado poderá testar os procedimentos, identificar eventuais ajustes e avançar para a implantação plena prevista para novembro. Até lá, a recomendação é clara: acompanhar as orientações oficiais da SENATRAN, preparar os sistemas, capacitar as equipes e manter atenção às novas informações que serão divulgadas.

O RENAVE Nacional está chegando. E, com ele, começa uma nova etapa na organização do mercado brasileiro de veículos em estoque.

AUTOMOBILISMO

BRASILEIRO VIVE UM NOVO MOMENTO

O automobilismo brasileiro atravessa um período de transformação. Novos autódromos, reformas de circuitos tradicionais, categorias mais estruturadas, premiações que estimulam a continuidade da carreira dos pilotos e novas possibilidades de financiamento estão redesenhando o cenário do esporte no país. Depois de um longo período em que o fechamento de pistas esteve entre as principais preocupações do setor, o movimento começa a se inverter. Novos circuitos e investimentos em autódromos ampliam o calendário e levam as principais competições para diferentes regiões do Brasil. Esse movimento tem uma importância que vai muito além das corridas. Um autódromo movimenta equipes, fornecedores, hotéis, restau-

tes, transportadoras, profissionais de comunicação e toda uma cadeia de serviços. Ao mesmo tempo, permite que o automobilismo se aproxime de novos públicos e de empresas que até então tinham pouco contato com o esporte. Mas a transformação não acontece apenas na infraestrutura. Uma das iniciativas que mais chamam a atenção está na criação de caminhos mais claros para a evolução profissional dos pilotos. A Vicar passou a utilizar as premiações de Turismo Nacional, Stock Light e TCR South America como instrumento para permitir que os destaques avancem para novos desafios. É uma mudança importante em um esporte no qual, historicamente, mesmo pilotos vencedores encontravam dificuldades para garantir a continuidade de suas carreiras.



“Durante muito tempo, o piloto podia ser campeão e, no dia seguinte, precisava começar praticamente do zero a busca pelo orçamento da temporada seguinte. Quando a premiação ajuda a garantir o próximo passo, o título ganha um significado ainda maior”, afirma Nonô Figueiredo, chefe da Cobra Racing Team.



Mais do que premiar o resultado de uma temporada, esse modelo começa a estabelecer uma trajetória mais clara para quem pretende construir uma carreira profissional. O desempenho dentro da pista passa a abrir novas oportunidades, algo especialmente importante para os jovens que chegam das categorias de formação.

Nesse cenário, Stock Car e TCR South America aparecem como dois caminhos de alto nível, mas com características diferentes.

A Stock Car representa o topo da estrutura nacional e carrega uma história construída ao longo de décadas no automobilismo brasileiro. Já o TCR South America oferece um diferencial importante: a conexão direta com uma plataforma internacional. O conceito TCR está presente em diferentes países e continentes e tem no FIA TCR World Tour sua principal competição internacional. Para um piloto que disputa o TCR South America, portanto, existe a possibilidade de construir uma trajetória que ultrapasse as fronteiras brasileiras e sul-americanas, competindo dentro de um conceito técnico reconhecido mundialmente.



“O TCR South America não deve ser visto como um degrau abaixo da Stock Car. São caminhos diferentes. Enquanto a Stock Car representa o mais alto nível no Brasil, o TCR South America permite ao piloto enxergar também uma carreira internacional dentro do mesmo conceito de competição”, destaca Figueiredo.

Essa possibilidade amplia as perspectivas para os pilotos brasileiros. Em vez de existir apenas um destino para quem deseja seguir profissionalmente no automobilismo nacional, começam a surgir alternativas capazes de atender projetos e objetivos de carreira diferentes.

Outro fator que começa a ganhar dimensão significativa é a Lei de Incentivo ao Esporte.

O mecanismo vem sendo utilizado de maneira cada vez mais ampla no automobilismo, permitindo que empresas direcionem parte do imposto de renda devido para projetos esportivos aprovados. Para uma modalidade historicamente dependente de patrocínios diretos, essa ferramenta abre uma nova frente para viabilizar projetos.

O impacto pode ser ainda maior quando o incentivo é utilizado de forma estruturada. Empresas que talvez não tivessem orçamento específico para patrocinar uma equipe ou um piloto passam a ter uma alternativa para participar do esporte por meio de recursos incentivados.

Para equipes e competidores, isso significa ampliar as possibilidades de captação. Para as empresas, representa a oportunidade de associar suas marcas a projetos esportivos e utilizar o

automobilismo também como plataforma de relacionamento, comunicação e aproximação com clientes e colaboradores.

O custo sempre foi uma das principais barreiras do automobilismo. Formar um piloto, manter uma equipe profissional e disputar uma temporada completa exigem investimentos elevados. Por isso, encontrar mecanismos capazes de aproximar empresas, projetos e competidores é fundamental para que o crescimento atual seja sustentável. O cenário ainda apresenta desafios. O automobilismo depende de planejamento, patrocinadores, público, retorno comercial e capacidade de transformar o interesse pelas corridas em projetos duradouros.

Mas a combinação de novas pistas, campeonatos estruturados, premiações que proporcionam continuidade de carreira, projeção internacional através do TCR South America e uso mais amplo da Lei de Incentivo ao Esporte aponta para um cenário diferente.

Mais do que uma boa fase nas pistas, o automobilismo brasileiro começa a construir condições para transformar crescimento em estrutura — e estrutura em futuro.

AUTOMOBILISMO

A RETA FINAL DE UMA TEMPORADA QUE APONTA PARA O FUTURO

Chegar à reta final de uma temporada sempre provoca uma sensação diferente dentro de uma equipe de corrida. Existe o cansaço natural de um ano intenso, mas, ao mesmo tempo, cresce a vontade de aproveitar cada oportunidade antes da última bandeirada.

Na Cobra Racing Team estamos vivendo exatamente esse momento. E talvez o mais interessante seja perceber que, enquanto ainda temos objetivos importantes em 2026, algumas das decisões que estamos tomando já começam a apontar para o futuro.

Um dos principais projetos deste ano foi Gabriel Moura. Com apenas 17 anos, ele chegou ao TCR South America enfrentando um enorme desafio: adaptar-se a um carro extremamente técnico, correr contra pilotos muito mais experientes e aprender rapidamente a dinâmica de um campeonato tão competitivo.

Desde o início sabíamos que seria necessário ter paciência. Em um jovem piloto, não podemos avaliar apenas a posição em que ele termina uma corrida. É preciso observar sua evolução na telemetria, a capacidade de entender o carro, a comunicação com os engenheiros, a maneira como reage aos momentos difíceis e, principalmente, como transforma tudo isso em velocidade e resultados. Gabriel vem mostrando essa evolução e nossas expectativas para esta reta final são altas. Queremos vê-lo cada vez mais próximo dos pilotos da frente e consolidando todo o aprendizado adquirido durante o ano. Mais do que buscar um resultado isolado, queremos terminar 2026 com a certeza de que construímos uma base importante para sua carreira.

Outra novidade nesta reta final é a chegada do



NONÔ FIGUEIREDO

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

uruguaio Enrique Maglione à Cobra Racing Team. Sua entrada reforça uma característica muito interessante do TCR South America: o campeonato realmente proporciona uma integração entre equipes e pilotos de diferentes países. Para a Cobra Racing Team, receber um piloto uruguaio representa também ampliar nossa experiência internacional e fortalecer nossa presença dentro do automobilismo sul-americano.

Ter Gabriel e Enrique neste momento da temporada cria ainda uma dinâmica interessante dentro da equipe. São histórias e experiências diferentes, mas com o mesmo objetivo de aproveitar ao máximo o potencial dos nossos Audi RS3 LMS TCR. Ao mesmo tempo em que buscamos desempenho nas últimas corridas, o trabalho de planejamento não para. Conversas com patrocinadores, pilotos, parceiros e fornecedores já fazem parte da construção de 2027.

Essa é uma particularidade do automobilismo: a última corrida de uma temporada também é, de alguma maneira, a primeira da temporada seguinte. Ainda temos muito trabalho pela frente em 2026. Queremos resultados, queremos continuar evoluindo e queremos fechar o campeonato mostrando a força da Cobra Racing Team.

Mas, acima de tudo, queremos chegar à última bandeirada com a sensação de que terminamos o ano mais fortes do que começamos — e preparados para o próximo desafio.

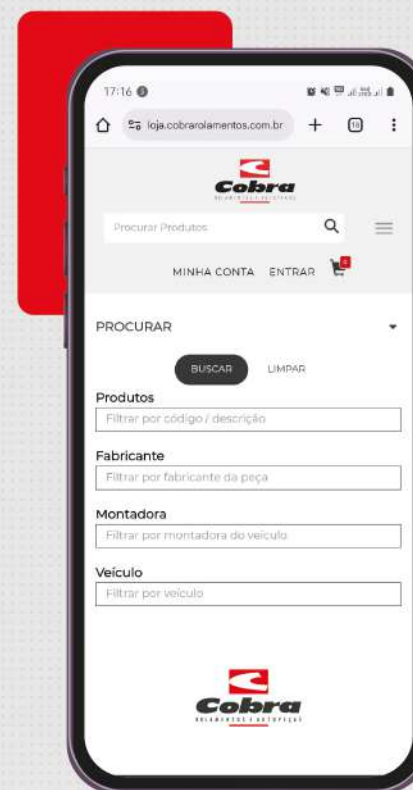




RETIRA COBRA

Seu pedido disponível
para retirada em até
15 minutos

COMPRAS ONLINE E TELEVENDAS



LOJA ONLINE COBRA

 loja.cobrarolamentos.com.br



**ACESSE E FAÇA O
SEU CADASTRO**

37 FILIAIS

Estrategicamente localizadas
para atender o seu negócio.



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



Faça revisões em seu veículo regularmente.

COMO TRANSFORMAR A META MENSAL EM AÇÕES DIÁRIAS

Um guia prático para o vendedor de autopeças transformar a pressão dos números em uma rotina de execução eficiente.



Francisco Gomes
Instrutor do curso Balconista
de Alta Performance
@balconistaAP

Receber a meta do mês é uma prática comum nas nossas autopeças, mas que ainda assusta. Quando aquele número surge no painel, cobrando faturamento, giro de peças e rentabilidade, a primeira reação da maioria é paralisar e se perguntar: “Como é possível alcançar isso?”. O grande perigo dessa paralisação é o que acontece nos dias seguintes. Como o número parece muito distante e o mês “acabou de começar”, cria-se uma falsa sensação de que há tempo de sobra. O vendedor cai na armadilha do comodismo: encosta no balcão, espera o telefone tocar e confia que o fluxo da loja vai resolver tudo sozinho. Se o movimento cai na primeira quinzena, a desculpa é rápida e fácil: “o mercado está ruim”. O problema é que a conta dessa passividade chega. De repente, o calendário marca o dia 22 e o cenário muda da espera para o desespero absoluto. É a famosa “correria de fim de mês”. O vendedor tenta fechar vendas a qualquer custo, começa a dar descontos que matam a margem de lucro da loja, ou simplesmente joga a toalha por achar que a meta já está perdida. O verdadeiro segredo dos profissionais que batem meta com consistência não está na correria da última semana, mas na previsibilidade e na execução do dia a dia. Para transformar o volume total da meta em uma rotina prática e gerenciável no balcão, é necessário adotar uma abordagem estratégica com os números, baseada em três ações fundamentais:

1. Fracionamento da Meta e Controle Diário

Uma meta de R\$ 300 mil, por exemplo, pode gerar paralisia se for analisada de uma só vez. A solução para reverter isso é o fracionamento prático do objetivo. Em um mês com 20 dias úteis, o seu foco operacional deve ser estritamente o faturamento diário de R\$ 15.000. O peso do mês inteiro deixa de ser uma distração, e a prioridade passa a ser a execução eficiente daquele dia específico. Ao adotar essa visão diária, elimina-se a postura passiva de apenas aguardar o fluxo da loja melhorar. A meta fracionada funciona como um termômetro de desempenho em tempo real. Se, ao chegar a hora do almoço, o resultado estiver abaixo do projetado, você tem tempo hábil para corrigir a rota no período da tarde: seja fazendo o resgate de orçamentos pendentes ou iniciando a prospecção ativa.

2. Os 15 Minutos de Ouro: O Planejamento Matinal

Nenhum vendedor alcança a excelência apenas esperando o cliente entrar pela porta ou o WhatsApp apitar. A conversão da meta em vendas exige preparação e começa antes mesmo do primeiro atendimento acontecer. A estratégia é investir os primeiros 15 minutos do seu expediente no mapeamento estruturado de oportunidades. Nesse momento, o vendedor deve identificar quanto ainda precisa vender para atingir o objetivo do mês, analisar os orçamentos em aberto, selecionar clientes que precisam de acompanhamento, identificar inativos que podem

ser reativados e definir quais novos clientes serão prospectados. Também é importante avaliar oportunidades de venda complementar e negociações que podem ser aceleradas. O objetivo é começar o dia com clareza sobre quem contatar, o que oferecer e quais oportunidades priorizar, transformando a meta mensal em uma agenda de ações concretas para aquele dia.

3. Prospecção Ativa: A Geração da Própria Demanda
Quando o fluxo no balcão diminui, o vendedor sem estratégia aguarda passivamente, enquanto o profissional focado em resultados entra em ação. A prospecção ativa consiste justamente em assumir a iniciativa de criar a própria oportunidade de venda, em vez de esperar por ela. Com a lista estruturada no seu planejamento matinal em mãos, é o momento de iniciar as abordagens. Entrar em contato com as oficinas parceiras para antecipar demandas específicas, investigando, por exemplo, a necessidade semanal de lubrificantes.

Da mesma forma, acionar frotistas locais para sugerir cronogramas de manutenção preventiva. No cenário atual, o diferencial competitivo reside na venda consultiva: compreender o quadro completo da manutenção do veículo e oferecer soluções adicionais que o próprio cliente ou mecânico ainda não havia mapeado. A meta não deve ser encarada como uma pressão paralisante, mas sim como a bússola que direciona o seu esforço. Ao fracionar os números, dedicar tempo ao planejamento estratégico matinal e manter a consistência na prospecção ativa, você substitui a ansiedade pela previsibilidade. O sucesso contínuo no balcão não depende de sorte ou de um cenário econômico perfeito, mas da disciplina de construir o resultado dia após dia. Transformar o grande objetivo mensal em pequenas ações diárias é a única garantia de que, ao chegar o fechamento do mês, a meta batida não será fruto do desespero, mas a consequência natural do seu profissionalismo e da sua atitude.

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 →

repforte.com

Pedidos rápidos

CRM completo

Relatórios

Comissões

Várias indústrias



A HISTÓRIA DO MARTELINHO DE OURO

A técnica conhecida como “martelinho de ouro” surgiu no Brasil, ligada à necessidade de reparar pequenos amassados em automóveis sem danificar a pintura original nas linhas de montagem da indústria automotiva, entre as décadas de 1970 e 1980. A origem é geralmente associada ao desenvolvimento da técnica por profissionais da área. Profissionais de funilaria e pintura perceberam que determinados amassados poderiam ser corrigidos utilizando ferramentas especiais para pressionar e massagear o metal por trás da chapa, em vez de cortar, soldar, aplicar massa e pintar novamente. Um dos fatores que ajudaram a popularizar o método no Brasil foi o grande número de veículos

danificados por chuva de granizo, especialmente nas regiões Sul e Sudeste, onde se concentram as principais montadoras. Seguradoras, concessionárias e oficinas passaram a buscar uma forma mais rápida de reparar grandes lotes de veículos, preservando a pintura de fábrica. O nome “martelinho de ouro” tornou-se popular justamente pela constatação de que o profissional consegue devolver a forma original da lataria com ferramentas específicas e de precisão, como se realizasse um trabalho artesanal de alto nível. A técnica de martelinho de ouro oferece diversas vantagens na reparação automotiva, principalmente quando a pintura original do veículo ainda está preservada.

deformação estrutural ou locais sem acesso adequado podem exigir a funilaria tradicional ou métodos complementares para a completa recuperação da peça.

O mercado profissionalizante

A procura crescente por mão de obra especializada no martelinho de ouro levou escolas técnicas, a exemplo do SENAI, a abrir turmas específicas em unidades de São Paulo e Rio Grande do Sul. Embora ainda não haja uma turma regular em atividade no SENAI Ceará, uma parceria entre a instituição, o SSA (Sistema Sincopes Assopeças Assomotos – CE) e a Rede de Funilaria

e Pintura do Ceará está sendo estruturada. Em breve, serão disponibilizadas vagas não apenas para martelinho de ouro, mas também para diversas especialidades do setor, como colorista, preparador, pintor e polidor automotivo. A chegada de novas plantas industriais no município de Horizonte (CE) também vem impulsionando a demanda por profissionais de todo o segmento automotivo regional. Com a projeção de produção inicial de 80 mil veículos ao ano e expectativa de gerar 9 mil postos de trabalho em sua fase de expansão, amplas oportunidades serão abertas no estado. Nesse cenário, os técnicos de martelinho de ouro seguirão entre os profissionais mais requisitados da reparação automotiva, tanto em âmbito nacional quanto internacional. Onde houver automóveis em circulação, o martelinho de ouro continuará sendo uma especialidade altamente valorizada e demandada pelo mercado.



Serviço:
Marcelo Martelo de Ouro – Especializado em desamassamento e reparação de automóveis nacionais e importados. Rua Dr. Thompson Bulcão, 500 – Luciano Cavalcante, Fortaleza/CE. @marcelomartelodeouro\

Principais vantagens do martelinho de ouro na reparação automotiva:

- Preserva a originalidade do automóvel:** o reparo é feito sem necessidade de repintura, mantendo a originalidade de fábrica na peça avariada.
- Custo muito menor do que o processo tradicional:** como normalmente dispensa massa, primer, tinta e verniz, além de minimizar o custo financeiro, também reduz os impactos ambientais. O reparo realizado por meio da técnica pode representar uma economia superior a 50% em comparação com a funilaria e a pintura convencionais.
- Maior rapidez na execução:** pequenos amassados podem ser reparados

- em poucas horas, dependendo da complexidade do dano e do acesso à área afetada.
- Valorização do veículo: preserva a pintura e os componentes originais, evitando possíveis desvalorizações na revenda, especialmente em modelos novos ou seminovos bem conservados.
- Intervenção localizada:** quando tecnicamente viável, o profissional trabalha diretamente na região amassada, evitando desmontagens complexas e procedimentos invasivos.
- Excelente resultado estético: quando executado por um profissional qualificado, o reparo torna-se praticamente imperceptível.



Quando a técnica é mais indicada?

É especialmente adequada para amassados pequenos e médios — como os provocados por granizo, batidas leves de portas e pequenos impactos —, desde que a pintura não esteja trincada ou danificada. Contudo, nem todo dano pode ser corrigido com o martelinho de ouro. Casos com pintura descascada, vincos excessivamente profundos,

COUGAR

REPRESENTAÇÕES

Mais de 30 anos conectando os melhores negócios do aftermarket automotivo no Nordeste.

www.cougar.rep.br

QUANDO OS NÚMEROS TRADUZEM A FORÇA DE UM SETOR

Durante quatro dias, de 19 a 22 de agosto, o Centro de Eventos do Ceará foi o ponto de encontro do mercado automotivo. Indústria, distribuição, varejo, oficinas, autocenters e reparadores dividiram o mesmo espaço para fechar negócios, conhecer novas soluções, buscar atualização técnica e estabelecer parcerias. Realizada pelo Sistema Sincopeças Assopeças Assomotos (SSA/CE), a 19ª edição da Autop recebeu mais de 40 mil visitantes, reuniu mais de 500 marcas e movimentou cerca de R\$ 800 milhões em volume de negócios. A qualificação profissional também teve papel relevante na programação: foram 181 palestras técnicas e mais de 8 mil participantes capacitados ao longo do encontro.

Os números expressivos, no entanto, contam apenas parte dessa trajetória. A feira incorporou iniciativas que retratam diretamente um mercado em modernização. A AMMA (Associação Brasileira das Mulheres do Mercado Automotivo) contou com espaço exclusivo, promovendo debates, troca de experiências e ampliação da visibilidade feminina no setor. A inovação tecnológica ganhou vitrine no estande do Sebrae/CE, onde seis startups apresentaram soluções práticas diante de empresários e gestores. Em paralelo, a estreante Arena Autop Tech reuniu conteúdos voltados às novidades da área, enquanto a organização adotou práticas de sustentabilidade com descarte correto e gestão responsável dos resíduos da operação.

Na avaliação de Ranieri Leitão, presidente do SSA/CE, mais do que celebrar os resultados alcançados, a edição reforça o papel que a Autop vem desempenhando na integração e no desenvolvimento da cadeia automotiva. "Os números desta edição mostram a força do nosso mercado, mas o mais importante é o que eles representam. Quando reunimos indústria, distribuição, varejo e reparação em um mesmo ambiente, criamos oportunidades para que negócios aconteçam, profissionais se qualifiquem e o setor avance. A Autop nasceu com esse propósito e, a cada edi-



ção, temos a responsabilidade de entregar uma feira que acompanhe as transformações do mercado e contribua efetivamente para o seu desenvolvimento."

Por trás dos quatro dias de feira há uma preparação que começa muitos meses antes. Planejamento, reuniões, relacionamento com expositores e parceiros, definição da programação, organização das caravanas e uma operação que envolve inúmeros detalhes fazem parte desse trabalho. Para Silvia Cavalcante, executiva da entidade e organizadora da feira, o saldo reflete o compromisso com resultados concretos: "Passamos meses planejando a Autop e acompanhando cada detalhe. Quando os portões se abrem e vemos os corredores cheios, empresas fazendo negócios, profissionais buscando conhecimento, novas ideias encontrando oportunidades e tantos encontros acontecendo ao mesmo tempo, todo esse trabalho ganha sentido. Os números nos deixam muito felizes, mas o que mais me realiza é perceber que conseguimos entregar um evento que gera oportunidades reais para as pessoas e para as empresas. É isso que nos motiva a buscar uma Autop cada vez melhor."

Ao articular negócios, conteúdo técnico, inovação, sustentabilidade e representatividade, a Autop consolidou sua relevância como polo de desenvolvimento no calendário nacional. Mais do que apresentar produtos, o evento reafirmou sua vocação como ambiente estratégico para aproximar elos da cadeia, gerar parcerias comerciais e apontar os caminhos futuros do setor automotivo cearense e regional.





APC
A MARCA DA QUALIDADE

KITS E REPAROS DE CAIXA E BOMBA DE DIREÇÃO HIDRÁULICA

LINHAS LEVE E PESADA

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

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



autofort
nordeste

☎ 85 4012-1313

📷 @autofortnordeste

🌐 autofortnordeste.com.br



Padrão Original
Qualidade Amalcaburio
IATF 16949 - ISO 14001



AMALCABURIO
Peças Automotivas



Indústria automotiva com certificações de qualidade e padrão original. Pioneira na reposição brasileira. Atuamos fortemente no mercado OEM. Somos um fornecedor mundial, com mais de 60 anos de trajetória.

A Amalcaburio produz e comercializa cabines parciais e completas. Produzimos também diversas peças para o seu caminhão, como capô, grade, teto, porta, para-choque entre outras.

Consulte nossa linha de produtos no site:
www.amalcaburio.com.br

 +55 54 99907 7901
  @irmaosamalcaburio



www.dayco.com

Dayco KPV

Kit de correia Poly-V para uma manutenção completa do sistema de acessórios





**MOBENSANEANDO
O BRASIL**



Você faz parte da
nossa história,
**envie o seu
depoimento.**

PRODUZINDO CONFIANÇA. PEÇA POR PEÇA. PESSOA POR PESSOA.

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

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

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

Isso é **MOBENSANEAR**.



**#SOMOSTODOS
MOBENSANI**

© f in d
MOBENSANI BORRACHAS
www.mobensani.com.br





SEINECA É FÁBRICA HOMOLOGADA POR MONTADORAS DE TODO O MUNDO

Somos a Multinacional Chinesa fabricante
de autopeças originais.



FILTROS E JUNTAS
certificados
internacionalmente
com IATF 16949.

+85
PAÍSES

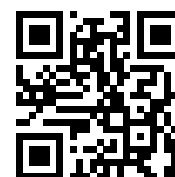
Aplicam SEINECA,
surpreendendo
profissionais em
todo mundo

+5500
MODELOS DE FILTROS

Produzidos
com qualidade em
nossas **3 FÁBRICAS**
na China

+3000
MODELOS DE JUNTAS

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

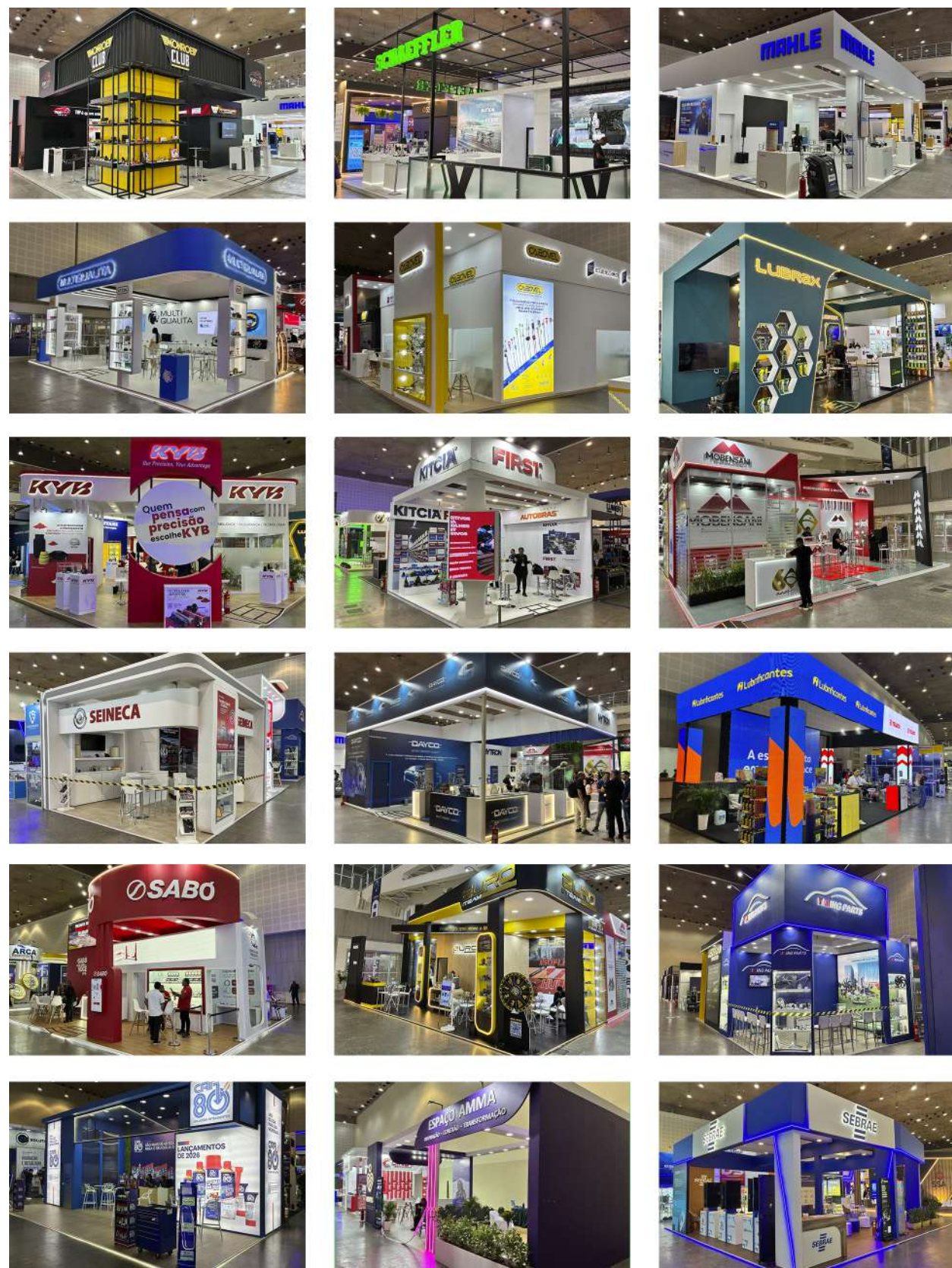


Acesse rápido aos principais
pontos de contato no QRCode.
Saiba mais no site:
www.seineca.com.br

**QUEM FABRICA DE VERDADE
SE CERTIFICA**



SEINECA
FILTROS E TRANSMISSÃO AUTOMOTIVA



KYB
Our Precision, Your Advantage

Tem quem **arrisque,** mas...
Quem **pen**sa com **precisão** escolhe **KYB**

Edvaldo Balu
Proprietário da
Balu Auto Center
Tomodachi KYB



Amortecedores com tecnologia de fábrica. **Confiança das oficinas.**

GRUPO
AUTOBRAS

KITCIA **FIRST**

**conexões que deixam
grandes marcas!**

AUTOP

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

2026

A participação do **Grupo Autobras**
na **AUTOP 2026** foi um momento único,
marcado por encontros, novas oportunidades
e muitas conexões com profissionais que
movimentam o setor automotivo.

Agradecemos a todos que visitaram nosso estande
e compartilharam essa experiência conosco.

Cada conversa e parceria tornaram esses
quatro dias ainda mais especiais.

**JUNTOS, MOVIMENTANDO O FUTURO
DO SETOR AUTOMOTIVO.**



**OBRIGADO POR FAZER
PARTE DESSE MOMENTO!**



O RETORNO DE UMA **LENDA**

Ícone de esportividade no cenário das duas rodas, a linhagem Hornet atinge seu estágio mais imponente.



O resgate do emblemático nome Hornet materializa a criação de uma autêntica dinastia naked onde a nova CB 1000 assume o posto de topo de linha. Concebida nos estúdios da marca no Japão sob uma proposta que privilegia a pureza mecânica e elimina exageros visuais, a novidade traz porte compacto e musculoso. Na dianteira, os projetores duplos em LED extremamente afilados constroem uma assinatura penetrante, enquanto o tanque de combustível, largo à frente e afunilado junto ao assento a 809 mm do solo, reinterpreta o clássico formato de asas recolhidas integrado ao subchassi traseiro em treliça. O coração da motocicleta é o tetracilíndrico em linha DOHC de 1.000 cc, originário da superesportiva CBR 1000RR Fireblade 2017. Para garantir elasticidade no trânsito urbano sem sacrificar o fôlego rodoviário, o propulsor recebeu dutos de admissão com corpos de borboleta de 44 mm e comandos de válvulas com calibração dedicada. O conjunto gera 147,4 cv a 11.000 rpm e torque de 10,34 kgf.m a 9.000 rpm, trabalhando com escapamento 4-2-1. A transmissão de seis marchas

tem relações encurtadas de segunda a quinta para retomadas imediatas e sexta marcha longa para cruzeiro, combinada à embreagem assistida e deslizante para conter travamentos em reduções bruscas. A ciclística adota um chassi de aço tipo Diamond de dupla trave com área central estreita, garantindo 70% mais rigidez torcional em relação à geração anterior CB 1000R. Em prol da agilidade, a distribuição de massas foi deslocada para a dianteira (50,9% à frente e 49,1% atrás), avançando motor, bateria e ancoragem da suspensão traseira, resultando em um peso a seco contido em 197 kg. Na frente, ambas usam garfo invertido Showa SFF-BP de 41 mm com regulagem total. A versão de topo SP traz diferenciais de alto desempenho: tubos dianteiros dourados, amortecedor traseiro Öhlins TTX36 com ajuste hidráulico, pinças monobloco radiais Brembo Stylema nos discos dianteiros de 310 mm e câmbio rápido bidirecional (quickshifter) de série com acerto em três níveis. A versão básica traz amortecedor Showa e pinças Nissin radiais. O acelerador eletrônico oferece três modos pré-



-definidos (Rain, Standard e Sport) e dois modos customizáveis User, dosando curvas de potência, freio-motor e controle de tração com anti-empinada em múltiplos níveis. No cockpit, o painel TFT colorido de 5 polegadas traz espelhamento via aplicativo RoadSync e comandos retroiluminados no punho.

“Entre as curiosidades do projeto está a tecnologia Optical Bonding do visor digital:”

o espaço entre o vidro externo e a tela é completamente preenchido por uma resina especial, eliminando a camada de ar intermediária para impedir reflexos e ofuscamento sob sol a pino. Outro detalhe inteligente de engenharia foi alojar a caixa do filtro de ar diretamente sobre o cabeçote do motor, solução que permitiu encurtar o entre-eixos sem roubar volume interno do tanque de combustível.



Completam o pacote o sinal de frenagem emergencial ESS, garantia de três anos sem limite de quilometragem e assistência 24 horas com cobertura estendida para seis países vizinhos. Com entregas a partir de setembro, os preços públicos sugeridos base São Paulo partem de R\$ 68.800,00 para a CB 1000 Hornet (nas cores Branco Perolizado e Vermelho) e R\$ 76.750,00 para a CB 1000 Hornet SP (em Preto Fosco), valores sem inclusão de frete ou seguro.



REFORMA TRIBUTÁRIA, VELHOS VÍCIOS

Se você é empresário e nunca ouviu falar da “tese do século”, vale um café com o seu contador. Em 2017, o Supremo Tribunal Federal decidiu que o ICMS não pode compor a base de cálculo do PIS e da Cofins (Tema 69). A lógica é simples: tributo que a empresa apenas recolhe para o Estado não é faturamento dela; é dinheiro de passagem. A decisão gerou uma das maiores ondas de restituição da história do país e mostrou que cobrar imposto sobre imposto tem limite. Pois bem. Quase dez anos depois, o filme ameaça ganhar uma continuação, agora com a Reforma Tributária.

A Emenda Constitucional nº 132/2023 e a Lei Complementar nº 214/2025 criaram a CBS (federal) e o IBS (estadual e municipal), que vão substituir, aos poucos, PIS, Cofins, IPI, ICMS e ISS. Até 2033, porém, os tributos novos e os antigos vão conviver. Em 2026, temos apenas um ano de teste, sem aumento de custo. A partir de 2027, a CBS passa a ser cobrada de verdade, e o IBS vai subindo gradualmente enquanto o ICMS diminui.

E aí mora o problema. A partir de 2027, com a cobrança efetiva dos novos tributos, a tendência dos Estados é incluir o IBS e a CBS na base de cálculo do ICMS, sob o argumento de que eles compõem o “valor da operação”. Na prática, a empresa pagará ICMS sobre um valor inflado pelos novos tributos. E, quanto mais as alíquotas de IBS e CBS crescerem durante a transição, maior será a conta do ICMS, mesmo que o preço da peça continue o mesmo.

Para um setor como o de autopeças, com margens apertadas, cadeias longas e forte presença de substituição tributária, esse efeito cascata pesa. E não se trata de mera especulação. A Secretaria da Fazenda de São Paulo, por exemplo, já adotou esse entendimento em respostas a consultas tributárias, como as de nº 32.303/2025 e 33.083/2026, e nada impede que outros Estados sigam o mesmo caminho.

Mas nem tudo é má notícia.

Os novos tributos foram desenhados para serem cobrados “por fora”, de forma transparente e neutra. Além disso, a Lei Complementar nº 227/2026, ao alterar a Lei Kandir para tratar da base de cál-

culo do ICMS, incluiu expressamente apenas o Imposto Seletivo e não disse uma palavra sobre IBS e CBS. Quando o legislador quis incluir, incluiu. O silêncio sobre os demais tem significado. Foi exatamente esse o raciocínio da primeira decisão judicial sobre o tema. Em 9 de setembro de 2026, a 16ª Vara da Fazenda Pública de São Paulo concedeu liminar em mandado de segurança preventivo (processo nº 1138866-98.2026.8.26.0053), impetrado por uma empresa do comércio eletrônico. O juiz reconheceu que não há lei complementar autorizando a inclusão, que a pretensão do Fisco amplia a base de cálculo do ICMS por mera interpretação e que os valores de IBS e CBS são mero trânsito financeiro, e não receita da empresa. Resultado: a empresa ficou autorizada a recolher o ICMS sem a inclusão do IBS e da CBS a partir de 2027, e o Fisco foi proibido de autuá-la ou negar certidões por esse motivo.

O magistrado também admitiu que a resposta à consulta fiscal já basta para justificar a ação preventiva. Ou seja, não é preciso esperar a autuação para ir ao Judiciário. É uma decisão liminar, de primeira instância, e o caminho até os tribunais superiores ainda é longo. Mas o sinal é claro, e o momento é agora. Quem se antecipar entra em 2027 com os sistemas parametrizados corretamente, o preço calculado com segurança e sem passivo acumulado. Quem esperar pode descobrir, anos depois, que pagou ICMS sobre tributo que não era seu.

A recomendação é que as empresas do setor aversem, com sua assessoria jurídica, o ajuizamento de medida judicial para afastar a inclusão do IBS e da CBS da base de cálculo do ICMS. A tese do século ensinou que imposto sobre imposto costuma ser derrotado nos tribunais. Desta vez, dá para chegar antes.



@damascenogondimleitao_adv
bruno_leitao@damascenogondimleitao.com.br



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



TREINAMENTO DE EQUIPES COMO FATOR-CHAVE NA PREVENÇÃO DE PERDAS

No cenário corporativo contemporâneo, a rentabilidade de uma empresa não depende apenas do aumento contínuo de vendas ou da expansão de sua carteira de clientes. A eficiência operacional e a preservação do capital existente desempenham papéis igualmente cruciais. Nesse contexto, a Gestão de Prevenção de Perdas surge como uma disciplina estratégica essencial, responsável por mitigar desperdícios, erros operacionais, furtos, fraudes e avarias de mercadorias. Contudo, por mais avançadas que sejam as tecnologias de monitoramento ou rígidos os processos de auditoria, nenhum sistema se sustenta sem o elemento central de qualquer organização: as pessoas. É nesse ponto que o treinamento contínuo de equipes se consolida como o fator-chave para o sucesso de qualquer programa de prevenção. Historicamente, a prevenção de perdas foi associada a medidas exclusivamente defensivas ou punitivas, como a instalação de câmeras de segurança, alarmes e a presença de fiscais de loja. Embora essas ferramentas mantenham sua relevância, a prática moderna demonstra que a causa-raiz da grande maioria das perdas reside no fator humano — seja por desconhecimento dos processos, falta de engajamento ou falhas na execução das tarefas diárias.

Uma equipe não qualificada pode gerar prejuízos expressivos por meio do manuseio inadequado de produtos, erros no recebimento de mercadorias, falhas no registro de caixa (checkout) e negligência com prazos de validade. O investimento no treinamento sistemático transforma os colaboradores de potenciais fontes de falhas em agentes ativos de proteção do patrimônio. Quando uma equipe compreende não apenas o que deve ser feito, mas por que determinada regra existe, a adesão aos padrões operacionais aumenta significativamente. A capacitação adequada equipa os funcionários com o conhecimento necessário para identificar vulnerabilidades na rotina diária, reconhecer comportamentos suspeitos com ética e cordialidade, e agir de forma preventiva antes que o dano se concretize. Para que o treinamento cumpra seu papel transformador, é fundamental implementar um programa contínuo que contemple diferentes frentes de aprendizado: **Padronização e Execução de Processos:** Instruir detalhadamente sobre o recebimento, conferência, armazenagem, e manuseio de mercadorias frágeis ou de alto valor. **Conscientização sobre o Impacto das Perdas:** Demonstrar como as perdas afetam a saúde financeira da empresa, a margem de



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

lucro e, consequentemente, a sustentabilidade dos empregos e a distribuição de benefícios e bônus. **Excelência no Atendimento ao Cliente:** O atendimento ágil e atencioso é uma das ferramentas mais eficazes de prevenção ao furto, pois inibe ações ilícitas e melhora a experiência do consumidor legítimo. **Segurança da Informação e Prevenção de Fraudes:** Capacitar os times para reconhecer tentativas de golpes virtuais, falsificação de documentos e adulteração de meios de pagamento. Além disso, a criação de uma Cultura de Prevenção depende do engajamento das lideranças diretas. Gerentes e supervisores devem ser os primeiros a dar o exemplo, reforçando diariamente a importância das boas práticas. Quando o erro é tratado como uma oportunidade de aprendizado e ajuste operacional — e não puramente como motivo de punição —, os colaboradores sentem-se seguros para relatar quebras, avarias e gargalos que, de outra forma, ficariam ocultos até a realização do próximo inventário.



SOLUÇÕES INTELIGENTES

FACILITANDO O DIA-A-DIA



NOVOS PRODUTOS



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

OS DOIS ERROS QUE MAIS COMPROMETEM A LUCRATIVIDADE DAS OFICINAS MECÂNICAS

Depois de muitos anos acompanhando oficinas mecânicas de diferentes portes e regiões do Brasil, percebo que, independentemente do tamanho da empresa, dois erros se repetem com frequência e comprometem diretamente a lucratividade do negócio.

O mais preocupante é que, na maioria das vezes, esses erros não estão relacionados à qualidade técnica da oficina. Pelo contrário. São empresas que executam um excelente serviço, conquistam clientes e trabalham intensamente, mas ainda assim enfrentam dificuldades financeiras.

O primeiro grande erro é a formação de preços. Muitos empresários ainda definem seus preços baseados na concorrência ou na opinião do cliente. Depois de ouvir inúmeras vezes frases como "está caro", acabam acreditando que realmente estão cobrando acima do mercado e reduzem seus preços.

Esse é um dos maiores equívocos da gestão. O cliente conhece o valor que paga, mas não conhece os custos da oficina. Ele não sabe quanto custa manter uma equipe qualificada, investir em equipamentos, treinamento, estrutura, impostos, garantia, tecnologia e administração.

Quem precisa conhecer esses números é o empresário. Preço não pode ser definido pelo sentimento, muito menos pela pressão do mercado. Ele deve ser construído a partir de indicadores como custo da mão de obra, despesas fixas, despesas variáveis, margem de contribuição e lucro desejado. Quando a oficina precifica corretamente, ela não apenas aumenta sua rentabilidade, mas também garante recursos para investir e crescer de forma sustentável.

Quem usa números para formar preços toma decisões. Quem usa opiniões trabalha no escuro.

O segundo erro é um comportamento que costumo chamar de Síndrome do Dono de Autopeças. Muitos empresários gostam de ver o estoque



CLAUDIO ARAUJO
claudioaraujo@secrel.com.br
Êxito Consultoria
www.exitotreinamento.com.br

cheio. Sempre que sobra dinheiro, compram mais peças, muitas vezes atraídos por descontos, promoções ou pelo medo de faltar algum item.

O problema é que estoque não é dinheiro. Com o passar do tempo, acumulam-se centenas de itens sem giro, peças de baixa demanda ou aplicações que dificilmente voltarão a ser utilizadas.

O resultado é um paradoxo muito comum nas consultorias: "Minha oficina dá lucro, mas eu nunca tenho dinheiro." Na verdade, o lucro existe no papel, mas parte dele ficou imobilizada dentro das prateleiras.

Lucro só gera riqueza quando é monetizado. Enquanto estiver parado em um estoque sem giro, ele deixa de financiar investimentos, capital de giro e crescimento da empresa.

Uma gestão eficiente busca o equilíbrio entre disponibilidade de peças e velocidade de giro. Estoque deve atender à operação, não consumir o caixa.

Gestão é transformar informação em resultado. Os dois erros têm uma mesma origem: decisões tomadas sem base em indicadores. Quem não utiliza números para formar preços corre o risco de vender muito e ganhar pouco. Quem transforma caixa em estoque excessivo corre o risco de apresentar lucro na DRE e falta de dinheiro na conta bancária.

A boa notícia é que ambos os problemas têm solução. Com indicadores confiáveis, controles gerenciais e disciplina na gestão, a oficina passa a tomar decisões baseadas em fatos, e não em percepções. No fim das contas, oficinas lucrativas não são necessariamente as que mais trabalham. São aquelas que administram melhor seus números.

Porque, na gestão, existe uma verdade que nunca muda: o lucro nasce na precificação, mas só se transforma em riqueza quando chega ao caixa.

AUTO NEWS

ssa-ce.com.br
f SSA.Ceara
@ssa_ce

RANIERI LEITÃO RECEBE TÍTULO DE CIDADÃO CEARENSE

EXPEDIENTE

Presidente: Ranieri Leitão
Executiva SSA: Sílvia Cavalcante
Marketing e Comunicação SSA: Tamires Monte
Projeto Gráfico e Diagramação: GO! Branding + Design.

REALIZAÇÃO:



APOIO: SEBRAE



**RECONHECIMENTO
CELEBRA UMA TRAJETÓRIA
CONSTRUÍDA NO CEARÁ
E MARCADA PELO
EMPREENDEDORISMO,
PELA REPRESENTAÇÃO
EMPRESARIAL E PELO
PROPÓSITO DE SERVIR.**

“Ser antes de ter.” O princípio que acompanha Ranieri Palmeira Leitão ao longo da vida ajuda também a contar a história que o levou, em 6 de agosto de 2026, a receber o Título de Cidadão Cearense, concedido pela Assembleia Legislativa do Estado do Ceará (Alece).

Natural de Patos, na Paraíba, Ranieri fez do Ceará sua casa e construiu no Estado uma trajetória empresarial iniciada em 1973, com a Auto Peças Leitão. Ao longo de mais de cinco décadas, ampliou sua atuação para a representação empresarial, dedicando-se ao fortalecimento do setor automotivo e à construção de oportunidades para quem empreende.

Para Ranieri, servir sempre esteve antes de ocupar posições. Essa visão se traduziu em uma intensa atuação institucional, à frente do Sistema Sincopeças Assopeças Assomotos (SSA/CE), do Sincopeças Brasil e do Instituto AUTOP, além da coordenação da Câmara Brasileira do Comércio de Peças e

Serviços para Veículos (CBCPAVE/CNC) e da participação na Aliança Aftermarket Automotivo do Brasil, espaços nos quais contribui para ampliar o diálogo, a representatividade e a defesa de pautas importantes para o setor automotivo.

A homenagem reconhece, portanto, mais do que uma trajetória profissional. Celebra uma relação de pertencimento construída com trabalho, vínculos, contribuição e gratidão.



O título apenas tornou oficial aquilo que a própria história já havia consolidado: para Ranieri Leitão, o Ceará não é somente o Estado onde escolheu viver e empreender. É parte de quem ele se tornou.

**Um novo ciclo para fortalecer quem
movimenta o setor automotivo cearense**



Diretoria Sincopeças



Diretoria Assopeças



Diretoria Assomotos

Diretorias do Sistema Sincopeças Assopeças Assomotos assumem o quadriênio 2026–2030 com o desafio de ampliar a representatividade e estar cada vez mais próximas das empresas.

Fortalecer as empresas do setor automotivo. É a partir desse propósito que as novas diretorias do Sistema Sincopeças Assopeças Assomotos (SSA/CE) assumiram, no dia 18 de agosto, o quadriênio 2026–2030.

A solenidade, realizada no Centro de Eventos do Ceará, reuniu empresários e lideranças que passam a compartilhar a responsabilidade de representar diferentes segmentos da cadeia automotiva cearense.

Mais do que reunir três entidades, o Sistema SSA busca transformar representação em resultados para as empresas. Sincopeças, Assopeças e Assomotos atuam de forma integrada na defesa dos interesses do setor, na qualificação de empresários e profissionais, na aproximação com o mercado e na criação de oportunidades de desenvolvimento e negócios.

Essa atuação se materializa em iniciativas como a AUTOP, programas de formação empresarial, capacitações, caravanas pelo interior e ações institucionais que aproximam as entidades da realidade vivenciada pelas empresas.

Com a posse das novas diretorias, o Sistema inicia mais um ciclo com o compromisso de ampliar essa presença e fortalecer a participação empresarial.

A gestão 2026–2030 nasce, portanto, com uma missão clara: ouvir o setor, representar suas necessidades e criar caminhos para que as empresas se tornem cada vez mais fortes e competitivas.



Sincopeças Brasil inicia novo ciclo com pautas estratégicas para o aftermarket



ITV, Direito à Reparação, qualificação e formação de mão de obra estão entre as bandeiras que integram a agenda nacional da entidade.

A posse da diretoria do Sincopeças Brasil para o quadriênio 2026–2030, realizada em Fortaleza no dia 18 de agosto, marcou mais do que o início de uma nova gestão. Colocou em evidência uma agenda de temas que impactam diretamente o presente e o futuro do aftermarket automotivo brasileiro.

Reconduzido à presidência da entidade, Ranieri Leitão terá à frente, ao lado da nova diretoria e dos sindicatos estaduais, desafios que passam pela representação institucional, pela evolução tecnológica do setor e, principalmente, pela preparação das empresas e dos profissionais para essa nova realidade.

Entre as principais bandeiras está a Inspeção Técnica Veicular (ITV), pauta defendida pelo setor como instru-

mento relacionado à segurança viária, à manutenção adequada da frota e à redução de impactos ambientais.

O Direito à Reparação também ocupa espaço relevante na agenda, especialmente nas discussões sobre acesso às informações técnicas necessárias à manutenção dos veículos e liberdade de escolha do consumidor.

Outro desafio está dentro das próprias empresas: a escassez de mão de obra qualificada. Por isso, a formação e a qualificação profissional permanecem entre as prioridades do Sincopeças Brasil, acompanhando as transformações tecnológicas que vêm modificando produtos, serviços e processos.

Com representação em âmbito nacional, a entidade inicia o novo mandato buscando aproximar sindicatos, empresas e instituições em torno dessas pautas e dar voz às demandas de um setor essencial para manter em movimento a frota brasileira.



ACDelco



O SEU CARRO NAS MÃOS DE
QUEM ENTENDE DO ASSUNTO



E uma linha completa para
todos os modelos de carro.



A CONFIANÇA COMEÇA AQUI
COM QUALIDADE E DESEMPENHO



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



36 ANOS

EM MOVIMENTO

*Uma celebração feita para quem constrói
essa história junto com a gente*



Ao completar 36 anos, a Rede JS Peças escolheu celebrar de uma forma diferente.

Em Fortaleza, reunimos mais de 200 convidados, entre representantes das principais indústrias, fornecedores, parceiros estratégicos e lideranças do setor, em uma noite criada especialmente para fortalecer relações, reconhecer parcerias e gerar novas oportunidades de negócios. Mais do que comemorar uma trajetória, a JS decidiu colocar seus fornecedores no centro desse momento.

Em vez de realizar apenas uma celebração institucional, transformamos o aniversário em um espaço de conexão entre a distribuição e a indústria, aproximando quem fabrica, quem dis-

tribui e quem movimenta diariamente o mercado de reposição.

36 anos de história. Uma noite dedicada às parcerias que nos trouxeram até aqui.

Ao longo de mais de três décadas, a Rede JS Peças cresceu lado a lado com grandes marcas e parceiros que acreditaram no nosso trabalho.

Foi essa relação construída com confiança, presença e visão de longo prazo que nos permitiu evoluir, expandir nossa atuação e continuar avançando em um mercado cada vez mais dinâmico.

A celebração em Fortaleza representou exatamente isso: reconhecer o passado, valorizar quem faz parte da nossa trajetória e criar espaço para os próximos negócios.



QUANDO A DISTRIBUIÇÃO CRIA ESPAÇO PARA A INDÚSTRIA

Mais do que convidados, nossos fornecedores foram protagonistas da noite

A proposta do evento partiu de uma ideia simples: criar um ambiente em que fornecedores, parceiros e lideranças pudessem estar próximos não apenas para celebrar, mas também para conversar, trocar experiências e construir novas possibilidades juntos.

Durante a noite, relacionamento e negócios caminharam lado a lado.

O encontro aproximou ainda mais a Rede JS Peças das indústrias parceiras, fortaleceu conexões já existentes e abriu espaço para novas conversas comerciais, mostrando que a relação entre distribuidor e fornecedor pode ir muito além de uma negociação pontual.

Uma autopeças criando um evento para valorizar seus fornecedores

Esse foi um dos principais significados da celebração dos 36 anos.

A Rede JS Peças não quis apenas receber fornece-



dores como convidados de uma festa. Quis criar uma experiência voltada para eles, reconhecendo a importância estratégica que cada parceiro possui na construção dos resultados da Rede.

Foi um movimento de aproximação, reconhecimento e construção conjunta.

Porque acreditamos que o crescimento sustentável do mercado acontece quando indústria, distribuição e pessoas trabalham conectadas.

Uma noite para celebrar. Um encontro para gerar negócios. Um movimento para fortalecer o mercado.

Fortaleza marcou mais um capítulo importante da nossa história.

Saímos dessa celebração com relações ainda mais fortalecidas, novas possibilidades de negócios e a certeza de que os próximos anos continuarão sendo construídos da mesma forma que os primeiros 36: com parceria, confiança e movimento.

Rede JS Peças — 36 anos conectando parceiros, movimentando negócios e construindo o futuro do mercado.



SAÚDE DO COLABORADOR: UM INVESTIMENTO QUE FORTALECE EMPRESAS E VALORIZA PESSOAS

A satisfação dos colaboradores com os benefícios do plano de saúde é refletida no aumento de produtividade, melhora do ambiente profissional e familiar e, ainda mais evidente, no crescimento sustentável das empresas. Em um mercado cada vez mais competitivo, investir nas pessoas tornou-se uma das principais estratégias para o crescimento e a sustentabilidade das empresas.

No setor de autopeças, em que a qualificação profissional, a experiência e o comprometimento das equipes são fundamentais para o sucesso dos negócios, oferecer benefícios que promovam segurança e qualidade de vida representa um importante diferencial competitivo.

Entre os benefícios corporativos, o plano de saúde ocupa um lugar de destaque. Mais do que garantir acesso a consultas, exames e tratamentos, ele proporciona tranquilidade ao trabalhador e à sua família, fortalece o vínculo com a empresa e demonstra, na prática, o compromisso do empregador com o bem-estar de seus profissionais.

COLABORADORES SAUDÁVEIS, EMPRESAS MAIS PRODUTIVAS

A saúde dos colaboradores está diretamente relacionada ao desempenho das organizações. Profissionais que contam com acesso adequado à assistência médica têm melhores condições de prevenir doenças, realizar diagnósticos precoces e acompanhar problemas de saúde antes que comprometam sua qualidade de vida e sua capacidade de trabalho.

Para as empresas, esse cuidado pode contribuir para a redução do absenteísmo, a continuidade das atividades e a construção de um ambiente organizacional mais saudável. Além disso, a oferta de assistência médica é um importante instrumento de valorização profissional, capaz de fortalecer o sentimento de pertencimento e favorecer a retenção de talentos.



DR. RINALDO SOUTO
GOMES ÁLVARO DA COSTA
Fundador e Presidente Executivo da SF Saúde
Assistência Médica

No setor de autopeças, formado por empresas de diferentes portes, desde pequenos estabelecimentos comerciais até grandes distribuidoras e indústrias, contar com equipes motivadas e comprometidas é essencial para manter a qualidade do atendimento, a eficiência operacional e a competitividade.

O acelerador eletrônico oferece três modos pré

O PLANO DE SAÚDE COMO ESTRATÉGIA DE VALORIZAÇÃO PROFISSIONAL

A relação entre empresas e colaboradores vem passando por importantes transformações. Atualmente, a remuneração não é o único fator considerado pelos profissionais. Segurança, qualidade de vida, oportunidades de crescimento e benefícios que também alcancem seus familiares têm grande relevância na satisfação com o trabalho.

Nesse contexto, oferecer um plano de saúde significa demonstrar que a empresa reconhece o valor de seus profissionais e compreende que o sucesso empresarial está diretamente ligado ao bem-estar das pessoas que fazem parte de sua história. Entretanto, proporcionar esse benefício exige planejamento. É fundamental buscar soluções que conciliem qualidade assistencial, uma rede credenciada adequada, facilidade de acesso aos serviços médicos e mensalidades compatíveis com a realidade financeira de cada organização. Modelos individualizados de planos empresariais, trazidos com anuência dos sindicatos patronais e laborais podem contribuir para ampliar o acesso à assistência médica e tornar o benefício mais sustentável tanto para empregadores quanto para colaboradores.

19 A 21 DE OUTUBRO DE 2026 | FORTALEZA, CEARÁ

SEMINÁRIO DESAFIO 26 27

Conhecimento para decidir. Gestão para crescer. Experiências para transformar o futuro do seu negócio automotivo.

Cláudio Araujo Scopino Breno Strongcar Sérgio Santos

+ DESAFIO 360º: PAINEL COM EMPRESÁRIOS

Se você atua no setor automotivo e quer elevar o nível da sua gestão, o seu lugar é no Seminário O DESAFIO!

Saiba mais: www.ssa-ce.com.br/desafio

APOIO: O SECRETÁRIO DAS EMPRESAS LUCRATIVAS SEBRAE Instituto Autop GO! SSA

VEM AÍ!!!

AUTOP TECH

CONHECIMENTO E INOVAÇÃO PARA MANTER A AUTOP ATIVA E CONECTADA AO MERCADO.

SAVE THE DATE

16/NOV/2026

APOIO: Instituto Autop ORGANIZAÇÃO, PROMOÇÃO E REALIZAÇÃO: SSA

O MERCADO DE DUAS RODAS SE ENCONTRA EM MOMBACA

AUTOP

SORTEIO DE R\$ 30 MIL EM COMPRAS.

PARTICIPE. COMPRE. E CONCORRA.

DUAS RODAS 3ª EDIÇÃO

28 A 30 OUTUBRO 2026 MOMBACA CLUBE VILLA 3 CEARÁ HORÁRIO 18H AS 22H

PALESTRAS E TREINAMENTOS PRODUTOS E INOVAÇÕES OPORTUNIDADES DE NEGÓCIOS CONEXÃO E NETWORKING

ENTRADA GRATUITA PARA PROFISSIONAIS DO SETOR: www.autopduasrodas.com.br

ORGANIZAÇÃO, PROMOÇÃO E REALIZAÇÃO: SSA SECULT SECRETARIA MUNICIPAL DE CULTURA E TURISMO MOMBACA SEBRAE Instituto Autop

UM DIA PARA PENSAR DIFERENTE

14º SEMINÁRIO AUTOMOTIVO DO NORTESTE

SAUT X4

INTELIGÊNCIA PARA GERAR RESULTADO

SAVE THE DATE

15/DEZ 2026

FORTALEZA/CE

PALESTRAS INSPIRAÇÃO LIDERANÇA NETWORKING

APOIO: Instituto Autop ORGANIZAÇÃO, PROMOÇÃO E REALIZAÇÃO: SSA



EVOLUÇÃO SOBRE RODAS

O modelo reúne avanços aerodinâmicos notáveis, cockpit redesenhado focado no bem-estar do motorista e reconhecimento internacional por sustentabilidade.

O segmento de transporte rodoviário de passageiros passa por uma de suas fases mais competitivas e exigentes das últimas décadas. Com o aumento dos custos operacionais, a volatilidade do valor dos combustíveis e as metas cada vez mais rigorosas de descarbonização, a escolha da frota tornou-se um exercício cirúrgico para frotistas e operadores de linhas regulares e turismo. É nesse cenário que o Marcopolo Paradiso G8 1200 se posiciona como uma das ferramentas mais equilibradas e completas do mercado nacional e externo.

A aerodinâmica aplicada à oitava geração da família Paradiso é o ponto de partida de suas vantagens mecânicas. Durante o processo de desenvolvimento, a equipe de engenharia da Marcopolo submeteu a carroceria a exaustivos testes em túnel de vento e simulações computacionais de di-

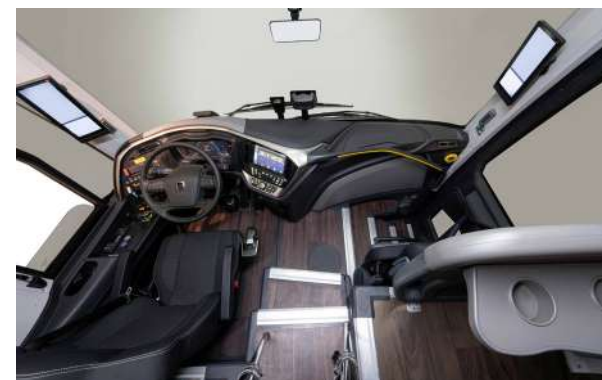
nâmica dos fluidos. O resultado prático foi uma redução de 11% no coeficiente de arrasto aerodinâmico (Cx) em comparação direta com a geração anterior. Nas operações de média e longa distância, essa melhora se converte em economia palpável de combustível, reduzindo o consumo em até 8%, dependendo do perfil da rota e da combinação de trem de força escolhida pelo frotista. Menos arrasto não significa apenas economia na bomba; traduz-se também em menor esforço exigido do motor em velocidades de cruzeiro e em uma redução proporcional na emissão de gases de efeito estufa. Outro ponto que merece destaque técnico é o trabalho estrutural realizado na carroceria. Utilizando ligas de aço estrutural de alta resistência e componentes em materiais compósitos mais leves, a fabricante conseguiu reduzir o peso total do conjunto sem comprometer



a rigidez torcional. Pelo contrário: a estrutura da cabine e do salão atende integralmente à rigorosa norma internacional ECE R66.02, que estabelece padrões severos de deformação estrutural e integridade do espaço de sobrevivência em caso de tombamento. As colunas dianteiras e o para-choque contam com absorvedores de impacto de deformação programada, reforçando a integridade física do condutor em colisões frontais.

“Para o passageiro, a experiência a bordo reflete um estudo profundo de ergonomia e acústica.”

O salão de passageiros recebeu novos isolamentos termoacústicos que diminuiram drasticamente o nível de ruído interno, atenuando o som de rolagem dos pneus e a aspereza do motor. As poltronas da linha G8 trazem novos desenhos anatômicos, apoio para pés articulado, encostos com espumas de densidade variável e distribuição uniforme de tomadas USB individuais. O sistema de iluminação em LED ambiente dispõe de dimerização inteligente, proporcionando um ambiente cênico suave em viagens noturnas. Além disso, os dutos de ar-condicionado redesenhados garantem renovação constante do fluxo de ar, com



vazão regular ao longo de todas as fileiras, eliminando disparidades térmicas entre as poltronas dianteiras e traseiras.

Na cabine do motorista, o foco em ergonomia ganha contornos de segurança preventiva. O cockpit foi projetado em colaboração com motoristas profissionais e ergonomistas. O painel envolvente deixa todos os comandos essenciais ao alcance visual e tátil, sem que o condutor precise desviar a atenção da via. A altura do painel e as colunas dianteiras mais delgadas ampliaram a área envidraçada e eliminaram pontos cegos críticos. O conjunto óptico dianteiro, desenvolvido em parceria com fornecedores especializados em iluminação automotiva, utiliza tecnologia full LED com feixes de luz mais brancos e homogêneos, alcançando até 3,5 vezes mais durabilidade e alcance visual superior aos faróis halógenos tradicionais. Uma curiosidade pouco conhecida de bastidores sobre o projeto da G8 envolve o desenvolvimento de suas dobradiças e mecanismos móveis. A Marcopolo submeteu as portas dos bagageiros pantográficos e tampas de manutenção a ciclos contínuos de mais de 100 mil aberturas e fechamentos em bancadas de teste automatizadas. Esse cuidado garantiu que os fechos mantivessem a pressão de vedação hermética contra poeira e água mesmo após anos rodando nas rotas mais acidentadas do interior brasileiro, onde o pó fino costumava ser um vilão recorrente para as bagagens dos passageiros.

Dependendo do chassi escolhido, da motorização Euro 6, do comprimento da carroceria e do nível de acabamento interno — que varia de configurações executivas a semileito e leito total —, o valor sugerido para o conjunto completo (chassi mais carroceria zero-quilômetro) varia entre **R\$ 1,4 milhão e R\$ 1,75 milhão.**



O QUE A ALEMANHA NOS ENSINOU SOBRE TECNOLOGIA, INTEGRAÇÃO E O FUTURO DO MERCADO AUTOMOTIVO



Estar na vanguarda da transformação do mercado automotivo não é mais uma opção, mas uma exigência diária para quem deseja liderar. Foi com essa convicção que encabecei a 1ª Missão Empresarial Internacional do Sindirepa Brasil, levando uma comitiva de 49 integrantes, entre presidentes de Sindirepas estaduais, empresários do setor de reparação, executivos de seguradoras e líderes do segmento de tecnologia, para uma imersão técnica e cultural na Alemanha. Organizada em parceria com o Centro Internacional de Negócios da Federação das Indústrias do Estado de Minas Gerais (CIN/FIE-MG), essa jornada representou um marco decisivo para acompanhar as principais tendências do aftermarket global.

O setor automotivo mundial passa por mutações profundas e aceleradas, impulsionadas pela eletrificação e pela complexidade de sistemas como o ADAS, e absorver essas mudanças na fonte é vital. Durante nossa passagem por polos estratégicos, como o Centro de Distribuição e os laboratórios da Bosch em Karlsruhe, e a maior feira do setor, a Automechanika Frankfurt, onde fomos recebidos pelo

Cônsul do Brasil, Alexandre Alvin, nos estandes de grandes parceiros e entidades, vimos de perto a fronteira do conhecimento técnico. Contudo, além da impressionante absorção tecnológica, o verdadeiro triunfo desta missão esteve na quebra de barreiras e na integração sem precedentes dos elos da nossa cadeia. Integrar todo o ecossistema e manter as oficinas de reparação lado a lado com as seguradoras e desenvolvedoras de tecnologia gera ganhos imensos. Como destacou nosso diretor executivo, Pedro Buriel, o valor real esteve em conectar pessoas em um ambiente descontraído e colaborativo, despidido das formalidades que engessam o dia a dia corporativo e favorecendo diálogos francos sobre sistemas de orçamentação e processos operacionais. Esse alinhamento estratégico foi chancelado por grandes nomes do mercado que estiveram conosco. Executivos como Luciano Lima, da Bradesco Auto, e Adonis Torres e José Ricardo Takahashi, da Tokio Marine, enfatizaram como a vivência prática internacional permitiu compreender necessidades mútuas, estreitar laços e consolidar parcerias duradouras. Na vertente

tecnológica, Claudia Mestres, da Solera, reforçou a urgência da atualização contínua frente às transformações globais, enquanto Roberto Barroso, da Cilia, celebrou a oportunidade de desenvolver soluções diretamente voltadas às reais necessidades do reparador brasileiro. O impacto dessa experiência já ultrapassa as fronteiras da viagem e se espalha por todo o Brasil por meio da liderança dos nossos Sindirepas regionais. A percepção entusiasmada de presidentes como Edson Cordeiro (Rondônia), Max Agra (Paraíba), Pedro Paulo Moraes (Pernambuco), Reginaldo Silva (Pará) e Carlos Kobayashi (Distrito Federal) confirma que a bagagem técnica e os contatos internacionais trarão frutos imediatos para a modernização das oficinas em cada um de seus estados. Voltei para o Brasil certo de que demos um passo gigantesco: fortalecemos nossa competitividade, elevamos o padrão de atendimento e mostramos que, quando a reparação automotiva caminha unida, o futuro do nosso setor não tem limites.

Por ALEXANDRE MOL Presidente Sindirepa Brasil



SPICER™

SEJA ORIGINAL
SEJA SPICER

**A linha completa
para quem exige
máxima confiabilidade**

A linha de Componentes Cardan Spicer abastece 100% das montadoras de veículos pesados no Brasil. A melhor tecnologia, resistência e confiabilidade são as referências do maior fornecedor de sistemas de transmissão do mundo

Componentes desenvolvidos para garantir e também superar máximo desempenho, além da melhor cobertura do mercado

- Linha completa de Componentes Cardan
- Máxima resistência
- Qualidade reconhecida mundialmente
- Excelente cobertura de aplicações



Conheça a linha completa em **spicer.com.br**
Treinamentos, vídeos, dicas e mais – visite: **universodana.com.br**



RENOVAÇÃO DA FROTA

Substituir caminhões antigos por modelos modernos é essencial para reduzir emissões e elevar a eficiência logística. Para transformar essa transição em realidade nas estradas brasileiras, entidades do setor reforçam a urgência de ampliar linhas de crédito acessíveis aos operadores de carga.

A descarbonização do transporte rodoviário nacional não depende apenas do surgimento de combustíveis alternativos no longo prazo, mas de medidas práticas sobre os veículos que já circulam pelo país.

Modelos mais novos entregam menor índice de poluição, gastam menos combustível e garantem produtividade superior à operação cotidiana das transportadoras. Para se ter dimensão do real impacto ambiental, caminhões que atendem à fase P8 do Pro-conve emitem cerca de 95% menos poluentes em comparação às fases iniciais do programa, com potencial de melhorar a qualidade do ar em até 86,3%, segundo levantamentos técnicos apurados pela Confederação Nacional do Transporte (CNT).

Contudo, viabilizar essa modernização esbarra na capacidade financeira do transportador, especialmente o autônomo e de pequeno porte, segmento onde se concentra mais da metade da frota antiga brasileira, ainda enquadrada apenas até a fase P5. Como a aquisição de veículos modernos exige alto aporte de capital, a entidade defende políticas públicas consistentes e condições especiais de financiamento com prazos alongados e ta-



xas compatíveis com o ciclo de vida dos pesados. A criação da linha Move Brasil — com aporte de R\$ 10 bilhões divididos entre Ministério da Fazenda e BNDES — representou um avanço estratégico nessa direção, servindo de base sólida para as metas climáticas levadas aos debates internacionais rumo à COP31.

Enquanto a substituição integral ocorre em etapas graduais, a gestão da frota atual segue indispensável. Iniciativas consolidadas como o programa socio-ambiental Despoluir, do Sistema Transporte, atuam diretamente na redução imediata de impactos através da fiscalização de fumaça, suporte técnico em manutenção preventiva e controle de consumo de diesel. Com mais de 5,4 milhões de avaliações realizadas ao longo de sua trajetória, a iniciativa gera diagnósticos fundamentais para monitorar o desgaste dos veículos em atividade e mitigar danos atmosféricos. Assim, a transição sustentável do setor equilibra dois pilares complementares: a conservação rigorosa das unidades em operação e o acesso facilitado ao crédito para retirar de circulação, de forma definitiva, os veículos mais defasados.

 **MERITOR**

A LINHA DE AMORTECEDORES DA MERITOR CRESCEU!

Mais cobertura para as aplicações que movimentam o seu negócio.



PRINCIPAIS APLICAÇÕES:



CARGO:

712 | 814 | 815 | 816 | 914
| 915



VOLKSWAGEN

5.140 | 7.100 | 7.120 | 8.160 |
8.120 | 8.150 | 8.160 | 9.150 |
9.160 | 13.160



MERCEDES-BENZ

ATEGO | AXOR

709 | 710 | 712 | 1 313 | 1 414 | 1316 |
1317 | 1720 | 1935 | 2635



MAIS
DURABILIDADE



DESEMPENHO
CONFIÁVEL



APLICAÇÕES
AMPLIADAS

O MERCADO QUE CABIA EM 30 CARROS



Por **DANILO FRAGA**,
CEO da Fraga Inteligência Automotiva

Em 1991, eles eram 88% da reposição. Hoje, não chegam a 60%. O que isso muda para o varejo de autopeças.

O aftermarket brasileiro, o mercado de reposição de peças, vive uma transformação que atinge os principais pilares estratégicos de qualquer varejo ou distribuidor: compra, armazenamento e venda. Na comercialização, os últimos 15 anos trouxeram movimentos que pareciam improváveis: grupos internacionais de compras, marcas próprias dos distribuidores, redes de varejo nacionais e internacionais e a força do comércio eletrônico. No

mix de produtos, a oferta de um mesmo item se multiplicou em dezenas de opções, enquanto a transformação da frota reduziu drasticamente a escala de vendas de cada item (SKU) e elevou a necessidade de sortimento. Tudo isso tornou a gestão muito mais complexa. Mas esse dinamismo só aparece em mercados promissores e de crescimento perene: as transformações são fruto de investimentos atraídos por um aftermarket cada vez mais valorizado.

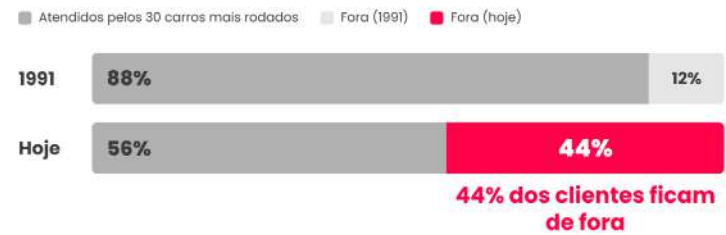
O momento mais crítico da história do setor

Nossa equipe estuda a frota brasileira há décadas, e isso nos permite afirmar com clareza que o momento atual é o mais crítico da história do setor. As transformações acontecem em várias camadas ao mesmo tempo: veículos eletrificados, mais oferta das montadoras tradicionais, novas marcas, como as chinesas, e o crescimento de frotistas e locadoras na linha leve. Isso multiplicou os produtos necessários para atender bem o cliente, e o vendedor já não consegue decorar catálogos no balcão. Imagine-se em 1991 e preencha, mentalmente, uma planilha com todos os carros que circulavam no Brasil. A tabela certamente não passaria de 500 linhas. Naquele ano, os 30 carros com maior quantidade rodando representavam

88% de todo o mercado de reposição. Uma loja que tivesse produtos apenas para eles atenderia a imensa maioria da frota e abriria mão de 12% dos clientes. Se a mesma decisão fosse tomada hoje, ela deixaria de vender para 44% dos clientes. Quase a metade.

Os 30 carros mais rodados já não são o mercado

Participação no mercado de reposição, em %

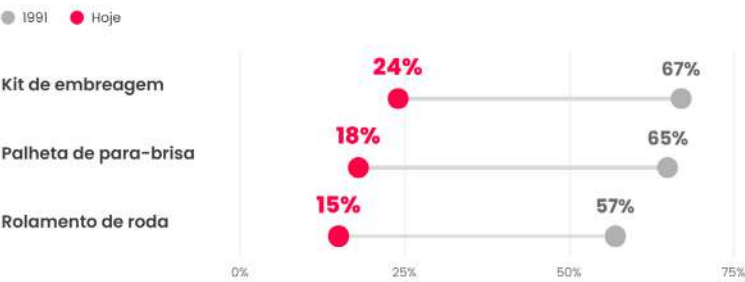


Fonte: Fraga Inteligência Automotiva

“88% de todo o mercado de reposição. Uma loja que tivesse produtos apenas para eles atenderia a imensa maioria da frota e abriria mão de 12% dos clientes. Se a mesma decisão fosse tomada hoje, ela deixaria de vender para 44% dos clientes. Quase a metade.”

Os 10 itens mais vendidos atendem cada vez menos carros

% da frota atendida pelos 10 principais itens de cada família



Fonte: Fraga Inteligência Automotiva

O balcão ainda importa

A digitalização (WhatsApp, B2B, vendas online) reduziu a participação proporcional do balcão, porque abriu novas formas de venda dentro do próprio varejo. Proponho duas perguntas ao empresário: suas vendas performam melhor para clientes próximos à loja física? Seus diferenciais funcionam melhor no físico ou no digital? Se a sua vantagem é a agilidade na entrega, até que

distância ela é viável? O balcão só perde importância quando deixa de cumprir um papel estratégico para o negócio ou para o consumidor. No digital, as empresas com sucesso real vão além de catálogo eletrônico, WhatsApp, portal B2B/B2C e marketplaces: têm visão orientada ao cliente, foco na “acabativa” (concluir os projetos que lançam) e gestão de risco para inovar.

A loja como parceira da oficina

Com veículos mais complexos, a gestão do mix será o maior desafio e o principal diferencial do varejo nos próximos anos. O diagnóstico exige cada vez mais softwares, scanners e equipamentos sofisticados. Nos Estados Unidos, grandes redes oferecem há décadas a locação

de ferramentas para atrair e reter clientes. No Brasil, o lojista deixará de ser apenas fornecedor de peças e crédito para se tornar parceiro de serviços e apoio ao reparador, com capacitação técnica, catálogos integrados e entrega rápida e precisa.

Eletrificação: o que já se vê e o que está por vir

Hoje, os veículos 100% elétricos representam 0,53% da frota brasileira em circulação, e os híbridos, 1,53%. Em 2031, a soma chegará a 4,96%. Como a maioria ainda está na garantia, o volume de peças não chegou ao varejo tradicional, mas já cresce a demanda por itens de desgaste como

pneus, componentes de suspensão e palhetas. Quando essas frotas saírem da garantia, o mix vai incorporar gerenciamento térmico de baterias, fluidos dielétricos, sensores avançados e componentes eletrônicos. Quem sair na frente e orientar o reparador terá uma enorme vantagem competitiva.

O novo mapa do aftermarket

O novo mapa será desenhado pela hipersegmentação e pela integração física, a soma do físico com o digital. Com a pulverização da frota, ter “tudo para todos os carros” será financeiramente inviável para a maioria. Os varejos de sucesso terão de escolher bem seus produtos, amparados por inteligência artificial e modelos de projeção. A resposta para esse dilema é conhecida há dé-

cadas. Em Managing for Results (1964), Peter Drucker afirmava que apenas 10% a 20% dos produtos geram 90% dos resultados de uma empresa. Na gestão de compras e estoques, isso significa concentrar o olhar humano e as negociações nas famílias de maior venda ou margem, e deixar dados, algoritmos e sistemas atuarem de forma automatizada nos demais itens.

PARA SE PREPARAR AGORA, O LOJISTA PRECISA AGIR EM TRÊS FRENTES:

Abraçar a inteligência de dados:

O “achismo” na hora de comprar estoque precisa acabar. É preciso orientar nosso capital humano com dados do que realmente roda na região da sua loja para montar um mix inteligente, evitando capital parado na prateleira ou a frustração dos clientes que cada vez mais podem deixar de ser atendidos pela falta de produtos em seus fornecedores tradicionais.

Capacitação contínua da equipe:

O balconista tirador de pedido vai dar lugar ao consultor técnico. A equipe precisa saber usar a tecnologia (catálogos eletrônicos avançados) para encontrar a peça certa em meio a milhares de opções.

Estreitar laços com o reparador:

Como mencionei anteriormente, torne sua loja o hub de soluções da oficina. Ajude o mecânico a ganhar tempo. O lojista que investir em logística rápida, informação técnica e precisão na entrega da peça será o dono deste novo mapa.

Danilo Fraga é CEO da Fraga Inteligência Automotiva, empresa de inteligência de dados do aftermarket automotivo com mais de 30 anos de mercado.

SPEED BRAKE
PASTILHAS PARA FREIOS

AGORA TEM
SPEED BRAKE
NA **PADRE CÍCERO!**



QUALIDADE
QUE VOCÊ
CONFIÁ



SEGURANÇA
QUE VOCÊ
MERECE



PARCERIA
QUE GERA
RESULTADOS



SPEED BRAKE
TECNOLOGIA A SERVIÇO
DA SUA SEGURANÇA



Você encontra na:

PADRE CÍCERO
AUTO PEÇAS



speedbrakeoficial



SAC 0800 773 2005



www.speedbrake.com.br

MAHLE

COMPONENTES DE MOTORES | GERENCIAMENTO TÉRMICO | FILTROS | SOLUÇÕES PARA MÁQUINAS AGRÍCOLAS E CONSTRUÇÃO

QUALIDADE E INOVAÇÃO

Conheça as soluções MAHLE para o mercado de reposição

Com tecnologia de ponta e padrões rigorosos de qualidade, desenvolvemos componentes essenciais como pistões, anéis, filtros, sistemas de gerenciamento térmico e soluções completas para motores.



BEHR®

CLEVITE®

cofap®

IZUMI®

**PC
PERFECT
CIRCLE®**

**M
METAL
LEVE®**

MAHLE®

Para saber mais sobre os produtos MAHLE
acesse o nosso catálogo: catalogo.mahle.com



[f](#) [@](#) [v](#) [mahlepraval](#)
[mahle-aftermarket.com](#)