

Auto

Revista

PERNAMBUCO

**FOTON
AUMAN D2632**
EFICIÊNCIA NO
TRANSPORTE
PESADO

Ano 17 - nº 97



NSI
NÚCLEO DE SERVIÇOS
INTEGRADOS



SONIC

UM INÉDITO SUV CUPÊ DA CHEVROLET

- CHEGADA DO RENAULT KOLEOS E JETOUR T1
- ENDIVIDAMENTO DOS COLABORADORES DO SETOR DE AUTOPEÇAS
- BRONZINAS: FUNCIONAMENTO E MANUTENÇÃO

CADERNO SINCOPEÇAS PERNAMBUCO

CONFIANÇA NÃO SE GANHA, SE CONQUISTA NA PRÁTICA.

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

MONROE
AMORTECEDORES

Na prática, a diferença aparece.



A CASA DAS
GRANDES MARCAS



ÍNDICE

16



Sonic: revelamos todos os detalhes do inédito SUV cupê da Chevrolet que chega ao mercado nacional: conheça os novos motores turbo, o pacote completo de tecnologia embarcada, a lista de equipamentos e os preços de cada versão.

Saúde financeira: quais os impactos da saúde financeira do colaborador na performance profissional e na saúde mental

50



Como as bronzinas garantem a vida útil e o desempenho do bloco do motor

57



Caderno Sincopeças Pernambuco: Confira as notícias do segmento de autopeças e serviços de PE

Sincopeças PE
60

66



Foton Auman: o caminhão pesado desembarca no mercado brasileiro como uma opção estratégica para frotistas que buscam alta produtividade, oferecendo trem de força moderno e excelente conforto para as longas jornadas.

EXPEDIENTE

Colaboradores - Cláudio Araújo, Haroldo Ribeiro, Izabel Bandeira, Janayna F. Rodrigues, 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

autorevistape

autorevistape@gmail.com

Auto Revista Pernambuco

(81) 98637 2046

Canal WhatsApp: Auto Revista

Mahle destaca papel das bronzinas na proteção do motor

Aplicada em motores leves, comerciais, pesados e híbridos, a bronzina tem como principal função evitar o contato direto entre partes metálicas móveis, como o virabrequim e a biela do motor à combustão. Dessa forma, reduzindo o atrito e garantindo o correto regime de lubrificação do sistema. Esse controle é fundamental para o funcionamento eficiente do motor. O componente funciona como um indicador precoce de anomalias, principalmente relacionadas à lubrificação. “Como é o primeiro componente a reagir quando ocorre alguma falha no sistema, é preferível que a bronzina se desgaste antes, evitando danos a peças mais complexas e de maior custo, como o virabrequim, sendo assim a bronzina também protege o motor”, afirma Ednilson Rodrigues, Engenheiro de Desenvolvimento de Produto da Mahle. A empresa também promove treinamentos técnicos, cursos em parceria com o SENAI e oferece conteúdos em plataformas digitais, com foco na correta aplicação dos componentes.



Mobensani: 60 anos de excelência e compromisso no setor automotivo

Em 2026, a Mobensani celebra seis décadas de atuação no competitivo setor de reposição automotiva, um marco que representa não apenas tempo, mas também consistência, adaptação e um compromisso profundo com os clientes. Fundada em 1966 no bairro do Tatuapé, em São Paulo, a empresa começou sua jornada produzindo componentes de borracha para bombas hidráulicas. Nos anos 1980, sob a liderança da família Azevedo, a Mobensani direcionou seus esforços para o mercado automotivo. Hoje, a empresa opera em uma planta de 33 mil metros quadrados em Guarulhos, produzindo mais de 1,5 milhão de peças mensais e empregando aproximadamente 600 colaboradores. A verticalização de sua produção é um dos principais diferenciais, garantindo controle de qualidade e agilidade em atender às necessidades do mercado. “A qualidade deve estar presente em cada etapa. Isso nos permite proteger a confiança que construímos ao longo dos anos”, explica Suzane de Azevedo, CFO da Mobensani. Simone de Azevedo, CSO da empresa, reflete sobre a importância desse marco: “Completar 60 anos é motivo de orgulho, mas também de responsabilidade. Chegamos até aqui respeitando as pessoas e formando relações de confiança. Nossa trajetória nos motiva a continuar evoluindo ao lado de clientes, colaboradores e parceiros.” A campanha “60 anos Mobensaneando o Brasil” simboliza o compromisso da empresa com a inovação e a qualidade, reafirmando sua presença no mercado e a honra que têm em escrever a história do setor automotivo brasileiro.



Corteco amplia portfólio de peças para linhas leve e pesada

A Corteco, marca do Grupo Freudenberg, anuncia a expansão do seu portfólio com o lançamento de sete itens, destinados aos segmentos leve e pesado. Os novos produtos têm aplicação para veículos da Fiat, Nissan, Scania e Toyota. Os componentes foram desenvolvidos com tecnologia alemã, seguindo rigorosamente as especificações das montadoras para atender às aplicações da frota de veículo leve comercial no mercado de reposição. As novidades incluem dianteiro do virabrequim, comando de válvulas, traseiro do virabrequim, e haste de válvulas.



flag. No trânsito, enxergar o outro é salvar vidas.

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

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



*Pesquisa Revista O Mecânico/Ipsos Ipec 2025.

APROVEITE E ACESSE OS CONTEÚDOS FEITOS PARA VOCÊ, MECÂNICO.



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



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



BLOG
Tudo sobre carreira, tecnologia, manutenção e peças.



EAD
Cursos online, gratuitos e com certificado.



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

NAKATA®
PODE CONTAR

Escola do Mecânico firma parceria com a Marketing & Soul, fortalecendo atuação na formação e empregabilidade de novos mecânicos



A Marketing & Soul anuncia uma parceria estratégica com a Escola do Mecânico, referência em cursos de mecânica e capacitação automotiva com mais de 35 unidades franqueadas pelo Brasil e mais de 70 mil alunos formados, em um movimento voltado à expansão estruturada da instituição e ao fortalecimento de sua atuação no mercado. A colaboração entre as duas empresas marca uma nova fase para a escola, com foco na ampliação de negócios, no desenvolvimento de relações institucionais e no reforço de sua reputação no setor automotivo.

Nakata destaca a importância do fluido hidráulico na eficiência dos amortecedores com tecnologia HG



Presente nos amortecedores de suspensão e de direção da Nakata, o fluido hidráulico é desenvolvido com diversos aditivos, entre os quais se destaca o antiespumante. Como explica Leandro Leite, coordenador de Assistência Técnica e Garantia da Nakata, o item possui papel fundamental para o funcionamento do amortecedor e, por isso, merece atenção. Segundo o profissional, esse aditivo evita a formação de espuma durante o funcionamento. Caso o fluido apresente espumação, haverá perda de performance do amortecedor. Outro ponto importante é a viscosidade controlada, que contribui para manter o desempenho do amortecedor mais estável em diferentes faixas de temperatura.

Schaeffler reforça capacitação técnica na Autopar

O treinamento técnico segue como pilar do pós-venda da Schaeffler, que se destacou na Autopar com o espaço REPERT Super Tips, oferecendo palestras e sessões práticas sobre a complexidade dos veículos modernos. "A Autopar é estratégica para nos conectarmos com reparadores e parceiros. Nossa presença reflete a consolidação da Schaeffler como líder em tecnologia de movimento e nossa missão de fornecer a expertise que o reparador precisa para o futuro da mobilidade", afirma Rubens Campos, Vice-Presidente Sênior da Schaeffler Vehicle Lifetime Solutions América do Sul. Diante de um setor em transformação com eletrificados e diagnósticos complexos, a marca foca na reciclagem dos profissionais. O objetivo é aprimorar a capacitação técnica para reduzir problemas nos reparos e aumentar a lucratividade das oficinas.



Elring amplia portfólio para motores leves e pesados e lança linha de coletores de admissão

A ElringKlinger, multinacional alemã e um dos principais fornecedores mundiais de componentes para o mercado original (O&M) e também para a reposição automotiva, amplia seu portfólio com novos produtos voltados à manutenção e reparação de motores. Os lançamentos incluem soluções para veículos leves e pesados, com destaque para juntas de cabeçote, jogos de juntas completos e a nova linha de coletores de admissão desenvolvidos com alto padrão de qualidade e projetados para garantir vedação eficiente, durabilidade e desempenho.



JUNTAS PRO

LINHA LEVE



Qualidade e Design de quem desenvolve para montadoras, agora ao seu alcance.

Alma metálica dupla:

Trazendo maior robustez ao item;

Maior durabilidade:

Acompanha a vida útil do motor e evita o desgaste prematuro;

Melhor desempenho:

Com toda a tecnologia contida no item, o desempenho da vedação é excelente;

Anel de fogo reforçado:

Proporciona melhor confiabilidade e resistência às vedações dos cilindros;

Vedação por galerias:

Garante o isolamento dos canais de lubrificação e arrefecimento preservando o corpo da junta;

Alta rigidez:

Maior resistência ao torque e pressão na aplicação.



#CortecoComVocê



SAIBA MAIS SOBRE A CORTECO:



Assistência Técnica e Garantia:

11 95033-8899

0800 194 111

cortecocomvoce@corteco.com.br

www.corteco.com.br



Cummins reforça alerta sobre peças não genuínas e amplia estratégia com a linha ReCon

A Cummins Brasil participou da 12ª edição da Autopar, e reforçou durante o evento, uma agenda centrada na confiabilidade do aftermarket, com foco na procedência das peças, na proteção da operação dos clientes e na evolução do portfólio remanufaturado ReCon, que passa a incorporar soluções mais versáteis para ampliar a cobertura de aplicações. “Temos identificado crescentes movimentações no mercado que envolvem a oferta de componentes apresentados como Cummins e supostamente genuínos. Esse tipo de prática pode comprometer a integridade e o desempenho dos motores, além de colocar em risco a operação dos nossos clientes”, destaca Mariana Marcondes, líder do Negócio de Peças da Cummins Brasil.

Seineca traz componentes fabricados sob padrão internacional

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



Phinia inaugura primeira linha de produção no Brasil para injetores Delphi GDI de 350 bar

A Phinia, fornecedora industrial diversificada e líder global no desenvolvimento de sistemas de combustível, sistemas elétricos e soluções para o aftermarket, inaugura oficialmente uma nova linha de produção em sua planta de Piracicaba (SP), dedicada à fabricação de injetores Delphi de injeção direta de combustível (GDI) de 350 bar. Com a nova linha, a unidade fabril de Piracicaba passa a integrar a estrutura global de produção de GDI da Phinia, ao lado das operações no México, na China e na Romênia. “Estamos trazendo para o Brasil uma tecnologia extremamente sofisticada, que representa o estado da arte dos sistemas de injeção de combustível na atualidade”, afirma Giovani Benato, diretor-geral da planta da Phinia em Piracicaba.

Aftermarket apresenta nova linha TRW de cilindros de roda para linha leve

A ZF Aftermarket amplia sua oferta de componentes para sistemas de frenagem da marca TRW com o lançamento de novos cilindros de roda para linha leve. Os novos equipamentos reforçam a cobertura de portfólio ao mercado de reposição com soluções voltadas à segurança, desempenho e confiabilidade.



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

Lubrax lança embalagem com 65% menos plástico e avança na inovação do mercado de lubrificantes

Lubrax, marca da Vibra reconhecida por tecnologia e desempenho no mercado de lubrificantes, anuncia o lançamento da primeira embalagem flexível tipo pouch do segmento no Brasil — uma solução que reduz em cerca de 65% o consumo de plástico em comparação aos frascos rígidos tradicionais. Além de utilizar significativamente menos material, a embalagem é mais leve, flexível e resistente, sem qualquer impacto na qualidade, segurança ou performance do produto. Na prática, o lançamento do pouch representa, já em 2026, a retirada de 353 toneladas de plástico do mercado — o equivalente a aproximadamente 7 milhões de garrafas PET de 2 litros.



WEGA anuncia Mario Brescancini como novo Head de Vendas Brasil

A Wega anuncia oficialmente a chegada de Mario Brescancini como novo Head de Vendas Brasil. Com mais de 30 anos de sólida trajetória no aftermarket de autopeças brasileiro, Brescancini assume o cargo com a missão de somar forças e ampliar o apoio à rede de distribuidores da marca em todo o território nacional.

A chegada do novo Head de Vendas reflete o período de atuações importantes para a Wega. A companhia recentemente anunciou a aquisição da Autoimpact, fortalecendo sua presença no segmento de palhetas automotivas no Brasil.

Denso amplia soluções para o mercado de reposição com o lançamento do Kit Colisão

A Denso apresentou ao mercado de reposição automotiva uma nova solução estratégica voltada para otimizar o fluxo de manutenção pós-sinistro: o Kit Colisão. O produto consolida em uma única embalagem e sob um único código os componentes essenciais de arrefecimento e climatização que costumam ser mais demandados em reparos frontais. A proposta da empresa é simplificar processos logísticos, de cotação e de controle de estoque em oficinas mecânicas e centros de reparação.

O diferencial técnico da solução baseia-se em dados de campo da engenharia sobre a alta recorrência de danos simultâneos em batidas frontais. Estatísticas de mercado apontam que 100% desses casos exigem a troca do condensador, 70% demandam a substituição do radiador e entre 35% e 60% das vezes o eletroventilador também é afetado. Ao unificar esses itens, o kit elimina a complexidade da busca por peças fracionadas e garante a chamada “montabilidade garantida”, assegurando total compatibilidade e reduzindo retrabalhos.

Para os reparadores, o formato reduz o tempo de inatividade do veículo no pátio, aumentando a produtividade geral da oficina. Do ponto de vista econômico, a aquisição conjunta oferece melhor custo-benefício em comparação com a compra separada de cada componente. Já para o cliente final, a vantagem está na aplicação de peças com padrão de qualidade original da montadora, assegurando o desempenho e a durabilidade originais do veículo. Atualmente, o portfólio da marca conta com 29 opções de kits de colisão, cobrindo mais de 200 aplicações na frota nacional



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



YPF Lubrificantes destaca portfólio de leves durante a Autopar 2026

A YPF Lubrificantes apresentou seu portfólio de lubrificantes para veículos leves ao mercado de reposição automotivo. Durante o evento, a marca pertencente ao Grupo Usiquímica, destacou as linhas Elaion e Elaion Auro, desenvolvidas sob o conceito TEC – Tecnologia em Evolução Constante. A abordagem reflete o compromisso global da YPF Lubrificantes em acompanhar a evolução dos motores, mantendo níveis elevados de proteção, eficiência e desempenho.

Dana lança guia para agilizar a manutenção de eixos Cardan

A Dana lança o “Estudo Facilitador de Componentes de Cardan” Albarus e Spicer, material técnico inédito e exclusivo desenvolvido especialmente para frotistas, balconistas, televendas e reparadores, o guia permite localizar rapidamente a peça correta, agilizando o atendimento no balcão de autopeças e garantindo a montagem precisa na oficina. “Utilizar a peça errada em um eixo cardan pode gerar vibrações severas, ruídos, quebra prematura do conjunto e riscos à segurança. O Estudo Facilitador foi criado para eliminar dúvidas e garantir precisão e rapidez na escolha da componente certa”, afirma Fabio Murta, gerente de trade marketing.



MANN-FILTER: 85 anos de inovação e sustentabilidade

Originária de Ludwigsburg, na Alemanha, a MANN-FILTER evoluiu de suas raízes locais para se tornar uma marca internacionalmente reconhecida, expandindo globalmente desde a década de 1960. Hoje, é vista como uma das marcas mais confiáveis no mercado global de reposição automotiva. Para Bert Kempeneers, vice-presidente de Operações na América do Sul e Gerente Geral no Brasil da MANN+HUMMEL, celebrar

os 85 anos representa um compromisso renovado com a inovação e a sustentabilidade. Segundo ele, a empresa mantém seu propósito de influenciar positivamente o setor automotivo através de práticas sustentáveis e inovadoras. Raul Ivo Cavalaro, Diretor de Marketing e Vendas da MANN+HUMMEL Brasil, reforça que a constante evolução da empresa é uma resposta às transformações da indústria automotiva. Essa capacidade de adaptação evidencia o compromisso da MANN-FILTER com a qualidade e a atualização tecnológica, consolidando sua posição de destaque no mercado.

Juntas Illinois amplia linha de soluções para reparação de motores

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



VAI VIAJAR NAS FÉRIAS?

REVISE SEU CARRO E PEGUE A ESTRADA COM TRANQUILIDADE.

Na hora da troca, escolha produtos que entregam qualidade de ponta a ponta. **Escolha certo, escolha Cabovel.**



LINHAS LEVE
PESADA
UTILITÁRIOS
AGRÍCOLA



A MARCA DO CABO ORIGINAL



46 ANOS



DE HISTÓRIA,
TRABALHO
E CONFIANÇA.

+ de **1.200**
COLABORADORES

18 FILIAIS EM TODAS
AS REGIÕES DO BRASIL

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

+ de **230**
FORNECEDORES PARCEIROS

13 VEZES
ELEITA UMA EMPRESA
GPTW - GREAT PLACE TO WORK



NOSSA HISTÓRIA

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

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



**CARLOS EDUARDO
MONTEIRO (CACAI)**

FUNDADOR
AUTO NORTE



A CHEVROLET RESSUSCITA O NOME SONIC EM UM INÉDITO SUV CUPÊ

Um modelo racional e bem equipado.



O mercado automobilístico brasileiro acaba de ganhar um novo integrante na acirrada disputa dos utilitários esportivos. A Chevrolet apresentou oficialmente o Sonic, um SUV cupê de porte compacto produzido localmente e posicionado estrategicamente entre o Onix Ativ e o Tracker. Fruto de um investimento de R\$ 1 bilhão em engenharia e modernização fabril, o modelo chega com a missão de inaugurar um novo momento para a marca no país, competindo em uma categoria que hoje abocanha quase 25% dos emplacamentos nacionais. Essa ofensiva em busca de diferenciação visual abriu espaço para um nicho específico: os modelos de silhueta cupê. De olho nessa movimentação que dita tendências urbanas, a Chevrolet decidiu trazer de volta um

nome conhecido do público brasileiro, mas com uma roupagem completamente diferente. Ao observar o Sonic de perto, fica claro que o design foi trabalhado para causar impacto imediato nas ruas. A silhueta traz aquela queda característica na coluna traseira que define os crossovers cupês, acompanhada por um vidro inclinado e um balanço posterior ligeiramente alongado para equilibrar as proporções. Na dianteira alta, o modelo adota a atual linguagem de estilo global da General Motors, inspirada no Equinox EV, dividindo o conjunto óptico em dois andares: as luzes diurnas em LED ficam posicionadas junto ao capô, enquanto os faróis principais ficam embutidos nos nichos do para-choque.



“A vida a bordo revela um ambiente moderno, com foco na integração digital que atrai o consumidor conectado.”

O chamado Virtual Cockpit System domina o painel através de duas telas integradas: uma de 8 polegadas configurável para o quadro de instrumentos e outra de 11 polegadas para a central multimídia, ligeiramente voltada para o motorista. Há espelhamento sem fio para os sistemas Android Auto e Apple CarPlay, carregador por indução e o sistema OnStar, que nesta linha inaugura uma estrutura de serviços com plano básico incluído por oito anos. No quesito espaço, os 4,23 metros de comprimento e a boa largura garantem acomodação honesta para os ocupantes, enquanto os bancos adotam uma camada extra de espuma (padrão pillow top) para melhorar o apoio do corpo. O porta-malas de 392 litros é correto para a proposta, oferecendo aproveitamento vertical graças ao formato da traseira.

Debaixo do capô, a Chevrolet optou por uma receita amplamente testada no mercado nacional: o motor 1.0 turbo de três cilindros com injeção direta, calibrado especificamente para as características de peso e aerodinâmica do Sonic. São 115 cavalos de potência e 18,9 kgfm de torque, acoplados a uma transmissão automática de seis marchas. Com um peso total contido em 1.139 kg e um coeficiente aerodinâmico (Cx) de 0,35 — número bastante favorável quando compara-

do aos SUVs de formato “caixote” tradicionais —, o veículo entrega acelerações progressivas e um comportamento ágil no trânsito. O zero a 100 km/h ocorre em cerca de 10 segundos, mas o real trunfo do conjunto está na eficiência. Os números oficiais do Inmetro apontam médias de 14,8 km/l na gasolina e 10,4 km/l no etanol em uso rodoviário, auxiliados por tecnologias práticas como o sistema Start/Stop e o gerenciamento inteligente de carga da bateria durante as desacelerações.



“Em termos de engenharia mecânica, a GM aplicou um jogo de amortecedores pressurizados com tecnologia Multi-Tunable Valve.”

Na prática, as válvulas internas da suspensão foram recalibradas para lidar com o asfalto brasileiro, oferecendo boa capacidade de filtragem de imperfeições no asfalto esburacado das capitais sem deixar a carroceria oscilar demais em curvas fechadas. A direção elétrica progressiva também recebeu uma calibração dedicada, garantindo respostas diretas em velocidades de cruzeiro e maciez extrema na hora de realizar manobras de estacionamento. O vão livre de 20 centímetros em relação ao solo reforça a proposta utilitária do modelo, permitindo transpor valetas e lombadas com facilidade no cotidiano.

No quesito segurança activa, o Sonic marca a introdução do pacote Chevrolet Intelligent Driving de nova geração. O sistema utiliza uma câmera de alta definição posicionada no para-brisa, que ganhou 40% a mais de área de varredura. Esse upgrade técnico permite que a frenagem automática de emergência atue em velocidades que variam de 8 a 130 km/h, identificando não apenas carros, mas também pedestres e ciclistas. O pacote é complementado pelo assistente de permanência em faixa com correção ativa no volante, alerta de ponto cego nos retrovisores e seis airbags de série em todas as configurações. Na versão esportiva RS, o motorista ainda conta com o auxílio do sistema Easy Park, que gerencia as manobras de estacionamento paralelas ou perpendiculares de forma semiautônoma.

**O INÉDITO SUV CUPÊ
DESEMBARCA NO CEARÁ
PRONTO PARA MOSTRAR
QUE O DESIGN ARROJADO E A
ECONOMIA DE COMBUSTÍVEL
PODEM CAMINHAR JUNTOS NA
MESMA ESTRADA.**

Comercialmente, o Sonic desembarca no mercado em duas variantes bem equipadas e com preços competitivos. A versão Premier, voltada ao requinte com acabamento interno em dois tons e detalhes externos cromados, chega com o preço sugerido de **R\$ 139.990.**

Para quem prefere um apelo visual agressivo, a versão RS adota teto, rodas e retrovisores pintados em preto brilhante, além de gravatas escuras e costuras vermelhas na cabine, tabelada em **R\$ 148.990.**

CURIOSIDADES DO NOVO SUV CUPÊ

Desenvolvimento exaustivo:

Antes de ganhar as linhas de montagem definitivas, o projeto do Sonic consumiu intensamente ferramentas virtuais avançadas e inteligência artificial para otimização de superfícies e testes de colisão estrutural. Posteriormente, os protótipos físicos enfrentaram severas rotinas de rodagem no Campo de Provas da Cruz Alta, acumulando quilômetros extremos em pistas que reproduzem as piores condições de pavimento do planeta.

Foco ecológico:

A modernização da linha de produção para receber o Sonic seguiu padrões globais de sustentabilidade. O utilitário foi concebido com foco na economia circular, apresentando um índice projetado de 90% de reciclabilidade e mais de 97% de recuperabilidade de seus materiais ao final de seu ciclo de uso.

Atualizações na nuvem:

A arquitetura eletrônica do Sonic é compatível com o sistema Over-the-Air (OTA). Isso permite que o veículo receba atualizações de calibração de motor, melhorias nos módulos de segurança e correções na interface multimídia remotamente através da internet, eliminando a necessidade de visitas frequentes à oficina para atualizações de software.

Gravata Inédita:

O Sonic é o primeiro veículo da Chevrolet no mundo a adotar o novo logotipo global da marca, que está mais horizontal, minimalista e com acabamento em preto fosco integrado à grade.



O MERCADO AUTOMOTIVO

NÃO PARA!

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

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



WWW.PYSKO.COM.BR

/PYSKO.KITS

pysko@pysko.com.br

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

RENAULT KOLEOS E-TECH: A NOVA DEFINIÇÃO DE LUXO HÍBRID



O segmento de SUVs acaba de ganhar um novo protagonista que não pede licença para impressionar. O Renault Koleos Full Hybrid E-Tech chega ao mercado não apenas como um veículo, mas como uma declaração de estilo e sofisticação tecnológica. Com 4,78 metros de imponência, o modelo equilibra perfeitamente a robustez de um SUV com o refinamento de um sedan de luxo. Com preço sugerido de R\$ 289.990, o modelo se posiciona como o novo estandarte tecnológico da fabricante no país.

DESIGN COM DNA DE PISTA

A primeira impressão é marcada pela assinatura Esprit Alpine. Inspirada na lendária divisão esportiva da Renault, essa versão traz um visual exclusivo: rodas diamantadas de 20 polegadas, pintura acetinada e a icônica grade frontal com padrão em diamante. Detalhes em azul gravados a laser e a bandeira tricolor francesa nos bancos são “easter eggs” que reforçam a herança europeia do modelo. Ao abrir a porta, o habitáculo revela um verdadeiro lounge sobre rodas. O uso extensivo de Alcantara no painel e portas, somado às costuras tricolores e à iluminação ambiente personalizável, cria uma atmosfera premium. Para quem viaja atrás, o conforto é de primeira classe: são 320 mm de espaço para os joelhos — um dos melhores da categoria.

O PODER DA EFICIÊNCIA: TECNOLOGIA E-TECH

Sob o capô, o Koleos esconde um conjunto motopropulsor fascinante. A tecnologia Full Hybrid combina um motor 1.5 turbo de alta eficiência com dois motores elétricos e a transmissão inteligente DHT. O resultado? 245 cv de potência e uma aceleração de 0 a 100 km/h em apenas 8,3 segundos. O segredo está na gestão de energia. Na cidade ele consegue rodar até 75% do tempo no modo elétrico, sem que você precise se preocupar com tomadas ou cabos. É o silêncio de um carro elétrico com a autonomia e praticidade de um híbrido, registrando a impressionante média urbana de 13,1 km/l. A plataforma CMA, fruto da parceria com a Volvo e Geely, garante uma rigidez estrutural e um nível de segurança que são referências globais.



UM ECOSISTEMA DIGITAL IMERSIVO

O painel é dominado pela tela panorâmica Open'R. São três displays de 12,3 polegadas que transformam o cockpit em um centro de comando intuitivo.

- Entretenimento a bordo: Com os apps Whale e Cinema pré-instalados, você pode assistir ao seu streaming favorito (como Disney+ ou Prime Video) enquanto o carro está estacionado.
- Som de Cinema: O sistema Bose® com 10 alto-falantes conta com cancelamento ativo de ruído, garantindo que o som do motor ou da estrada não interfira na sua playlist favorita.

HUMAN FIRST: SEGURANÇA QUE ANTECIPA O AMANHÃ

A Renault incorporou 29 sistemas de assistência (ADAS) sob a filosofia Human First. O destaque absoluto vai para a Câmera 360° com Chassi Transparente (540°), que permite “enxergar através” do capô, facilitando manobras em terrenos irregulares ou vagas apertadas.



O “Anjo da Guarda” Tecnológico:

- Condução Autônoma Nível 2: O carro mantém a faixa, ajusta a distância do veículo à frente e até auxilia em mudanças de faixa.
- Estacionamento Autônomo: Você escolhe a vaga e o Koleos faz o resto — controla volante, aceleração e frenagem sozinho.
- Segurança Ativa: Frenagem de emergência (inclusive em curvas e marcha a ré) e alerta de ponto cego com intervenção direta no volante.

INTELIGÊNCIA AO DIRIGIR

O motorista pode escolher entre cinco personalidades distintas através dos modos de condução:

- ECO: Para quem foca na máxima sustentabilidade.
- Comfort: Direção leve e rodar suave para o dia a dia.
- Sport: Respostas imediatas e direção mais firme.
- Snow: Tração otimizada para pisos escorregadios.
- AI (Inteligência Artificial): O modo “mente brilhante”, onde o carro aprende seu estilo e alterna automaticamente entre os modos para entregar o melhor equilíbrio no momento.
- Conectividade Total: My Koleos

A experiência continua fora do carro. Pelo aplicativo My Koleos, seu smartphone vira uma chave digital. É possível climatizar a cabine à distância, aquecer o volante antes de entrar, checar a pressão dos pneus ou localizar o veículo em um estacionamento lotado. O Renault Koleos E-Tech não é apenas um salto tecnológico; é um convite para redescobrir o prazer de viajar com o máximo de conforto, segurança e consciência ambiental.

JETOUR T1: A NOVA FRONTEIRA DA ELETRIFICAÇÃO NO BRASIL

SOB O COMANDO DE UM CONJUNTO MECÂNICO DE 315 CV E UMA ESTRUTURA REFORÇADA PARA OS DESAFIOS DAS NOSSAS ESTRADAS, O T1 MARCA A ESTREIA OFICIAL DA JETOUR EM SOLO NACIONAL.



O Jetour T1 representa uma nova fase para o mercado automotivo brasileiro em 2026, consolidando a estratégia de expansão da marca que opera sob a tutela tecnológica do grupo Chery International. O modelo chega ao país com uma proposta visual disruptiva, adotando o estilo “boxer” ou quadradão, que resgata a robustez dos utilitários clássicos, mas entrega um conjunto mecânico focado na eletrificação moderna. No Brasil, a Jetour estabeleceu parcerias estratégicas para viabilizar sua operação, utilizando a infraestrutura logística de grupos consolidados para garantir uma rede de assistência técnica que cubra os principais centros urbanos. Há, inclusive, uma forte movimentação nos bastidores da indústria para que a produção do modelo seja nacionalizada em curto prazo na planta de Anápolis, aproveitando os incentivos para veículos de propulsão híbrida e reforçando o compromisso da montadora com o mercado local.

Uma curiosidade fascinante sobre o desenvolvimento do Jetour T1 e da própria linha “Traveler” no exterior é que o seu design não foi concebido apenas por engenheiros de software e especialistas em aerodinâmica de túnel de vento, mas contou com a assinatura de Hakan Saracoglu. O desig-

ner de renome mundial teve passagens marcantes pela Porsche, onde trabalhou em ícones como o Cayman e o 918 Spyder. Essa herança de design europeu explica por que, apesar de ser um SUV de formas retas e robustas, o T1 possui proporções tão harmônicas, conseguindo evitar aquele aspecto “pesado” ou desequilibrado comum em SUVs que tentam copiar o visual off-road sem o devido cuidado estético. A escolha de um designer com esse currículo demonstra a ambição da marca em se descolar da imagem de “cópia” e estabelecer uma identidade visual proprietária que dialogue com o mercado de luxo global.



No aspecto visual e estrutural, o T1 se destaca por suas linhas retas e musculosas que transmitem uma sensação de segurança e imponência. A dianteira é marcada por uma grade verticalizada e faróis com assinatura em LED que conferem uma identidade tecnológica. Por dentro, o acabamento surpreende pelo uso de materiais soft-touch e um isolamento acústico superior, projetado para isolar as imperfeições das vias brasileiras. A cabine é dominada por uma central multimídia de alta resolução, que embora centralize excessivamente os comandos, oferece uma conectividade fluida. O espaço interno é outro ponto de destaque, graças ao entre-eixos de 2,80 metros que acomoda com conforto cinco adultos e reserva um porta-malas de 574 litros, ideal para viagens longas. Somado a isso, há um detalhe curioso na engenharia do chassi: embora ele não seja um veículo com carroceria sobre chassi, sua estrutura monobloco foi reforçada com aços de ultra-alta resistência em pontos críticos, conferindo uma rigidez torsional que surpreende em terrenos irregulares e evita ruídos estruturais mesmo após meses de uso intenso. Tecnicamente, o veículo é equipado com um sistema híbrido plug-in (PHEV) de alta performance. O conjunto combina um motor 1.5 turbo a combustão de 135 cavalos com um motor elétrico dianteiro de 204 cavalos, resultando em uma potência combinada de 315 cavalos e um torque vigoroso



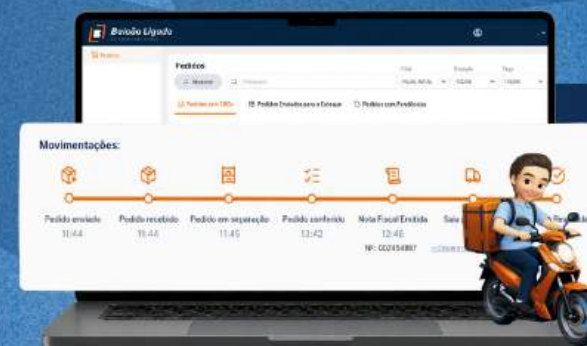
so de 52 kgfm. Essa força é gerenciada por uma transmissão DHT (Dedicated Hybrid Transmission), projetada especificamente para otimizar o consumo e as trocas entre os modos de condução. Com uma bateria de 26,7 kWh, o T1 é capaz de rodar cerca de 88 quilômetros no modo puramente elétrico, o que permite que a maioria dos usuários realize seus trajetos urbanos diários sem consumir combustível fóssil. No cotidiano das grandes cidades, o sistema de filtragem de ar da cabine com nível hospitalar (CN95) atua para filtrar partículas minúsculas e neutralizar odores, transformando o interior no que a montadora chama de “terceiro espaço” do usuário, um ambiente de desconpressão em meio ao trânsito.



Apesar das inúmeras qualidades, como o torque instantâneo e o pacote de segurança ativa com câmeras de 360 graus e chassi transparente, o modelo apresenta pontos que demandam atenção. A dinâmica de condução é voltada ao conforto, o que resulta em uma rolagem de carroceria perceptível em curvas mais fechadas. Além disso, a ausência de tração integral nas versões de entrada limita o T1 a terrenos de terra batida e uso urbano, apesar do visual aventureiro. A estratégia da Jetour foca justamente no “aventureiro de final de semana”, que utiliza o carro para o trabalho, mas busca a liberdade do motor a combustão para cruzar estados sem a ansiedade de autonomia dos elétricos puros. O preço de venda, situado na casa dos R\$ 249.900 para a versão Advance e R\$ 264.900 para a Premium, coloca o modelo em uma disputa direta com SUVs médios tradicionais, oferecendo como diferencial um design agressivo e um pacote tecnológico que desafia os líderes de categoria, amparado por um ecossistema de peças que reduz as incertezas históricas sobre marcas asiáticas no Brasil.

O que já era incrível, ficou ainda melhor!

Mais agilidade, mais vendas, mais controle



Acompanhamento em tempo real do
status dos pedidos.

Consulta por placa.

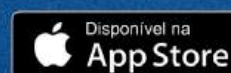


Margem de lucro editável e descontos
sob medida.

Orçamentos personalizados com sua
logomarca e inclusão de mão de obra.



Agora disponível na versão **Aplicativo!** Preços
na palma da sua mão, sempre que precisar.



Balcão Ligado
aumente suas vendas



Acesse: www.balcaoligado.com.br

QUAIS OS IMPACTOS DA SAÚDE FINANCEIRA DO COLABORADOR NA PERFORMANCE PROFISSIONAL E NA SAÚDE MENTAL.



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

O endividamento tem se tornado uma realidade cada vez mais presente na vida de muitos trabalhadores e seus impactos vão muito além das finanças. Quando uma pessoa enfrenta dificuldades financeiras constantes, o emocional também sofre. Ansiedade, medo, insegurança, irritabilidade, insônia e sensação de incapacidade passam a fazer parte da rotina e, inevitavelmente, esses sentimentos chegam ao ambiente de trabalho. O colaborador preocupado com dívidas tende a apresentar dificuldade de concentração, queda de produtividade, desgaste nos relacionamentos, desmotivação e maior nível de estresse. Em alguns casos, o sofrimento emocional pode evoluir para adoecimento mental, aumentando afastamentos, conflitos internos e até riscos operacionais. Outro reflexo importante para as empresas é o aumento do turnover. Muitos profissionais acabam solicitando desligamento para acessar valores rescisórios e tentar reorganizar a vida financeira. Esse movimento gera custos elevados para as organizações com novas contratações, treinamentos, perda de talentos e instabilidade nas equipes. Diante desse cenário, torna-se importante compreender que educação financeira também é uma ação de cuidado emocional e prevenção dentro das empresas. Isso não significa invadir a privacidade do colaborador ou assumir responsabilidade sobre sua vida pessoal, mas reconhecer que

dificuldades financeiras impactam diretamente a saúde mental, o clima organizacional e a performance profissional. As empresas podem contribuir de forma preventiva e humanizada através de ações simples e educativas, como palestras sobre organização financeira, rodas de conversa, campanhas de conscientização, orientações sobre planejamento familiar e iniciativas integradas de saúde emocional. Incluir a família nessas ações também fortalece resultados, já que muitos desafios financeiros são vividos dentro do contexto familiar. A liderança possui um papel essencial nesse processo. O líder não deve controlar ou expor a vida financeira do colaborador, mas desenvolver sensibilidade para perceber sinais de sofrimento emocional, acolher sem julgamentos e orientar de forma respeitosa quando necessário. Muitas vezes, uma escuta empática e um ambiente mais humano já contribuem significativamente para reduzir o sofrimento. Empresas que investem em educação financeira fortalecem não apenas a organização econômica dos colaboradores, mas também promovem mais equilíbrio emocional, produtividade, engajamento e qualidade nas relações de trabalho. Cuidar das pessoas também é ajudá-las a desenvolver consciência, equilíbrio e segurança para viver com mais saúde emocional dentro e fora do ambiente organizacional.

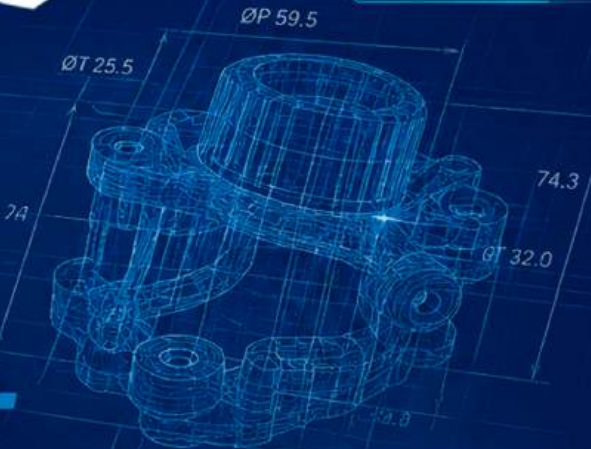


PRECISÃO QUE MOVE O MERCADO.

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



QUALIDADE
DURABILIDADE
DESEMPENHO



ESTAREMOS NA

AUTOP

2026

19 A 22 DE AGOSTO DE 2026

- QUARTA A SEXTA-FEIRA: 15H ÀS 21H
- SÁBADO: 14H ÀS 19H
- CENTRO DE EVENTOS DO CEARÁ

STAND 141



EXCELÊNCIA EM CADA DETALHE

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





CONHEÇA NOSSO CATÁLOGO E LANÇAMENTOS ▶
yimingparts.com.br

CERTIFICAÇÃO INTERNACIONAL

ALTA TECNOLOGIA

PARCERIA QUE GERA RESULTADOS

Yiming.parts



O PREDADOR ARISTOCRATA: A ALMA BRUTAL DO ASTON MARTIN VANTAGE S

Há carros que nascem para preencher nichos de mercado, e há carros que são criados puramente para saciar os desejos mais profundos de quem ama pilotar. Na prestigiada seção Carro dos Sonhos, abrimos espaço para uma verdadeira obra-prima do design britânico e da engenharia de alta performance: o novíssimo Aston Martin Vantage S. Historicamente, a letra “S” na linhagem da icônica marca de Gaydon carrega um peso monumental, sendo reservada para as versões que elevam a esportividade ao extremo absoluto. Com a chegada de sua mais recente iteração, o modelo rompe as barreiras entre o luxo clássico de um legítimo Grand Tourer e a agressividade crua de um superesportivo de pista. É o equilíbrio perfeito entre o terno sob medida de Savile Row e a ferocidade de um predador das pistas, desenhado para quem não aceita meio-termo quando o assunto é engajamento ao volante.

Visualmente, o Aston Martin Vantage S é uma escultura em movimento que impõe respeito imedia-

to pelo retrovisor. A dianteira foi completamente redesenhada em relação à versão convencional do cupê, destacando-se por lâminas centrais no capô que podem ser configuradas em preto brilhante ou em uma exuberante fibra de carbono. Essas saídas não são meros adereços estéticos, mas sim elementos funcionais cruciais para extrair o calor gerado pelo monstruoso propulsor que ruga sob o metal. A postura do carro é mais larga e musculosa, complementada por novos apêndices aerodinâmicos e um inédito spoiler traseiro integrado à tampa do porta-malas que otimiza o fluxo de ar e garante estabilidade sólida em altíssimas velocidades. Cada linha de sua carroceria parece ter sido moldada pelo vento, mantendo a silhueta atemporal que consagrou a Aston Martin nas telas de cinema e nas pistas do mundo todo. Sob o capô reside o coração deste puro-sangue britânico: um motor 4.0 litros V8 biturbo, construído manualmente em liga de alumínio com uma arquitetura hot-V. O resultado prático desse arsenal dinâmico



é uma aceleração de 0 a 100 km/h cumprida em apenas 3,5 segundos, com uma velocidade máxima estonteante de 325 km/h.

Para domar essa cavalaria, a engenharia britânica promoveu uma revolução silenciosa na estrutura do Vantage S. O chassi recebeu reforços direcionados em seus suportes e bandejas de suspensão, aumentando a rigidez torcional global e permitindo que os novos amortecedores adaptativos leiam o piso com precisão cirúrgica. O sistema de controle de tração ajustável oferece múltiplos níveis de intervenção, permitindo que o motorista explore os limites de aderência lateral do carro com segurança. Como opcional altamente recomendado para quem deseja extrair o máximo de performance, os freios de carbono-cerâmica reduzem o peso não suspenso em expressivos 27 quilos, garantindo uma resistência incansável à fadiga mesmo após frenagens violentas consecutivas e melhorando sensivelmente a agilidade nas mudanças de direção.

No entanto, o universo dos supercarros não é feito apenas de números frios de folha de especificações, mas também de narrativas fascinantes. Entre as principais curiosidades que cercam a linhagem do Vantage S está o fato de que a designação “Vantage” já foi usada no passado apenas para indicar pacotes de alto desempenho dentro de modelos existentes, mas ganhou vida própria como uma plataforma independente para criar os carros mais ágeis e focados no piloto de toda a história da marca. Outro fato interessante e folclórico que envolve o passado desse modelo envolve grandes nomes do automobilismo mundial: o lendário projetista da Fórmula 1, Adrian Newey, e o chefe de equipe Christian Horner já tiveram

exemplares da geração anterior do Vantage em suas garagens muito antes de a Aston Martin se tornar uma equipe oficial no grid da principal categoria do automobilismo mundial. Além disso, o famoso piloto de moto britânico Guy Martin declarou publicamente que comprou um Vantage antes mesmo de adquirir sua própria casa, provando o magnetismo irracional que este modelo exerce sobre os entusiastas da velocidade.

Ao abrir as portas com o tradicional mecanismo de abertura em formato de asas de cisne — que se elevam levemente em um ângulo de 12 graus para evitar calçadas altas —, o motorista é recebido por um cockpit que redefine o conceito de luxo esportivo. Diferente de supercarros espartanos que sacrificam o conforto, o interior do Vantage S combina couro premium costurado à mão nas tonalidades exclusivas com o que há de mais moderno em tecnologia de conectividade. Há um botão giratório de metal texturizado no console central que permite alternar entre os cinco modos de condução disponíveis, transformando o veículo de um cruzador de estradas silencioso em um verdadeiro monstro das pistas com o simples toque de um dedo.

O Aston Martin Vantage S chega ao mercado brasileiro com um preço inicial estimado em R\$ 2,7 milhões, valor que pode subir rapidamente dependendo do nível de customização escolhido pelo comprador através do renomado programa de personalização Q by Aston Martin. É um investimento altíssimo, sem dúvida, mas plenamente justificado pela promessa de se possuir um dos últimos baluartes da engenharia automotiva purista em uma era cada vez mais dominada pela eletrificação e pela automação.



O LADO OCULTO DA CONVENIÊNCIA: SUA CHAVE PRESENCIAL PODE ESGOTAR A BATERIA?



A evolução tecnológica nos trouxe mimos que hoje parecem indispensáveis, como a chave presencial (keyless). A praticidade de abrir a porta e ligar o motor apenas por aproximação é inegável, mas esse conforto esconde um consumo energético invisível que, em certas condições, pode se tornar o vilão da bateria do veículo.

Diferente das chaves convencionais, o sistema presencial mantém o carro em constante estado de "alerta". O veículo emite sinais de radiofrequência em busca da chave, e esta, por sua vez, responde para validar o acesso. Esse diálogo eletrônico constante consome uma pequena quantidade de carga da bateria, o chamado consumo em standby. O problema surge quando o carro permanece parado por longos períodos em garagens. Se a chave estiver guardada muito próxima ao veículo — como em um suporte na parede da garagem ou dentro de uma bolsa no hall de entrada —, a comunicação entre os módulos não cessa. O carro entende que o dono está prestes a entrar e mantém diversos sistemas eletrônicos "acordados", acelerando drasticamente a descarga da

bateria principal. Além da bateria do carro, a própria bateria interna da chave (geralmente uma célula de lítio CR2032) exige atenção. Uma curiosidade técnica é que chaves presenciais guardadas perto de roteadores Wi-Fi ou fornos micro-ondas podem ter sua vida útil reduzida, pois as interferências eletromagnéticas forçam o chip da chave a trabalhar mais para filtrar o sinal correto.

Para evitar surpresas desagradáveis, alguns cuidados são essenciais. O primeiro é manter a chave a uma distância mínima de três a cinco metros do veículo quando ele estiver estacionado. Se for viajar e deixar o carro parado por mais de uma semana, vale consultar o manual: alguns modelos permitem desativar temporariamente o sistema presencial através do menu do computador de bordo ou de uma sequência de botões na própria chave. Outra dica de ouro é nunca ignorar o aviso de "pilha fraca" no painel. Quando a voltagem da chave cai, o sistema pode apresentar falhas de leitura, obrigando o motorista a usar a lâmina física escondida dentro do controle e encostar o sensor na coluna de direção para conseguir dar a partida. Curiosamente, muitos motoristas não sabem que a chave presencial pode ter um modo de economia de energia. Este modo desativa a comunicação constante entre a chave e o carro, reduzindo o risco de descarga. Consulte o manual do proprietário para saber se seu modelo possui essa funcionalidade e como ativá-la.

Manter a manutenção preventiva em dia, verificando a saúde da bateria do carro a cada revisão, garante que o sistema keyless continue sendo um aliado da conveniência, e não o motivo de um guincho inesperado na manhã de segunda-feira. Afinal, a tecnologia deve servir ao motorista, e não deixá-lo na mão por falta de energia.

ILLINOIS®

PRODUTO CERTO APLICAÇÃO SEGURA EFICIÊNCIA COMPROVADA

JUNTAS - SELADORES - PARAFUSOS - RETENTORES - GUIAS DE VÁLVULAS



 (11) 94186-8746    @illinoisbrasil

www.juntasillinois.com

Reparo de qualidade
começa pelas
peças certas.



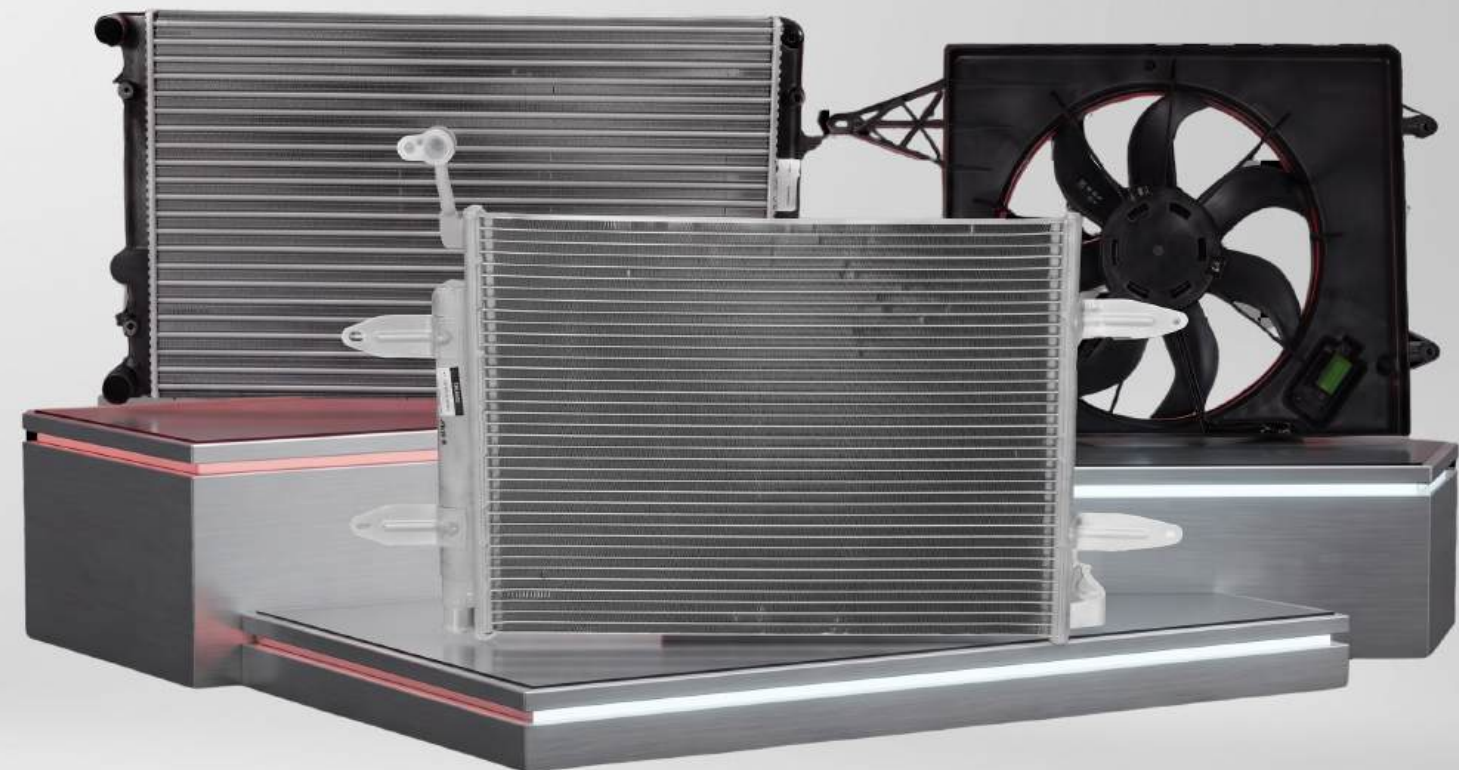
Kit Colisão DENSO

A solução completa para o
sistema de arrefecimento
pós-colisão.



LANÇAMENTO Kit Colisão DENSO

Na Eletroparts você encontra!



29 kits. Mais de 270 aplicações. Além do KIT colisão, a **linha completa DENSO** que o você precisa está na Eletroparts — com **disponibilidade, qualidade e agilidade** na entrega.

A Saga do Imortal: O Toyota Bandeirante e a Conquista do Brasil

Falar sobre o Toyota Bandeirante não é apenas descrever um veículo utilitário; é narrar a história da interiorização do Brasil e da própria consolidação da nossa indústria automotiva. Imagine um país que, no final da década de 1950, ainda engatinhava em sua infraestrutura rodoviária. O asfalto era um luxo das capitais e o “Brasil profundo” era conectado por trilhas, picadas e estradas de terra que se transformavam em rios de lama na primeira chuva. Foi nesse cenário de desafios monumentais que a Toyota decidiu dar seu passo mais audacioso: instalar sua primeira unidade fabril fora do Japão em solo brasileiro. O escolhido para essa missão foi o Land Cruiser série FJ-25, que inicialmente chegava em kits para montagem no Ipiranga, em São Paulo, mas que logo encontraria sua verdadeira casa em São Bernardo do Campo. Em 1962, o utilitário foi rebatizado com o nome que se tornaria uma lenda: Bandeirante. O nome era uma homenagem direta aos exploradores que desbravaram os sertões brasileiros séculos

antes, e o veículo provou ter o mesmo espírito indomável. No entanto, a grande virada de chave que selou o destino do modelo como “o indestrutível” foi a adoção dos motores diesel da Mercedes-Benz. Essa união inusitada entre o chassi e a carroceria com engenharia japonesa e o “coração” diesel alemão criou um híbrido de força bruta. O motor OM-314, e mais tarde o OM-364, transformaram o Bandeirante em uma espécie de trator com trajes de jipe. Ele não era um carro feito para correr; era um carro feito para nunca parar. O torque em baixas rotações permitia que ele subisse ladeiras íngremes carregando toneladas de carga, enquanto o sistema de tração 4x4 com reduzida garantia que obstáculos geográficos fossem meros detalhes no caminho.

Em 1962, o utilitário foi rebatizado com o nome que se tornaria uma lenda: Bandeirante. O nome era uma homenagem direta aos exploradores que desbravaram os sertões brasileiros séculos antes, e o veículo provou ter o mesmo espírito indomável. No entanto, a grande virada de chave que selou o destino do modelo como “o indestrutível” foi



a adoção dos motores diesel da Mercedes-Benz. Essa união inusitada entre o chassi e a carroceria com engenharia japonesa e o “coração” diesel alemão criou um híbrido de força bruta. O motor OM-314, e mais tarde o OM-364, transformaram o Bandeirante em uma espécie de trator com trajes de jipe. Ele não era um carro feito para correr; era um carro feito para nunca parar. O torque em baixas rotações permitia que ele subisse ladeiras íngremes carregando toneladas de carga, enquanto o sistema de tração 4x4 com reduzida garantia que obstáculos geográficos fossem meros detalhes no caminho.

Curiosamente, o Bandeirante é um dos poucos casos no mundo onde o design permaneceu quase estático por cerca de quarenta anos. Enquanto a indústria buscava linhas aerodinâmicas e plásticos sofisticados, a Toyota mantinha a chapa

de aço grossa, os ângulos retos e o teto alto. Essa “teimosia” estética tinha um propósito prático: a facilidade de reparo. No meio da Floresta Amazônica ou nos confins do sertão nordestino, um para-lama amassado era resolvido com uma marreta, e um problema mecânico era solucionado com ferramentas básicas. Diz a lenda que o Bandeirante é o único carro que não quebra, ele apenas “avisa” que precisa de carinho, permitindo que o motorista sempre complete a viagem. Essa robustez extrema rendeu apelidos carinhosos, como “geladeira” ou “caixote”, e criou uma legião de fãs que viam naquela simplicidade a maior das virtudes.

Ao longo de sua vida comercial, que se estendeu



até novembro de 2001, o Bandeirante viu o Brasil mudar. Ele acompanhou a construção de Brasília, a abertura da Transamazônica e o crescimento do agronegócio. Estima-se que foram produzidas cerca de 104.700 unidades no país, mas o dado mais impressionante não é o volume de produção, e sim o de sobrevivência. Diferente de veículos modernos que são descartados após uma década, acredita-se que mais de 70% de todos os Bandeirantes fabricados ainda estejam em plena atividade. Eles se dividem hoje em três mundos distintos. No interior, continuam sendo a espinha dorsal da agricultura familiar e do transporte escolar em zonas rurais remotas. Nas oficinas de customização, transformam-se em máquinas de expedição de luxo, equipadas para dar a volta ao mundo. E nas mãos de colecionadores, tornaram-se joias raras que chegam a valer mais de 150 mil reais, provando que a ferrugem é a única coisa capaz de derrotar um Bandeirante, e ainda assim, ela demora décadas para conseguir. Entrar em um desses veículos hoje é fazer uma viagem no tempo. O interior é desprovido de

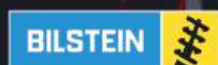
qualquer luxo; o painel de metal exhibe apenas o essencial, e o volante exige braços fortes, especialmente nos modelos que não contavam com direção hidráulica. O ruído do motor é onipresente, uma batida rítmica que comunica exatamente o que está acontecendo sob o capô. Para os puristas, dirigir um “Band” é uma experiência sensorial de conexão direta com a máquina, onde cada troca de marcha no câmbio pesado e cada acionamento da alavanca de tração evocam uma sensação de poder e liberdade que nenhum SUV moderno, com seus controles eletrônicos de estabilidade, consegue replicar. O Bandeirante saiu de linha não por falta de compradores — ele ainda era o favorito de mineradoras e órgãos públicos —, mas porque as novas exigências ambientais e de segurança tornaram seu projeto clássico inviável para a escala industrial moderna.

O fim da produção em 2001 foi marcado por uma melancolia respeitosa. A última unidade saiu da fábrica cercada por funcionários que, em muitos casos, passaram a vida inteira montando aquele mesmo modelo. O Toyota Bandeirante deixou um vácuo no mercado que nunca foi totalmente preenchido. Ele não era apenas um meio de transporte, mas uma garantia de chegada. Hoje, ele vive como um ícone cultural brasileiro, um símbolo de resistência e de um tempo em que as coisas eram feitas para durar para sempre. Se você encontrar um desses em uma trilha ou em uma estrada de terra, saiba que não está vendo apenas um carro antigo, mas um pedaço vivo da história do Brasil, um veterano de guerra que ainda tem muita lenha para queimar e muita lama para atravessar. O Bandeirante não morre; ele apenas se torna uma lenda cada vez mais valiosa a cada quilômetro percorrido.

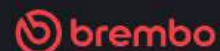


ALTA PERFORMANCE

Abasteça o seu estoque com as **marcas premium** que são referência mundial em tecnologia e desempenho.



BOSCH



MOTUL



ACESSE E COMPRE

loja.cobrarolamentos.com.br

LOJA ONLINE COBRA



Catálogo Mobile



Catálogo Busca por Placa
catalogo.cobrarolamentos.com.br



[@cobrarolamentos](#) | www.cobrarolamentos.com.br





Fotos divulgação: Paulo Abreu - Portal e TV High Speed Bra

Copa Joy:

A CATEGORIA ONDE O TALENTO DO PILOTO VALE MAIS QUE O ORÇAMENTO DA EQUIPE

Se você pensa que o automobilismo de competição é um esporte restrito apenas a cifras milionárias, a Copa Joy está aqui para provar o contrário. Criada com o propósito de ser uma categoria de “monomarca” acessível, ela se tornou um dos grids mais cheios e

emocionantes do país, atraindo desde jovens promessas até pilotos experientes que buscam a essência das pistas. A Copa Joy nasceu há cerca de sete anos (com raízes em 2017/2018) da necessidade de criar uma “escola” de baixo custo no automobilismo brasileiro. O foco é o Chevrolet Joy (antigo Onix), um dos carros mais populares do Brasil. A ideia central foi remover a vantagem financeira: aqui, ninguém pode gastar fortunas no motor para ganhar milésimos de segundo. Todos correm com equipamentos tecnicamente idênticos, o que coloca o brilho da vitória nas mãos — e nos pés — de quem se senta atrás do volante. Atualmente, a categoria conta com cerca de 18 a 22 equipes, variando conforme a etapa. Cada equipe costuma operar com 2 a 4 carros, permitindo que o compartilhamento de dados entre pilotos ajude na evolução técnica do time. A Copa Joy Chevrolet conta com o apoio da Chevrolet, Hipper Freios, Wurth, Impacto Amortecedores Especiais, Pro Tune, Portal e TV High Speed Brazil.

As máquinas: especificações técnicas

Para garantir a equidade, todos os carros seguem um regulamento rígido. As equipes não podem alterar componentes vitais.

- **Motor:** 1.0 Aspirado, preparado para competição, mas com selo de igualdade.
- **Segurança:** Gaiola de proteção (roll cage) padrão FIA, bancos concha e cintos de cinco pontos.
- **Câmbio:** Original do modelo, escalonado para as pistas.
- **Suspensão:** Kit de competição padronizado para todas as equipes.
- **Pneus:** Modelo único para todo o grid, garantindo que o grip seja o mesmo para todos.



Curiosidades e bastidores

- **Troca de Chaves:** Em algumas edições, a organização realiza sorteios de motores entre os carros antes da etapa para evitar qualquer suspeita de favoritismo ou “motor premiado”.
- **Porta de Entrada:** Muitos pilotos do Ceará e do Nordeste utilizam a Copa Joy como trampolim para categorias como a Stock Series ou Turismo Nacional.
- **Pneus:** Um jogo de pneus precisa durar o final de semana inteiro, o que exige do piloto uma pilotagem agressiva, mas inteligente para não “quadrar” o pneu em freadas bruscas.

Classificação recente

A disputa pelo título costuma ser decidida por menos de 5 pontos de diferença. Atualmente, os nomes que figuram no topo da tabela são Renan Guerra, Ale Peppe e a dupla formada pelos irmãos JP e Pedro Rossi, que têm dominado as últimas baterias com uma constância impressionante. Para o leitor da Auto Revista, a Copa Joy é o

exemplo perfeito de que a paixão por carros não precisa estar presa a cavalarias estratosféricas. É o puro automobilismo de raiz, onde o vácuo na reta oposta de Interlagos e a precisão no “S” do Senna são os verdadeiros protagonistas. Se você quer ver ultrapassagens reais e disputas de porta com porta, a Copa Joy é o seu lugar.



REGRAS E PONTUAÇÃO

AS CORRIDAS SÃO DIVIDIDAS EM DUAS BATERIAS POR ETAPA. A PONTUAÇÃO É O QUE MANTÉM O CAMPEONATO VIVO ATÉ A ÚLTIMA CURVA. CONFIRA COMO OS PILOTOS SOMAM PONTOS POR CORRIDA:

POSIÇÃO	PONTOS
1º Lugar	25 pts
2º Lugar	20 pts
3º Lugar	18 pts
4º Lugar	16 pts
5º Lugar	14 pts
6º ao 10º	12 a 4 pts
Pole Position	2 pts extras
Melhor Volta	1 pt extra



CALENDÁRIO DE ETAPAS

A CATEGORIA COSTUMA CONCENTRAR SUAS ATIVIDADES NO TEMPLO DO AUTOMOBILISMO, EM INTERLAGOS (SP), MAS REALIZA INCURSÕES EM OUTROS AUTÓDROMOS.

ETAPA	DATA ESTIMADA	LOCAL
1ª Etapa	Março	Interlagos (SP)
2ª Etapa	Abril	Interlagos (SP)
3ª Etapa	Junho	Velocitta (SP)
4ª Etapa	Agosto	Interlagos (SP)
5ª Etapa	Setembro	Golânia (GO)
6ª Etapa	Novembro	Interlagos (SP)



DAS PISTAS PARA AS RUAS: A SEGURANÇA COMO PRIORIDADE ABSOLUTA.

O automobilismo costuma ser visto apenas pela velocidade, pelas disputas intensas e pela busca constante por performance. Mas existe um aspecto fundamental que muitas vezes passa despercebido pelo público: a segurança. Quem acompanha uma corrida vê carros acelerando acima de 250 km/h, disputando posições a poucos centímetros de distância. O que nem sempre fica evidente é o enorme trabalho realizado nos bastidores para garantir que pilotos possam competir em um ambiente cada vez mais seguro. Nas últimas décadas, o automobilismo passou por uma verdadeira revolução. Estruturas de proteção, sistemas contra incêndio, capacetes, bancos, cintos, barreiras de impacto e procedimentos de resgate evoluíram de forma extraordinária. O resultado é que acidentes que no passado poderiam ter consequências graves hoje são frequentemente superados sem maiores danos aos competidores. Essa evolução não beneficia apenas quem está nas pistas. Grande parte das tecnologias de segurança presentes nos veículos que utilizamos diariamente nasceu ou foi aperfeiçoada dentro

do esporte a motor. Sistemas de absorção de impacto, estudos estruturais, desenvolvimento de pneus, freios e equipamentos de proteção tiveram sua origem ou validação em competições. Mas existe uma lição ainda mais importante que as pistas podem ensinar às ruas: segurança não depende apenas da tecnologia. Ela depende principalmente do comportamento humano. No automobilismo, nenhum piloto entra na pista sem capacete, sem cintos devidamente ajustados ou ignorando os procedimentos de segurança. Não existe espaço para improvisação quando o risco está presente. Nas ruas, porém, muitas vezes vemos motoristas utilizando o celular ao volante, desrespeitando limites de velocidade ou negligenciando itens básicos de segurança. A diferença entre um piloto profissional e um motorista comum não está apenas na habilidade de condução. Está na consciência permanente de que cada decisão tomada ao volante traz consequências. As estradas e cidades brasileiras ainda registram números preocupantes de acidentes todos os anos. Muitas dessas ocorrências poderiam ser evitadas com



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

atitudes simples: respeitar os limites de velocidade, manter a manutenção do veículo em dia, utilizar corretamente os equipamentos de segurança e dirigir com atenção total ao trânsito. A velocidade por si só nunca foi a grande inimiga. O verdadeiro problema é a falta de responsabilidade. Nas pistas, a velocidade é acompanhada por preparação, treinamento, equipamentos adequados e respeito às regras. Nas ruas, esses mesmos princípios continuam sendo fundamentais. O automobilismo nos mostra diariamente que performance e segurança podem caminhar juntas. Afinal, o maior objetivo de qualquer piloto não é apenas cruzar a linha de chegada em primeiro lugar, mas também voltar para casa em segurança. Talvez essa seja a principal lição que as pistas podem deixar para todos nós.



7 MOTIVOS PRA ESCOLHER KITCIA

O KIT MAIS COMPLETO DO MERCADO.

DO MOTOR AO FREIO. LEVES, PESADOS, NACIONAIS E IMPORTADOS.

1 KIT COMPLETO DE VERDADE

Abre a caixa, tem tudo. Nenhuma surpresa na bancada.

2 APLICAÇÃO CERTA

Compatibilidade testada. Sem erro, sem devolução.

3 MONTAGEM MAIS RÁPIDA

Menos etapas, mais produtividade na oficina.

4 ZERO RETRABALHO

O cliente não volta com o mesmo problema.

5 ECONOMIA REAL

Resolver de vez é mais barato que refazer.

6 QUALIDADE COMPROVADA

Testado em laboratório. Padrão de montadora.

7 MAIOR PORTFÓLIO DO BRASIL

+ 3.500 itens. 11 famílias



FEITO PARA NÃO PARAR.

PADRÃO MONTADORA E DURABILIDADE PARA **RODAR MAIS.**

BIELETAS, PIVÔS E TERMINAIS DE DIREÇÃO

Peças de suspensão que garantem estabilidade e segurança.

QUALIDADE E PREÇO COMPETITIVO

Garantia real com qualidade, confiança e preços posicionados corretamente.

ALTA DISPONIBILIDADE E ENTREGA RÁPIDA

Estoque próprio e logística ágil.



Um toque no painel:

A EVOLUÇÃO E OS CUIDADOS COM O FREIO DE ESTACIONAMENTO ELETRÔNICO



A tradicional alavanca do freio de mão, que por décadas foi presença garantida entre os bancos dianteiros dos automóveis, está sumindo das linhas de montagem. Em seu lugar, um pequeno botão com a letra “P” assumiu o comando. O Freio de Estacionamento Eletrônico (EPB, na sigla em inglês) deixou de ser um item exclusivo de modelos de luxo e hoje equipa grande parte dos SUVs, sedãs e hatches compactos do mercado nacional. Mais do que liberar espaço no console central para porta-copos e carregadores por indução, essa tecnologia trouxe novas funcionalidades de segurança, mas também exige um olhar atento e especializado na hora da manutenção.

A principal função do sistema eletrônico é garantir a imobilização do veículo com total precisão, sem depender da força física do motorista ao puxar uma alavanca. O funcionamento baseia-se em um comando elétrico: ao acionar o botão, a central eletrônica do veículo envia um sinal para pequenos motores elétricos instalados diretamente nas pinças de freio traseiras, que empurram as pastilhas contra os discos. Além da comodidade, o sistema agregou funções inteligentes de conveniência, como o Auto Hold — que segura o carro sozinho em paradas de semáforo sem que o motorista precise manter o pé no pedal de freio — e a liberação automática das rodas assim que o condutor engata a marcha e pressiona o acelerador.

Apesar de parecer um sistema puramente elétrico, a base mecânica e hidráulica do freio continua viva. Por isso, os cuidados tradicionais com o sistema de frenagem se tornam ainda mais críticos. O fluido de freio, por exemplo, deve ser substituído rigorosamente dentro do prazo recomendado pelo fabricante. Um fluido velho ou contaminado por umidade pode comprometer a pressão interna do sistema e gerar oxidação nos componentes eletrônicos da pinça. Da mesma forma, o desgaste acentuado de pastilhas e discos força o motor elétrico a trabalhar sob sobrecarga para conseguir pressionar o conjunto, o que pode reduzir drasticamente a vida útil dos atuadores.

O grande ponto de atenção para os proprietários e reparadores está no momento da manutenção nas rodas traseiras. Diferente do sistema antigo por cabo, no freio eletrônico é impossível recolher o êmbolo da pinça manualmente para trocar as pastilhas sem causar danos permanentes aos motores elétricos. O procedimento exige, obrigatoriamente, o uso de um scanner automotivo conectado à central do carro para colocar o freio em “modo de manutenção”, recuando os pistões eletronicamente. Tentar forçar a peça na oficina sem essa ferramenta pode quebrar as engrenagens internas do atuador, gerando um prejuízo financeiro considerável.

No mercado de reposição, a manutenção preventiva desse sistema exige componentes de alta qualidade, desde pastilhas com composto correto para evitar ruídos e superaquecimento até sensores de velocidade de roda impecáveis, já que o freio eletrônico trabalha em total sincronia com o sistema ABS e o controle de estabilidade. Integrar a checagem eletrônica do freio às revisões periódicas do carro é a melhor estratégia para o motorista urbano. Afinal, a tecnologia veio para facilitar o cotidiano e trazer segurança ao estacionar em rampas íngremes, mas seu perfeito funcionamento depende diretamente do respeito aos novos protocolos de oficina

Dayco KPV

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





Muito além do carrinho:

SEU CLIENTE COMPRA ONLINE! MAS NÃO É NOS SITES QUE VOCÊ CONHECE



As compras online são uma realidade, tanto no nosso dia-dia, quanto na maioria dos segmentos de negócios no Brasil. Apesar de não parecer, o Brasileiro é um dos povos mais digitalizados do mundo, globalmente, mesmo com uma moeda “desvalorizada” comparado aos blocos de países desenvolvidos, o Brasil é o terceiro maior mercado consumidor no e-commerce em dólar, e é o segundo país do mundo em participação do ecommerce no PIB. Entretanto, em nosso segmento, as vendas online nunca foram grandes protagonistas, mesmo com grandes plataformas investindo centenas de milhões de reais e sendo uma das categorias mais vendidas nos marketplaces como Mercado Livre, Shoppe e Magalu. Essa aparente contradição tem uma explicação clara: diferentemente do varejo tradicional de consumo, o mercado de autopeças é centrado na relação B2B (empresa com empresa). Aqui, a venda não depende apenas do melhor preço ou da entrega mais rápida; ela é sustentada por pilares

como crédito faturado, segurança na aplicação da peça, política de devoluções e uma jornada técnica do cliente. Porém se engana quem pensa que essa complexidade torna o setor mais “análogo”. Segundo dados da Fraga Inteligência Automotiva em parceria com a ESPM, 56% das empresas mais representativas do setor já realizam vendas online através de plataformas B2B especializadas. Nesses ambientes, questões como múltiplas filiais, tabelas de preços personalizadas e precisão técnica são 100% adaptadas às reais necessidades do setor. Somado a isso, o uso de aplicativos de mensagens, como o WhatsApp, já é uma realidade em mais de 83% das empresas do ramo. O estudo realizado contou com uma coleta estruturada de dados de 54 grupos empresariais do mercado, que somados possuem mais de 1.024 pontos de vendas distribuídos em 13 estados da federação, e traz revelações importantes aos tomadores de decisão, principalmente aos distribuidores e varejistas do setor.

Participação do meio comercial por canal de vendas

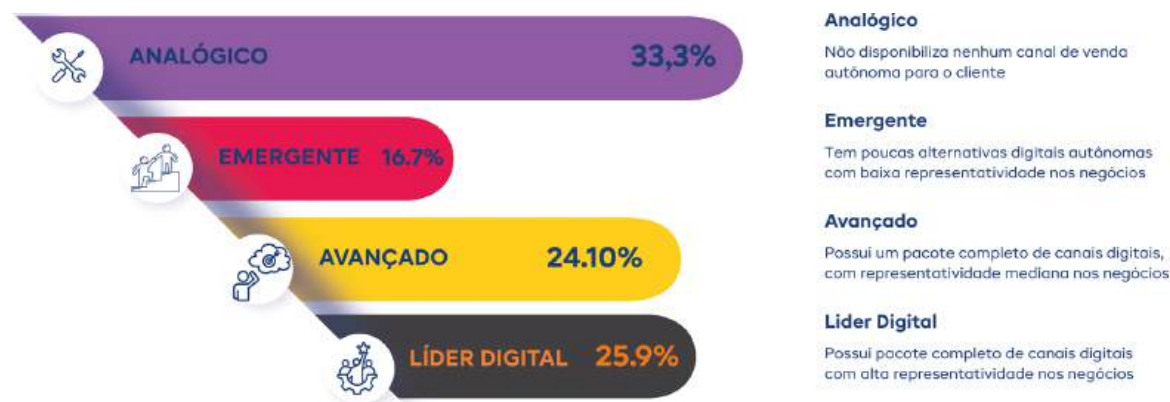


De acordo com os dados apresentados, as vendas através das plataformas B2B já somam 16,5% do faturamento total dos negócios de autopeças, contra 9,05% dos gigantes marketplaces citados no início deste artigo. Somando todas as formas de comercialização online (incluindo Whatsapp) 57,09% das transações do segmento já são realizadas digitalmente, o que deixa explícita a importância dos investimentos e aperfeiçoamento contínuo das estratégias digitais no setor.

Apesar da força desses dados, ainda há um longo caminho a percorrer para boa parte do setor. O estudo aponta que 33% das empresas ainda podem ser consideradas “analógicas”, ou seja, não disponibilizam nenhum canal de venda autônoma para o cliente. Outras 16,7% são classificadas como “emergentes”, possuindo poucas alternativas digitais e com baixa representatividade no faturamento.



Segmentação do nível de maturidade digital no aftermarket



Independentemente da classificação atual da sua empresa, o fato é que ampliar o leque de atuação digital não é mais uma opção, mas uma condição para a sobrevivência. O terreno é fértil para quem busca garantir crescimento e fortalecimento de marca em um mercado que não aceita mais o atraso tecnológico.



O “carrinho de compras” no setor de autopeças mudou de forma, mas está mais cheio do que nunca. O sucesso digital no nosso mercado não virá de quem tentar replicar o modelo das lojas de departamento, mas de quem souber traduzir a confiança do balcão para a agilidade do clique.



O futuro do varejo e da distribuição de autopeças é híbrido: a tecnologia resolve a fricção da transação, enquanto o conhecimento técnico resolve a dor do cliente. No fim, quem dominar essa integração entre o digital e o humano não estará apenas vendendo peças, mas liderando a próxima grande transformação da reposição automotiva brasileira.

A solução completa para o seu negócio!

LINHAS DE PRODUTOS

ELÉTRICA

INJEÇÃO

ILUMINAÇÃO

ACESSÓRIOS

MECÂNICA

ARREFECIMENTO

QUÍMICOS

FERRAMENTAS

AR CONDICIONADO

FREIOS

A MAIOR DISTRIBUIDORA DE INJEÇÃO E ELÉTRICA DO BRASIL

PREMIAÇÃO:

MAIORES & MELHORES
em distribuição de autopeças

1º lugar pelo **22º ano consecutivo**
Componentes Elétricos

1º lugar pelo **17º ano consecutivo**
Injeção Eletrônica

SEGURANÇA FINANCEIRA E PATRIMONIAL AINDA É DESAFIO PARA EMPRESÁRIOS DO SETOR AUTOMOTIVO

Especialistas alertam para a importância de seguros empresariais, patrimoniais e pessoais em oficinas e distribuidoras de autopeças

O setor de autopeças e oficinas mecânicas convive diariamente com riscos operacionais que podem comprometer a continuidade dos negócios. Apesar disso, muitos empresários ainda operam sem proteção adequada para o patrimônio da empresa e para a própria família. Em um segmento que movimenta bilhões de reais por ano no Brasil, especialistas apontam que a cultura do seguro ainda é pouco difundida entre pequenos e médios empresários do mercado de reposição automotiva. Incêndios, furtos, enchentes, acidentes de trabalho, processos judiciais e até problemas de saúde envolvendo os proprietários estão entre os principais fatores de risco enfrentados pelo setor.

Segundo Emmanuel Martins, Head de Seguros da M7 Soluções Financeiras, ainda existe uma percepção equivocada de que o seguro representa apenas um custo operacional.

“Se olharmos friamente para os danos materiais que um sinistro pode causar em uma oficina, distribuidora de autopeças ou motopeças, o prejuízo

pode ser muito maior. Seguro é investimento e a cultura da proteção precisa ser prioridade para qualquer empreendedor, independentemente do porte da empresa”, afirma.

Oficinas convivem com riscos diários

No caso das oficinas mecânicas, os desafios são ainda maiores. Além de equipamentos de alto valor e estoque de peças, os estabelecimentos lidam diariamente com veículos de terceiros, ampliando a responsabilidade sobre possíveis danos e acidentes.

Entre os principais riscos enfrentados pelo segmento estão incêndios causados por instalações elétricas ou produtos inflamáveis, roubos de ferramentas e equipamentos, danos a veículos de clientes, falhas em serviços prestados, acidentes de trabalho e prejuízos provocados por eventos climáticos, como enchentes.

Para minimizar impactos financeiros, o seguro em-



*Emmanuel Martins
Head de Seguros - M7 Corretora*

presarial voltado ao setor automotivo pode incluir coberturas para incêndio, explosão, roubo e furto qualificado, danos elétricos, quebra de máquinas, responsabilidade civil, cobertura para veículos de clientes, lucros cessantes e danos a terceiros.

Proteção familiar e sucessão ainda são pouco discutidas

“Grande parte dos donos de oficinas e empresas de autopeças concentra todos os recursos no próprio negócio e acaba deixando a proteção familiar em segundo plano. Hoje, o mercado segurador oferece um leque de soluções personalizadas, tanto para proteção empresarial quanto familiar”, destaca Emmanuel Martins. Segundo ele, em muitos casos, o empresário é o principal responsável pela operação e pelas decisões estratégicas da empresa. Em situações de afastamento por doença, invalidez ou morte, o negócio pode enfrentar dificuldades financeiras imediatas.

Nesse contexto, produtos como seguro de vida empresarial e previdência privada ganham relevância dentro do planejamento financeiro das empresas. Entre as coberturas disponíveis estão proteção financeira para a família, cobertura por invalidez, assistência funeral, suporte em casos de doenças graves e proteção para sócios e colaboradores.

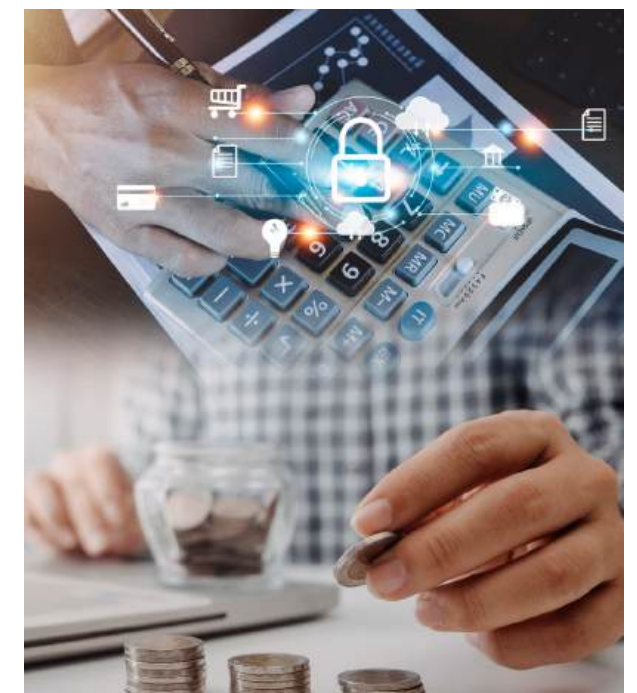
Mercado de seguros segue em crescimento

O avanço da conscientização sobre gestão de riscos acompanha o crescimento do próprio mercado segurador brasileiro. Segundo projeção da Confederação Nacional das Seguradoras (CNseg), o setor deve crescer 5,7% em 2026, alcançando arrecadação de R\$ 808 bilhões.

O segmento de danos e responsabilidades, que inclui seguros empresariais, patrimoniais e automotivos, deve registrar crescimento de 7,4% no período. Já o seguro automóvel tem expectativa de avanço de 7,1%, impulsionado pelo

aumento na venda de veículos, especialmente híbridos e elétricos, além de programas de renovação da frota.

Os seguros de pessoas também seguem em expansão. A expectativa é de crescimento de 7,4%, com destaque para os produtos de vida e viagem, refletindo uma maior preocupação das famílias e empresários com planejamento e proteção financeira.



O PAPEL DO VENDEDOR ATIVO NO MERCADO DE AUTOPEÇAS

Em um mercado acelerado por mensagens no WhatsApp, balcão lotado, pedidos prontos e muita concorrência, o vendedor que apenas responde e entrega o que o cliente pede perde espaço para quem prospecta, acompanha, orienta e transforma cada contato em oportunidade de venda e fidelização.

O mercado de autopeças vive hoje uma rotina intensa. O WhatsApp toca o tempo todo, o balcão está cheio, o mecânico quer agilidade porque precisa liberar o carro, e o dono do veículo muitas vezes chega pedindo uma peça específica, como se a necessidade já estivesse totalmente definida. Nesse cenário, é natural que muitos vendedores entrem no modo automático: respondem rápido, passam preço, fecham o pedido e seguem para o próximo atendimento. O problema é que essa dinâmica, embora comum, também acomoda. E vendedor acomodado começa a atuar mais como tirador de pedido do que como profissional de vendas. É justamente aí que a iniciativa se transforma em diferencial. Em um mercado que muitas vezes adota uma postura comercial mais passiva, o vendedor ativo se destaca porque não depende apenas do acaso, do cliente que chamou ou da mensagem que apareceu na tela. Ele entende que, mesmo em meio à correria do dia a dia, existem oportunidades dentro do próprio atendimento,

ao longo da jornada de trabalho e nos momentos de menor movimento. Em vez de buscar distrações na ociosidade, ele aproveita esse tempo para se conectar com os clientes e gerar novas oportunidades de venda.

Um vendedor ativo sabe administrar o tempo e encontra espaço para ir além das demandas que simplesmente chegam até ele. É o profissional que liga para aqueles clientes que não compram há algum tempo, apresenta uma promoção, oferece uma condição especial ou lembra o cliente de linhas de produtos e serviços que a empresa oferece e que fazem sentido para o seu perfil. Essa atitude amplia o relacionamento, mantém a empresa presente na memória do comprador e aumenta as chances de que a próxima compra aconteça ali.

Essa mesma iniciativa também faz diferença no balcão e no atendimento diário. Quando o cliente pede uma peça, muitas vezes ele está olhando apenas para a urgência imediata. Cabe ao vendedor experiente ampliar essa visão, fazer perguntas, entender o contexto do reparo e orientar melhor a compra. E oportunidade não falta: dentro de uma loja de autopeças, trabalha-se com linhas para veículos leves, pesados, pneus, lubrificantes, acessórios e muitos outros itens. Ou seja, o vendedor ativo está cercado de possibilidades o tempo todo. O que diferencia quem cresce de quem apenas atende é a capacidade de perceber essas oportunidades e agir sobre elas.

O vendedor ativo se diferencia porque conduz a conversa com empatia e iniciativa. Em vez de



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

apenas responder ao pedido, ele faz as perguntas certas sobre o veículo, o sintoma, o reparo em andamento e os itens relacionados. Com isso, melhora o atendimento, entende a necessidade real do cliente e abre espaço para uma venda mais completa, útil e inteligente. Muitas oportunidades nascem exatamente desse cuidado: itens complementares, prevenções importantes e soluções que o cliente nem sempre havia considerado. Não se trata de empurrar produto, mas de unir atenção comercial e conhecimento prático para ajudar melhor.

O vendedor ativo liga, retorna, acompanha, relembra e se faz presente antes que a necessidade vire pedido para outro. Retornar um orçamento, acompanhar uma cotação em aberto ou lembrar o cliente de uma reposição não é insistência — é atitude comercial. E, em um mercado tão concorrido, muitas vezes vence não apenas quem tem o produto, mas quem tem iniciativa para chegar primeiro à decisão do cliente.

Prospectar segue a mesma lógica. Prospectar é trazer novos clientes para compor a carteira, abrir relacionamento com oficinas, frotistas e consumidores e reduzir a dependência do movimento espontâneo. O vendedor que só espera o dia acontecer limita o próprio resultado. Já o vendedor que vai atrás cria novas possibilidades de fa-

turamento e fortalece a própria posição dentro da empresa.

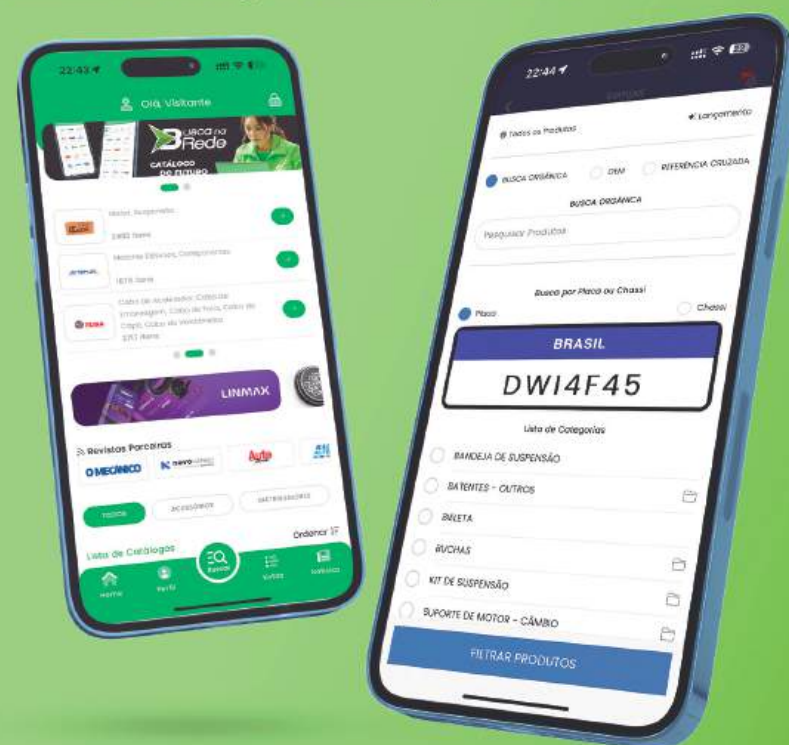
Isso se conecta diretamente com a comissão. No setor de autopeças, grande parte do ganho do vendedor está relacionada ao seu desempenho. Em outras palavras, ele pode aumentar o salário que recebe na medida em que amplia sua capacidade de encontrar oportunidades, melhorar atendimentos e construir recorrência.

No fim, ser ativo é mais do que uma técnica de vendas: é um estado de espírito. É a disposição de vencer, de conquistar espaço, de crescer por mérito e atitude. E há um componente motivacional forte nisso: quando o resultado vem porque você prospectou, ligou, acompanhou, perguntou e conduziu bem o atendimento, a venda deixa de ser apenas rotina e passa a gerar satisfação verdadeira.

No mercado de autopeças, a diferença entre um vendedor comum e um vendedor de destaque está cada vez menos no simples ato de atender e cada vez mais na capacidade de agir. Quem prospecta, acompanha, orienta e constrói relacionamento não apenas vende mais: conquista espaço, preferência e valor no mercado. No fim das contas, o vendedor ativo não espera a oportunidade aparecer: ele a constrói com iniciativa, presença e vontade real de vencer.

Novo Super App - A melhores Marcas

Descubra as vantagens da nossa plataforma:



CATÁLOGO DO FUTURO

Busca na Rede
www.buscanarede.com.br





SHINERAY SHI 400SC

Desafia o mercado das duas rodas

O mercado de motocicletas em Pernambuco e em todo o Nordeste vive um momento de efervescência e transformação, e a Shineray, marca que já se tornou parte do cotidiano do piloto cearense com suas cinquentinhas e modelos urbanos, acaba de dar o seu passo mais ambicioso. Com a chegada da nova Shineray SHI 400SC, a fabricante rompe com o estereótipo de produzir apenas modelos de baixa cilindrada para cravar sua bandeira no disputado e desejado segmento das motocicletas de média cilindrada. Apresentada com um visual que mescla a robustez de uma scrambler moderna com a agilidade das motos urbanas, a SHI 400SC foi desenhada sob medida para quem busca um veículo versátil, capaz de encarar o trânsito pesado das avenidas de Fortaleza durante a semana e pegar as estradas rumo às praias do litoral ou às curvas da Serra da Ibiapaba no sábado de manhã.

Entrando no aspecto técnico que os leitores da AUTO REVISTA tanto valorizam, o coração da SHI 400SC é um motor monocilíndrico de 399 cm³,

com refrigeração líquida e comando de válvulas simples no cabeçote (SOHC). Esse propulsor é calibrado para entregar uma potência muito honesta de 28,5 cavalos a 7.500 rpm e um torque máximo de 3,1 kgfm disponível logo nas faixas intermediárias de rotação. Traduzindo esses números para o asfalto, a moto oferece arrancadas esportivas e uma velocidade de cruzeiro confortável para viagens intermunicipais, sem que o motor trabalhe esgoelado. A transmissão é manual de seis marchas, com engates precisos que ajudam a aproveitar cada gota de desempenho do bloco mecânico. Outro ponto técnico de destaque é o conjunto de suspensões: na dianteira, a moto adota garfo telescópico invertido, uma solução refinada que melhora sensivelmente a estabilidade em curvas e a leitura das imperfeições do solo, enquanto a traseira conta com sistema monochoque regulável.

Uma das principais curiosidades que cercam o desenvolvimento e o lançamento da SHI 400SC diz respeito à sua estratégia de engenharia global

e identidade visual. A Shineray buscou inspiração nas tendências europeias de design neo-retrô, mas aplicou uma receita estrutural extremamente focada nas severas condições das vias brasileiras. Diferente de concorrentes que apostam em rodas de liga leve vulneráveis a buracos, a SHI 400SC vem de fábrica equipada com rodas raiadas calçadas com pneus de uso misto. A grande sacada estética e funcional fica por conta do imponente escapamento duplo de saída alta, que não apenas confere à moto uma personalidade agressiva de competição clássica, mas também protege o sistema contra subidas repentinas de água ou pequenas inundações urbanas — um detalhe que o motociclista fortalezense certamente aprenderá a valorizar no período das quadras chuvosas.

“Em termos de tecnologia embarcada e comodidades, a Shineray não economizou para entregar um pacote competitivo.”

A SHI 400SC conta com iluminação full-LED, garantindo excelente visibilidade noturna nas rodovias estaduais que nem sempre contam com iluminação pública ideal. O painel de instrumentos é totalmente digital em tela LCD de alta resolução, trazendo velocímetro, conta-giros, indicador de marcha e computador de bordo de fácil leitura. Para a segurança ativa, o modelo adota freios a disco acionados hidráulicamente em ambas as rodas, trabalhando em conjunto com um sistema ABS de canal duplo. Essa assistência eletrônica é crucial para evitar o travamento das rodas em frenagens de emergência sobre pisos escorregadios ou na areia, oferecendo uma pilotagem muito



mais previsível e segura tanto para novatos quanto para motociclistas experientes.

No quesito financeiro, a Shineray posicionou a SHI 400SC como uma verdadeira “demolidora de preços” no mercado local. O modelo chega às concessionárias autorizadas com um preço sugerido de partida na faixa dos R\$ 26.900 a R\$ 28.500, dependendo do frete e das condições locais de emplacamento. Esse valor coloca a média cilindrada da marca em uma posição de isolamento estratégico, custando praticamente o mesmo que modelos de 250 cm³ das marcas tradicionais japonesas, mas entregando o torque, a imponência e o desempenho de uma legítima 400 cm³. Com uma garantia de fábrica sólida e o fortale-



cimento da rede de pós-venda no estado, a Shineray SHI 400SC prova ser uma escolha racional, inteligente e carregada de estilo para quem quer subir de categoria sem precisar estourar o orçamento familiar.



Por Alexandre Mol,
Presidente Sindirepa Brasil

OFICINAS CERTIFICADAS, MERCADO MAIS FORTE: O CAMINHO QUE O SINDIREPA BRASIL ESTÁ CONSTRUINDO

Nas últimas semanas, o Sindirepa Brasil intensificou sua agenda institucional junto às principais seguradoras e entidades do setor para discutir a valorização e a sustentabilidade das oficinas de reparação automotiva no país. A entidade participou de reuniões com executivos da Bradesco Seguros, Allianz Seguros, Zurich Seguros, Porto Seguro e Tokio Marine Seguradora. Entre os principais temas debatidos estiveram a padronização nacional da data-base para reajuste dos contratos em 1º de março, a atualização dos valores de mão de obra, a revisão de serviços terceirizados, a adequação de custos fiscais nas tabelas de mercado e o apoio à ampliação da certificação das oficinas por meio dos programas do Instituto da Qualidade Automotiva (IQA). A proposta busca previsibilidade, equilíbrio econômico e reconhecimento técnico para o setor de reparação.

O Sindirepa defendeu a criação de políticas de remuneração diferenciada para oficinas certificadas pelo IQA, valorizando o investimento em

gestão e qualificação. Em paralelo, um encontro com a MAPFRE Seguros — que contou com a presença de representantes do Sindirepa-ES — abordou a qualidade das peças fornecidas, os impactos do custo fiscal e a atualização contratual. As conversas também passaram pelas transformações tecnológicas e os desafios futuros do mercado de reparação.

Outra agenda estratégica ocorreu em São Paulo com a Federação Nacional de Seguros Gerais (FenSeg), reunindo lideranças do Sindirepa Brasil, MG, ES e RS para estreitar o diálogo institucional e buscar avanços para as oficinas independentes. Por fim, a entidade alinhou ações com o superintendente do IQA, Alexandre Xavier, para expandir a certificação de empresas do setor em todo o território nacional, replicando modelos de sucesso já consolidados em Minas Gerais. A meta do Sindirepa Brasil é ampliar o nível técnico do segmento, tratando a qualidade como diferencial competitivo e segurança para toda a cadeia automotiva.

O CORAÇÃO DO MOTOR: COMO AS BRONZINAS GARANTEM A VIDA ÚTIL E O DESEMPENHO DO BLOCO



No complexo ecossistema de um motor de combustão interna, algumas das peças mais vitais operam longe dos olhos e sob condições extremas de pressão e temperatura. As bronzinas são componentes de precisão absoluta que atuam como apoios para o virabrequim e para as bielas, reduzindo o atrito e permitindo que as partes móveis girem livremente.

A produção de uma bronzina exige engenharia metalúrgica avançada, pois o componente precisa suportar forças colossais a cada ciclo de queima. Por essa razão, elas não são feitas de um único material, mas sim formadas por uma estrutura multicamadas de alta tecnologia. Essa arquitetura permite uma propriedade crucial chamada incorporabilidade, que é a capacidade de reter pequenas micropartículas de impurezas que estejam circulando no óleo, evitando que elas risquem o colo do virabrequim.

Após a fabricação, a aplicação correta das bronzinas exige rigor técnico absoluto por parte do aplicador ou retificador, e o maior erro em uma montagem é negligenciar a folga de óleo, que é a distância milimétrica entre a superfície da bronzina e o colo do eixo. Se a folga for muito justa, o filme de óleo lubrificante não consegue se formar, gerando contato direto de metal com metal e o imediato travamento do motor, ao passo que, se a folga for excessiva, haverá fuga de pressão de óleo, batidas internas e desgaste prematuro do conjunto. O uso de ferramentas de medição de precisão, como micrômetros e o clássico Plastigage, é obrigatório para assegurar que a folga especificada pelo fabricante seja rigorosamente respeitada.

No que diz respeito à manutenção e aos cuidados diários, dizer que a vida útil da bronzina depende diretamente do óleo lubrificante é uma lei física, pois, quando o motor está funcionando corretamente, o virabrequim flutua sobre um filme hidrodinâmico de óleo e nunca toca a bronzina. Por isso, os cuidados essenciais incluem a troca rigorosa de óleo e filtro no prazo recomendado. Quando ocorre uma falha na região das bronzinas, a primeira reação do mercado costuma ser acionar a garantia do fabricante alegando defeito de fabricação, mas as análises laboratoriais e a perícia técnica automotiva demonstram que a imensa maioria dos problemas está ligada a fatores externos. O diagnóstico visual das bronzinas substituídas revela o histórico do motor, de modo que marcas de escoriação localizada indicam desalinhamento do bloco ou do virabrequim, enquanto o desgaste total da camada superficial aponta diretamente para a falta crônica de lubrificação ou pressões de óleo inadequadas. Já o descascamento por fadiga pode ser fruto de sobrecarga severa no motor, como operar em rotações excessivamente baixas sob carga alta. As fábricas mantêm critérios rígidos de garantia, cobrindo defeitos metalúrgicos ou de dimensional, mas recusam pleitos quando fica constatada a contaminação do lubrificante ou erro na instalação. Em suma, a bronzina carrega a responsabilidade de manter o motor girando suavemente sob as condições mais severas, e respeitar os processos de montagem, escolher marcas tradicionais e manter a disciplina na lubrificação são os únicos caminhos para assegurar que o coração do veículo continue batendo forte.



MOBENSANEANDO O BRASIL

PRODUZINDO CONFIANÇA. PEÇA POR PEÇA. PESSOA POR PESSOA.

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

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

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

Isso é **MOBENSANEAR**.

Assista ao nosso
filme de 60 anos



#SOMOSTODOS
MOBENSANI

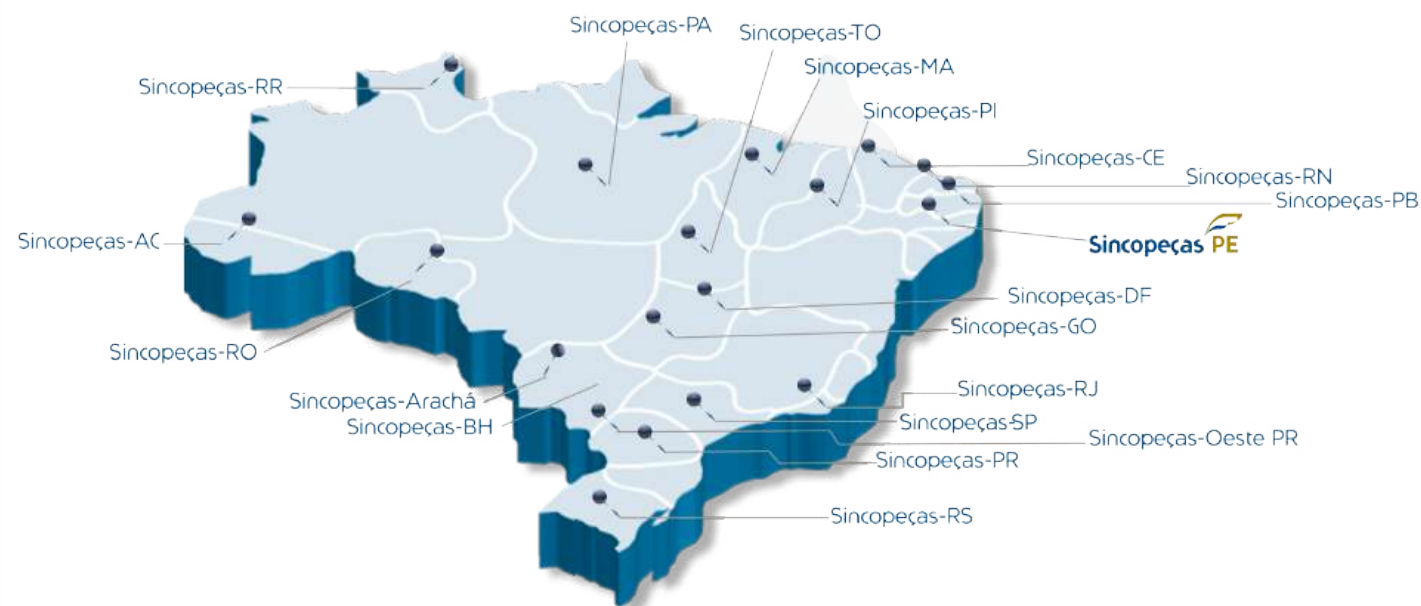


MOBENSANI BORRACHAS

www.mobensani.com.br



Sincopeças PE



**Cartão do
Empresário
de Pernambuco**



Rua Arquiteto Luiz Nunes, 1471 - Imbiribeira - Recife/PE
TEL: 81 3422-0601 | contato@sincopecas-pe.com.br | www.sincopecas-pe.com.br



Qualificação, Representatividade e Diálogo no Setor Automotivo

SINDICATO PRESENTE, O SETOR AVANÇA.

O presidente do Sincopeças PE, **JOSÉ CARLOS DE SANTANA**, está em Brasília, participando da

REUNIÃO DA CBCPAVE



CÂMARA BRASILEIRA
DO COMÉRCIO DE PEÇAS
E ACESSÓRIOS PARA VEÍCULOS
CBCPAVE

PAUTA EM DESTAQUE:

- ✓ Inspeção Técnica Veicular – ITV
- ✓ Acompanhamento Legislativo
- ✓ Agenda Institucional no Congresso Nacional
- ✓ Planejamento Estratégico da CBCPAVE



Atuação, diálogo e representatividade
para fortalecer o comércio de peças
e acessórios para veículos.



Unidos pelo
fortalecimento
do setor.

O setor automotivo pernambucano vivenciou meses de intensa atividade voltada à atualização técnica e ao fortalecimento institucional. Em maio, o **Sest/Senat** do Cabo de Santo Agostinho recebeu a palestra gratuita sobre **Injeção Eletrônica de Motos e Leitura de Parâmetros**, ministrada pelo Prof. Arlan Bezerra. Promovido pela Chiptronic em parceria com o Sincopeças-PE, Sebrae e Sest/Senat, o evento reuniu profissionais para um importante momento de qualificação.

Na esfera nacional, o presidente do Sincopeças-PE, José Carlos de Santana, representou o estado em Brasília durante reunião da **CBCPAVE** (Câmara Brasileira do Comércio de Peças e Acessórios para Veículos). O encontro debateu pautas estratégicas, como **inspeção técnica veicular** e acompanhamento legislativo, reforçando o compromisso da entidade com a defesa dos interesses das empresas pernambucanas no cenário federal.

Já em junho, o diálogo institucional foi pautado pela busca de eficiência nos serviços públicos. José Carlos de Santana recebeu o presidente do **Detran-PE**, Renato Hayashi, na sede do sindicato, em reunião que contou com a participação de Alberes Lopes (ELEPE). Na ocasião, foi protocolado um ofício com demandas do setor para o aperfeiçoamento do sistema de emplacamento de veículos, consolidando a cooperação entre as entidades para o desenvolvimento do ambiente de negócios em Pernambuco.

Junho

SINCOPEÇAS-PE RECEBE PRESIDENTE DO DETRAN-PE

Reunião tratou de demandas do
setor de **emplacamento de veículos**
em Pernambuco.



Entrega de ofício com
solicitações do empresariado.



Palestra no Cabo

reúne profissionais
do setor automotivo
em noite de

**capacitação
técnica.**



Conhecimento que
fortalece o presente
e impulsiona o
futuro do setor



Juntos
Somos
+ Fortes!

Sincopeças PE



REFORMA TRIBUTÁRIA



Janayna Fernandes Rodrigues
Consultoria Fiscal & Treinamento
Empresarial
www.socorrofiscal.com.br

MARGEM EM RISCO: A TRANSFORMAÇÃO OPERACIONAL IMPOSTA PELA REFORMA TRIBUTÁRIA

Como o setor de autopeças deve se adaptar agora para não perder créditos e mercado amanhã.

O segmento de autopeças sempre conviveu com uma complexidade fiscal acima da média. Quem atua nesse mercado sabe que vender autopeça não é apenas comprar, colocar margem e emitir nota. Cada produto carrega uma responsabilidade: NCM correto, CST adequado, CFOP compatível, regra de ICMS, substituição tributária, PIS e Cofins monofásicos, regimes diferentes para fabricantes, importadores, atacadistas, varejistas e empresas do Simples Nacional.

Agora, com a Reforma Tributária, essa complexidade não desaparece de um dia para o outro. Ela muda de forma. E toda mudança de forma exige uma nova inteligência de gestão. Durante muitos anos, boa parte das empresas de autopeças aprendeu a sobreviver fiscalmente com base na experiência prática. O empresário confiava no contador, o contador tentava acompanhar a legislação, o setor de compras negociava preço, o

comercial vendia conforme o mercado permitia, o fiscal corrigia problemas quando eles apareciam e o financeiro arcava com o impacto no caixa. Esse modelo já era arriscado no sistema atual. No novo sistema, pode ser fatal para a margem.

A Reforma Tributária vai obrigar o setor de autopeças a fazer perguntas que muitos empresários ainda não estão fazendo. O produto que hoje parece lucrativo continuará lucrativo em 2027? A empresa sabe exatamente quais fornecedores de quais itens geram crédito? O cadastro de produtos está preparado para o novo modelo? A escolha de fornecedores está sendo feita apenas pelo preço de compra ou também pela qualidade fiscal da operação? A empresa do Simples Nacional está analisando se deve permanecer recolhendo IBS e CBS dentro do regime simplificado ou deve avaliar a opção pelo regime regular? O setor de compras sabe que uma escolha aparentemente vantajosa pode prejudicar o crédito fiscal? O co-

mercial sabe que preço de venda sem análise tributária pode virar perda de margem?

Essas perguntas não são teóricas. Elas vão bater na rotina da empresa.

No setor de autopeças, a atenção precisa ser redobrada porque o histórico tributário desse segmento já envolve tratamento diferenciado para diversos produtos, especialmente no campo do PIS e da Cofins monofásicos. Muitos itens vendidos no atacado e no varejo possuem regras próprias, e a correta segregação de receitas sempre foi essencial para evitar pagamento indevido ou risco fiscal. Com a transição para a CBS em 2027 e, depois, com a implantação gradual do IBS, não basta saber como a empresa fazia até agora. Será necessário entender como os créditos serão formados, apropriados, utilizados e refletidos no preço, no caixa e na competitividade.

O grande erro será tratar a Reforma Tributária como um assunto exclusivo da contabilidade.

A contabilidade terá papel fundamental, mas ela não conseguirá salvar sozinha uma empresa cujo cadastro de produtos esteja errado, cujo comprador negocie sem entender créditos, cujo financeiro não simule fluxo de caixa, cujo comercial precifique no escuro e cujo empresário tome decisões com base em informações superficiais. A Reforma Tributária será uma mudança operacional, comercial, financeira e estratégica. Ela vai atravessar a empresa inteira.

Em uma loja ou distribuidora de autopeças, o impacto começa no cadastro. O NCM mal classificado hoje já é um problema. Em 2027, pode ser ainda mais perigoso, porque o cadastro será a base para emissão de documentos fiscais, apuração, geração de créditos, análise de estoque, simulação de custos e formação de preços. Um erro pequeno em milhares de itens pode virar uma distorção gigantesca no resultado. Depois, o impacto chega ao setor de compras. Durante muito tempo, comprar melhor significava conseguir menor preço, maior prazo ou melhor condição comercial. No novo cenário, isso continuará importante, mas será insuficiente. Comprar bem também significará avaliar a qualidade fiscal do fornecedor. Um fornecedor barato pode não

ser o melhor se a operação não gerar o crédito esperado, se a Nota Fiscal vier incorreta, se houver inconsistência cadastral ou se a empresa compradora não conseguir aproveitar adequadamente os créditos.

O setor comercial também será atingido. A formação de preço não poderá ignorar IBS, CBS, créditos, transição, split payment, estoque antigo, estoque novo e regime tributário do cliente. Em mercados competitivos como o de autopeças, poucos pontos percentuais podem decidir se a empresa ganha ou perde uma venda. Mas vender sem entender a carga tributária real pode significar faturar mais e lucrar menos.

O financeiro talvez seja uma das áreas mais sensíveis.

Com o avanço do novo modelo e dos mecanismos de recolhimento, a empresa precisará acompanhar o impacto dos tributos no fluxo de caixa. Não basta olhar o faturamento. Será necessário entender quando o crédito nasce, quando poderá ser utilizado, como ele afeta o pagamento do tributo e como isso interfere na necessidade de capital de giro. Empresas que comprem à vista e vendem parcelado, compram parcelado e vendem à vista, ou trabalham com grande volume de estoque terão impactos diferentes. Não existe resposta única. Existe análise.

É justamente aqui que mora o perigo nos conteúdos genéricos e superficiais.

O mercado já está cheio de conteúdos prometendo explicar a Reforma Tributária em poucas horas, com fórmulas genéricas, frases prontas e apresentações bonitas, repletas de "juridiquês". Alguns materiais tratam o tema como se fosse apenas uma troca de nomes: sai PIS, Cofins, ICMS e ISS, entram CBS, IS e IBS. Essa simplificação é perigosa. Em muitos casos, não prepara a empresa para decidir. Em outros, pode levar a interpretações erradas.

Autopeças não é um segmento qualquer.

É um setor com alto volume de itens, forte dependência de NCM, histórico de tributação monofásica, presença de substituição tributária, margens pressionadas, grande concorrência, compras nacionais e importadas, fornecedores diversos e

clientes com perfis tributários diferentes. Um treinamento genérico pode até explicar a reforma no papel, mas não prepara a equipe para enxergar o risco dentro da prateleira, do estoque, do XML, da negociação e da nota fiscal.

Capacitar a equipe não é luxo.

É sobrevivência estratégica.

A empresa que se preparar antes terá tempo para revisar cadastros, organizar produtos, identificar itens sensíveis, analisar fornecedores, simular preços, estudar créditos, avaliar estoque, preparar o ERP, treinar compras, fiscal, financeiro e comercial, além de conversar com a contabilidade com dados reais. A empresa que deixar para depois poderá descobrir que seu problema não era apenas pagar imposto. Era não saber de onde vinha o imposto, onde perdia crédito e por que sua margem desaparecia.

Um ponto merece atenção especial:

os créditos na transição.

Crédito fiscal será uma das palavras mais importantes da Reforma Tributária. Mas crédito não é mágica. Crédito depende de regra, documentação, sistema, classificação correta, operação válida, fornecedor adequado e acompanhamento. No caso da transição, saldos credores de PIS e Cofins, inventário, histórico de compras e escrituração precisam ser tratados com máxima seriedade. O empresário que olhar para isso apenas como uma obrigação contábil pode deixar dinheiro na mesa.

Para empresas do Simples Nacional, o alerta é ainda maior. Muitos empresários acreditam que, por estarem no Simples, não precisam se preocupar profundamente com a Reforma Tributária. Essa visão pode custar caro. A partir da nova sistemática, haverá decisões relevantes sobre a forma de apuração do IBS e da CBS. Permanecer no modelo simplificado pode ser adequado para algumas empresas. Para outras, avaliar o regime regular pode ser decisivo, especialmente quando os clientes exigirem créditos ou quando a cadeia comercial tornar a transferência de crédito um fator de competitividade.

A decisão não pode ser emocional. Também não pode ser tomada apenas porque outra empresa fez. Cada negócio de autopeças tem sua realidade: mix de produtos, margem, perfil de clientes, volume de compras, fornecedores, estoque, regime tributário, capacidade operacional e nível de organização fiscal. A escolha certa será aquela baseada em simulação, análise e estratégia.

A Reforma Tributária não vai premiar quem ape-

nas escutou falar. Vai favorecer quem entendeu antes, ajustou processos e preparou pessoas.

O empresário precisa sair da posição de espectador. O contador precisa trazer a empresa para junto de si. O setor fiscal precisa dominar a lógica dos novos tributos. O setor de compras precisa entender que preço sem crédito pode ser armadilha. O comercial precisa vender com consciência de margem. O financeiro precisa projetar caixa com base na nova realidade. E a equipe inteira precisa falar a mesma língua.

Esse talvez seja o maior desafio: transformar informação tributária em decisão empresarial.

A loja de autopeças que entender isso antes poderá negociar melhor, precificar melhor, comprar melhor, controlar melhor o estoque e evitar erros que muitos concorrentes só perceberão quando já estiverem perdendo dinheiro.

A Reforma Tributária não será apenas uma mudança na lei. Será uma mudança na forma de pensar o negócio.

Quem vende autopeças precisa parar de enxergar imposto como algo que acontece depois da venda. No novo cenário, o imposto começa antes: no cadastro, na compra, na escolha do fornecedor, na negociação, na formação de preço, na emissão da nota, no controle do estoque e na gestão dos créditos.

Por isso, a pergunta mais importante para o setor não é apenas "quanto vou pagar de imposto?". A pergunta verdadeira é: "minha empresa está preparada para tomar boas decisões quando as regras mudarem?"

A resposta precisa vir antes de 2027. Depois, talvez seja apenas correção de prejuízo.

Capacitar a equipe agora é a diferença entre atravessar a Reforma Tributária com estratégia ou ser atropelado por ela.

Deseja fazer um diagnóstico e descobrir o quanto sua empresa já está preparada?

Leia o QRCODE abaixo e boa sorte!



FOTON AUMAN D 2632 CHEGA COM FIBRA DE CAMPEÃO



O cenário do transporte rodoviário e da distribuição de carga em Pernambuco ganha um novo e robusto protagonista que promete agitar as estradas de Norte a Sul do Estado. Recém-apresentado ao mercado brasileiro, o Foton Auman D 2632 desembarca com a missão clara de desafiar os líderes tradicionais no segmento de semipesados. Trazendo uma roupagem moderna, com linhas aerodinâmicas que otimizam o consumo de combustível e impõem respeito nas rodovias, o modelo da montadora asiática combina a reconhecida inteligência de engenharia global com as severas demandas logísticas das nossas rotas. Seja cruzando o Porto de Suape, enfrentando as serras ou operando na movimentada Região Metropolitana de Recife, este caminhão rígido trucado projeta eficiência, robustez e um custo-benefício extremamente agressivo para frotistas e motoristas autônomos.

Indo direto ao coração técnico dessa máquina, o Auman D 2632 esbanja vigor mecânico. Ele vem equipado com o respeitado motor Cummins F6.7 de seis cilindros, capaz de despejar impressionantes 320 cavalos de potência e brutais 122,3 kgfm de torque. Toda essa força bruta não fica solta no asfalto: ela é lapidada por uma transmis-



são automatizada ZF de nove marchas, projetada especificamente para extrair a melhor eficiência energética em giros controlados. O grande trunfo estrutural do caminhão está no seu Peso Bruto Total (PBT) técnico de 26 toneladas. Enquanto muitos concorrentes rodam sufocados no limite da capacidade legal, o modelo da Foton entrega uma folga estrutural invejável, o que se traduz diretamente em menor desgaste de componentes, maior durabilidade e uma margem de segurança operacional superior, ideal para os desafios do transporte misto.

Uma das principais curiosidades tecnológicas que cercam o desenvolvimento do Auman D 2632 é o seu foco em versatilidade de nichos, especial-



mente no agronegócio e no transporte de cargas sensíveis. De fábrica, ele traz uma avançada suspensão a ar no eixo traseiro, um item refinado que isola com maestria os impactos do solo e garante que mercadorias frágeis cheguem intactas ao destino — uma característica muito celebrada por quem transporta frutas do ecossistema cearense ou componentes industriais tecnológicos. Além disso, o caminhão conta com uma curiosa e inovadora função eletrônica de alerta de sobrecarga integrada ao painel. Esse sistema avisa o condutor caso o veículo passe do peso recomendado antes mesmo de ele cruzar a balança da rodovia, evitando multas e protegendo o patrimônio mecânico de abusos operacionais.

Sentar-se ao volante do novo semipesado é uma experiência que se aproxima muito à de guiar um automóvel premium moderno. A engenharia da



Foton desenhou uma cabine ampla, com excelente isolamento acústico e ergonomia pensada para mitigar o cansaço das longas jornadas. O motorista desfruta de um banco com suspensão pneumática totalmente ajustável e um painel de instrumentos digital que oferece leitura clara de todas as funções vitais do caminhão. Itens de conveniência como ar-condicionado digital de alta capacidade, vidros elétricos, travas por controle remoto e volante multifuncional com piloto automático vêm de série. O habitáculo ainda atende aos mais rígidos padrões europeus de segurança em testes de colisão, assegurando tranquilidade máxima para quem faz das estradas o seu escritório diário.

Quando o assunto é o bolso do transportador, a Foton decidiu jogar pesado para balançar o mercado regional. O preço estimado de partida para o Auman D 2632 gira em torno de R\$ 480 mil a R\$ 520 mil, a depender das configurações de entre-eixos e pacotes de acabamento contratados junto aos concessionários autorizados. Esse posicionamento de valores coloca o bruto em uma situação extremamente vantajosa frente aos competidores nacionais já estabelecidos, oferecendo um pacote mecânico de grife (Cummins + ZF) por um custo de aquisição significativamente mais atraente. Com uma garantia de fábrica competitiva e planos de manutenção flexíveis, ele promete um dos melhores custos por quilômetro rodado de sua categoria. O Foton Auman D 2632 prova que a robustez e a alta tecnologia não precisam carregar cifras astronômicas, desenhando-se como o novo parceiro ideal para acelerar os negócios do transporte.



ENTENDA COMO A QUÍMICA DOS ADITIVOS PROTEGE O SISTEMA DE INJEÇÃO E GARANTE A EFICIÊNCIA DO MOTOR.

O motor a diesel é reconhecido mundialmente pela sua força, durabilidade e eficiência térmica. No entanto, para que esse gigante de ferro entregue todo o seu potencial, o combustível que corre em suas artérias precisa estar impecável. É aí que entram os aditivos de combustível, componentes químicos essenciais que vão muito além de um simples “extra” na hora de abastecer. No cenário atual, com sistemas de injeção eletrônica trabalhando sob pressões absurdamente altas — que podem superar os 2.000 bar nos sistemas Common Rail —, o uso de um bom aditivo deixou de ser um capricho e se transformou em parte de uma rotina inteligente de manutenção preventiva para vans, picapes, caminhões e ônibus.

A principal função do aditivo para motor a diesel é atuar como um agente protetor e de limpeza profunda. O óleo diesel comercializado no Brasil possui uma parcela obrigatória de biodiesel. Embora essa mistura reduza emissões de poluentes, ela aumenta a capacidade de absorver a umidade do ar. Essa água suspensa no tanque facilita a proliferação de colônias de bactérias e fungos, gerando uma borra escura que entope filtros e restringe o fluxo de combustível. O aditivo combate esse problema na raiz por meio de propriedades que separam a água do óleo para que ela seja retida corretamente no filtro separador, evitando que a umidade chegue à bomba de alta pressão. Além do controle microbiológico, esses fluidos contêm detergentes e dispersantes de última geração. Eles removem os depósitos de carbono que se acumulam nas pontas agulhadas dos bicos injeto-



res. Um bico sujo altera o padrão de pulverização do combustível dentro da câmara de combustão, resultando em fumaça preta, perda de torque e aumento expressivo no consumo. Ao manter o sistema limpo, o aditivo assegura uma queima homogênea e eficiente. Há também o ganho em lubrificação: o diesel atual possui baixo teor de enxofre (como o Diesel S10), o que o torna menos poluente, mas também reduz sua capacidade lubrificante natural. Os aditivos suprem essa carência, diminuindo o atrito e o desgaste prematuro de peças internas caríssimas.

Apesar dos inúmeros benefícios, o motorista precisa adotar certos cuidados na hora da aplicação. O erro mais comum é errar a dosagem: colocar produto de menos não gera o efeito desejado, enquanto o excesso pode saturar o sistema e alterar as propriedades de queima do combustível. A recomendação padrão é seguir rigorosamente a proporção indicada

no rótulo, despejando o fluido no tanque preferencialmente antes de iniciar o abastecimento para garantir uma mistura homogênea. Outro ponto crítico é jamais misturar tipos diferentes de aditivos no mesmo tanque, pois a reação entre formulações distintas pode anular os benefícios ou causar reações adversas. Integrar o uso constante do aditivo ao cronograma rigoroso de trocas de filtros de combustível a cada revisão é a receita ideal para proteger o bolso contra quebras catastróficas. Afinal, manter o sistema de alimentação limpo, monitorado e devidamente vedado custa uma fração do preço de um conjunto novo de bicos injetores e garante que o motor continue rodando com torque máximo por milhares de quilômetros.



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



O RAIO-X DA INTENSIDADE NO TRANSPORTE BRASILEIRO

Um levantamento inédito da CNT revela que o caminhão pesado no Brasil exige manutenção rigorosa.



O transporte rodoviário de cargas no Brasil sempre foi conhecido por sua resiliência, mas novos dados da Confederação Nacional do Transporte (CNT) colocam números impressionantes nessa conta. O estudo "Transporte em Foco" revela um padrão de operação de altíssima intensidade: no primeiro ano de vida, um caminhão pesado percorre, em média, pouco mais de 106 mil quilômetros. O dado não é apenas uma curiosidade estatística; ele reflete a engrenagem vital de uma economia onde 65% das cargas e 95% dos passageiros dependem exclusivamente do asfalto.

Baseado na análise de 1,4 milhão de avaliações do Programa Ambiental Despoluir, o relatório traça uma curva de utilização que dita o ritmo das transportadoras. Se no primeiro ano o hodômetro gira freneticamente, aos seis anos de uso a média cai para 74 mil km anuais. Essa "desaceleração" não significa aposentadoria, mas sim uma mudança estratégica de função. Veículos mais experientes costumam ser realocados para rotas

curtas ou operações de apoio, demonstrando a incrível capacidade de adaptação e longevidade da frota nacional.

A diretora executiva da CNT, Fernanda Rezende, reforça que a precisão desses dados é o que separa o lucro do prejuízo. "Ao entender a vida útil real, o transportador otimiza a manutenção, reduz emissões e planeja o momento exato da troca", destaca. Os números de acumulação são ainda mais impactantes: em uma década, um caminhão pesado já soma 790 mil km; aos 30 anos de operação, essa marca pode ultrapassar os 1,8 milhão de quilômetros rodados.

Entretanto, o estudo também acende um alerta sobre o envelhecimento da frota. Com transportadores autônomos operando veículos com média de 22 anos, a CNT defende que o planejamento para renovação seja prioridade. Mais do que substituir máquinas, o mercado precisa de incentivos para garantir que a tecnologia acompanhe o ritmo frenético das estradas brasileiras, unindo produtividade, segurança e sustentabilidade ambiental.



Cruzetas Meritor

Feitas para transmitir
potência.
Desenvolvidas
para **durar.**

Mais resistência ao desgaste,
precisão na transmissão de torque
e a qualidade Meritor que mantém
seu veículo em movimento.

PRECISÃO
Transmissão de torque
com máxima eficiência.

DURABILIDADE
Alta resistência ao desgaste
e à fadiga.

PERFORMANCE
Desenvolvidas para as
condições mais severas
de operação.



**ESCANEE O QR CODE
E SAIBA MAIS EM
NOSSO SITE**

UMA MARCA
DE CONFIANÇA DA
CUMMINS.



LINK DE CREDENCIAMENTO LIBERADO!

Negócios começam com encontros.

Parcerias começam com conversas.

E grandes oportunidades começam na AUTOP 2026.

De 19 a 22 de agosto, Fortaleza será novamente o ponto de encontro de quem fabrica, distribui, vende, repara e movimenta o aftermarket automotivo brasileiro.

Serão quatro dias de conexões, conhecimento, inovação e relacionamento, reunindo os principais profissionais e empresas do setor.

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

Faça seu credenciamento gratuito e participe!

AUTOP[®]

2026

19 a 22/AGOSTO
CENTRO DE EVENTOS
DO CEARÁ

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

EXCLUSIVO PARA
PROFISSIONAIS
DO SETOR



ORGANIZAÇÃO, PROMOÇÃO E REALIZAÇÃO:

SSA Sistema Sincopes Assopeças Assomotos

APOIO:

SEBRAE

14 PROIBIDA A ENTRADA DE MENORES DE 14 ANOS. MESMO SE ACOMPANHADOS DE SEUS RESPONSÁVEIS.

 NÃO É PERMITIDA A ENTRADA DE PETS EXCETO CÃES-GUIA E ANIMAIS DE ASSISTÊNCIA, CONFORME LEGISLAÇÃO VIGENTE.

 @autopceara

 @autop_ceara

WWW.AUTOPCEARA.COM.BR

O TRABALHADOR ENDIVIDADO NO AMBIENTE CORPORATIVO:

Entre os Riscos Empresariais e os Limites da Lei

O endividamento do trabalhador é frequentemente tratado como uma questão de caráter estritamente pessoal. No entanto, seus reflexos podem ultrapassar a esfera privada e alcançar o ambiente corporativo, gerando impactos relevantes na produtividade, na gestão de pessoas e na governança empresarial.

Em um cenário econômico marcado pelo aumento do custo de vida, do crédito e da inadimplência, é cada vez mais comum que empresas convivam com colaboradores submetidos a pressões financeiras significativas. Embora a situação patrimonial do empregado não constitua, por si só, um problema empresarial, seus efeitos podem repercutir na dinâmica organizacional.

Atrasos recorrentes, aumento de pedidos de adiantamento salarial, utilização excessiva de empréstimos consignados, dificuldades de concentração e maior rotatividade são algumas situações observadas na prática corporativa. Em funções que envolvem movimentação financeira, compras, controle de estoque ou acesso a informações estratégicas, a vulnerabilidade econômica pode, inclusive, representar um fator adicional de risco operacional e de compliance.

Contudo, a preocupação legítima da empresa com seus processos internos encontra limites claros no ordenamento jurídico brasileiro. A Constituição Federal protege a intimidade, a vida privada, a honra e a dignidade da pessoa humana, impedindo que o empregador realize investigações sobre a situação financeira de seus colaboradores ou adote medidas discriminatórias em razão de dívidas particulares. Em outras palavras, o endividamento não pode servir como fundamento para restrições profissionais, constrangimentos, exposição pública ou tratamento diferenciado. A condição financeira do trabalhador integra sua esfera privada e deve ser tratada com absoluto respeito aos direitos fundamentais.

Isso não significa, entretanto, que a empresa deva permanecer inerte diante dos impactos que o



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

problema pode gerar. A atuação empresarial encontra espaço legítimo na prevenção e na educação. Programas de educação financeira, palestras sobre planejamento orçamentário, orientações sobre uso consciente do crédito e políticas internas voltadas ao bem-estar financeiro podem contribuir para a redução de riscos organizacionais sem violar garantias legais.

Sob a perspectiva da governança corporativa, investir em ações preventivas é mais eficaz do que atuar apenas quando os reflexos do problema já atingiram a operação da empresa. Além de reduzir potenciais passivos trabalhistas, tais medidas fortalecem a cultura organizacional e demonstram compromisso com práticas empresariais socialmente responsáveis.

A Lei nº 14.181/2021, conhecida como Lei do Superendividamento, reforça essa mudança de paradigma ao reconhecer que o excesso de dívidas é um fenômeno social que demanda soluções estruturadas e sustentáveis. Embora voltada às relações de consumo, a norma evidencia uma tendência contemporânea: problemas financeiros não devem ser enfrentados com exclusão ou estigmatização, mas por meio de mecanismos que favoreçam a recuperação da capacidade econômica do indivíduo.

Para as empresas, a principal lição é clara: a gestão de riscos relacionados ao endividamento deve ocorrer dentro dos limites da legalidade, da ética e do respeito à dignidade humana. O desafio não está em controlar a vida financeira do trabalhador, mas em construir ambientes corporativos capazes de conciliar produtividade, governança e responsabilidade social.

**PADRE
CÍCERO**
EXPANDE EM
PERNAMBUCO

Mais uma unidade chegando para oferecer variedade, agilidade e o atendimento que você já conhece.



NOVA UNIDADE

PADIM  Rod. BR 101 Sul –
KM 81,63

Guararapes – Jaboatão dos Guararapes

ATACADO E VAREJO

Motopeças

Linha pesada

Linha leve

E MUITO MAIS!

 **(81) 3788.3643**

**PADRE
CÍCERO**
AUTO PEÇAS

MAHLE

Bronzinas MAHLE

RESISTÊNCIA E EFICIÊNCIA

Alta performance, agora com revestimento em polímero.

Desenvolvidas para máxima confiabilidade e desempenho, o revestimento em polímero oferece **mais durabilidade com maior resistência ao desgaste**.



Benefícios:

- Redução significativa de atrito;
- Excelente desempenho em partida a seco (start-stop);
- Maior durabilidade **com até 30% mais resistência ao desgaste**;
- Melhor adaptação aos desalinhamentos de usinagem de outros componentes.

A tecnologia de revestimento pode variar conforme a necessidade de cada aplicação.

Acesse o nosso catálogo através do QR code para saber mais: catalogo.mahle.com



Inovação que Impulsiona!

O revestimento em polímero representa a mais recente evolução tecnológica na redução de atrito aplicada a bronzinas, refletindo o compromisso da MAHLE com inovação e excelência em engenharia.

A MAHLE é a única marca fabricante desse produto no Brasil, com duas fábricas em São Bernardo do Campo/SP e Itajubá/MG.

A empresa opera com os mais elevados padrões globais de qualidade, utilizando ligas avançadas e revestimentos tecnológicos para garantir desempenho, confiabilidade e durabilidade.

☎ 0800-015 0015

f i y mahlepravaler g mahle-aftermarket.com