

Auto

PERNAMBUCO

Revista

VOLVO FM
INTELIGÊNCIA E
EFICIÊNCIA NO
TRANSPORTE
REGIONAL

Ano 16 - nº 96



NSI
NÚCLEO DE SERVIÇOS
INTEGRADOS



TIGGO 5X

O SUV QUE SURPREENDE

- MODERNIZAÇÃO E TRANSPARÊNCIA COM A NOVA LEI DE SEGURO
- PALHETAS: FUNCIONAMENTO E MANUTENÇÃO
- AFTERMARKET: POTENCIAL E RELEVÂNCIA NO BRASIL

**CADERNO SINCOPEÇAS
PERNAMBUCO**

DRiV™: A FORÇA DA INOVAÇÃO EM SUAS MÃOS!

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

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

Ferodo: Performance de frenagem superior para uma condução segura.

Champion: Velas que garantem o melhor desempenho e durabilidade.



A CASA DAS GRANDES MARCAS

ÍNDICE

16



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

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

28



46



A nova Lei do contrato de seguro promete muito mais transparência e nova dinâmica para os segurados e seguradoras.

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

68



72



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

EXPEDIENTE

Colaboradores - Cláudio Araújo, Haroldo Ribeiro, Izabel Bandeira, Rubenita Araújo, Arison Rafael F. Machado, José Carlos de Santana e Nonô Figueiredo.

Contato para anunciar na AUTO REVISTA PERNAMBUCO: Zap (81) 98637.2046 | (85) 3038.5775 ou através do e-mail autorevistape@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. AUTO REVISTA PERNAMBUCO é uma publicação bimestral da Editora Núcleo de Serviços Integrados Ltda. As opiniões dos artigos assinados não representam necessariamente as adotadas pela revista. Não é permitida a reprodução parcial ou total dos textos.

CONTATOS

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

autorevistape@gmail.com

Auto Revista Pernambuco

(81) 98637 2046

Mahle lança camisas para motores Scania

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



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

A Corteco, marca do Grupo Freudenberg, reforça seu portfólio de retentores e juntas para o segmento de vans e picapes. Com tecnologia original (OEM), os componentes são projetados para máxima durabilidade em veículos de alta demanda comercial. "A correta instalação é fundamental para garantir o desempenho e a vida útil dos produtos", destaca Alexandre Morselli, gerente de Produtos. A linha foca em minimizar paradas não planejadas, assegurando a produtividade do transportador. Saiba mais em: www.corteco.com.br.



Schaeffler: Inovação Horizontal e Talentos

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



Illinois traz seladores de alta performance 100% sem solventes

A multinacional latino-americana Juntas Illinois reforça seu portfólio no mercado brasileiro com o lançamento de sua linha premium de seladores e formadores de junta líquida. O diferencial tecnológico da linha é a formulação 100% livre de solventes, o que elimina problemas crônicos de seladores comuns, como encolhimento e rachaduras. Projetados para motores modernos, os produtos garantem maior durabilidade e segurança em aplicações de alta performance. Para mais informações acesse o site oficial da marca (www.juntasillinois.com) ou contate representantes locais.



Pode contar

com a Nakata na sua oficina



Pode contar, que não faltam motivos para escolher a Nakata como sua parceira de confiança no dia a dia da oficina. Pra começar, é a marca líder em suspensão e a marca do primeiro amortecedor pressurizado do Brasil, o HG Nakata. Também é a marca preferida dos mecânicos em todo o país e é referência em qualidade e durabilidade em componentes de suspensão, direção e transmissão.

Tudo para garantir a você um excelente trabalho e clientes sempre satisfeitos. **Pode contar!**

No trânsito, envergar o outro é salvar vidas.

Marelli lança nova geração de ECUs

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



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

RIO anuncia novo Gerente de Marketing



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

ElringKlinger na Copa Truck

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



Ipiranga lança Brutus Performance CK-4



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

SELEÇÃO CORTECO

ITENS CAMPEÕES

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



#CortecoComVocê



SAIBA MAIS SOBRE A CORTECO:



Assistência Técnica e Garantia:

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

DRiV lança plataforma de treinamento Garage Gurus® no Brasil

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



KYB e BMW M Motorsport no Endurance

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

Wega Motors expande portfólio com aquisição da Autoimpact

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



Motorservice inaugura novo centro de treinamento em Goiânia (GO)

A Motorservice, divisão do Grupo Rheinmetall que comercializa as marcas Kolbenschmidt (KS), Pierburg e BF, expande sua rede de capacitação com um novo centro de treinamento técnico em Goiânia (GO). A unidade, fruto de uma parceria com a Retífica Alvorada, reforça o compromisso da empresa com a democratização do conhecimento técnico no Brasil. Além das aulas presenciais, a fabricante mantém uma forte estratégia de suporte ao reparador por meio de webinars, vídeos técnicos e conteúdos em canais digitais focados em diagnósticos e boas práticas de manutenção.



SAMPEL
PEÇAS AUTOMOTIVAS

MAIS DE 3.700 ITENS

EM NOSSO PORTFÓLIO — O MAIS COMPLETO DO MERCADO.

A INOVAÇÃO
ESTÁ EM
**NOSSO
DNA**



ISO9001 / IATF 16949

www.sampel.com.br

Qualidade Original

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

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



NTN-SNR amplia linha para SUVs Honda

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

Eaton apresenta novos produtos para o aftermarket

A Eaton aproveitou a Automechanika 2026, realizada em abril na Argentina, para apresentar a expansão de seu portfólio de peças de transmissão voltado ao mercado sul-americano. O movimento reforça a estratégia da companhia em oferecer soluções sob medida para as demandas locais. Victor Bonami, responsável pelo Aftermarket de exportação da Eaton, destaca que a região é prioritária: "Nosso objetivo é estreitar o relacionamento com parceiros e atender às necessidades específicas de cada país com agilidade".



SEG lança novos produtos

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

RANALLE®

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

Siga:



@ranalle.poliasetensores
ranalle.com.br

RANALLE®

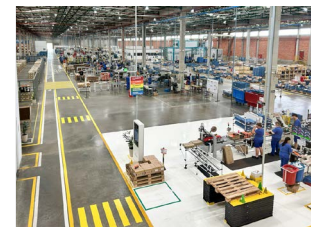


NÓS SOMOS POTÊNCIA.
NÓS SOMOS TECNOLOGIA.
NÓS SOMOS A RANALLE!

ranalle.com.br

Ekstron e Ferreira J: parceria que acelera resultados no Nordeste

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



Viemar Automotive comemora 30 anos

A Viemar Automotive celebra três décadas em 2026 com o posicionamento “De Especialista para Especialista”. Referência no aftermarket, a marca evoluiu oferecendo componentes de suspensão, direção e freios, essenciais para a segurança e performance veicular. O COO, José Inacio Salis, destaca a estratégia: “Investimos em engenharia local para ser a solução

do cliente brasileiro, com manufatura nacional e foco no sell-out”. O objetivo é garantir negócios sólidos e perenes em toda a cadeia. O marketing da marca, por Plínio Fazol, reforça: “O setor exige decisões técnicas precisas. Valorizamos do distribuidor ao mecânico, garantindo confiança e eliminando o retrabalho”. É a evolução de quem fabrica para quem aplica.

Com mais de 32 anos de mercado, a Kaizen A Casa da Autopeça, desembarca em Recife

Uma das distribuidoras que mais crescem no setor automotivo nacional, a Kaizen - A Casa da Autopeça anuncia sua chegada à Pernambuco com uma estrutura de 3.500 metros quadrados. A expansão marca mais um capítulo de sucesso na trajetória de crescimento do Grupo Bueno. Por trás da expansão, está uma filosofia muito forte que orienta toda a operação do Grupo desde sua fundação: vender peças para contratar pessoas, não o contrário. Criado em Brasília em 1994 por Mário Sérgio Bueno, o grupo reúne bandeiras como Pecista e Kaizen A Casa da Autopeça, e tem na geração de emprego e renda um dos seus pilares mais sólidos.

Tamãha evolução só tem sido possível devido a uma obsessão por construir uma parceria forte com seus clientes. Para isso, muito além de vender peças com preços baixos, a Kaizen promete ter uma das entregas mais ágeis do mercado, devolução e garantia sem burocracia, além de um mix completo de peças da curva A até a Z. “Nosso compromisso está em resolver, por inteiro, os problemas dos nossos clientes.”, destaca Vinícius Bueno, presidente do grupo.



CABOVEL E MÃES: DUAS FORÇAS QUE NÃO FALHAM

Assim como as mães, que são sinônimo de dedicação e força, a Cabovel garante segurança em cada trajeto. Com lançamentos constantes, seguimos inovando para oferecer qualidade e confiança ao mercado automotivo. Neste Dia das Mães, celebramos a segurança que nunca falha e o amor que nunca se esgota.



- ↘
- LINHAS LEVE
- PESADA
- UTILITÁRIOS
- AGRÍCOLA

CABOVEL[®]
A MARCA DO CABO ORIGINAL





Novidades no KKI Vendas



A plataforma de vendas do Grupo Auto Norte traz uma atualização que transforma a experiência B2B em algo mais ágil, intuitivo e inteligente, o KKI Vendas conta com ganhos expressivos em desempenho e fluidez nas operações do dia a dia; as novas funcionalidades ampliam o controle, refinam a gestão e oferecem recursos mais estratégicos para impulsionar resultados de forma consistente, tudo em um ambiente moderno, confiável e alinhado às exigências do mercado atual.

Mais agilidade para comprar, mais eficiência para vender!



Nova tela de login:
Facilitando o seu acesso desde o primeiro clique.



Cadastro de clientes mais ágil e seguro:
Agora integrado com a Receita Federal e o sistema do Grupo Auto Norte, garantindo mais rapidez na aprovação.



Acesso ao portfólio antes da aprovação:
Enquanto seu cadastro está em análise, você já pode dar uma espiadinha para conhecer nossos produtos.



Cola com o KKI:
Um espaço estilo feed com conteúdos, novidades, imagens e vídeos pra você interagir, curtir e ficar por dentro de tudo.



Acesse agora:
kki.autonorte.com.br
ou baixe o app na loja de aplicativos do seu celular!



CHERY TIGGO 5X:

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

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

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



A Família Tiggo 5x: Escolha o seu sabor

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



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

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

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

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



Vida a bordo: Onde o 5X te ganha

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

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

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

Curiosidades sobre a Chery e o Tiggo

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

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

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

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

Veredito: Vale o pix?

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

TIGGO 5XPRO 2027

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

SOLUÇÕES COMPLETAS PARA VOCÊ!

ESSE É O NOSSO NEGÓCIO.

ESCOLHA A MELHOR.
ESCOLHA PYSKO!

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



CERTIFICAÇÕES INTERNACIONAIS

EMPRESA CERTIFICADA
SMC
ISO 9001:2015

EMPRESA CERTIFICADA
SMC
ISO 14001:2015

EMPRESA CERTIFICADA
SMC
ISO 45001:2018

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

PYSKO
KITS AUTOMOTIVOS

O PEQUENO GIGANTE:



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

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



A Família Avenger: Qual é a sua praia?

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



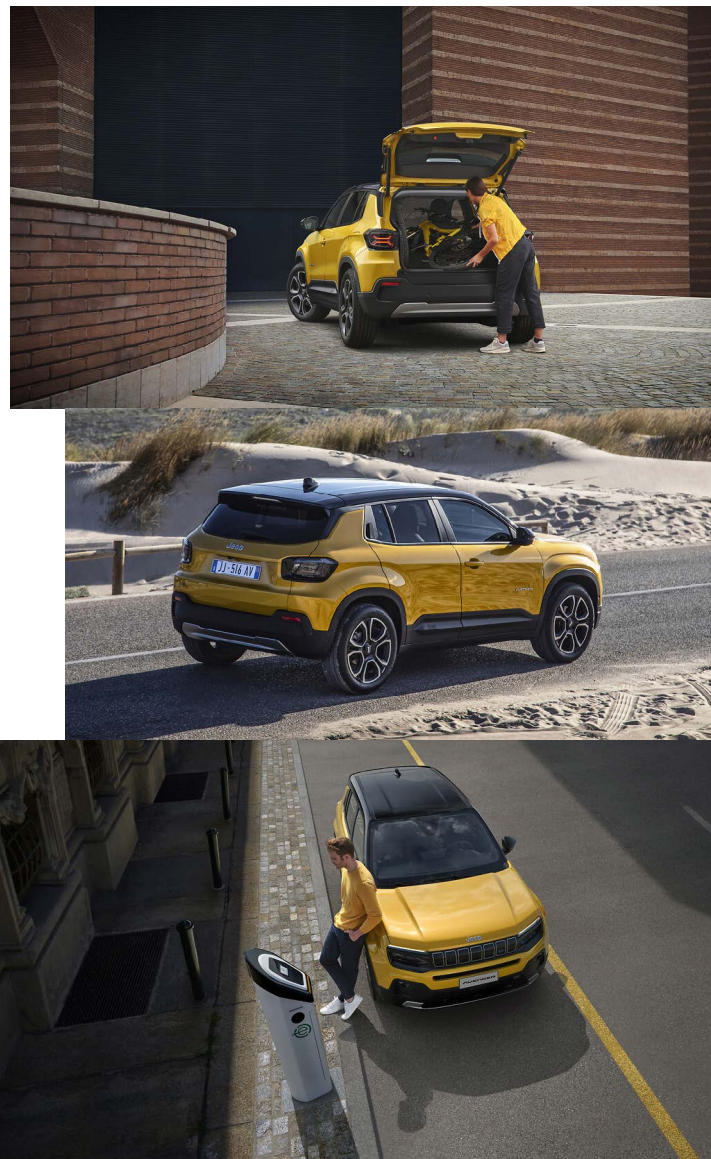
LANÇAMENTOS 2026 NOVOS OTIMIZADORES PREMIUM PARA OS MOTORES A BIODIESEL, DIESEL, GASOLINA, ETANOL E FLEX.

- APLICAÇÃO VIA TANQUE
- RESTAURA A POTÊNCIA
- DESCARBONIZA
- MAIS ECONOMIA
- BICOS INJETORES MAIS DURÁVEIS
- REDUZ A EMISSÃO DE POLUENTES



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

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



CURIOSIDADES: ONDE ESTÃO OS “easter eggs”?

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

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

YIMING PARTS

GRANDE LANÇAMENTO DE SENSORES



FABRICAMOS PRODUTOS DE ALTA QUALIDADE PARA O MERCADO DE REPOSIÇÃO DESDE 1996
produtos certificados e testados, seguindo os padrões originais.

Yiming.parts

Yiming.com.br

11 2019-7779



ENTRE A TRADIÇÃO ALEMÃ E O NOVO MUNDO

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

Design: A arte da evolução invisível

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



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

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

Vida a bordo: Onde o bom senso ainda reina

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

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



O fator “bolso”: O preço do privilégio

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



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

AUDI Q3 2026

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

CORVETTE STINGRAY 2026

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



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

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



Motor de Respeito: V8 Raiz

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



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



Curiosidades do Vette 2026

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

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

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

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

Quanto custa essa máquina no Brasil?

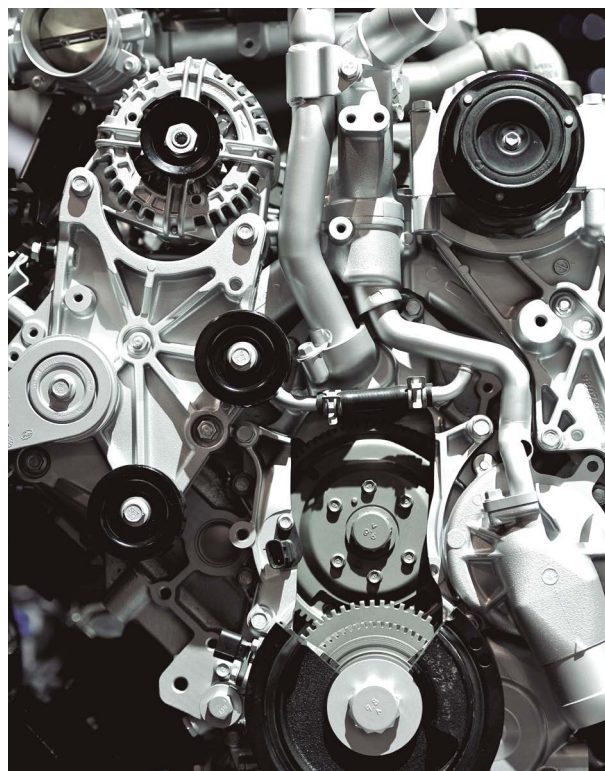
Vamos ao bolso, porque a brincadeira não é barata. Como o Corvette não é vendido oficialmente pela Chevrolet no Brasil (apenas importação independente), o valor varia pela cotação do dólar e opcionais. Valores de Importação: Unidades 2026, com todos os impostos e frete, estão circulando no mercado de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

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

O SOPRO DA LIBERDADE DAS TURBINAS PARA CARROS E CAMINHÕES

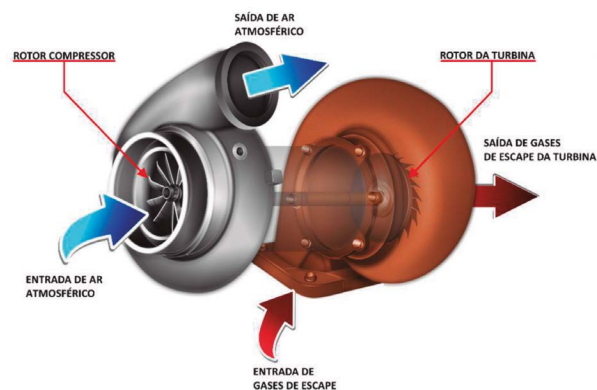
Se existe um componente no mundo automotivo capaz de mudar completamente a personalidade de um veículo, esse componente é o turbocompressor. O turbo é muito mais do que um acessório para ganhar velocidade; ele é uma obra-prima da engenharia que utiliza o que seria desperdiçado para gerar eficiência e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

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



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

A instalação de uma turbina, seja em um projeto de performance ou na reposição de um caminhão de frota, exige precisão de cirurgião. O primeiro passo é o dimensionamento correto. O ponto crítico da montagem, no entanto, é a lubrificação. Além disso, o uso do intercooler é indispensável. Como o ar comprimido esquenta naturalmente, o intercooler funciona como um radiador de ar. Mais do que a montagem, a longevidade do sistema depende da origem e da procedência do componente. Optar por peças de qualidade certificada é o que garante que a tecnologia suporte regimes extremos de trabalho. Tão importante quanto o produto é a garantia de fábrica e o suporte técnico. Utilizar postos autorizados para a manutenção preventiva e corretiva assegura que o veículo preserve a eficiência do motor e a segurança do investimento.



OBRIGADO, NORDESTE!



MAIS DE
20 MIL
TURBINAS VENDIDAS

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

ekströn
technologies

Busca Palhetas



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



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

O INVISÍVEL ESSENCIAL: TUDO O QUE VOCÊ PRECISA SABER SOBRE AS PALHETAS DO SEU CARRO

Sabe aquele ditado que diz que a gente só dá valor quando perde? No mundo automotivo, isso se aplica perfeitamente às palhetas do limpador de para-brisa. Elas passam meses esquecidas sob o sol e a poeira, mas bastam as primeiras gotas de chuva para que se tornem os componentes mais cruciais do veículo. Afinal, dirigir sem visibilidade não é apenas desconfortável, é um risco real de segurança. Por trás dessa simplicidade aparente, existe uma engenharia dedicada a garantir que sua visão da estrada permaneça cristalina, mesmo sob as piores condições climáticas. Entender como elas funcionam e como cuidar delas é o primeiro passo para evitar sustos e gastos desnecessários, começando pela escolha do produto, onde é sempre recomendável priorizar a compra de componentes de fábricas de origem conhecida e com qualidade certificada, garantindo que o material suporte as variações térmicas e a abrasão do dia a dia.

Um ponto que muitos motoristas desconhecem é que cada modelo de carro exige palhetas específicas, que variam não apenas no tamanho, mas também no tipo de encaixe e na curvatura necessária para acompanhar o design do vidro. Para facilitar essa escolha e evitar erros na hora da reposição, marcas como a APX da Multiqualita já oferecem sistemas modernos de identificação pela placa do veículo, permitindo localizar exatamente o modelo correto para cada automóvel de forma rápida e segura. Atualmente, o mercado se divide basicamente em três categorias: as convencionais, com estrutura metálica articulada; as Flat Blade, que utilizam uma haste interna flexível para uma pressão mais uniforme e silenciosa; e as híbridas, que unem a robustez da convencional com o design aerodinâmico das modernas. Independentemente do tipo, a precisão no modelo é o que garante que o sistema de limpeza não force o motor do limpador nem deixe áreas sem cobertura.



No entanto, de nada adianta ter o equipamento adequado se a manutenção for negligenciada. A vida útil de uma palheta depende diretamente de como o motorista lida com o ambiente. A limpeza é o pilar fundamental: uma vez por quinzena, é recomendável passar um pano úmido apenas com água ou sabão neutro na lâmina de borracha para remover a fuligem e a areia que agem como lixa. Outro ponto crítico é o fluido do reservatório; deve-se usar sempre um aditivo específico para limpeza de para-brisa, evitando rigorosamente detergentes de cozinha, que possuem substâncias químicas capazes de ressecar a borracha precocemente e até manchar a pintura do capô. O calor excessivo é o maior vilão, pois a radiação solar cristaliza o material, algo que marcas de procedência duvidosa costumam sofrer de forma muito mais acelerada, perdendo a eficácia em poucos meses.

Aprender a identificar os problemas antes que eles se tornem críticos é vital. Se a palheta começar a trepidar, "pular" no vidro ou emitir um rangido incômodo, a borracha provavelmente já está deformada. O surgimento de névoas ou faixas de água após a passagem do braço indica que a lâmina possui microfissuras. O sinal mais grave, porém, são os rasgos visíveis; se a borracha estiver se desprendendo, a troca deve ser imediata para evitar que a estrutura risque permanentemente o para-brisa. A recomendação técnica geral é que a substituição ocorra entre seis meses e um ano, independentemente da frequência de chuva, pois a degradação química é constante. Optar por peças de reposição de indústrias renomadas e utilizar ferramentas de consulta precisas assegura que o investimento em segurança seja realmente efetivo e duradouro.

LIDERANÇA HUMANIZADA NO AFTERMARKET DA GESTÃO POR COBRANÇA À GESTÃO POR CLAREZA NO NEGÓCIO

O setor de reposição automotiva atravessa uma de suas transformações mais profundas. Se outrora o sucesso de uma oficina ou distribuidora dependia exclusivamente do "feeling" comercial ou do domínio técnico da mecânica, o cenário de 2026 nos impõe uma nova métrica: a inteligência pragmática na integração entre pessoas e dados. Neste novo ecossistema, emerge um paradigma essencial: a empresa do futuro não será aquela que detém a tecnologia mais avançada, mas a que demonstra maior humanidade e clareza no uso dessas ferramentas. Historicamente, o aftermarket consolidou-se sobre um modelo de "gestão por cobrança". Nele, o foco reside no controle estrito de horários, na pressão por volume de ordens de serviço e na vigilância sobre o estoque. No entanto, a onipresença da Inteligência Artificial e dos sistemas de BI (Business Intelligence) torna esse modelo obsoleto. Hoje, os dados estão em toda parte. O desafio do líder moderno não é mais "conseguir a informação", mas sim interpretá-la com empatia e contexto, migrando para o que chamamos de Gestão por Clareza.

Gerir com clareza significa utilizar a IA para elimi-

nar a névoa da incerteza operacional. Em vez de cobrar um vendedor por uma queda súbita nas vendas, o líder humanizado utiliza ferramentas analíticas para entender se o problema é performance ou uma mudança na sazonalidade da frota regional. Em vez de sobrecarregar o técnico de pátio, utiliza algoritmos de agendamento para garantir um fluxo de trabalho saudável, respeitando o limite humano e evitando o retrabalho que nasce do cansaço.

Essa liderança humanizada entende que a tecnologia deve servir para libertar o colaborador de tarefas burocráticas, permitindo que ele se concentre no que a máquina não replica: o atendimento consultivo, a resolução de problemas complexos e a construção de confiança com o cliente. A clareza gera segurança psicológica. Quando o time entende que os dados servem para apoiar o crescimento, e não para punir falhas, a inovação floresce naturalmente no balcão e na oficina.

Na próxima edição, daremos continuidade a esta jornada explorando como essa nova gestão potencializa o surgimento de um novo perfil profissional: o técnico aumentado, que une a graxa nas mãos à precisão dos algoritmos.



Marcelo Magalhães
Assessor executivo do Sincopças-PE, formado em Gestão da TIC, pós-graduado em Gestão de Projetos, estudante de Direito.

O REI DE PARIS

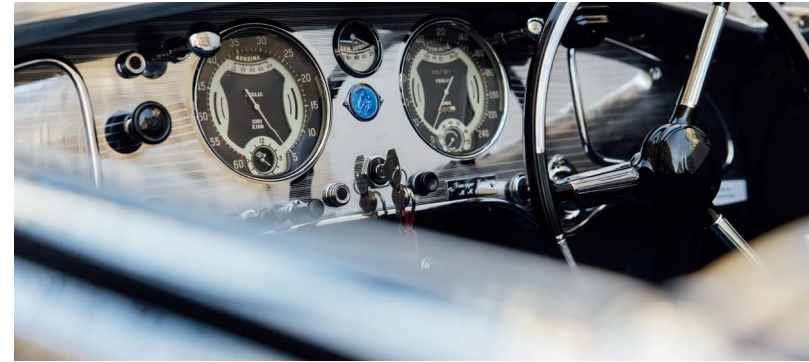
Alfa Romeo de 1938 é coroado o “Melhor dos Melhores” do Mundo

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

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

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

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



Um pedigree de campeão (literalmente!)

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

A disputa dos gigantes

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

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

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

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



Valor de Mercado

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

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

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



O que já era incrível, ficou ainda melhor!

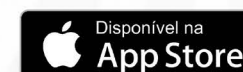
Mais agilidade, mais vendas, mais controle



- **Filtros pós-pesquisa:** Refine os resultados com mais precisão após consultar peças ou serviços.
- **Consulta por placa:** Identifique o veículo automaticamente e agilize a busca por peças compatíveis.
- **Inclusão de mão de obra no orçamento:** Adicione serviços diretamente no orçamento, com valores personalizados.
- **Margem de lucro editável e descontos sob medida:** Controle total sobre preços e condições comerciais.
- **Orçamentos com a logomarca da sua empresa:** Profissionalismo na apresentação ao cliente.
- **Histórico completo de orçamentos e pedidos:** Consulte rapidamente negociações anteriores e acompanhe o relacionamento com o cliente.
- **Acompanhamento em tempo real do status dos pedidos:** Saiba exatamente onde está cada pedido, do orçamento à entrega.

Acesse: www.balcaoligado.com.br

Agora disponível na versão
Online e no Aplicativo!



Balcão Ligado
aumente suas vendas





COMO GERENCIAR PORTFÓLIO DIANTE DA VARIEDADE E COMPLEXIDADE DO MERCADO

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

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

VARIÁVEIS ESTRATÉGICAS PARA *definição de sortimento (choice)*

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

• Cobertura de Mercado (Market Coverage)

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

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

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

• Taxa de Atendimento de Pedidos (Fill Rate)

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

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

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

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

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

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

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

Ruptura de Estoque

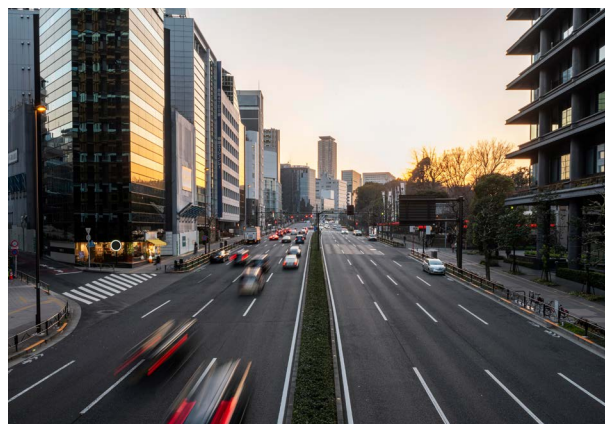
É a face visível da falha nos processos anteriores. A ruptura mede a falta do produto no exato momento em que o cliente quer comprar. Ela representa perda direta de receita e, pior, a erosão da confiança do cliente. A meta aqui é implacável: deve estar o mais próximo possível de zero.

Giro de Estoque (Inventory Turnover):

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

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

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



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

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

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



**PRODUTO CERTO
APLICAÇÃO SEGURA
EFICIÊNCIA COMPROVADA**

JUNTAS - SELADORES - PARAFUSOS - RETENTORES - GUIAS DE VÁLVULAS



(11) 94186-8746 @illinoisbrasil

www.juntasillinois.com



A CASA DA AUTOPEÇA



BOSCH

Depois de 32 anos abastecendo o Centro-Oeste, A Casa da Autopeça chegou ao Recife.

QUEM MELHORA NÃO PARA



POR ISSO, RECIFE NUNCA PAROU

Tem um Recife que acorda antes do sol, que conserta o que move a cidade e entrega o que a cidade precisa. Esse Recife nunca precisou de empurrão. Precisa de quem acompanhe seu ritmo.

E QUEM NÃO PARA NÃO PODE ESPERAR PEÇA

A loja inaugura **18 de maio.**

Faça seu pré-cadastro e garanta as condições de lançamento.



Aponte a câmera. É rápido.

As melhores marcas do mercado.
Mais de 200 fornecedores.
E uma parceria especial com:

A MAIOR FABRICANTE DE AUTOPEÇAS DO MUNDO.



BOSCH

Revendedor Autorizado

A entrega mais rápida de Recife

Seu cliente não fica esperando no balcão. Você fecha negócio rápido, abastece a oficina e segue o giro.

Curva de A a Z

Da peça que sai todo dia à que você só pede uma vez por ano. Tem aqui.

Garantia e devolução sem burocracia

Peça errada ou com defeito troca rápido. Você não pode esperar processo.

Avenida Marechal Mascarenhas de Moraes, 2471, Imbiribeira, Recife/PE



A CASA DA AUTOPEÇA

FORTALECENDO O SETOR DE AUTOPEÇAS EM PERNAMBUCO

Sincopeças-PE e Connect: Parceria estratégica que amplia acesso a soluções de crédito, informação e gestão para o setor automotivo de Pernambuco

Em um mercado cada vez mais dinâmico e orientado por dados, o Sincopeças-PE - Sindicato do Comércio de Peças e Acessórios para Veículos do Estado de Pernambuco - amplia seu papel ao firmar parceria com a Connect, passando a disponibilizar aos seus associados um portfólio de soluções voltadas à análise de crédito, gestão de risco, proteção empresarial e eficiência comercial. Essa iniciativa reforça o compromisso do Sincopeças-PE em oferecer, além da representatividade institucional, ferramentas práticas que impactam diretamente o dia a dia das empresas do setor. O Sincopeças-PE atua como um elo entre empresas, mercado e oportunidades, oferecendo suporte contínuo aos seus associados por meio de:

- defesa dos interesses da categoria;
- orientação e apoio institucional;
- promoção de cursos, eventos e capacitações;
- estímulo à profissionalização do setor;
- desenvolvimento de parcerias estratégicas que agregam valor aos negócios.

Esse conjunto de ações posiciona o sindicato como um agente importante na evolução do setor de autopeças em Pernambuco, contribuindo para que as empresas se mantenham atualizadas, competitivas e preparadas para os desafios do mercado.

Conectando Soluções - Parceria entre Sincopeças-PE e Connect

O segmento de autopeças e serviços automotivos exige decisões rápidas e seguras, especialmente em processos que envolvem vendas a prazo, concessão de crédito e relacionamento com clientes e fornecedores. A falta de informações confiáveis pode gerar riscos como inadimplência, fraudes e perdas financeiras. Por isso, o acesso a dados estruturados e ferramentas de análise torna-se essencial para garantir uma operação mais segura e eficiente. Nesse cenário, a atuação

do Sincopeças-PE como facilitador de acesso a soluções estratégicas faz toda a diferença para os seus associados.

Conectando soluções - parceria entre Sincopeças-PE e Connect

A parceria entre o Sincopeças-PE e a Connect foi estabelecida com o objetivo de disponibilizar aos associados um conjunto completo de soluções que apoiam a gestão, reduzem riscos e fortalecem as operações comerciais. Entre as soluções ofertadas estão:

- Consultas de crédito e negativação: Ferramentas que oferecem acesso às bases da Serasa Experian, permitindo análise detalhada do perfil de crédito de clientes e parceiros, além de possibilitar a negativação de forma estruturada, contribuindo para a redução da inadimplência e maior controle financeiro.
- Consulta veicular: Solução que permite acessar informações relevantes sobre o histórico de veículos, agregando mais segurança em negociações e processos que envolvem bens automotivos.
- Consulta localiza: Ferramenta voltada à localização e validação de dados cadastrais, auxiliando na identificação de clientes e no apoio a processos de cobrança e relacionamento comercial.
- Informais: Solução que amplia a análise de informações por meio do cruzamento de dados, proporcionando uma visão mais completa sobre clientes e parceiros e fortalecendo a tomada de decisão.
- Saúde do seu negócio: Solução que integra proteção, inteligência de dados e gestão da saúde financeira da empresa, permitindo o monitoramento contínuo e o acompanhamento de alertas importantes para apoiar decisões mais seguras.
- Certificado digital: Ferramenta essencial para garantir segurança, validade jurídica e agilidade

nas operações empresariais, permitindo assinaturas eletrônicas, emissão de documentos fiscais e acesso a sistemas governamentais com conformidade legal.

Por que essa parceria importa para o setor de autopeças Pernambucano?

1. Acesso a informações de crédito com base confiável as consultas integradas às bases da Serasa Experian permitem que as empresas tenham acesso a dados completos sobre o perfil de crédito de clientes e parceiros. Aliado a isso, a negativação oferece um instrumento estruturado para gestão da inadimplência, fortalecendo decisões com mais segurança e previsibilidade financeira.
2. Fortalecimento da gestão operacional Com soluções como consulta veicular, localiza, informais e saúde do seu negócio, as empresas passam a contar com ferramentas que apoiam a validação de informações, organização de processos e mitigação de riscos, contribuindo para uma gestão mais eficiente.
3. Contribuição à competitividade do setor Ao facilitar o acesso a soluções modernas

e estratégicas, o Sincopeças-PE fortalece o desenvolvimento das empresas associadas, promovendo maior profissionalização, segurança nas operações e crescimento sustentável no setor.

Mais que representatividade, um ecossistema de soluções

A parceria entre o Sincopeças-PE e a Connect representa um avanço importante na forma como entidades de classe podem contribuir com seus associados, indo além da atuação institucional e oferecendo soluções práticas que impactam diretamente os resultados das empresas. Ao disponibilizar ferramentas que envolvem crédito, informação, proteção, pagamento e validação de dados, o sindicato amplia seu papel como agente de desenvolvimento do setor, contribuindo para um ambiente de negócios mais seguro, estruturado e competitivo. Em um mercado cada vez mais exigente, iniciativas como essa reforçam a importância de unir representatividade, tecnologia e inteligência de dados para impulsionar o crescimento sustentável das empresas

A SINCOPEÇAS PE
acaba de dar mais um passo na modernização do seu serviço!

Agora as soluções **Serasa Experian** estão integradas nativamente via Connect.
Mais agilidade, menos risco e decisões mais inteligentes na sua rotina.

Consultas em segundos | Redução de inadimplência | Automação sem portais externos
Dados mais precisos | Monitoramento contínuo

O que você fazia em 10 minutos, **agora faz em 10 segundos**. Sem planilhas, sem retrabalho.

Clientes Sincopeças PE têm condições especiais **para ativação da integração**.

Clique aqui e descubra seu **BENEFÍCIO EXCLUSIVO**

Parceiro Autorizado
connect | serasa experian | Sincopeças PE

Como a nova Lei de Seguros vai mudar sua vida



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

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

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

Ninguém gosta de ficar a pé esperando a buro-

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

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

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

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

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

Principais alterações

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

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

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

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

Só mudou para seguro de automóvel?

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

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

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

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

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

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



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

MAIS DO QUE CUMPRIR NORMAS, CUIDAR DE PESSOAS

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

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

Dentro da NR 1, o papel do líder não está ligado apenas a documentos, mas principalmente ao comportamento. É o líder quem sustenta, no dia a dia, o tipo de ambiente que a empresa deseja ter. Isso se traduz em atitudes simples, porém consistentes, como garantir respeito nas relações, trazer clareza

nas orientações, conduzir metas com responsabilidade, estar disponível para escutar, perceber sinais de sobrecarga e fortalecer o senso de pertencimento. Mais do que gerir tarefas, o líder passa a gerir o impacto das suas atitudes sobre as pessoas.

Durante muito tempo, a liderança foi baseada em controle, cobrança e domínio técnico. Hoje, esse modelo já não sustenta relações saudáveis nem resultados consistentes. O novo perfil de liderança exige o desenvolvimento de habilidades comportamentais que sustentem um ambiente seguro, produtivo e equilibrado. Não se trata de teoria, mas de postura no dia a dia.



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

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

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

O desenvolvimento das pessoas está diretamente ligado à qualidade da liderança. Ambientes em que os líderes orientam, acompanham e

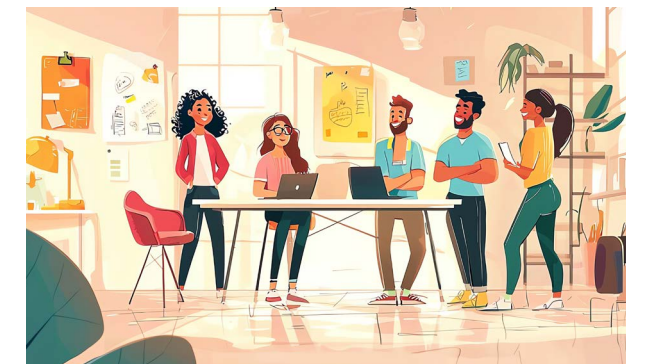
reconhecem tendem a formar profissionais mais seguros, comprometidos e preparados, e isso se reflete nos resultados. Equipes saudáveis produzem melhor, se relacionam melhor e sustentam resultados de forma mais consistente. Assim, a liderança deixa de ser apenas um papel operacional e passa a ser um fator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

Para que a NR 1 seja aplicada com consistência, é fundamental a existência de um plano estruturado de desenvolvimento de líderes, que inclua formação comportamental, acompanhamento contínuo e espaços de escuta. Treinar líderes



não deve ser visto como um evento pontual, mas como um processo contínuo. É por meio desse desenvolvimento que o líder adquire repertório para lidar com pessoas, conduzir conflitos, dar direção e sustentar um ambiente saudável.

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



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

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

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

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

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

Prepare sua equipe para a AUTOP 2026.

Credenciamento em breve!

AUTOP

2026

EXCLUSIVO PARA
PROFISSIONAIS DO SETOR

19 a 22/AGOSTO
CENTRO DE EVENTOS DO CEARÁ

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

Acompanhe pelas nossas redes e fique por dentro!

 @autopceara  @autop_ceara

WWW.AUTOPCEARA.COM.BR

ORGANIZAÇÃO, PROMOÇÃO E REALIZAÇÃO:

 **SSA** Sistema Sincopças Assopeças Assomotos

APOIO:

 **SEBRAE**

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



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

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

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

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

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



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

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

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

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

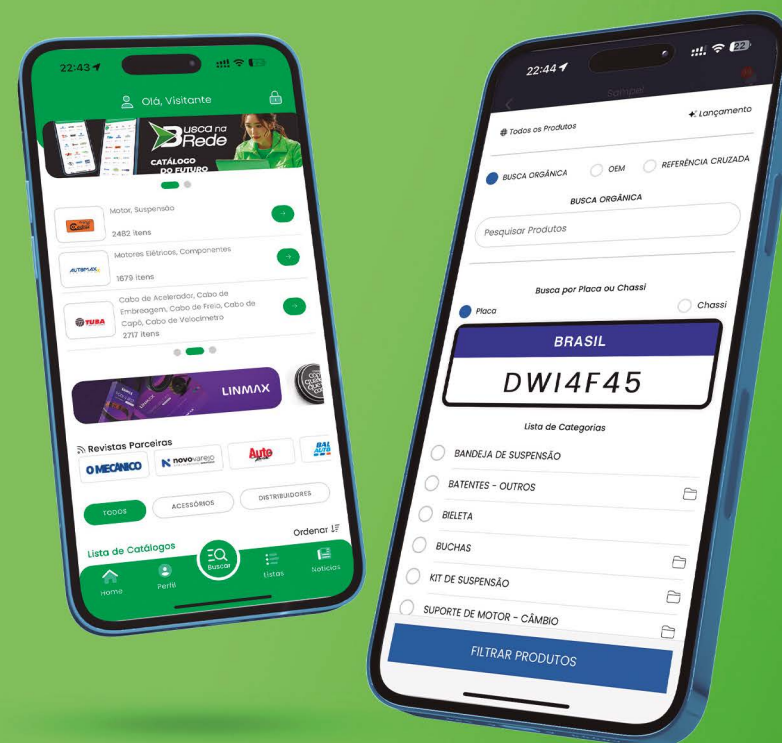
Além de te diferenciar como vendedor em um mercado competitivo, ouvir constrói relacionamentos duradouros: clientes que se sentem compreendidos voltam sempre e indicam você para outros. E o melhor? Você ganha feedback valioso para o negócio, identificando problemas e oportunidades.

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



Novo Super App - A melhores Marcas

Descubra as vantagens da nossa plataforma:



CATÁLOGO DO FUTURO

Busca na Rede
www.buscanarede.com.br





O RUGIDO DOS DEUSES DE FERRO

A Epopeia da NASCAR em 2026

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

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

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

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

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

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



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

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

Curiosidades: O Suor por Trás do Espetáculo

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



Calendário e Destinos

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

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

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

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

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



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

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





per movimento
senza sfregamento



componento
roller (components)

02 DE MAIO DIA DO ROLAMENTO

Uma data criada para celebrar e agradecer a você, que **movimenta**, resolve e faz o mercado girar.



Acompanhe nossas redes sociais

@cobrarolamentos | www.cobrarolamentos.com.br



Acesse:
loja.cobrarolamentos.com.br



ESCANEE
O QR CODE
E FAÇA SEU
AUTOCADASTRO

Faça revisões em seu veículo regularmente



ROLAMENTOS E AUTOPEÇAS

A MATURIDADE DE QUEM NÃO PRECISA PROVAR MAIS NADA



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

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



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

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

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

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

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

Ficha técnica

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



Por Alexandre Mol,
Presidente Sindirepa Brasil

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

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

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

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

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

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

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

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

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



NOVA

UNIDADE
PADIM

Rod. BR-101 Sul S N
KM 81 63, Recife

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

MAIS ESTRUTURA
PARA ATENDER VOCÊ.

Na nova unidade,
os clientes encontram:



Linha leve



Utilitários



Linha pesada



Moto peças

E MUITO MAIS!

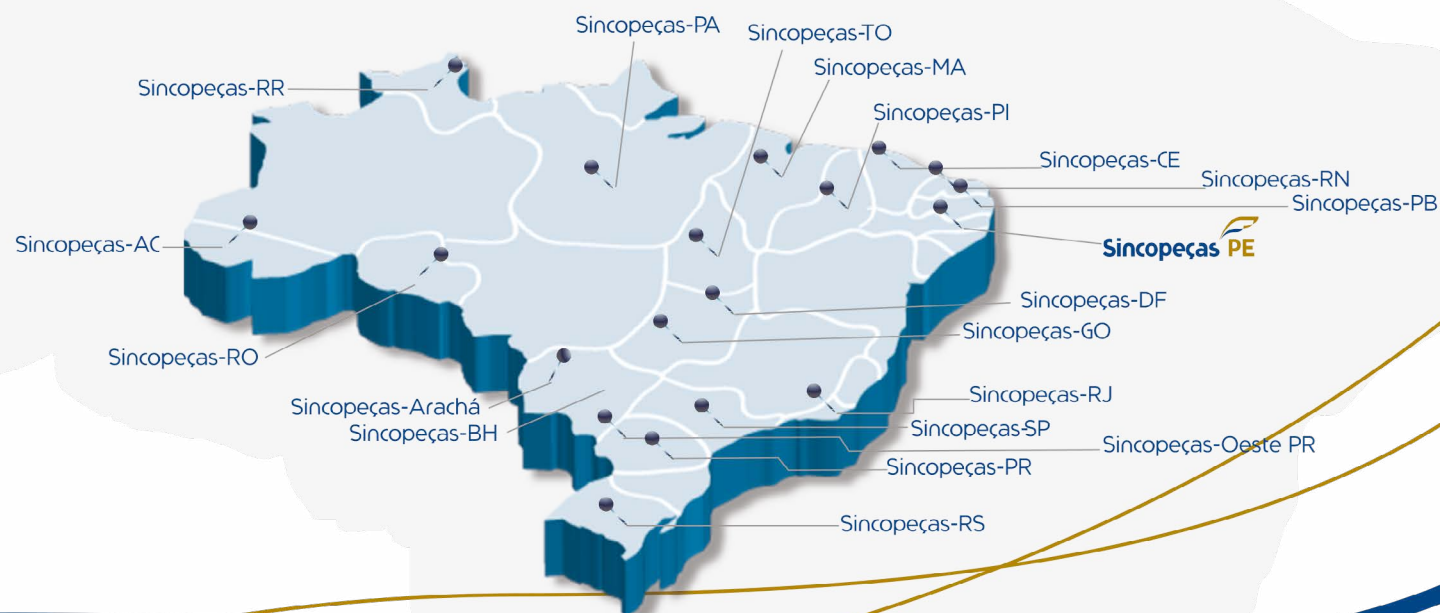


(81) 3788.3643



Associe-se!

Sincopeças PE



Seminário Pós NRF '26



A Federação do Comércio de Bens, Serviços e Turismo do Estado de Pernambuco (Fecomércio-PE) promoveu no dia 26 de março no Sebrae Recife, o “Seminário Pós NRF 2026”. O encontro foi promovido em parceria com o Sebrae/PE, o Sesc-PE e o Senac-PE. A iniciativa é resultado da segunda missão técnica organizada pela Fecomércio-PE para a NRF, realizada, anualmente, em Nova York, nos Estados Unidos.

A missão teve como objetivo conectar empresários, gestores e profissionais pernambucanos às principais discussões e tendências do comércio internacional. A programação incluiu participação em palestras, visitas técnicas e contato direto com empresas e soluções apresentadas durante o evento. O seminário mantém esse mesmo propósito ao apresentar ao público pernambucano os principais conteúdos e experiências observados durante a missão empresarial, ampliando o acesso às informações estratégicas para o setor.

O presidente do Sistema Fecomércio/Sesc/Senac Pernambuco, Bernardo Peixoto, liderou a comitiva de 39 empresários, representantes de entidades de classe e gestores do Sistema Comércio de Pernambuco e de Santa Catarina durante a missão internacional. “Voltamos da NRF com uma série de experiências e informações relevantes para o comércio pernambucano. O seminário é uma forma de compartilhar esse conteúdo com empresários e profissionais que não participaram da missão, permitindo que mais pessoas tenham acesso às discussões e às tendências que influenciam o varejo em todo o mundo”, afirmou

O encontro, foi marcado por debates sobre comportamento do consumidor, novas estratégias e soluções que estão transformando o comércio, fortalecendo o ambiente de negócios no estado. Com mediação da palestrante Maria Helena, diretora da Sucesso no Resultado, o debate contou com as participações de Marcos Santana, diretor da Fecomércio, e Vivianne Gameiro, diretora de Administração e Finanças do Sesc.



Cartão do Empresário de Pernambuco



Juntos
Somos
+ Fortes!

Sincopeças PE



GESTÃO

CONFLITO GERACIONAL OU CRISE DE GESTÃO?

O discurso já virou lugar-comum: “as novas gerações não querem trabalhar”. Mas talvez a pergunta correta seja outra — as empresas estão preparadas para as novas formas de trabalhar?

Pela primeira vez, quatro gerações convivem no mesmo ambiente corporativo. E o problema não está apenas nas diferenças entre elas, mas na dificuldade das empresas em lidar com essas diferenças de forma estratégica.

De um lado, profissionais formados em uma lógica de estabilidade e hierarquia. Do outro, uma geração que não negocia propósito, flexibilidade e velocidade. No meio disso, líderes pressionados por resultado, tentando sustentar modelos que já não respondem mais à realidade.

E isso tem custo.

Não se trata apenas de conflito de comportamento. Trata-se de perda de produtividade, aumento de turnover e de um problema cada vez mais evidente: a dificuldade de encontrar — e manter — mão de obra qualificada.

Existe um apagão de talentos.

Mas também existe um desencontro claro.

Empresas reclamam da falta de profissionais preparados, enquanto profissionais recusam empresas que não fazem sentido para suas expectativas. E insistir em modelos rígidos, baseados em controle, não resolve — só afasta.

Ao mesmo tempo, também é um erro ignorar que nem toda demanda por flexibilidade vem acompanhada de maturidade. Nem todo desejo por crescimento rápido está sustentado por entrega.

Ou seja: o problema não está em um lado só.

O que existe é uma lacuna de gestão.

Líderes foram forjados para cobrar resultado, mas não necessariamente para gerir expectativas tão diferentes dentro da mesma equipe. E isso começa a aparecer em ambientes tensionados,



Rubenita Araújo
Sócia-diretora da RA Soluções em Gente, Gestão e Liderança e atua no desenvolvimento de líderes e na efetividade da gestão organizacional.

equipes fragmentadas e decisões cada vez mais difíceis.

Em mercados em desenvolvimento, como o Nordeste, esse cenário se intensifica. Muitas empresas ainda operam com estruturas pouco claras, papéis indefinidos e lideranças sobrecarregadas — o terreno ideal para que o conflito geracional cresça.

Nesse contexto, a falta de mão de obra deixa de ser apenas um problema externo e passa a ser, também, interno.

Porque a pergunta que poucas empresas estão fazendo é:

por que as pessoas não ficam?

Salário importa. Mas não sustenta sozinho.

Ambiente, clareza, desenvolvimento e liderança pesam — e cada vez mais.

O ponto central é simples:

o conflito geracional não é a causa — é o sintoma.

Sintoma de modelos de gestão que não acompanharam as mudanças do mercado.

E aqui vai um ponto direto para quem lidera: não dá mais para colocar essa conta nas gerações.

Se a sua empresa enfrenta alta rotatividade, dificuldade de contratação ou equipes desengajadas, talvez o problema não esteja no mercado — mas na forma como você está gerindo.

O cenário já mudou. As pessoas também.

A pergunta é: a sua gestão vai mudar?

Porque, no fim, não é sobre gerações.

É sobre decisões.



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

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

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

Entidades que formam a Aliança Aftermarket Automotivo Brasil



FROTA CIRCULANTE DE VEÍCULOS AUTOMOTORES E MOTOCICLETAS - 2024

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

POTENCIAL FINANCEIRO ESTIMADO - 2024

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

TOTAL DE EMPRESAS - 2024

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

TOTAL DE EMPREGOS - 2024

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

TOTAL DE IMPOSTOS ARRECADADOS - 2024

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

MARCAS PRÓPRIAS: TENDÊNCIAS OU OPORTUNIDADES DE NEGÓCIO?

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



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

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

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

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

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



Conheça a linha completa de Cardans Meritor



Qualidade, desempenho e confiança para o mercado automotivo.

✓ Mais de 170 itens disponíveis.

✓ Séries completas.

✓ Aplicação para todas as montadoras.

Escaneie o QR Code e saiba mais:



🗨️ Dúvidas técnicas: (11) 94455-5327

✉️ Duvidas.tecnicas@cummins.com

📷 cumminsbrasil



O EQUILÍBRIO DA RAZÃO



Volvo FM 2026 chega para consolidar a eficiência no transporte regional

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

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

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

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

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

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

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

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

VOLVO FM 2026 EM NÚMEROS

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

Preços Estimados (Brasil)

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



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

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

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

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

A escolha estratégica da Argentina como palco principal não é por acaso, visto que o país vizinho se mantém como o maior destino das exportações brasileiras de componentes. Em 2025, os embarques para o mercado argentino totalizaram US\$ 3,06 bilhões, o que corresponde a 36% do total exportado pelo Brasil e um crescimento expressivo de 12,5% em comparação ao ano anterior. Além do público local, a mostra atraiu compradores de peso de toda a região, incluindo delegações da Bolívia, Chile, Colômbia, Equador, Paraguai, Peru, Uruguai e Venezuela.

Paralelamente às negociações comerciais, a feira promoveu um diálogo institucional de alto nível. Presidentes das entidades que representam o setor e as montadoras nos dois países — Cláudio Sahad (Sindipeças/Abipeças), Juan Cozzuol (Afac), Igor Calvet (Anfavea) e Rodrigo Graziano (Adefa) — manifestaram o compromisso de trabalhar em conjunto para fortalecer a Política Automotiva Bilateral (ACE 14). Em uma declaração conjunta, as lideranças destacaram a necessidade de adequar o setor às transformações tecnológicas globais e à

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

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

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



IDEAUTO®



A solução ideal em peças, com eficiência e agilidade para garantir seu estoque sempre abastecido.



APONTE A CÂMERA DO SEU CELULAR E FALE DIRETAMENTE CONOSCO



81 3471-3000

0800 521 3000

ideauto.com.br

@ideauto



MAHLE



A LINHA PESADA GANHOU UM NOVO REFORÇO

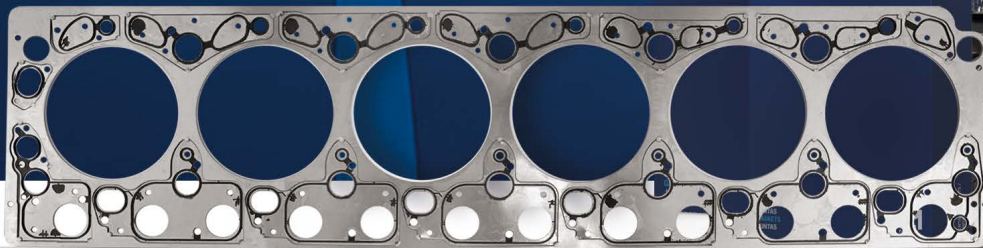
Juntas de motor Metal Leve

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

Projetadas especialmente para quem exige performance, com confiabilidade garantida.

Acesse o nosso catálogo através do QR code:

catalogo.mahle.com



☎ 0800-015 0015

f i y mahlepravaler

🌐 mahle-aftermarket.com