Auto Revista
PERNAMBUCO

MARCOPOLO PARADISO G8 1200
TECNOLOGIA E EFICIÊNCIA NAS ESTRADAS

Ano 17 - nº 99
ISSN 2175-148X



NOVO HONDA CITY
TECNOLOGIA E SOFISTICAÇÃO

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

CADERNO 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.

DRIV A CASA DAS GRANDES MARCAS · MONROE AMORTECEDORES · AXIOS · CHAMPION · FP DIESEL · FERODO · WALKER · FELPRO

ÍNDICE



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

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



62 Sincopeças PE

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

Martelinho de ouro: Conheça a técnica artesanal que recupera amassados preservando a pintura original de fábrica. Descubra quando o serviço compensa, os limites da reparação e como escolher profissionais qualificados no mercado automotivo.





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

EXPEDIENTE

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

AUTONOR 2027

15 A 18 SETEMBRO

PERNAMBUCO CENTRO DE CONVENÇÕES

Mais de 25 anos conectando o setor automotivo.



A Autonor reúne os principais nomes do setor automotivo e impulsiona o desenvolvimento do mercado no **Nordeste.**

ORGANIZAÇÃO:

AutoNor EMPREENDIMENTOS

feiraautonor autonor.com.br

autonor@autonor.com.br (81) 9 8243-7475



DRIV ANUNCIA JULIO GATTI E MARCA O RETORNO DE IVAN FURUYA



A DRiV reforçou sua liderança no Brasil com a chegada de Julio Cesar Gatti, novo General Manager, e o retorno de Ivan Furuya à Diretoria de Vendas. Com ampla bagagem no aftermarket, os executivos chegam para acelerar o crescimento comercial e a expansão de portfólio no país. "Minha prioridade será trabalhar próximo aos clientes e parceiros, transformando essa escuta em oportunidades de crescimento e inovação para toda a cadeia", afirmou Gatti. Furuya complementou: "Retornar à DRiV neste momento é uma grande oportunidade para transformar a força das marcas em negócios concretos".

MAHLE ANUNCIA AMPLIAÇÃO DE PORTFÓLIO PARA O MERCADO DE REPOSIÇÃO



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



FORTALECIMENTO DE PARCERIA

A diretora do Grupo Auto Norte, Bruna Monteiro, viajou à China em outubro deste ano a convite da Gauss. A executiva acompanhou de perto os rigorosos processos produtivos, testes e rotinas de inspeção. A viagem fortalece uma longa parceria, que une alta tecnologia, escala industrial e qualidade internacional para abastecer com máxima eficiência e precisão o mercado de reposição brasileiro.

NAKATA REFORÇA LINHA DE APOIOS DE MOTOR PARA O MERCADO DE REPOSIÇÃO



A Nakata destaca a sua gama de apoios de motor em metal-borracha, concebida para reduzir vibrações no chassis e assegurar maior conforto e segurança na condução. Disponíveis em versões convencionais ou hidráulicas, as peças contam com gravação de marca e lote, além de processos avançados de adesão da borracha ao metal. A oferta abrange modelos de construtores de topo, incluindo aplicações em Fiat Argo, Strada, Hyundai HB20, Jeep Compass e VW T-Cross

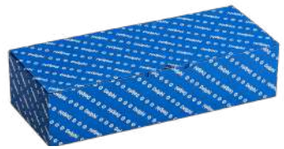




TECFIL ANUNCIA NOVO CEO

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

DELPHI RENOVA VISUAL DAS EMBALAGENS DE PRODUTOS E ADITIVOS



A Delphi atualizou o design visual de suas embalagens de peças e aditivos automotivos no mercado de reposição. Durante o período de transição nos pontos de venda e distribuidores, as duas versões — antiga e nova — conviverão nas prateleiras, mantendo a autenticidade e o padrão de qualidade original da marca. A empresa reforça aos reparadores e consumidores a importância de exigir a tradicional "caixinha azul" original nas compras



MARELLI COFAP EXPANDE LINHA DE VELAS DE IGNIÇÃO NO AFTERMARKET

A Marelli Cofap Aftermarket alerta para a manutenção preventiva das velas de ignição, essencial para evitar consumo excessivo, carbonização e danos ao catalisador. A marca amplia seu catálogo com o código LDK6RTIPMM-11, da linha de metais nobres Platinum-Iridium, desenvolvido para equipar os modelos Hyundai Azera 3.3L e Kia Mohave 3.8L, garantindo maior durabilidade e estabilidade de ignição.

CUMMINS APRESENTA NOVOS EIXOS PESADOS NA FENATRAN 2026



A Cummins leva à Fenatran 2026 a evolução de sua linha de eixos para pesados. Os destaques são o MT-17XHE (6x4), que inaugura a plataforma de alta eficiência energética para até 91 t de PBTC, e o nacional MS-18X HD (6x2), com capacidade ampliada para 58,5 t conforme as normas do Contran. "Conhecer a fundo as aplicações dos clientes nos permite desenvolver tecnologias sob medida que geram ganhos reais em eficiência, robustez e capacidade de carga", afirma Kleber Assanti, diretor geral da Divisão de Eixos da Cummins.



CONTA-GIROS



DANA LANÇA MANCAIS CENTRAIS E COIFAS SPICER PARA O AFTERMARKET

A Dana ampliou o portfólio da marca Spicer no mercado de reposição com novos mancais centrais e coifas de cardan. Os lançamentos cobrem desde picapes e vans — como Toyota Hilux, Ford Ranger e Mercedes-Benz Sprinter — até pesados, com aplicações na linha de caminhões Ford Cargo, VW Constellation e chassis de ônibus. As novidades visam eliminar vibrações e ruídos na transmissão.

SABÓ APRESENTA SOLUÇÕES AGRÍCOLAS E PROJETOS DE HIDROGÊNIO NO CONGRESSO SAE 2026



Durante o 33° Congresso SAE Brasil, a SABÓ reforçou seu foco em inovação e mobilidade sustentável. No evento, a marca atendeu à demanda da CNH com soluções e kits de vedação dedicados ao mercado agrícola e automotivo pesado. Outro grande destaque foram os projetos em eletrolisadores e células de combustível a hidrogênio verde, da prototipagem à escala industrial.



ZM AMPLIA PORTFÓLIO DE FERRAMENTAS E FIXAÇÃO PARA O AFTERMARKET

A ZM expandiu sua linha de ferramentas voltada aos profissionais da reparação. Entre os lançamentos estão o Kit de Ferramentas Terminal Axial com conceito 3 em 1 (para diâmetros de 30 a 45 mm) e o Kit de Soquetes e Bastões de Torque para fixação precisa de rodas, com código de cores e resistência ao impacto.

EATON LEVA TRANSMISSÕES ADVANTOR E EMBREAGENS À FENATRAN 2026



A Eaton apresentará na Fenatran 2026 suas transmissões automatizadas Advantor 6 e Advantor 10 para caminhões e ônibus, além de embreagens de 430 mm para o mercado de reposição pesada. As soluções priorizam robustez, eficiência energética e facilidade de manutenção para frotas. “Oferecemos flexibilidade para escolher tecnologias comprovadas, que entregam a combinação ideal de desempenho, durabilidade e facilidade de manutenção”, afirma Marcos Janasi, diretor global de produto da Eaton.





RIO CELEBRA 80 ANOS COM PLANTIO COMEMORATIVO DE ÁRVORES NATIVAS

Em comemoração aos seus 80 anos, a RIO realizou mais uma edição do Projeto Plantio Comemorativo, tradição socioambiental que já soma mais de duas mil árvores plantadas por colaboradores a cada cinco anos de empresa. Nesta edição, foram 148 novas mudas. "A experiência foi muito marcante ao completar cinco anos de empresa no aniversário de 80 anos, demonstrando o compromisso prático da RIO com a sustentabilidade", destacou Ornelio Kleber, CEO da companhia.

DRIV ESTREIA FERODO NO SEGMENTO DE MOTOS NO BRASIL



A DRiV amplia sua presença no aftermarket de duas rodas com o lançamento da linha Ferodo para motocicletas, trazendo pastilhas e discos de freio que cobrem mais de 85% da frota nacional. O avanço acompanha a alta de 10,5% nos emplacamentos do setor em 2026. "A entrada da Ferodo em motocicletas abre uma frente estratégica para nossos negócios no Brasil, combinando especialização com oferta abrangente", destaca Julio Cesar Gatti, gerente geral da DRiV.



MAHLE ALERTA PARA MANUTENÇÃO PREVENTIVA DO AR-CONDICIONADO

A Mahle reforça a importância dos cuidados periódicos com a climatização automotiva para garantir a saúde a bordo. A fabricante recomenda a troca anual ou a cada 15 mil km do filtro de cabine, combinada à oxi-sanitização com o equipamento Ozone Pro. "Inspeção técnica, substituição do filtro e higienização são procedimentos complementares que preservam o desempenho do sistema e favorecem um ambiente saudável", ressalta Caique Barbosa, especialista em diagnóstico da Mahle.

SCHAEFFLER DESTACA SOLUÇÕES INTEGRADAS NA AUTOMECHANIKA FRANKFURT



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



AUTO NORTE DIESEL

AS MELHORES PEÇAS PARA MANTER SEU CAMINHÃO NA ESTRADA.

Na Auto Norte Diesel, você encontra um portfólio completo e sempre atualizado, com peças das melhores marcas e garantia para a manutenção e reposição do seu caminhão.

Tudo isso com preços competitivos e atendimento personalizado para ajudar você a encontrar a peça certa.



Faça já o seu pedido!
(81) 3789-0000

Siga-nos no Instagram
@autonortediesel

AUTO NORTE
@autonortedistribuidora
www.autonorte.com.br

PEÇA BRASIL
@pecabrasil
www.pecabrasil.com.br

PRIMA PARTS AUTOMOTIVE

BR-101 Norte, ao lado do viaduto de Jardim São Paulo - Recife/PE



NOVO *JETOUR G700* DESEMBARCA NO BRASIL

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

A ofensiva das montadoras asiáticas no mercado nacional continua ganhando novos contornos, expandindo-se para além dos utilitários urbanos convencionais e alcançando nichos técnicos altamente especializados. A Jetour, marca pertencente ao grupo Chery voltada para modelos de proposta aventureira e viagens de longa distância, oficializou a introdução do G700 em solo brasileiro. O modelo assume o posto de ápice de engenharia da fabricante, combinando a consagrada arquitetura de carroceria montada sobre chassi com um dos sistemas de propulsão híbrida plug-in mais potentes já homologados para o país. Com previsão de lançamento comercial para os próximos meses, o Jetour G700 tem preço sugerido estimado entre R$ 450 mil e R$ 500 mil.
O visual externo estabelece com clareza a proposta do veículo. Ao contrário dos SUVs monobloco voltados primordialmente ao tráfego rodoviário e urbano, o G700 adota traços retilíneos, proporções quadradas e elementos funcionais característicos de veículos expedicionários. Suas medidas impressionam: são 5,19 metros de comprimento, 2,05 metros de largura, 1,96 metro de altura e uma distância entre-eixos de 2,87 metros. A presença imponente é reforçada pelo suporte de estepe acoplado à tampa do porta-malas, grandes caixas de roda e balanços dianteiro e traseiro curtos.
Em termos de geometria para o fora de estrada, o modelo apresenta ângulo de ataque de 35 graus, ângulo de saída de 28 graus e altura livre do solo de 230 milímetros, atributos necessários para superar valas, pedras e erosões severas sem comprometer os componentes inferiores.
Debaixo do capô reside um dos pontos mais singulares do projeto. O conjunto motriz reúne três motores em cooperação: um propulsor 2.0 litros turbo a gasolina de 211 cv associado a dois motores elétricos de alta voltagem — sendo um de 286 cv instalado no eixo dianteiro e outro de 408 cv no eixo traseiro. Trabalhando de forma sincronizada com o gerenciamento eletrônico e o câmbio DHT dedicado para veículos híbridos, o sistema desenvolve uma potência combinada de 905 cv e expressivos 115,8 kgfm (1.135 Nm) de torque instantâneo. Apesar de o veículo superar as três toneladas de peso em ordem de marcha, essa cavalaria permite uma aceleração de 0 a 100 km/h cumprida em apenas 4,8 segundos, marca que o coloca no patamar dinâmico de utilitários de alto desempenho.



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

Esse acumulador proporciona autonomia puramente elétrica superior a 100 km em ciclo urbano, ideal para os deslocamentos rotineiros do dia a dia. Para trajetos de longa distância, o sistema alterna o funcionamento térmico e elétrico de forma automática, garantindo eficiência energética e mantendo a tração integral 4x4 permanente.
Por dentro, o utilitário rompe com o aspecto espartano comum aos jipes tradicionais e entrega um habitáculo refinado. Grande parte das superfícies conta com revestimento suave ao toque e couro Nappa. A ergonomia é pautada pela digitalização: o painel abriga uma tela panorâmica estendida de 35,4 polegadas destinada aos instrumentos e dados de condução, ladeada pela central de infotenimento com display flutuante de 15,6 polegadas. Os bancos dianteiros trazem ajustes elétricos com memória, além de sistemas integrados de aquecimento, ventilação e massagem. A cabine oferece ainda ar-condicionado de três zonas com purificador de ar ionizado, teto solar panorâmico duplo, sistema de som premium e um pacote abrangente de assistências à condução (ADAS), com controle de cruzeiro adaptativo, frenagem autônoma de emergência e monitoramento de tráfego periférico.
O conjunto de suspensão independente nas quatro rodas atua em conjunto com a tração integral sob demanda e diversos modos de terreno selecionáveis, permitindo ao condutor calibrar a resposta dos diferenciais, o controle de tração e a entrega de potência para lama, areia, pedregulhos ou neve.

Curiosidades do Jetour G700



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

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

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

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



REFINAMENTO, ESPORTIVIDADE RS E A RECEITA CERTA PARA CONTINUAR NO TOPO

Basta uma volta rápida pelas ruas das nossas cidades para constatar: o trânsito mudou, os utilitários esportivos tomaram conta das vitrines e das conversas de balcão, e os compactos tradicionais precisaram se reinventar com inteligência para continuar conquistando o coração e a garagem do motorista brasileiro. Quem compreendeu esse recado com maestria foi a engenharia da Honda. A consagrada marca japonesa apresenta oficialmente a linha Honda City 2027, atualizando sua consagrada dupla de modelos — nas carrocerias Hatchback e Sedan — com retoques pontuais no desenho exterior, um pacote de comodidades ainda mais refinado e a aguardada estreia da emblemática versão esportiva RS. Se você aprecia a solidez, a boa dirigibilidade e a versatilidade prática que só a montadora oriental consegue reunir, prepare-se: o City 2027 chega maduro, tecnológico e pronto para atender desde quem procura a máxima racionalidade no modelo de entrada até quem não abre mão de sofisticação e de uma postura mais agressiva sobre o asfalto.

À primeira vista, o veículo transmite aquela reconfortante sensação de robustez e durabilidade que se tornou marca registrada da fabricante no país. Olhando com atenção, percebe-se que as mudanças estéticas foram desenhadas para conferir maior presença visual. A grade frontal exibe novos elementos tridimensionais, deixando de lado excessos de cromados e adotando uma linha mais afilada e dinâmica. O friso superior que conecta os faróis ganhou acabamento escurecido ou metalizado acetinado, criando uma integração perfeita com os conjuntos ópticos dianteiros. Nas versões mais sofisticadas, a tecnologia Full LED dita o tom, garantindo excelente poder de iluminação noturna e uma assinatura luminosa em LED de presença inconfundível. O para-choque também foi reestilizado com vincos dinâmicos nas tomadas de ar inferiores e novos alojamentos para as luzes auxiliares de neblina. As laterais mantêm as proporções fluidas e elegantes, calçadas por rodas de liga leve de 16 polegadas diamantadas com pintura de fundo escuro. Na traseira, cada carroceria





segue com a sua própria identidade: o sedã exibe lanternas horizontais afiladas com assinatura luminosa sofisticada que remete ao irmão maior Civic, enquanto o hatch mantém sua porção traseira curta, esportiva e arrojada, realçada agora por um novo extrator inferior de ar.

Ao abrir a porta e ocupar a posição de guiar, o condutor se depara com uma verdadeira aula prática de ergonomia automotiva, fiel ao conceito japonês que prega o máximo de espaço útil para os ocupantes e o mínimo de interferência dos componentes mecânicos. A cabine do City 2027 se destaca pela sensação imediata de amplitude e facilidade de operação. O painel combina instrumentos com tela digital multifuncional TFT colorida de alta resolução de sete polegadas e velocímetro com leitura cristalina. No centro do tablier, a central multimídia com tela sensível ao toque de oito polegadas traz respostas rápidas e conectividade sem qualquer fio para os sistemas Apple CarPlay e Android Auto. Logo abaixo, no console central elevado, mora um dos maiores avanços ergonômicos da linha: a presença do freio de estacionamento eletrônico com acionamento por botão e a conveniente função de retenção automática de freio para semáforos e paradas de trânsito, liberando espaço valioso para o carregador de celular por indução e amplos porta-objetos. O padrão de acabamento transmite cuidado com os detalhes, com revestimentos macios ao toque na faixa central do painel e nas portas, além de bancos desenhados para sustentar a lombar e garantir viagens confortáveis mesmo em longos percursos rodoviários.

A praticidade e o aproveitamento do volume interno continuam sendo pontos fora da curva no segmento. O modelo Sedan oferece um compartimento de bagagem verdadeiramente cavernoso, com capacidade para expressivos 519 litros de volume, ideal para acomodar a bagagem de toda a família sem qualquer aperto. Já a configuração Hatchback, embora tenha porta-malas menor de 268 litros sob o tampão para o dia a dia, preserva o trunfo genial do sistema de bancos modulares. Com comandos simples e sem exigir força, os assentos traseiros podem ser levantados rente ao encosto, criando uma área livre vertical perfeita para carregar objetos altos sobre o assoalho plano, ou rebatidos integralmente para a frente, transformando o interior em uma plataforma de carga contínua e plana, versatilidade que muitos utilitários compactos do mercado não conseguem igualar.

"Sob o capô, a Honda seguiu um caminho seguro, confiável e muito elogiado pelo consumidor ao optar pela evolução técnica de seu consagrado motor quatro cilindros 1.5 16V flex com duplo comando no cabeçote e sistema de injeção direta de combustível".

Trabalhando inteiramente em bloco de alumínio, o propulsor desenvolve 126 cavalos de potência máxima a 6.200 rotações por minuto e até 15,8 kgfm de torque a 4.600 giros. O casamento dessa mecânica com a moderna transmissão continuamente variável automática do tipo CVT simula sete marchas virtuais com calibração inteligente para trocas de marchas virtuais, eliminan-

do aquela sensação incômoda de rotação elevada contínua durante acelerações mais vigorosas. As aletas para troca de marcha atrás do volante garantem agilidade quando o motorista deseja fazer reduções manuais para retomadas rápidas ou controle em descidas de serra. No asfalto, a direção com assistência elétrica progressiva é suave para manobras de estacionamento e firme em velocidades elevadas, e o isolamento acústico aprimorado filtra com excelência os ruídos externos e do piso. O acerto de suspensão absorve com maciez as imperfeições e quebra-molas típicos do asfalto brasileiro sem comprometer a estabilidade nas curvas. O consumo de combustível segue como um dos grandes chamarizes da linha, alcançando com folga médias superiores a 13 km/l em ciclo urbano e ultrapassando os 15,5 km/l em trajetos de rodovia quando abastecido com gasolina.

No quesito segurança, a tecnologia preventiva ganha papel central com a presença do pacote de assistências ativas de condução nas versões mais completas. O condutor conta com piloto automático adaptativo que acelera e freia o automóvel mantendo distância segura do tráfego à frente, assistente de centralização e permanência em faixa com correções sutis de volante, frenagem de mitigação de colisão frontal que atua de forma autônoma para evitar acidentes e comutação automática entre farol alto e baixo em viagens noturnas. Destaca-se também a clássica câmera sob o retrovisor direito que projeta na tela central uma visão em tempo real da lateral, eliminando pontos cegos ao indicar conversões à direita. De forma democrática, todas as configurações do veículo já saem de fábrica guarnecidas com seis airbags, controle eletrônico de estabilidade e tração, assistente de arrancada em rampas e fixação padronizada para assentos infantis. No mercado nacional, a linha 2027 do Honda City se estrutura cobrindo desde a racionalidade do modelo de acesso até a exclusividade do topo de linha esportivo. A configuração mais barata da gama é a versão LX, disponível tanto na carroceria hatch quanto na carroceria sedã, com preço público sugerido partindo de R$ 117.700, já trazendo motor 1.5 flex, câmbio CVT, seis airbags, central multimídia sem fio e conjunto de conveniências essenciais. No extremo oposto, a configuração mais cara e exclusiva é o novo City RS, restrito à carroceria hatchback e recheado com visual esportivo exclusivo, grade colmeia escurecida, aerofólio traseiro, pacote completo de segurança ativa e acabamento diferenciado, com valor sugerido de R$ 156.400 (para o sedã, o topo da gama permanece na sofisticada versão Touring, tabelada em R$ 154.300).

Em resumo, o novo Honda City 2027 reafirma seu prestígio no mercado nacional ao fugir de modismos passageiros e priorizar aquilo que o cliente mais valoriza no uso diário: baixo consumo, ergonomia impecável, segurança avançada, valor de revenda protegido e a durabilidade lendária de sua engenharia. Uma escolha equilibrada, moderna e extremamente convidativa para quem busca um veículo versátil e confiável para a família.

Fatos & Curiosidades sobre o Honda City

Uma Origem Inusitada nos Anos 1980: ***O primeiro City nasceu no Japão em 1981 como um microcarro ultracompacto e com teto alto (“Tallboy”). Ele trazia como acessório de fábrica a Honda Motocompo, uma minimoto dobrável de 50 cc desenvolvida sob medida para caber no porta-malas do carro!***

A Reinvenção como Sedã na Ásia: ***Foi apenas em 1996, na sua terceira geração internacional, que o City deixou de ser um minicarro hatch japonês e se transformou em um sedã compacto espaçoso e robusto, projetado para mercados emergentes.***

Cidadão Brasileiro desde 2009: ***A história do modelo no Brasil teve início no segundo semestre de 2009, produzido na fábrica paulista de Sumaré (SP), compartilhando plataforma com a segunda geração do Fit.***

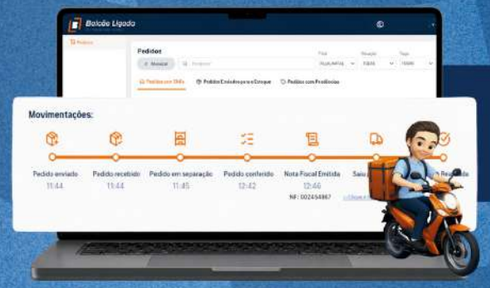
A Mágica do i-VTEC de Duplo Comando: ***Diferente dos motores da geração anterior que usavam comando único (SOHC), a versão atual conta com duplo comando de válvulas no cabeçote (DOHC), controle inteligente de abertura e levantamento de válvulas nas de admissão e injeção direta de combustível.***

PYSKO®
KITS AUTOMOTIVOS
JÁ EXPLOROU TUDO O QUE O
CATÁLOGO PYSKO OFERECE?
PEDIDOS ONLINE:
ADICIONE PRODUTOS AO CARRINHO E ENVIE SEU PEDIDO DIRETAMENTE PELO CATÁLOGO.
DOWNLOAD DE FOTOS:
BAIXE AS IMAGENS COM O BOTÃO DIREITO DO MOUSE.
DADOS TÉCNICOS:
CONSULTE COMPOSIÇÃO, NCM, CÓDIGO DE BARRAS E PESO DOS PRODUTOS.
CONSULTA DE APLICAÇÕES:
PESQUISE CÓDIGOS E COMPATIBILIDADES DOS PRODUTOS.
BAIXE O CATÁLOGO E CONHEÇA NOSSA LINHA COMPLETA
WWW.PYSKO.COM.BR
/PYSKO.KITS
pysko@pysko.com.br
RUA AMÉLIA LAGO, 118 | PONTE GRANDE-SP CEP: 07031-190

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.

Disponível na App Store

DISPONÍVEL NO Google Play

LIGPEÇA ATACADO

Balcão Ligado
aumente suas vendas

Acesse: **www.balcaoligado.com.br**



GWM HAVAL H7
O NOVO MEIO-TERMO DE PESO DA GWM

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

A Great Wall Motor acelerou o passo de consolidação no mercado automotivo brasileiro com uma estratégia bem definida: dominar nichos com produtos altamente equipados e preços agressivos frente aos concorrentes tradicionais. Depois de transformar a linha Haval H6 em referência nas garagens de quem buscava eletrificação plug-in sem abrir mão de espaço, a montadora chinesa prepara para este bimestre a estreia oficial do inédito Haval H7. O utilitário esportivo chega com a missão clara de ser o elo perfeito na gama, posicionando-se estrategicamente acima da família H6 e logo abaixo do veterano H9. Trata-se de um veículo pensado para atender o consumidor que já considera o H6 familiar demais e procura um porte superior, acabamento mais refinado e capacidade dinâmica aprimorada para viagens e terrenos acidentados. Com 4,80 metros de comprimento e entre-eixos próximo dos 2,85 metros, o Haval H7 ostenta uma presença imponente nas ruas. Ao contrário das linhas sinuosas e fluidas de alguns rivais asiáticos, o utilitário aposta em uma estética mais sóbria, quase retilínea, inspirada na escola norte-americana de utilitários grandes. A dianteira traz faróis afilados em LED e uma grade com padrão facetado marcante, enquanto a lateral adota caixas de roda pronunciadas e cintura alta. Na traseira, a régua luminosa unificada confere largura visual e um tom moderno. A plataforma que sustenta o utilitário esportivo é modular e foi concebida desde o início para acomodar grandes baterias sem comprometer o assoalho ou o centro de gravidade do conjunto. Sob o capô e entre as rodas, reside a grande força do Haval H7: a consagrada arquitetura híbrida plug-in Hi4 (Hybrid Intelligent 4WD) da GWM. O sistema une um motor 1.5 litro turbo a combustão a duas unidades elétricas independentes — uma posicionada no eixo dianteiro e outra no traseiro. O resultado prático é uma entrega combinada de expressivos 364 cv de potência e torque imediato superior a 70 kgfm. A tração integral permanente sob demanda é inteiramente controlada por software em tempo real, distribuindo a força milissegundo a milissegundo entre cada uma das quatro rodas conforme o coeficiente de atrito do piso. Esse arranjo dispensa o tradicional cardã mecânico cruzando o assoalho, liberando espaço interno e reduzindo perdas mecânicas.



"A condução do utilitário impressiona pelo fôlego e pelo isolamento acústico."

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

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

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

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





Curiosidade de bastidor:

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





Preços sugeridos:

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

60 anos

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.

MOBENSANI
Borrachas Automotivas

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



#SOMOSTODOS MOBENSANI

MOBENSANI BORRACHAS
www.mobensani.com.br

ESCALA 5X2: O DESAFIO DE EQUILIBRAR DIREITOS E A REALIDADE DO COMÉRCIO DE AUTOPEÇAS



José Carlos de Santana
Presidente do Sincopeças Pernambuco e membro da Câmara Brasileira do Comércio de Peças e Acessórios para Veículos

A discussão sobre a adoção da escala 5x2 precisa considerar um aspecto fundamental: cada atividade econômica tem uma dinâmica própria. No comércio de autopeças, em que o atendimento ao consumidor, a agilidade na reposição de peças e a disponibilidade de equipes são decisivos, mudanças na jornada de trabalho produzem efeitos diretos sobre a operação e os custos das empresas.

É legítimo que os trabalhadores busquem melhores condições de descanso e qualidade de vida. No entanto, a ampliação do repouso semanal remunerado, somada à redução da jornada, exige uma análise cuidadosa de como manter o funcionamento das lojas sem transferir uma conta desproporcional para quem empreende, gera empregos e movimenta a economia. Não se trata apenas de reorganizar folgas no calendário: será necessário garantir cobertura nos horários de maior procura, preservar o padrão de atendimento e manter a produtividade.

Para o comércio de autopeças, esse ajuste pode significar a necessidade de ampliar equipes, rever escalas, reorganizar turnos e, em determinadas situações, contratar novos profissionais. Essas medidas representam despesas adicionais com pessoal, treinamento e gestão. O impacto tende a ser ainda mais sensível para micro e pequenas empresas, que trabalham com estruturas enxutas e margens pressionadas por custos operacionais, tributos, estoques e concorrência.

Outro ponto merece atenção: parte dos profissionais do setor recebe remuneração variável, vinculada a comissões e resultados. Com menos horas de trabalho disponíveis, pode haver reflexos no volume de vendas e, consequentemente, nos ganhos desses trabalhadores. Por isso, a transição precisa observar não apenas a folha de pagamento, mas também os efeitos sobre a dinâmica comercial e a remuneração de quem atua diretamente nas vendas.

A implementação das novas regras, com redução progressiva da jornada e garantia de dois repousos semanais remunerados, deve ser acompanhada de orientação clara e segurança jurídica. A negociação coletiva tem papel importante para construir soluções compatíveis com as características do comércio de autopeças, respeitando os direitos dos trabalhadores e permitindo que as empresas organizem suas atividades de forma responsável.

O Sincopeças-PE entende que modernizar as relações de trabalho é uma pauta relevante, mas mudanças dessa dimensão precisam vir acompanhadas de diálogo e condições reais de adaptação. É fundamental que o poder público considere medidas de transição e apoio, sobretudo para os pequenos negócios, evitando que o aumento dos custos comprometa empregos, atendimento e a própria continuidade das empresas.

O desafio é construir um caminho equilibrado. Valorizar o trabalhador e preservar a capacidade de empreender não são objetivos opostos. Com planejamento, negociação e atenção às particularidades do setor, será possível buscar uma implementação responsável da escala 5x2, sem ignorar quem está na ponta do comércio e sustenta diariamente a atividade econômica.



OS DOIS ERROS QUE MAIS COMPROMETEM A LUCRATIVIDADE DAS OFICINAS MECÂNICAS



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

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

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

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

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

Quem precisa conhecer esses números é o empresário. Preço não pode ser definido pelo sentimento, muito menos pela pressão do mercado. Ele deve ser construído a partir de indicadores como custo da mão de obra, despesas fixas, despesas variáveis, margem de contribuição e lucro desejado.

Quando a oficina precifica corretamente, ela não apenas aumenta sua rentabilidade, mas também garante recursos para investir e crescer de forma sustentável.

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

O segundo erro é um comportamento que costumo chamar de Síndrome do Dono de Autopeças. Muitos empresários gostam de ver o estoque cheio. Sempre que sobra dinheiro, compram mais peças, muitas vezes atraídos por descontos, promoções ou pelo medo de faltar algum item.

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

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

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

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

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

A boa notícia é que ambos os problemas têm solução. Com indicadores confiáveis, controles gerenciais e disciplina na gestão, a oficina passa a tomar decisões baseadas em fatos, e não em percepções.

No fim das contas, oficinas lucrativas não são necessariamente as que mais trabalham. São aquelas que administram melhor seus números.

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



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



PERNAMBUCO, A PADRE CÍCERO ESTÁ COM VOCÊ!

Variedade de peças e soluções para diferentes tipos de veículos.

- Linha leve, linha pesada e utilitários (SUV)
- Motopeças
- Peças automotivas nacionais e importadas

RUA SANTOS ARAÚJO, 90
AFOGADOS, RECIFE/PE

(81) **3788-3639**

Padre Cícero Auto Peças. *Variedade e confiança para seguir em frente!*

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

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



A Ferrari escreve um novo capítulo em sua lendária linhagem de conversíveis com motor dianteiro-central ao oficializar a chegada da nova Ferrari Amalfi Spider. Apresentada para suceder a consagrada Roma Spider, a novidade traz no nome uma reverência explícita à exuberância da Costa Amalfitana, na Itália. O modelo resgata o clássico conceito "Gran Turismo 2+", combinando a elegância pura de um cupê de luxo com a emoção visceral de acelerar ao ar livre ouvindo a sinfonia mecânica afinada em Maranello. Com entregas globais escalonadas e encomendas abertas no mercado nacional, o modelo reforça a liderança do Cavallino Rampante no segmento de superesportivos a céu aberto.

Para os interessados em estacionar o novo conversível na garagem no Brasil, ***o preço sugerido inicial parte de R$ 4,1 milhões*** via importação oficial da Via Itália (representante exclusiva da Ferrari no país), podendo superar com facilidade a marca de R$ 4,6 milhões a depender do nível de personalização e do catálogo de opcionais em fibra de carbono.

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

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

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

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

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

Existe alguma no Brasil e quantas foram fabricadas?

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

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



Curiosidades da Ferrari Amalfi Spider

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

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

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

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

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



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

O setor automotivo mundial passa por mutações profundas e aceleradas, impulsionadas pela eletrificação e pela complexidade de sistemas como o ADAS, e absorver essas mudanças na fonte é vital. Durante nossa passagem por polos estratégicos, como o Centro de Distribuição e os laboratórios da Bosch em Karlsruhe, e a maior feira do setor, a Automechanika Frankfurt, onde fomos recebidos pelo Cônsul do Brasil, Alexandre Alvin, nos estandes de grandes parceiros e entidades, vimos de perto a fronteira do conhecimento técnico. Contudo, além da impressionante absorção tecnológica, o verdadeiro triunfo desta missão esteve na quebra de barreiras e na integração sem precedentes dos elos da nossa cadeia. Integrar todo o ecossistema e manter as oficinas de reparação lado a lado com as seguradoras e desenvolvedoras de tecnologia gera ganhos imensos. Como destacou nosso diretor executivo, Pedro Buriel, o valor real esteve em conectar pessoas em um ambiente descontraído e colaborativo, despido das formalidades que engessam o dia a dia corporativo e favorecendo diálogos francos sobre sistemas de orçamentação e processos operacionais.

Esse alinhamento estratégico foi chancelado por grandes nomes do mercado que estiveram conosco. Executivos como Luciano Lima, da Bradesco Auto, e Adonis Torres e José Ricardo Takahashi, da Tokio Marine, enfatizaram como a vivência prática internacional permitiu compreender necessidades mútuas, estreitar laços e consolidar parcerias duradouras. Na vertente tecnológica, Claudia Mestres, da Solera, reforçou a urgência da atualização contínua frente às transformações globais, enquanto Roberto Barroso, da Cilia, celebrou a oportunidade de desenvolver soluções diretamente voltadas às reais necessidades do reparador brasileiro.

O impacto dessa experiência já ultrapassa as fronteiras da viagem e se espalha por todo o Brasil por meio da liderança dos nossos Sindirepas regionais. A percepção entusiasmada de presidentes como Edson Cordeiro (Rondônia), Max Agra (Paraíba), Pedro Paulo Moraes (Pernambuco), Reginaldo Silva (Pará) e Carlos Kobayashi (Distrito Federal) confirma que a bagagem técnica e os contatos internacionais trarão frutos imediatos para a modernização das oficinas em cada um de seus estados. Voltei para o Brasil certo de que demos um passo gigantesco: fortalecemos nossa competitividade, elevamos o padrão de atendimento e mostramos que, quando a reparação automotiva caminha unida, o futuro do nosso setor não tem limites.

Por ALEXANDRE MOL Presidente Sindirepa Brasil





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

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

Quando o Ford Escort desembarcou nas concessionárias brasileiras em 1983 (geração MK3), a indústria automotiva nacional ainda estava acostumada a plataformas com raízes nos anos 1960 e 1970. Com linhas aerodinâmicas fluidas em estilo dois volumes e meio, suspensão independente nas quatro rodas e a eficiência da tração dianteira, o modelo elevou imediatamente a régua do conforto e da modernidade no país. Inicialmente impulsionado pelas versões aperfeiçoadas do confiável motor CHT de 1,3 e 1,6 litro, o Escort entregava baixo consumo de combustível e suavidade ao rodar, atendendo com precisão desde o público que buscava um carro confiável para o trabalho diário até quem desejava requinte nas versões Ghia, conhecidas pelos detalhes sofisticados de acabamento, teto solar manual e relógio digital no teto.

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

A virada dos anos 1990 trouxe transformações profundas na mecânica e na estrutura do modelo, impulsionadas pela formação da Autolatina, a união operacional entre a Ford e a Volkswagen. O Escort passou a adotar os consagrados motores AP (Alta Performance) 1.8 e 2.0, sanando a antiga queixa dos entusiastas por mais potência pura e torque nas acelerações. Em 1992, surgiu a geração MK5 — popularmente apelidada pelo público de "Escort Sapão" devido às linhas dianteiras arredondadas e faróis ovais —, que refinou o espaço interno, o isolamento acústico e a estabilidade em curvas. Essa fase rendeu versões memoráveis e séries especiais raríssimas, com destaque absoluto para o Escort Benetton de 1989 (nascido ainda na geração MK4), lançado em alusão à equipe de Fórmula 1 e caracterizado por para-choques e frisos em tom verde exclusivo e acabamento esportivo interior. A trajetória do modelo em solo sul-americano se encerrou com a geração MK7, importada da Argentina e impulsionada pelos modernos motores Zetec 1.8 16V multiválvulas, antes de dar lugar definitivo ao Focus.



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

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

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

ESTÁ CHEGANDO!

COBRA BLACK

23 A 27 DE NOVEMBRO

UMA SEMANA DE **OFERTAS ESPECIAIS** PARA **ABASTECER** O ESTOQUE DO SEU NEGÓCIO

Acompanhe nossos **canais oficiais** para não perder essa oportunidade.

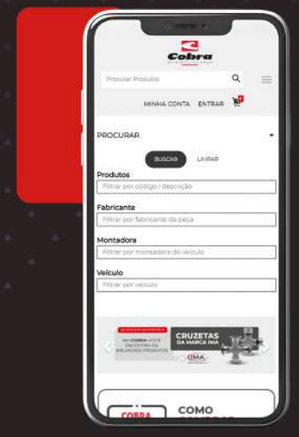
@cobrarolamentos

15 MINUTOS

RETIRA COBRA

Seu pedido disponível para retirada em até **15 minutos**

COMPRAS ONLINE E TELEVENDAS



LOJA ONLINE COBRA

COMPRE ONLINE

loja.cobrarolamentos.com.br

www.cobrarolamentos.com.br

sac@cobrarolamentos.com.br

Faça revisões em seu veículo regularmente.

ALBARUS · BANDO · BILSTEIN · BOSCH · brembo · BROSOL · CHAMPION · COBRA · COBREQ · Continental · CONTROIL · Hengst · Hipper Freios · IKS · IMA · Indisa · JTEKT · KYB · LEVORIN · Litens · SCHAEFFLER · MAGNETRON · MAHLE · NTN · OSRAM · PARAFLU · RIFFEL · SABÓ · SACHS · SAMPEL · SKF · SNR · SPICER

Control Flex · CORTECO · DANIDREA · DIAFRAG · DRIVEWAY · Dyna · ERBS · FERSA · FRASLE · FREMAX · MANN FILTER · MAZZICAR · MERITOR · MONROE · MONROE AXIOS · MOTUL · NACHI · NAKATA · Tecfil · TIMKEN · TRW · URBA · Valeo · VARGA · VEDAMOTORS · viemar · Vini · VIPAL

Cobra ROLAMENTOS E AUTOPEÇAS

AUTOMOBILISMO

BRASILEIRO VIVE UM NOVO MOMENTO

O automobilismo brasileiro atravessa um período de transformação. Novos autódromos, reformas de circuitos tradicionais, categorias mais estruturadas, premiações que estimulam a continuidade da carreira dos pilotos e novas possibilidades de financiamento estão redesenhando o cenário do esporte no país.

Depois de um longo período em que o fechamento de pistas esteve entre as principais preocupações do setor, o movimento começa a se inverter. Novos circuitos e investimentos em autódromos ampliam o calendário e levam as principais competições para diferentes regiões do Brasil.

Esse movimento tem uma importância que vai muito além das corridas. Um autódromo movimenta equipes, fornecedores, hotéis, restaurantes, transportadoras, profissionais de comunicação e toda uma cadeia de serviços. Ao mesmo tempo, permite que o automobilismo se aproxime de novos públicos e de empresas que até então tinham pouco contato com o esporte.

Mas a transformação não acontece apenas na infraestrutura. Uma das iniciativas que mais chamam a atenção está na criação de caminhos mais claros para a evolução profissional dos pilotos.

A Vicar passou a utilizar as premiações de Turismo Nacional, Stock Light e TCR South America como instrumento para permitir que os destaques avancem para novos desafios. É uma mudança importante em um esporte no qual, historicamente, mesmo pilotos vencedores encontravam dificuldades para garantir a continuidade de suas carreiras.





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



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

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

A Stock Car representa o topo da estrutura nacional e carrega uma história construída ao longo de décadas no automobilismo brasileiro. Já o TCR South America oferece um diferencial importante: a conexão direta com uma plataforma internacional.

O conceito TCR está presente em diferentes países e continentes e tem no FIA TCR World Tour sua principal competição internacional. Para um piloto que disputa o TCR South America, portanto, existe a possibilidade de construir uma trajetória que ultrapasse as fronteiras brasileiras e sul-americanas, competindo dentro de um conceito técnico reconhecido mundialmente.



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

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

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

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

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

Para equipes e competidores, isso significa ampliar as possibilidades de captação. Para as empresas, representa a oportunidade de associar suas marcas a projetos esportivos e utilizar o automobilismo também como plataforma de relacionamento, comunicação e aproximação com clientes e colaboradores.

O custo sempre foi uma das principais barreiras do automobilismo. Formar um piloto, manter uma equipe profissional e disputar uma temporada completa exigem investimentos elevados. Por isso, encontrar mecanismos capazes de aproximar empresas, projetos e competidores é fundamental para que o crescimento atual seja sustentável.

O cenário ainda apresenta desafios. O automobilismo depende de planejamento, patrocinadores, público, retorno comercial e capacidade de transformar o interesse pelas corridas em projetos duradouros.

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

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

A RETA FINAL DE UMA TEMPORADA QUE APONTA PARA O FUTURO



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

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

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

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

Desde o início sabíamos que seria necessário ter paciência. Em um jovem piloto, não podemos avaliar apenas a posição em que ele termina uma corrida. É preciso observar sua evolução na telemetria, a capacidade de entender o carro, a comunicação com os engenheiros, a maneira como reage aos momentos difíceis e, principalmente, como transforma tudo isso em velocidade e resultados.

Gabriel vem mostrando essa evolução e nossas expectativas para esta reta final são altas. Queremos vê-lo cada vez mais próximo dos pilotos da frente e consolidando todo o aprendizado adquirido durante o ano. Mais do que buscar um resultado isolado, queremos terminar 2026 com a certeza de que construímos uma base importante para sua carreira.

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

Ter Gabriel e Enrique neste momento da temporada cria ainda uma dinâmica interessante dentro da equipe. São histórias e experiências diferentes, mas com o mesmo objetivo de aproveitar ao máximo o potencial dos nossos Audi RS3 LMS TCR.

Ao mesmo tempo em que buscamos desempenho nas últimas corridas, o trabalho de planejamento não para. Conversas com patrocinadores, pilotos, parceiros e fornecedores já fazem parte da construção de 2027.

Essa é uma particularidade do automobilismo: a última corrida de uma temporada também é, de alguma maneira, a primeira da temporada seguinte.

Ainda temos muito trabalho pela frente em 2026. Queremos resultados, queremos continuar evoluindo e queremos fechar o campeonato mostrando a força da Cobra Racing Team.

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





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



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

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

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

Costumo dizer que todo profissional percorre um ciclo de sucesso: contratação, integração acolhedora, treinamento, acompanhamento, feedback e reconhecimento. Ninguém chega pronto. Organizações que investem no desenvolvimento contínuo fortalecem o engajamento e colhem resultados superiores. Soma-se a isso a convivência de diferentes gerações. Enquanto algumas ainda priorizam estabilidade, as mais jovens buscam propósito, qualidade de vida, autonomia e lideranças presentes. Além disso, com a ascensão do trabalho autônomo e do empreendedorismo pós-pandemia, as empresas não concorrem apenas entre si, mas também com o desejo de liberdade dos profissionais.

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

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

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



O MERCADO QUE CABIA EM 30 CARROS

Por DANILO FRAGA,
CEO da Fraga Inteligência Automotiva

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

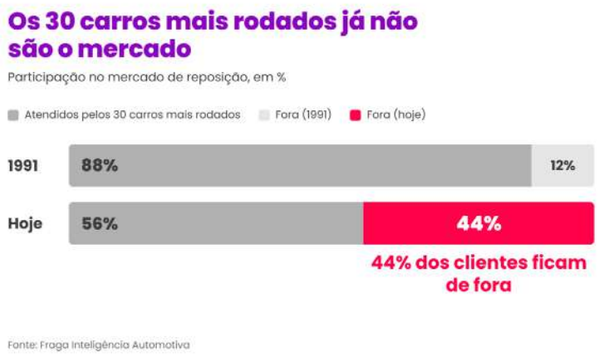
O aftermarket brasileiro, o mercado de reposição de peças, vive uma transformação que atinge os principais pilares estratégicos de qualquer varejo ou distribuidor: compra, armazenamento e venda. Na comercialização, os últimos 15 anos trouxeram movimentos que pareciam improváveis: grupos internacionais de compras, marcas próprias dos distribuidores, redes de varejo nacionais e internacionais e a força do comércio eletrônico. No mix de produtos, a oferta de um mesmo item se multiplicou em dezenas de opções, enquanto a transformação da frota reduziu drasticamente a escala de vendas de cada item (SKU) e elevou a necessidade de sortimento.

Tudo isso tornou a gestão muito mais complexa. Mas esse dinamismo só aparece em mercados promissores e de crescimento perene: as transformações são fruto de investimentos atraídos por um aftermarket cada vez mais valorizado.

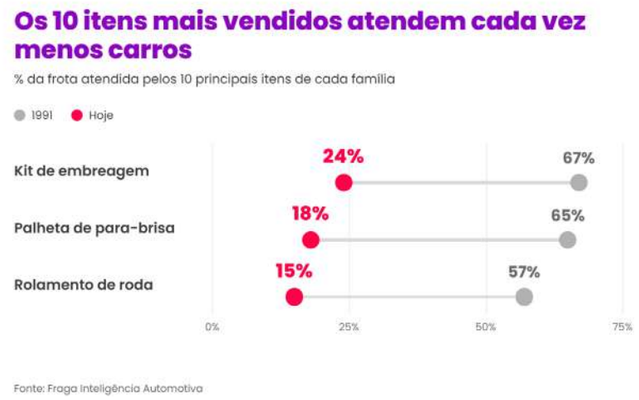
O momento mais crítico da história do setor

Nossa equipe estuda a frota brasileira há décadas, e isso nos permite afirmar com clareza que o momento atual é o mais crítico da história do setor. As transformações acontecem em várias camadas ao mesmo tempo: veículos eletrificados, mais oferta das montadoras tradicionais, novas marcas, como as chinesas, e o crescimento de frotistas e locadoras na linha leve. Isso multiplicou os produtos necessários para atender bem o cliente, e o vendedor já não consegue decorar catálogos no balcão.

Imagine-se em 1991 e preencha, mentalmente, uma planilha com todos os carros que circulavam no Brasil. A tabela certamente não passaria de 500 linhas. Naquele ano, os 30 carros com maior quantidade rodando representavam 88% de todo o mercado de reposição. Uma loja que tivesse produtos apenas para eles atenderia a imensa maioria da frota e abriria mão de 12% dos clientes. Se a mesma decisão fosse tomada hoje, ela deixaria de vender para 44% dos clientes. Quase a metade.



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



O balcão ainda importa

A digitalização (WhatsApp, B2B, vendas online) reduziu a participação proporcional do balcão, porque abriu novas formas de venda dentro do próprio varejo. Proponho duas perguntas ao empresário: suas vendas performam melhor para clientes próximos à loja física? Seus diferenciais funcionam melhor no físico ou no digital? Se a sua vantagem é a agilidade na entrega, até que distância ela é viável? O balcão só perde importância quando deixa de cumprir um papel estratégico para o negócio ou para o consumidor.

No digital, as empresas com sucesso real vão além de catálogo eletrônico, WhatsApp, portal B2B/B2C e marketplaces: têm visão orientada ao cliente, foco na "acabativa" (concluir os projetos que lançam) e gestão de risco para inovar.

A loja como parceira da oficina

Com veículos mais complexos, a gestão do mix será o maior desafio e o principal diferencial do varejo nos próximos anos. O diagnóstico exige cada vez mais softwares, scanners e equipamentos sofisticados. Nos Estados Unidos, grandes redes oferecem há décadas a locação de ferramentas para atrair e reter clientes. No Brasil, o lojista deixará de ser apenas fornecedor de peças e crédito para se tornar parceiro de serviços e apoio ao reparador, com capacitação técnica, catálogos integrados e entrega rápida e precisa.

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

Hoje, os veículos 100% elétricos representam 0,53% da frota brasileira em circulação, e os híbridos, 1,53%. Em 2031, a soma chegará a 4,96%. Como a maioria ainda está na garantia, o volume de peças não chegou ao varejo tradicional, mas já cresce a demanda por itens de desgaste como pneus, componentes de suspensão e palhetas. Quando essas frotas saírem da garantia, o mix vai incorporar gerenciamento térmico de baterias, fluidos dielétricos, sensores avançados e componentes eletrônicos. Quem sair na frente e orientar o reparador terá uma enorme vantagem competitiva.

O novo mapa do aftermarket

O novo mapa será desenhado pela hipersegmentação e pela integração figital, a soma do físico com o digital. Com a pulverização da frota, ter "tudo para todos os carros" será financeiramente inviável para a maioria. Os varejos de sucesso terão de escolher bem seus produtos, amparados por inteligência artificial e modelos de projeção. A resposta para esse dilema é conhecida há décadas. Em Managing for Results (1964), Peter Drucker afirmava que apenas 10% a 20% dos produtos geram 90% dos resultados de uma empresa. Na gestão de compras e estoques, isso significa concentrar o olhar humano e as negociações nas famílias de maior venda ou margem, e deixar dados, algoritmos e sistemas atuarem de forma automatizada nos demais itens.

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

Abraçar a inteligência de dados:

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

Capacitação contínua da equipe:

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

Estreitar laços com o reparador:

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

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



A AUTOPEÇAS QUE ENGAJA VENDE MAIS!

Feedback contínuo e liderança de excelência como alavancas de produtividade, retenção e margem no pós-vendas



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

O pós-vendas automotivo vive um momento de pressão simultânea em todas as frentes. A escassez de mão de obra técnica qualificada se agravou nos últimos anos: formar um vendedor técnico de diagnóstico competente leva tempo, e o mercado disputa esses profissionais com salários crescentes. A rotatividade alta compromete qualquer planejamento, porque a capacidade da loja sai pela porta junto com cada técnico desligado. Ao mesmo tempo, clientes exigem prazos cada vez mais curtos e as margens estão comprimidas, o que deixa pouco espaço para erros, retrabalho ou ociosidade.

Nesse cenário, é comum procurar o gargalo nos lugares errados. Equipamentos de diagnóstico novos, sistemas de gestão mais modernos e processos redesenhados são investimentos legítimos, mas raramente resolvem o problema central. Em grande parte das lojas, o gargalo real é o nível de engajamento do time. Um time desengajado não aparece em um painel dizendo que está desengajado: ele aparece na planilha como retrabalho, como atraso no prazo prometido ao cliente, como queda no NPS (nível de lealdade dos clientes) e como o custo alto e recorrente de repor um técnico que saiu. O desengajamento é silencioso no discurso e ruidoso no resultado.

O engajamento aparece no resultado, não no clima

Tratar engajamento como tema de clima organizacional é um erro de enquadramento. Nas operações de pós-vendas, engajamento é resultado de negócio e pode ser lido em três indicadores que todo gerente já acompanha. O primeiro é a produtividade por hora vendida: um técnico engajado aproveita melhor o tempo disponível e entrega mais horas faturáveis no mesmo período. O segundo é o turnover de técnicos: cada desligamento encerra custo de recrutamento, tempo de integração, curva de aprendizagem e queda temporária de capacidade. O terceiro é a margem por ordem de serviço: retrabalho, devolução e garantia corroem margem de forma direta e muitas vezes invisível no fechamento do mês.

A mecânica é simples de descrever e difícil de ignorar. O técnico desengajado produz menos horas faturáveis, entrega trabalho com mais defeitos e gera retrabalho que consome horas de outro profissional. Esse retrabalho atrasa a entrega, derruba a experiência do cliente e compromete a recompra e a indicação — as duas fontes mais baratas de demanda que uma loja pode ter. Estudos consolidados de consultorias de gestão de pessoas apontam que equipes com alto engajamento apresentam menor absenteísmo e maior produtividade, e que a intenção de permanência cresce quando a pessoa recebe feedback frequente e vê perspectiva de desenvolvimento. Faixas recorrentes na literatura de gestão sugerem que a diferença de desempenho entre times de alto e de baixo engajamento é relevante o bastante para justificar um programa estruturado, independentemente do porte da operação. O ponto central, porém, não depende de número nenhum: nenhuma oficina sustenta margem e prazo com um time que só cumpre o mínimo.

Feedback contínuo: do evento anual ao hábito diário

A avaliação de desempenho anual isolada falha no ambiente de autopeças por uma razão de natureza operacional: o ritmo. Com turnos, urgências, veículos parados e clientes esperando posição, um formulário preenchido uma vez por ano não tem qualquer capacidade de corrigir rota. Quando o feedback chega, o comportamento já virou hábito, o erro já custou caro e a conversa parece punição tardia, não gestão.

O caminho é transformar conversa em rotina, com cadências curtas e objetivos claros. Quatro práticas formam um modelo aplicável a qualquer oficina:

(a) Check-in diário de 5 a 10 minutos na abertura do turno, com foco em prioridades do dia e bloqueios: o que está travando, o que falta, quem precisa de apoio. Não é reunião de resultado; é alinhamento de execução.

(b) Feedback semanal individual curto, estruturado em três perguntas: o que funcionou bem nesta semana, o que travou e o que muda na próxima. Dez minutos por pessoa, com registro simples.

(c) Revisão mensal de indicadores individuais e da equipe: horas faturáveis, retrabalho, aderência ao prazo prometido e NPS do cliente. Números na mesa, contexto ao lado, compromisso na saída.

(d) Conversa de desenvolvimento trimestral, com plano de capacitação: onde a pessoa quer chegar, que competência falta e qual treinamento ou vivência entra no próximo trimestre.

Cadência, porém, não é qualidade. Para funcionar, o feedback precisa ser específico, baseado em fato observável e não em impressão; precisa acontecer o mais próximo possível do evento; precisa se orientar ao comportamento, nunca à pessoa; e precisa terminar sempre com um próximo passo combinado — o que muda, quem faz e quando. O erro mais comum é usar feedback apenas para corrigir erro. Reconhecimento precisa ter exatamente o mesmo peso: comportamento bom que não é reconhecido tende a desaparecer, e um time que só ouve o chefe quando erra aprende a evitar o chefe, não o erro.

Liderança inspirada em modelos de excelência

Nenhuma cadência de feedback sobrevive sem liderança. O chefe do centro automotivo e o gerente de pós-vendas precisam se enxergar como líderes de operação, não apenas de execução: quem distribui ordens de serviço também desenha o sistema em que o trabalho acontece. Os modelos de excelência em gestão — os prêmios de qualidade e as abordagens de excelência operacional — têm em comum uma ideia central: resultado sustentável vem de processos estáveis e pessoas desenvolvidas, combinando foco no cliente, desenvolvimento de pessoas e resultado financeiro em um único sistema.

Isso se traduz em práticas concretas. A primeira é liderar pelo exemplo e pela presença: o líder precisa estar no lugar onde as coisas acontecem, no posto de trabalho, vendo o serviço acontecendo e ouvindo o técnico onde o problema ocorre. A segunda é padronização com melhoria contínua: o ciclo PDCA aplicado a rotinas críticas — recepção, alocação, entrega — evita que a operação dependa do heroísmo de cada turno. A terceira é a gestão visual de indicadores: quadro à vista com horas faturáveis, retrabalho, prazo e NPS, atualizado e usado, não decorado. A quarta é o líder que treina no posto de trabalho, no formato on the job: ensinar fazendo, ao lado do aprendiz, com o veículo real e o defeito real.

Uma quinta prática amarra o conjunto: o plano de carreira técnico visível, com progressão clara de aprendiz a técnico, técnico sênior, especialista em diagnóstico e líder técnico. Quando o profissional enxerga o próximo degrau e sabe o que é exigido para subi-lo, a conversa de desenvolvimento trimestral ganha conteúdo e o turnover perde um dos seus principais combustíveis. Rotina de gestão à vista, reunião diária de dez minutos com indicadores e trilha técnica não são burocracia: são a infraestrutura mínima de uma operação que desenvolve pessoas enquanto entrega serviço.

Engajamento não é consequência de salário, muito menos de sorte. É decisão de gestão: escolha diária de um líder que conversa com o time, mede o que importa, reconhece o que funciona e dá à pessoa um caminho de carreira. As ferramentas são simples e conhecidas; o que falta, na maioria das operações, é disciplina de rotina e clareza de que o time é o primeiro sistema da loja, e não o último recurso.

No fim da conta, o cliente sente o engajamento do time antes de qualquer pesquisa de satisfação.

autopecas.maringa

PERNAMBUCO
É A NOSSA CASA E
NOSSO CAMINHO

NOSSA HISTÓRIA CONTINUA GANHANDO NOVOS CAMINHOS.

Há mais de 40 anos, a Maringá Auto Peças cresce ao lado de quem movimenta Pernambuco, sempre com o compromisso de estar cada vez mais perto dos seus clientes.

E agora, essa história chega ao

Cabo
de Santo Agostinho

Uma nova loja.
A mesma confiança de sempre.

Olinda
Camaragibe
Caxangá
Areias
Ipsep
Prazeres



APONTE A CÂMERA DO SEU CELULAR E FALE COM A GENTE

TRADIÇÃO E CONFIANÇA

MIX COMPLETO DE PEÇAS

ENTREGA RÁPIDA

PRESENÇA

MARINGÁ
AUTO PEÇAS

IPSEP • OLINDA • PRAZERES • CAMARAGIBE • AREIAS • CAXANGÁ • CABO

COMO TRANSFORMAR A META MENSAL EM AÇÕES DIÁRIAS

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



Francisco Gomes
Instrutor do curso Balconista de Alta Performance
@balconistaAP

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

1. Fracionamento da Meta e Controle Diário

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

2. Os 15 Minutos de Ouro: O Planejamento Matinal

Nenhum vendedor alcança a excelência apenas esperando o cliente entrar pela porta ou o WhatsApp apitar. A conversão da meta em vendas exige preparação e começa antes mesmo do primeiro atendimento acontecer.
A estratégia é investir os primeiros 15 minutos do seu expediente no mapeamento estruturado de oportunidades. Nesse momento, o vendedor deve identificar quanto ainda precisa vender para atingir o objetivo do mês, analisar os orçamentos em aberto, selecionar clientes que precisam de acompanhamento, identificar inativos que podem ser reativados e definir quais novos clientes serão prospectados. Também é importante avaliar oportunidades de venda complementar e negociações que podem ser aceleradas. O objetivo é começar o dia com clareza sobre quem contatar, o que oferecer e quais oportunidades priorizar, transformando a meta mensal em uma agenda de ações concretas para aquele dia.

3. Prospecção Ativa: A Geração da Própria Demanda

Quando o fluxo no balcão diminui, o vendedor sem estratégia aguarda passivamente, enquanto o profissional focado em resultados entra em ação. A prospecção ativa consiste justamente em assumir a iniciativa de criar a própria oportunidade de venda, em vez de esperar por ela. Com a lista estruturada no seu planejamento matinal em mãos, é o momento de iniciar as abordagens.
Entrar em contato com as oficinas parceiras para antecipar demandas específicas, investigando, por exemplo, a necessidade semanal de lubrificantes. Da mesma forma, acionar frotistas locais para sugerir cronogramas de manutenção preventiva. No cenário atual, o diferencial competitivo reside na venda consultiva: compreender o quadro completo da manutenção do veículo e oferecer soluções adicionais que o próprio cliente ou mecânico ainda não havia mapeado.
A meta não deve ser encarada como uma pressão paralisante, mas sim como a bússola que direciona o seu esforço. Ao fracionar os números, dedicar tempo ao planejamento estratégico matinal e manter a consistência na prospecção ativa, você substitui a ansiedade pela previsibilidade. O sucesso contínuo no balcão não depende de sorte ou de um cenário econômico perfeito, mas da disciplina de construir o resultado dia após dia. Transformar o grande objetivo mensal em pequenas ações diárias é a única garantia de que, ao chegar o fechamento do mês, a meta batida não será fruto do desespero, mas a consequência natural do seu profissionalismo e da sua atitude.



O RETORNO DE UMA *LENDA*

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



O resgate do emblemático nome Hornet materializa a criação de uma autêntica dinastia naked onde a nova CB 1000 assume o posto de topo de linha. Concebida nos estúdios da marca no Japão sob uma proposta que privilegia a pureza mecânica e elimina exageros visuais, a novidade traz porte compacto e musculoso. Na dianteira, os projetores duplos em LED extremamente afilados constroem uma assinatura penetrante, enquanto o tanque de combustível, largo à frente e afunilado junto ao assento a 809 mm do solo, reinterpreta o clássico formato de asas recolhidas integrado ao subchassi traseiro em treliça.

O coração da motocicleta é o tetracilíndrico em linha DOHC de 1.000 cc, originário da superesportiva CBR 1000RR Fireblade 2017. Para garantir elasticidade no trânsito urbano sem sacrificar o fôlego rodoviário, o propulsor recebeu dutos de admissão com corpos de borboleta de 44 mm e comandos de válvulas com calibração dedicada. O conjunto gera 147,4 cv a 11.000 rpm e torque de 10,34 kgf.m a 9.000 rpm, trabalhando com escapamento 4-2-1. A transmissão de seis marchas tem relações encurtadas de segunda a quinta para retomadas imediatas e sexta marcha longa para cruzeiro, combinada à embreagem assistida e deslizante para conter travamentos em reduções bruscas. A ciclística adota um chassi de aço tipo Diamond de dupla trave com área central estreita, garantindo 70% mais rigidez torcional em relação à geração anterior CB 1000R. Em prol da agilidade, a distribuição de massas foi deslocada para a dianteira (50,9% à frente e 49,1% atrás), avançando motor, bateria e ancoragem da suspensão traseira, resultando em um peso a seco contido em 197 kg. Na frente, ambas usam garfo invertido Showa SFF-BP de 41 mm com regulagem total. A versão de topo SP traz diferenciais de alto desempenho: tubos dianteiros dourados, amortecedor traseiro Öhlins TTX36 com ajuste hidráulico, pinças monobloco radiais Brembo Stylema nos discos dianteiros de 310 mm e câmbio rápido bidirecional (quickshifter) de série com acerto em três níveis. A versão básica traz amortecedor Showa e pinças Nissin radiais.

O acelerador eletrônico oferece três modos pré-





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

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

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

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







FERNANDO DUTRA
Diretor Executivo na Maringá Auto Peças. Especialista em Sistema de Gestão, foi sócio da Falconi, onde atuou por quase 20 anos como consultor.

DEZ RECOMENDAÇÕES PARA PLANEJAR 2027



Chegamos à reta final do ano com a expectativa de vendas aquecidas e a equipe empenhada em entregar os resultados. É hora também de planejar 2027, mas como fazer desse processo algo útil e não apenas um ritual burocrático? Apresento dez recomendações para que o planejamento anual agregue valor e não desperdice os recursos organizacionais.

Aprenda com 2026. Antes de planejar, avalie o ano que termina. Fortaleça o que deu certo e entenda o que não funcionou: quais metas não foram atingidas e por quê? Faltou responsável, recurso ou a premissa estava errada?

Tenha uma estratégia clara. Não confunda estratégia com objetivo. "Crescer X% no próximo ano" é um objetivo; a estratégia é o como, e é ela que o plano anual precisa desdobrar.

Envolva as pessoas. O engajamento cresce quando as pessoas -chave participam da construção do plano desde o início. Pergunte aos líderes de cada área: quais são os três gargalos que mais travam o nosso resultado?







Olhe para frente. Planejar crescimento incremental, olhando pelo retrovisor, mantém o negócio na mesma rota. Antes de definir as metas, o orçamento e o plano, liste o que mudou em clientes, concorrentes e tecnologia.

Coloque as opções na mesa. Raramente existe um único caminho para alcançar os objetivos. Levante as alternativas e compare retorno, orçamento necessário e aderência às competências da empresa.

Decida com fatos e dados. Fuja dos achismos. Use dados internos, relatórios setoriais e visitas de benchmark. Qualquer premissa sem dado é uma hipótese que precisa ser testada.

Priorize os esforços. Os recursos, financeiros ou de pessoas, são finitos. Mais de cinco prioridades é sinal de que nada foi escolhido. Registre o que ficou de fora e o motivo; quando a ideia voltar, verifique se ele ainda vale.

Cuidado com distrações. Poderão surgir ideias atraentes, mas distantes dos objetivos ou do que a empresa sabe fazer bem. Se ainda assim quiser testar uma, defina antes o prazo e o resultado esperado. Se não funcionar, abandone.

Defina responsáveis e indicadores. Cada prioridade deve ser desdobrada em poucos projetos, com responsáveis, indicadores e prazos. Iniciativas sem dono não saem do papel.

Gerencie o plano. Acompanhe projetos e indicadores mensalmente nas reuniões de resultados, ajustando a rota ou abandonando iniciativas que perderam força. Compartilhe o andamento com a equipe: divulgar o plano uma vez não basta.

Ao final, planejar é decidir o que a empresa fará e também o que deixará de fazer. Escolhas claras, responsáveis definidos e revisão sistemática aumentam as chances de sucesso.

Um teste final: sua equipe já sabe quais são as prioridades de 2027?

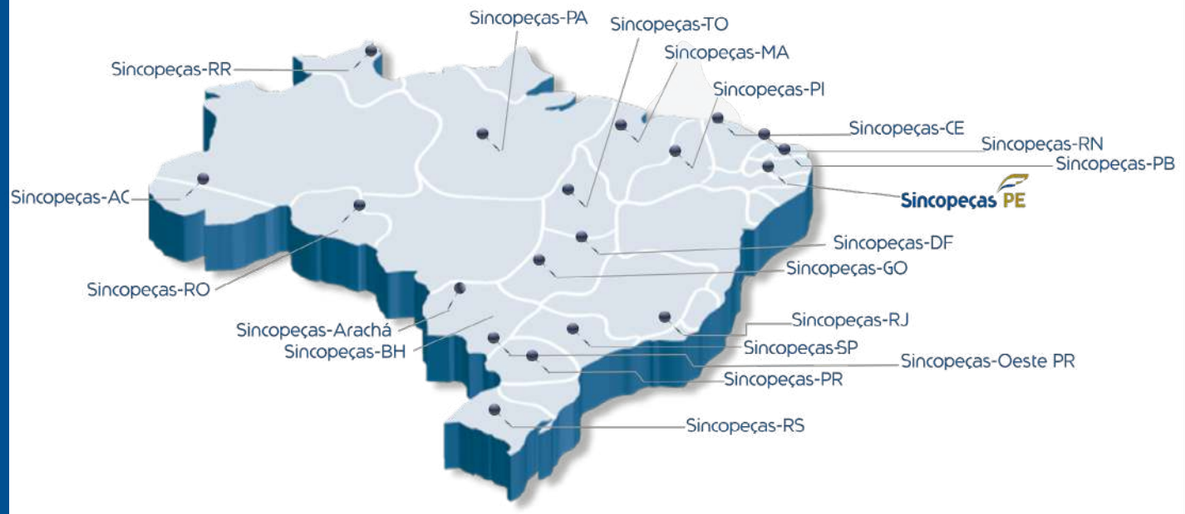


Sincopeças PE

CNC CBCPAVE

Fecomércio PE
CNC Sesc Senac
Sindicatos Empresariais | Instituto Fecomércio

SINCOPEÇAS BRASIL



Cartão do Empresário de Pernambuco

CERTIFICADO DIGITAL
Parceiro Autorizado
connect | serasa experian

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



connect | Sincopeças PE

CERTIFICADO VENCENDO?

Hora de **fazer a revisão**.

Aproveite **condições exclusivas** para **renovar seu Certificado Digital** com praticidade, concedidas em parceria com a **SINCOPEÇAS-PE**.

e-CPF A1 Por: **R$120,00**

e-CNPJ A1 Por: **R$140,00**

Emissão e renovação **por Videoconferência**

connect | Parceiro Autorizado serasa experian

Conte também com os serviços **Serasa Experian**
Consultas, negativações e mais!

Pague apenas pelo que usar

Renovou, ganhou:

SAÚDE DO **SEU NEGÓCIO**
30 DIAS GRATUITOS



Monitoramento 24h do **seu CNPJ**

Alertas automáticos por **e-mail e Whatsapp/SMS**

Acompanhamento completo do **Score CNPJ**

Prevenção contra fraudes e **surpresas financeiras**



2027 OPORTUNIDADES DA REFORMA TRIBUTÁRIA PARA SUA LOJA DE AUTOPEÇAS



JANAYNA FERNANDES RODRIGUES
Consultoria Fiscal & Treinamento Empresarial
www.socorrofiscal.com.br



Durante os últimos meses, as discussões sobre a Reforma Tributária concentraram-se nas preocupações dos empresários: novas alíquotas, créditos, split payment, Simples Nacional e impactos financeiros.
Mas, com o modelo jurídico definido, alíquota do CBS estimada e a chegada de 2027, é hora de olhar também para as oportunidades.
A Reforma Tributária poderá trazer benefícios importantes para o setor de autopeças, especialmente na simplificação dos tributos, no combate à sonegação, na concorrência mais justa e na modernização dos processos fiscais.
A Emenda Constitucional nº 132/2023 e as Leis Complementares nº 214/2025 e nº 227/2026 estabeleceram as bases dessa transformação. A CBS substituirá PIS e Cofins em 2027, enquanto o IBS substituirá gradualmente ICMS e ISS até 2033.

A mudança vai muito além dos impostos: afetará compras, vendas, estoque, preços, sistemas e fluxo de caixa.

Concorrência mais justa e combate à sonegação

Um dos principais benefícios da Reforma poderá ser a redução da concorrência desleal.
Atualmente, empresas que emitem notas fiscais, controlam estoques e recolhem corretamente seus impostos frequentemente concorrem com estabelecimentos que omitem vendas e receitas, conseguindo vantagens artificiais nos preços.
O novo sistema ampliará a integração entre documentos fiscais eletrônicos, pagamentos, apuração tributária e recolhimento dos impostos.
Nesse cenário, o split payment terá papel fundamental.

Esse mecanismo permitirá que IBS e CBS sejam segregados no momento da liquidação financeira das operações, destinando os valores tributários aos órgãos responsáveis, conforme as regras de implementação.
Com maior rastreabilidade e cruzamento de informações, determinadas práticas de sonegação e fraudes fiscais poderão se tornar mais difíceis.
Isso não significa o fim da sonegação ou da corrupção, mas representa um avanço na transparência e poderá beneficiar diretamente as empresas que cumprem suas obrigações.

Vendas parceladas e melhoria do fluxo de caixa

Outro benefício importante envolve as vendas parceladas.
Atualmente, empresas podem precisar recolher tributos sobre vendas antes de receber integralmente seus valores, comprometendo o capital de giro.
Nas operações submetidas ao split payment, quando o parcelamento é realizado pelo próprio fornecedor, a legislação prevê a segregação proporcional do IBS e da CBS conforme a liquidação financeira de cada parcela.
Assim, numa venda de R$ 30 mil dividida em três parcelas de R$ 10 mil, a segregação pelo mecanismo acompanhará os respectivos pagamentos.
Isso poderá reduzir o descompasso entre recebimentos e recolhimentos tributários.
Entretanto, existe uma ressalva: ***o split payment não transforma automaticamente IBS e CBS em tributos sujeitos exclusivamente ao regime de caixa.***
Continuam existindo fatos geradores, apurações mensais e eventual saldo a recolher, conforme determina o artigo 34 da LC nº 214/2025.
Portanto, haverá vantagens financeiras, mas será indispensável acompanhar corretamente a apuração e o fluxo de caixa.

Simplificação tributária: menos regras e menos complexidade

O setor de autopeças convive com diferentes tratamentos tributários: ICMS, substituição tributária, PIS, Cofins, produtos monofásicos, antecipações, benefícios fiscais e regras estaduais.
Essa diversidade exige controles complexos e aumenta os riscos de erros.
A Reforma pretende simplificar essa estrutura com a implantação do IVA dual, composto por CBS e IBS.
Com a extinção gradual do ICMS até 2033, também desaparecerá a estrutura tradicional de substituição tributária vinculada a esse imposto.
Para o segmento de autopeças, isso representa uma transformação significativa, eliminando progressivamente controles relacionados a MVA, protocolos, convênios e ressarcimentos de ICMS ST.
Outra mudança será o fim do atual regime monofásico de PIS e Cofins aplicado a determinadas autopeças, previsto na Lei nº 10.485.
Com a substituição dessas contribuições pela CBS, deixará de existir aquela estrutura específica que concentra a tributação em fabricantes e importadores e estabelece alíquota zero para determinadas revendas.
Isso não significa o desaparecimento de todos os regimes monofásicos, pois alguns produtos, como combustíveis, continuarão sujeitos a tratamentos específicos.
A simplificação será progressiva, e não imediata. Durante a transição, as empresas precisarão administrar simultaneamente regras antigas e novas.
CST e classificação tributária harmonizados
Atualmente, o cadastro de um produto pode exigir diferentes CSTs para ICMS, PIS, Cofins e IPI, além de NCM, CFOP, MVA, alíquotas e benefícios fiscais.
Com IBS e CBS, surge uma estrutura harmonizada utilizando CST e o Código de Classificação Tributária, denominado cClassTrib.
Uma mesma classificação tributária poderá orientar o tratamento dos dois novos tributos, reduzindo futuramente a quantidade de parametrizações independentes.
Para lojas com milhares de produtos, essa padronização poderá diminuir erros, retrabalho e custos administrativos.
Entretanto, os cadastros antigos não poderão ser simplesmente eliminados em janeiro de 2027, pois o ICMS continuará existindo durante a transição.
Simples Nacional: novas possibilidades estratégicas
A Reforma também modifica as relações comerciais envolvendo empresas optantes pelo Simples Nacional.
Empresas sujeitas ao regime regular poderão aproveitar créditos de IBS e CBS nas aquisições realizadas de fornecedores do Simples, limitados aos valores desses tributos devidos pelo fornecedor dentro do regime simplificado.
Outra novidade é a possibilidade de a empresa permanecer no Simples Nacional para os demais tributos e recolher IBS e CBS pelo regime regular.
Essa alternativa, conhecida como Simples híbrido, permite trabalhar com débitos e créditos dos novos tributos.
A escolha poderá ser especialmente relevante para empresas que vendem para outras pessoas jurídicas.
Entretanto, não existe uma opção universalmente mais vantajosa.
A decisão dependerá do perfil dos clientes, volume de compras, créditos disponíveis, margens, preços e capital de giro.

Antes de escolher, será indispensável realizar simulações financeiras e tributárias. Tributação no destino e apuração assistida

O IBS adotará o princípio do destino, vinculando a arrecadação estadual e municipal ao local do consumo, conforme as regras legais.
Isso poderá beneficiar regiões consumidoras, como Pernambuco, onde grande parte das autopeças comercializadas é produzida em outros estados.
Outra inovação será a apuração assistida.
Com base em documentos fiscais eletrônicos e informações sobre débitos, créditos e pagamentos, os sistemas públicos poderão apresentar apurações para conferência e validação pelos contribuintes.
O objetivo é reduzir cálculos manuais, melhorar a transparência e permitir maior acompanhamento das operações.
Mas a automação não eliminará a necessidade de conhecimento fiscal.
NCM, CST, cClassTrib e demais informações precisarão estar corretos desde a emissão dos documentos.

O sistema poderá automatizar os cálculos, mas continuará dependendo da qualidade das informações fornecidas pela empresa. Atualizar o sistema não significa estar preparado

Uma das maiores preocupações para 2027 é a falsa sensação de segurança provocada pela atualização dos softwares.
Ter um ERP adaptado aos campos de IBS e CBS não significa possuir cadastros corretos, processos revisados ou equipes preparadas.
A Reforma afetará praticamente todos os departamentos.
A preparação exigirá integração entre departamentos. Não poderá ficar restrita ao contador ou fornecedor do software.

Empresas organizadas poderão conquistar vantagens

A Reforma Tributária tende a valorizar empresas com cadastros confiáveis, estoques organizados, processos definidos, sistemas corretamente parametrizados e equipes treinadas.
Por outro lado, estabelecimentos com divergências de estoque, vendas sem documentação, cadastros incorretos ou controles financeiros deficientes poderão enfrentar dificuldades maiores.
Por isso, a preparação precisa começar antes de janeiro de 2027.
Revisar cadastros, analisar fornecedores, simular preços, avaliar opções do Simples Nacional, organizar estoques e projetar o fluxo de caixa são medidas essenciais.
Faça o diagnóstico gratuito da Reforma Tributária
O SINCOPEÇAS, em parceria com a Socorro Fiscal, disponibiliza um diagnóstico para ajudar empresas do setor a identificar seu nível de preparação para 2027.
O objetivo é verificar quais ações já foram realizadas, quais processos precisam de ajustes e onde estão os principais riscos.
2027 poderá representar um problema para empresas despreparadas ou uma oportunidade para aquelas que começarem a agir agora.
Sua empresa está realmente preparada para aproveitar os benefícios da Reforma Tributária ou está apenas esperando janeiro chegar?

Acesse o QR Code abaixo e faça seu diagnóstico gratuito!

A HISTÓRIA DO MARTELINHO DE OURO

A técnica conhecida como "martelinho de ouro" surgiu no Brasil, ligada à necessidade de reparar pequenos amassados em automóveis sem danificar a pintura original nas linhas de montagem da indústria automotiva, entre as décadas de 1970 e 1980. A origem é geralmente associada ao desenvolvimento da técnica por profissionais da área.

Profissionais de funilaria e pintura perceberam que determinados amassados poderiam ser corrigidos utilizando ferramentas especiais para pressionar e massagear o metal por trás da chapa, em vez de cortar, soldar, aplicar massa e pintar novamente.

Um dos fatores que ajudaram a popularizar o método no Brasil foi o grande número de veículos danificados por chuva de granizo, especialmente nas regiões Sul e Sudeste, onde se concentram as principais montadoras. Seguradoras, concessionárias e oficinas passaram a buscar uma forma mais rápida de reparar grandes lotes de veículos, preservando a pintura de fábrica.

O nome "martelinho de ouro" tornou-se popular justamente pela constatação de que o profissional consegue devolver a forma original da lataria com ferramentas específicas e de precisão, como se realizasse um trabalho artesanal de alto nível.

A técnica de martelinho de ouro oferece diversas vantagens na reparação automotiva, principalmente quando a pintura original do veículo ainda está preservada.

Principais vantagens do martelinho de ouro na reparação automotiva:

Preserva a originalidade do automóvel:
o reparo é feito sem necessidade de repintura, mantendo a originalidade de fábrica na peça avariada.

Custo muito menor do que o processo tradicional:
como normalmente dispensa massa, primer, tinta e verniz, além de minimizar o custo financeiro, também reduz os impactos ambientais. O reparo realizado por meio da técnica pode representar uma economia superior a 50% em comparação com a funilaria e a pintura convencionais.

Maior rapidez na execução:
pequenos amassados podem ser reparados em poucas horas, dependendo da complexidade do dano e do acesso à área afetada.

Valorização do veículo: preserva a pintura e os componentes originais, evitando possíveis desvalorizações na revenda, especialmente em modelos novos ou seminovos bem conservados.

Intervenção localizada:
quando tecnicamente viável, o profissional trabalha diretamente na região amassada, evitando desmontagens complexas e procedimentos invasivos.

Excelente resultado estético: quando executado por um profissional qualificado, o reparo torna-se praticamente imperceptível.



Quando a técnica é mais indicada?

É especialmente adequada para amassados pequenos e médios — como os provocados por granizo, batidas leves de portas e pequenos impactos —, desde que a pintura não esteja trincada ou danificada.

Contudo, nem todo dano pode ser corrigido com o martelinho de ouro. Casos com pintura descascada, vincos excessivamente profundos, deformação estrutural ou locais sem acesso adequado podem exigir a funilaria tradicional ou métodos complementares para a completa recuperação da peça.



O mercado profissionalizante

A procura crescente por mão de obra especializada no martelinho de ouro levou escolas técnicas, a exemplo do SENAI, a abrir turmas específicas em unidades pelo país, com destaque para São Paulo e Rio Grande do Sul. Diante desse avanço, novas parcerias institucionais e setoriais vêm sendo estruturadas para suprir a demanda por qualificações não apenas em martelinho de ouro, mas também em especialidades complementares da reparação, como colorista, preparador, pintor e polidor automotivo.

O fortalecimento da cadeia automotiva no Nordeste e a constante modernização das oficinas têm impulsionado a busca por profissionais qualificados em todo o segmento. Com a expansão de linhas produtivas e o aquecimento do setor de serviços, amplas oportunidades continuam se abrindo. Nesse cenário, os técnicos de martelinho de ouro seguem entre os mais requisitados da reparação automotiva, tanto em âmbito nacional quanto internacional.

Onde houver automóveis em circulação, o martelinho de ouro continuará sendo uma especialidade altamente valorizada e demandada pelo mercado.





EVOLUÇÃO SOBRE RODAS

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

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

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



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

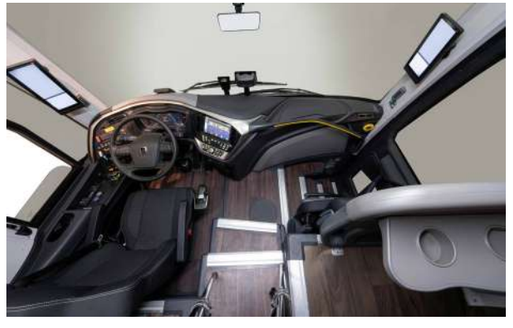
"Para o passageiro, a experiência a bordo reflete um estudo profundo de ergonomia e acústica."

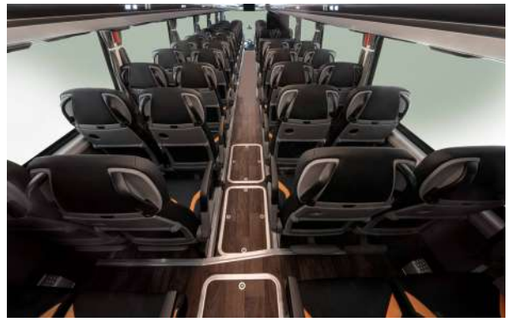
O salão de passageiros recebeu novos isolamentos termoacústicos que diminuíram drasticamente o nível de ruído interno, atenuando o som de rolagem dos pneus e a aspereza do motor. As poltronas da linha G8 trazem novos desenhos anatômicos, apoio para pés articulado, encostos com espumas de densidade variável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

Na cabine do motorista, o foco em ergonomia ganha contornos de segurança preventiva. O cockpit foi projetado em colaboração com motoristas profissionais e ergonomistas. O painel envolvente deixa todos os comandos essenciais ao alcance visual e tátil, sem que o condutor precise desviar a atenção da via. A altura do painel e as colunas dianteiras mais delgadas ampliaram a área envidraçada e eliminaram pontos cegos críticos. O conjunto óptico dianteiro, desenvolvido em parceria com fornecedores especializados em iluminação automotiva, utiliza tecnologia full LED com fachos de luz mais brancos e homogêneos, alcançando até 3,5 vezes mais durabilidade e alcance visual superior aos faróis halógenos tradicionais.

Uma curiosidade pouco conhecida de bastidores sobre o projeto da G8 envolve o desenvolvimento de suas dobradiças e mecanismos móveis. A Marcopolo submeteu as portas dos bagageiros pantográficos e tampas de manutenção a ciclos contínuos de mais de 100 mil aberturas e fechamentos em bancadas de teste automatizadas. Esse cuidado garantiu que os fechos mantivessem a pressão de vedação hermética contra poeira e água mesmo após anos rodando nas rotas mais acidentadas do interior brasileiro, onde o pó fino costumava ser um vilão recorrente para as bagagens dos passageiros.

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





RENOVAÇÃO DA *FROTA*

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

A descarbonização do transporte rodoviário nacional não depende apenas do surgimento de combustíveis alternativos no longo prazo, mas de medidas práticas sobre os veículos que já circulam pelo país. Modelos mais novos entregam menor índice de poluição, gastam menos combustível e garantem produtividade superior à operação cotidiana das transportadoras. Para se ter dimensão do real impacto ambiental, caminhões que atendem à fase P8 do Proconve emitem cerca de 95% menos poluentes em comparação às fases iniciais do programa, com potencial de melhorar a qualidade do ar em até 86,3%, segundo levantamentos técnicos apurados pela Confederação Nacional do Transporte (CNT).



Contudo, viabilizar essa modernização esbarra na capacidade financeira do transportador, especialmente o autônomo e de pequeno porte, segmento onde se concentra mais da metade da frota antiga brasileira, ainda enquadrada apenas até a fase P5. Como a aquisição de veículos modernos exige alto aporte de capital, a entidade defende políticas públicas consistentes e condições especiais de financiamento com prazos alongados e taxas compatíveis com o ciclo de vida dos pesados. A criação da linha Move Brasil — com aporte de R$ 10 bilhões divididos entre Ministério da Fazenda e BNDES — representou um avanço estratégico nessa direção, servindo de base sólida para as metas climáticas levadas aos debates internacionais rumo à COP31.

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



TREINAMENTO DE EQUIPES COMO FATOR-CHAVE NA PREVENÇÃO DE PERDAS



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

No cenário corporativo contemporâneo, a rentabilidade de uma empresa não depende apenas do aumento contínuo de vendas ou da expansão de sua carteira de clientes. A eficiência operacional e a preservação do capital existente desempenham papéis igualmente cruciais. Nesse contexto, a Gestão de Prevenção de Perdas surge como uma disciplina estratégica essencial, responsável por mitigar desperdícios, erros operacionais, furtos, fraudes e avarias de mercadorias. Contudo, por mais avançadas que sejam as tecnologias de monitoramento ou rígidos os processos de auditoria, nenhum sistema se sustenta sem o elemento central de qualquer organização: as pessoas. É nesse ponto que o treinamento contínuo de equipes se consolida como o fator-chave para o sucesso de qualquer programa de prevenção.

Historicamente, a prevenção de perdas foi associada a medidas exclusivamente defensivas ou punitivas, como a instalação de câmeras de segurança, alarmes e a presença de fiscais de loja. Embora essas ferramentas mantenham sua relevância, a prática moderna demonstra que a causa-raiz da grande maioria das perdas reside no fator humano — seja por desconhecimento dos processos, falta de engajamento ou falhas na execução das tarefas diárias.

Uma equipe não qualificada pode gerar prejuízos expressivos por meio do manuseio inadequado de produtos, erros no recebimento de mercadorias, falhas no registro de caixa (checkout) e negligência com prazos de validade.

O investimento no treinamento sistemático transforma os colaboradores de potenciais fontes de falhas em agentes ativos de proteção do patrimônio. Quando uma equipe compreende não apenas o que deve ser feito, mas por que determinada regra existe, a adesão aos padrões operacionais aumenta significativamente. A capacitação adequada equipa os funcionários com o conhecimento necessário para identificar vulnerabilidades na rotina diária, reconhecer comportamentos suspeitos com ética e cordialidade, e agir de forma preventiva antes que o dano se concretize. Para que o treinamento cumpra seu papel transformador, é fundamental implementar um programa contínuo que contemple diferentes frentes de aprendizado:

Padronização e Execução de Processos: Instruir detalhadamente sobre o recebimento, conferência, armazenagem, e manuseio de mercadorias frágeis ou de alto valor.

Conscientização sobre o Impacto das Perdas: Demonstrar como as perdas afetam a saúde financeira da empresa, a margem de lucro e, consequentemente, a sustentabilidade dos empregos e a distribuição de benefícios e bônus.

Excelência no Atendimento ao Cliente: O atendimento ágil e atencioso é uma das ferramentas mais eficazes de prevenção ao furto, pois inibe ações ilícitas e melhora a experiência do consumidor legítimo.

Segurança da Informação e Prevenção de Fraudes: Capacitar os times para reconhecer tentativas de golpes virtuais, falsificação de documentos e adulteração de meios de pagamento.

Além disso, a criação de uma Cultura de Prevenção depende do engajamento das lideranças diretas. Gerentes e supervisores devem ser os primeiros a dar o exemplo, reforçando diariamente a importância das boas práticas. Quando o erro é tratado como uma oportunidade de aprendizado e ajuste operacional — e não puramente como motivo de punição —, os colaboradores sentem-se seguros para relatar quebras, avarias e gargalos que, de outra forma, ficariam ocultos até a realização do próximo inventário.

MANN FILTER

A melhor escolha começa com um mecânico que entende do assunto.



Pickups e vans trabalham duro todos os dias. E quando chegam à oficina, é a experiência do mecânico que garante o cuidado certo. Se você atende utilitários da linha leve, conte com a qualidade e a confiança dos filtros MANN-FILTER. São diversas aplicações para você fazer a melhor escolha em cada manutenção.

MANN-FILTER - Perfect parts. Perfect service.
www.mann-filter.com.br | SAC: 0800-701-6266

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



JOSÉ ÉVERTON FERNANDES
Presidente FENAUTO.

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

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

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

São milhões de veículos negociados anualmente, envolvendo diferentes modalidades de aquisição, financiamento, consignação, intermediação e transferência. O RENAVE surge justamente nesse contexto. Ao registrar eletronicamente as movimentações dos veículos em estoque, o sistema amplia a rastreabilidade das operações e cria uma base mais organizada para os diferentes agentes que participam dessa cadeia. O novo modelo prevê o registro eletrônico de entrada e saída de veículos, transferência entre estabelecimentos e operações de consignação, entre outras movimentações previstas na regulamentação

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



O estoque próprio

No caso dos veículos que pertencem à própria revenda, o novo fluxo passa a considerar o RENAVE como uma etapa da jornada de movimentação do veículo.
De maneira simplificada, temos a aquisição do veículo, sua entrada no estoque, eventual venda ou outra operação prevista, a transferência correspondente e, finalmente, a saída do estoque, com o respectivo registro eletrônico no RENAVE. Na prática, isso significa que o controle do estoque deixa de ser apenas uma questão interna da empresa. A movimentação do veículo passa a estar vinculada a um registro eletrônico dentro do sistema oficial.

O veículo consignado

Um dos pontos de maior interesse para o mercado de usados é o tratamento dos veículos em consignação. A consignação é uma operação tradicional no setor e precisava estar adequadamente contemplada dentro de um sistema nacional de controle de estoque. A partir das discussões realizadas entre SENATRAN, mercado financeiro e representantes do setor, está sendo estruturado um modelo no qual a entrada do veículo consignado será registrada no RENAVE com base em um contrato que conterá informações das duas partes envolvidas — consignante e consignatário —, além dos dados do veículo e dos valores relacionados à operação.
Essa formalização é importante porque estabelece uma relação clara entre o proprietário do veículo e a empresa que passa a mantê-lo em estoque para comercialização. E existe também uma situação bastante comum no mercado: o veículo entra em consignação, mas a venda não acontece. Nesse caso, a orientação discutida é que a revenda informe no RENAVE a devolução do veículo ao proprietário, encerrando aquela movimentação de estoque. O modelo procura, portanto, acompanhar eletronicamente o ciclo do veículo enquanto ele estiver sob responsabilidade comercial da revenda. O próprio material de orientação divulgado ao mercado já destaca que a consignação passa a integrar oficialmente o RENAVE. Outro aspecto relevante é que o novo RENAVE não envolve apenas as revendas. As mudanças alcançam concessionárias, integradoras, desenvolvedores de sistemas de gestão, instituições financeiras e órgãos executivos de trânsito.
A FENAUTO vem acompanhando esse processo justamente para contribuir com a construção de fluxos que sejam compatíveis com a realidade das revendas e com a dinâmica de um mercado que movimenta milhões de veículos por ano. As sugestões apresentadas pela ACREFI e pela FEBRABAN, juntamente com a participação da FENAUTO nas reuniões setoriais com a SENATRAN e representantes do mercado financeiro, fazem parte desse processo de construção e aperfeiçoamento dos fluxos. Uma mudança dessa dimensão exige preparação. Não se trata apenas de instalar ou habilitar um sistema. É necessário compreender como o RENAVE passará a fazer parte da rotina operacional da empresa.

Um novo padrão para o mercado de usados

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

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

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



MAHLE

METAL LEVE®



COMPONENTES DE MOTOR

ALTA QUALIDADE DESEMPENHO E CONFIANÇA

Engenharia que move os principais motores do mundo

Líder mundial em desenvolvimento de componentes de motor, a MAHLE combina excelência em engenharia, tecnologia e inovação para oferecer soluções que impulsionam performance, eficiência e confiabilidade.

Atuando junto às principais montadoras e desenvolvendo soluções alinhadas às mais exigentes especificações OEM, temos ampla cobertura de frota e um portfólio completo de componentes de motor, com pistões, anéis, bronzinas, camisas, entre outros itens, assegurando máxima durabilidade, alta performance, redução de desgaste e operação confiável mesmo nas condições mais severas.

Inovação aplicada aos produtos

- Referência global em tecnologia de pistões;
- Anéis com vedação otimizada para menor atrito e maior compressão;
- Bronzinas com revestimento em polímero com alta resistência ao desgaste;
- Camisas usinadas com controle dimensional de alta precisão.

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

0800-015 0015

mahlepravaler

mahle-aftermarket.com