BALCÃO AUTOMOTIVO .COM
nº238
ANO XX | AGO 2026
HÁ 19 ANOS LEVANDO INFORMAÇÃO DE QUALIDADE À REPOSIÇÃO AUTOMOTIVA







O NORDESTE ACELERA O AFTERMARKET

Pág. | 10

Com economia em expansão, frota crescente e novos investimentos, a região assume um papel estratégico no futuro da reposição automotiva brasileira.

Revista Balcão Automotivo
Impressa e digital,
nas mãos de quem decide!



Balcao Automotivo
BalcaoAutomotivo.com

COBRA AUTOMOTIVA

A MARCA EXCLUSIVA DA COBRA ROLAMENTOS QUE VOCÊ CONFIA!



- POLIAS RODA LIVRE
- DAMPERS
- KITS DE DISTRIBUIÇÃO
- BUCHAS DE SUSPENSÃO
- KITS CORRENTES
- ROLAMENTOS DE CARDAN
- SUPORTES DE CARDAN
- SUPORTES DO CÂMBIO E MOTOR
- ROLAMENTOS PARA MOTOS
- COXINS DA RELAÇÃO

Distribuído com exclusividade pela **Cobra Rolamentos e Autopeças.**

Leve | Utilitário | Pesado | Agrícola | Moto

37
Unidades de venda

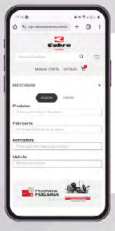
+2500
Itens no portfólio



15min
Retire o seu pedido em até 15 minutos

+25
Anos de mercado

Faça revisões em seu veículo regularmente.



LOJA ONLINE COBRA
loja.cobrarolamentos.com.br

CATÁLOGO MOBILE
Disponível no Google Play | Baixar na App Store

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

Cobra
ROLAMENTOS E AUTOPEÇAS

BALCÃO AUTOMOTIVO .COM

HÁ 19 ANOS LEVANDO INFORMAÇÃO DE QUALIDADE À REPOSIÇÃO AUTOMOTIVA

ÍNDICE

• **Gestão para crescer 26**
Na Rede JS, gestão eficiente, tecnologia e valorização das pessoas sustentam a estratégia para os próximos anos.

• **O futuro já chegou.....30**
Os veículos elétricos redesenham a cadeia automotiva e abrem novas oportunidades para distribuidores, varejos, oficinas e reparadores.

• **Feiras que transformam.....34**
Mais do que vitrines de lançamentos, as feiras ampliam conhecimento, estimulam conexões e impulsionam o desenvolvimento profissional.

NOSSA PLATAFORMA DIGITAL

NAVEGUE EM NOSSO SITE
www.BalcaoAutomotivo.com
90 MIL VISITAS POR MÊS

25,3 MIL SEGUIDORES

21,5 MIL SEGUIDORES

4 MIL SEGUIDORES

3 MIL INSCRITOS

1 MIL SEGUIDORES

Premiatta Editora & MKT Digital
Rua Miguel Haddad, 48 - Cursino -São Paulo - SP
04124-070 - tel (11) 5581-7030
contato@balcaoautomotivo.com
Assinaturas: contato@balcaoautomotivo.com

Jornalista Responsável: Silvio Rocha – MTB: 30.375

TIRAGEM: 10 MIL IMPRESSOS E 50 MIL CADASTROS DIGITAIS

UM MERCADO QUE NÃO PARA DE EVOLUIR

O aftermarket vive um momento de transformação. O crescimento da frota, os investimentos da indústria, a chegada de novas tecnologias e um consumidor cada vez mais exigente estão mudando a forma de fazer negócios. Em um mercado que evolui nessa velocidade, conhecimento deixou de ser diferencial. Passou a ser requisito para quem deseja crescer e permanecer competitivo.

Nesta edição, mostramos por que o Nordeste vem assumindo um papel cada vez mais relevante no cenário automotivo nacional. A região cresce acima da média do País, atrai novos investimentos, amplia sua capacidade industrial e fortalece a cadeia de reposição. Esse movimento ajuda a explicar a importância da Autop 2026, que reúne empresas, marcas e profissionais para discutir os rumos do aftermarket.

Outro tema em destaque é a eletromobilidade. Os veículos eletrificados já fazem parte da realidade brasileira e começam a transformar toda a cadeia automotiva. Distribuidores, varejistas, oficinas e reparadores passam a conviver com novos desafios e oportunidades que exigem atualização constante. Na mesma direção, a entrevista com a Rede JS mostra como gestão, tecnologia e desenvolvimento de pessoas se tornaram pilares para sustentar o crescimento dos negócios.

Também acompanhamos os bastidores do automobilismo nacional. Na coluna de Nonô Figueiredo, a fase internacional da Cobra Racing Team revela que planejamento, adaptação e evolução caminham juntos quando o objetivo é alcançar novos patamares. Uma reflexão que dialoga diretamente com a realidade das empresas e dos profissionais do aftermarket.

As feiras de negócios também ganham destaque. Mais do que vitrines de lançamentos, consolidaram-se como espaços de relacionamento, atualização profissional e geração de oportunidades. É nesse ambiente que o Balcão Automotivo realiza o Workshop Vendedor de Alta Performance, no dia 21 de agosto, às 19 horas, no Foyer do Centro de Eventos do Ceará, durante a Autop 2026. Com o apoio institucional do SSA-CE, o encontro reunirá especialistas e profissionais para discutir vendas, atendimento, relacionamento e desenvolvimento profissional.

Todos os caminhos desta edição levam à mesma reflexão: o aftermarket brasileiro está mudando em ritmo acelerado. As oportunidades crescem na mesma velocidade para quem investe em conhecimento, inovação e relacionamento.

Boa leitura e nos encontramos na Autop 2026!

O EDITOR

DIRETORIA / COMERCIAL:
DIRETOR COMERCIAL - Edio Ferreira Nelson / edio@balcaoautomotivo.com

EXECUTIVO DE CONTAS - Richard Faria / richard@balcaoautomotivo.com

CONSELHEIRO CONSULTIVO: Carlos de Oliveira

FINANCEIRO: Analista Financeira: Luciene Moreira / luciene@balcaoautomotivo.com

REDAÇÃO: Editor-chefe - Silvio Rocha / redacao@balcaoautomotivo.com | Karin Fuchs | Otavio Rocha / redacao2@balcaoautomotivo.com

DEPTO DE ARTE: Gerente de Produção e Arte/Proj. Gráfico - Fabio Ladeira/ fabio@balcaoautomotivo.com

COLABORADORES: Felipe Orban | Valtermário Rodrigues | Lucas Onisanti

MKT DIGITAL: Guilherme Nelson / guilherme@balcaoautomotivo.com | Lary Dias / larissa@balcaoautomotivo.com

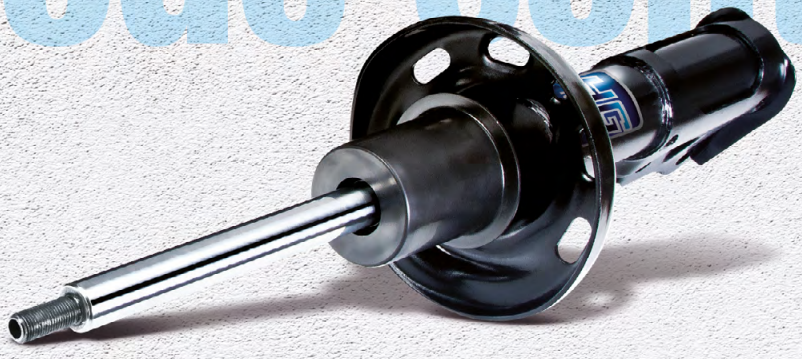
Balcão Automotivo é uma publicação dirigida aos profissionais automotivos e tem o objetivo de trazer referências ao mercado, para melhor conhecimento de seus profissionais e representantes. Os anúncios aqui publicados são de responsabilidade exclusiva dos anunciantes, inclusive com relação a preço e qualidade. As matérias assinadas são de responsabilidade dos autores.



Com HG Nakata, seu estoque tem sempre alta performance para oferecer aos seus clientes. Pode contar!

Leve para o seu balcão a força, o conforto e a segurança do 1º amortecedor pressurizado do Brasil. Só o HG Nakata une a confiança da marca líder em suspensão com a certeza de clientes satisfeitos. Amortecedor HG Nakata. Pode contar.

Pode contar



APROVEITE E ACESSE OS CONTEÚDOS FEITOS PARA VOCÊ VENDER MAIS E MELHOR.

BLOG
Tudo o que você precisa saber para alavancar seus resultados.

EAD
Cursos online, gratuitos e com certificado.

INSTAGRAM
Imperdível para quem trabalha com vendas de autopeças.

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

NAKATA®
PODE CONTAR

POR: REDAÇÃO | FOTO(S): DIVULGAÇÃO

COBREQ LEVA CAPACITAÇÃO TÉCNICA AO NORTE E NORDESTE COM UNIDADE MÓVEL

A Unidade de Treinamento Móvel (UTM) passa a contar com a participação da Cobreq, ampliando a presença da marca nas regiões Norte e Nordeste. Em parceria com a Franap Representações e outras indústrias, o projeto levará treinamentos, demonstrações práticas e suporte técnico a 11 estados. A iniciativa aproxima fabricantes, distribuidores, oficinas e reparadores, reforçando a qualificação profissional e a segurança na reparação automotiva.



PHINIA ANUNCIA NOVO VICE-PRESIDENTE GLOBAL DE AFTERMARKET

Daniel Griffin (foto) é o novo vice-presidente global de Aftermarket da PHINIA. O executivo, que assumiu o cargo em julho, sucede Neil Fryer e terá a missão de liderar a estratégia global da área, fortalecendo o relacionamento com clientes e parceiros.
Com experiência nos setores automotivo e de reposição, Griffin também será responsável por impulsionar o crescimento e a competitividade dos negócios.



CHAMPION ESCLARECE IMPACTOS DO ETANOL NA GASOLINA NOS MOTORES

O aumento do teor de etanol na gasolina motivou a Champion a esclarecer os principais impactos da mudança sobre o funcionamento dos motores. Segundo a marca, fatores como tecnologia embarcada, calibração eletrônica e estado de conservação do veículo influenciam diretamente o desempenho. A recomendação é manter o sistema de ignição em dia e realizar um diagnóstico técnico sempre que houver alterações no funcionamento.



TAKAO LANÇA IA NO WHATSAPP E INOVA O SUPORTE TÉCNICO



Pioneira no aftermarket brasileiro, a TAKAO colocou no ar o Zé Maria, agente de Inteligência Artificial disponível no WhatsApp. A ferramenta responde dúvidas sobre aplicações, referências cruzadas e especificações de peças por texto ou voz, agilizando o dia a dia de mecânicos e balconistas. A novidade amplia o suporte técnico da marca e reforça sua estratégia de inovação.

ELRING RENOVA MASCOTE E FORTALECE CONEXÃO COM O AFTERMARKET

Depois de uma completa reestilização, o mascote Gnirle passa a representar a nova fase da comunicação da Elring. A atualização integra a campanha "Junte-se a nós" e aproxima a marca dos profissionais da reparação automotiva. O personagem estará presente em feiras, treinamentos, convenções e ações com clientes, reforçando a tradição da empresa aliada à proximidade com o mercado.



RHINO AUTO PARTS CONFIRMA PRESENÇA E PROMOVE EXPERIÊNCIAS EM INTERLAGOS

Quem visitar o estande da Rhino Auto Parts no Suhai Festival de Interlagos encontrará lançamentos, ativações e oportunidades de interação com a equipe da marca. Voltada a mecânicos, aplicadores, proprietários de oficinas e entusiastas do setor, a participação busca fortalecer o relacionamento com os profissionais da reparação automotiva.





AUTOP 2026 DESTACA PORTFÓLIO DAS MARCAS DO GRUPO TIGER

Com as marcas Tiger Auto, EW Auto e Vipertron, o Grupo Tiger chega à Autop 2026 exibindo um portfólio com mais de 3 mil produtos para o mercado de reposição. O estande reunirá soluções em palhetas, lâmpadas, chaves de seta, rádios automotivos e outros componentes. A empresa aposta na feira para ampliar o relacionamento com distribuidores, varejistas e consumidores.



TECFIL APRESENTA LANÇAMENTOS E AMPLIA PRESENÇA NA AUTOP

Mais de 100 lançamentos em filtros automotivos e a nova linha Max Pro Utilitários serão os destaques da Tecfil na Autop 2026. Além de apresentar novidades para diferentes aplicações, a fabricante promoverá uma palestra sobre manutenção preventiva e o papel dos filtros no desempenho e na proteção dos veículos. A participação reforça a presença da marca junto aos profissionais da reparação e à cadeia de reposição.

EATON REFORÇA ATUAÇÃO E APRESENTA LANÇAMENTOS NA AUTOP

Na Autop 2026, a Eaton destacará sua nova embreagem de 362 mm para caminhões leves da linha Delivery, desenvolvida no Brasil. O estande também reunirá soluções para o mercado de reposição, incluindo componentes hidráulicos, válvulas, produtos de lubrificação e a linha ECOBox. A presença na feira faz parte da estratégia de ampliar a proximidade com clientes e parceiros do Nordeste.





AUTOP 2026 APRESENTA NOVOS PRODUTOS DA **NTN E SNR**

Novos cubos e rolamentos de roda para a frota brasileira estarão entre os destaques das marcas NTN e SNR na Autop 2026. O estande também oferecerá atendimento técnico, dinâmicas interativas e ações de relacionamento, como roleta de prêmios e máquina de brindes. A participação evidencia o foco das marcas em fortalecer sua atuação no mercado de reposição automotiva.

POR: REDAÇÃO | FOTO(S): DIVULGAÇÃO



PROMAX BARDAHL REFORÇA MANUTENÇÃO PREVENTIVA PARA MAIS SEGURANÇA SOBRE DUAS RODAS

No Dia do Motociclista, celebrado em 27 de julho, a Promax Bardahl destacou que a manutenção preventiva é essencial para garantir segurança, desempenho e maior vida útil da motocicleta. A empresa reforça a importância da troca correta do óleo lubrificante, da revisão periódica de itens como freios, pneus, corrente e suspensão, além da utilização de produtos específicos para motocicletas, contribuindo para uma pilotagem mais confiável e eficiente.

BORGWARNER CONQUISTA NOVO PROGRAMA DE TRANSMISSÃO DCT PARA MOTOCICLETAS

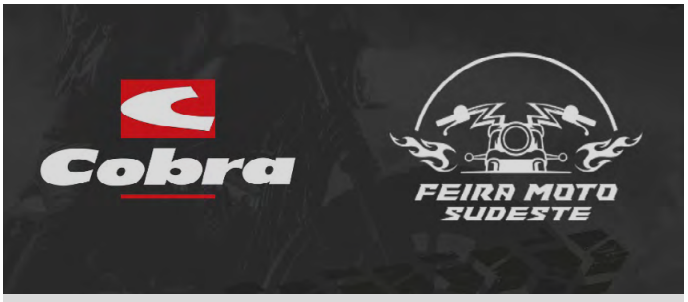
A BorgWarner fornecerá um sistema integrado de transmissão de dupla embreagem (DCT) para uma fabricante chinesa de motocicletas, com produção prevista para 2027. A solução reúne embreagens, módulo de controle hidráulico e software, ampliando a atuação da empresa como provedora de sistemas completos. A tecnologia promete trocas de marcha mais suaves, maior eficiência energética e melhor experiência de pilotagem para modelos acima de 500 cc.



YADEA INAUGURA LOJA CONCEITO NO RIO E ACELERA EXPANSÃO NO BRASIL

A Yadea inaugurou sua primeira loja conceito no Rio de Janeiro, ampliando sua estratégia de expansão no mercado brasileiro de mobilidade elétrica. A unidade reúne showroom, test-ride, assistência técnica e pós-venda, além de apresentar modelos como a Keeness. A empresa também projeta ampliar sua produção nacional e fortalecer sua rede de concessionárias e serviços, acompanhando o crescimento da demanda por veículos elétricos de duas rodas no País.





COBRA PARTICIPA DA FEIRA MOTO SUDESTE E FORTALECE NEGÓCIOS NO SETOR

Reforçando sua atuação no mercado de reposição para motocicletas, a Cobra Rolamentos e Autopeças esteve na 6ª Feira Moto Sudeste, nos dias 24 e 25 de julho, em Campinas (SP). Durante o evento, a empresa apresentou seu portfólio de motopeças e ofereceu condições comerciais exclusivas, fortalecendo o relacionamento com clientes e parceiros e ampliando oportunidades de negócios em um dos principais encontros do segmento no Brasil.

RINALDI AMPLIA LINHA SS48 E FORTALECE ATUAÇÃO NO SEGMENTO DE PNEUS SEM CÂMARA

A Rinaldi expande a família SS48 com as novas medidas 110/70-14 TL e 110/70-17 TL, ampliando as aplicações para scooters e motocicletas de média cilindrada. Os lançamentos fortalecem a presença da marca no segmento de pneus sem câmara (TL), um dos que mais crescem no mercado brasileiro, e reforçam o portfólio voltado à reposição, com foco em desempenho, segurança, durabilidade e maior cobertura de aplicações.



NISSAN

CHEGOU NISSAN VALUE ADVANTAGE®

Um ótimo custo-benefício com qualidade Nissan para você trabalhar na sua oficina.

Conheça nossa linha de óleos de motor 100% sintéticos.

Escaneie o QR Code e saiba mais



Desacelere. Seu bem maior é a vida.



NORDESTE: A NOVA FORÇA DO MERCADO DE REPOSIÇÃO

Por: Karin Fuchs | Foto(s): Divulgação

Com economia em expansão, crescimento da frota e forte avanço industrial, a região consolida seu protagonismo como um dos principais polos brasileiros da reposição automotiva, impulsionando inovação, competitividade e desenvolvimento sustentável

> ***“O Nordeste vive uma transformação que vai muito além do crescimento da frota. Hoje, a região reúne escala, capacidade de distribuição, novos polos industriais e um ambiente de negócios que a coloca entre os principais mercados estratégicos da reposição automotiva no Brasil”.***
>
> Ranieri Leitão,
> presidente do Sistema Sincopeças/Assopeças/Assomotos Ceará (SSA/CE) e do Sincopeças Brasil

O mercado do Nordeste segue em ritmo de expansão. Em 2025, o Produto Interno Bruto (PIB) da região totalizou R$ 1,76 trilhão, registrando crescimento nominal de 8% em relação a 2024. Considerando os últimos quatro anos, a economia nordestina acumulou expansão de 26,9%, acima da média nacional, de 26,3%, segundo o Escritório Técnico de Estudos Econômicos do Nordeste (Etene/BNB), com base em dados do Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (IBGE) e do Banco Central. Para este ano, o Etene/BNB estima que o PIB da região alcance R$ 1,88 trilhão e ultrapasse R$ 2 trilhões em 2027.

Frota em expansão

O Nordeste conta com uma frota circulante superior a 23,7 milhões de veículos. Somente no primeiro semestre de 2026, as vendas de veículos novos cresceram 13,2% em relação ao mesmo período de 2025, passando de 530.050 para 600.458 unidades. Um dos principais fatores para esse desempenho é a oferta de crédito. No mesmo período, o volume de financiamentos de veículos novos na região avançou 16,6%, superando outras regiões do País, como o Centro-Oeste (15,3%) e o Sul (11,8%), de acordo com balanço da Trillia, unidade de negócios da B3.



Ranieri Leitão *– Presidente do Sistema Sincopeças/Assopeças/Assomotos Ceará (SSA/CE) e do Sincopeças Brasil*

No Ceará, Estado que sedia a Autop, os emplacamentos de veículos no primeiro semestre de 2026 cresceram 17,09% em comparação com o mesmo período do ano anterior, totalizando 89.906 unidades, segundo a Fenabrave.

Reindustrialização

O Nordeste também vive um processo de reindustrialização do setor automotivo, impulsionado por três polos estratégicos: o Polo Automotivo de Goiana (PE), onde são produzidos quatro modelos da Stellantis e, mais recentemente, veículos da Leapmotor, fabricados em parceria com a Stellantis; o Complexo Automotivo de Camaçari (BA), que abriga a operação da BYD; e o Polo Automotivo do Ceará (PACE), em Horizonte (CE), com a presença das marcas Chevrolet e MG Motor, considerado a primeira planta multimarcas do Brasil.

Aftermarket ganha força

O conjunto de fatores – economia aquecida, crescimento da frota circulante e fortalecimento da produção automotiva local – tem consolidado o Nordeste como uma das regiões mais estratégicas para o mercado de reposição automotiva.

Segundo Ranieri Leitão, anfitrião da Autop, presidente do Sistema Sincopeças/Assopeças/Assomotos Ceará (SSA/CE) e do



Lewton Almeida Fernandes *– CEO da Newston's Autopeças e diretor Regional do SSA/CE do Sertão Central*

Sincopeças Brasil, "o mercado de reposição automotiva do Nordeste apresenta uma trajetória consistente de crescimento e já representa aproximadamente 18% do faturamento nacional do setor. Mais importante do que observar apenas uma taxa anual é compreender a transformação estrutural que está acontecendo na região. Temos uma frota crescente, um número expressivo de motocicletas e veículos comerciais, além de consumidores que mantêm seus veículos em circulação por mais tempo. Esse cenário amplia naturalmente a necessidade de peças, serviços, manutenção preventiva e reparação", afirmou.

O executivo acrescentou que "o Nordeste deixou de ser visto apenas como um mercado consumidor secundário e passou a ocupar uma posição estratégica nos planos de expansão da indústria, dos fabricantes, distribuidores e prestadores de serviços. É uma região com escala, capilaridade e grande potencial de crescimento", descreveu.

Transformação profunda – Lewton Almeida Fernandes, CEO da Newston's Autopeças e diretor Regional do SSA/CE do Sertão Central, disse que o novo norte do setor automotivo é a disrupção, logística e o protagonismo do cliente no Nordeste. "O mercado automotivo do Nordeste vive um momento de profunda transformação. Assim como ocorreu em outros setores da economia global, o segmento de autopeças e serviços automotivos regional passa por um processo acelerado de disrupção e consolidação, dinâmicas que ganharam tração total após o período pandêmico. O cenário atual exige um olhar estratégico que combine eficiência operacional digital com o aproveitamento de novas fronteiras logísticas no interior da região", afirmou.

Segundo ele, o mercado automotivo nordestino conquistou maturidade e independência regulatória de consumo. "Atualmente, o Nordeste consolidou-se como um hub estratégico global de energia limpa e infraestrutura de dados. As perspectivas de curto e longo prazo são impulsionadas pelo fortalecimento da infraestrutura de transportes. Grandes obras estruturantes funcionam como motores de atratividade industrial, desenvolvimento social e crescimento econômico", mencionou.

Lewton Almeida Fernandes citou cidades do interior, como Quixeramobim, onde está localizada a sua loja, que exemplificam essa descentralização. "Essas cidades passaram a receber ramais da Ferrovia Transnordestina e projetos de Portos Secos. Essa integração transforma o território em um setor fundamental para a logística nacional de abastecimento de insumos e escoamento de produção, expandindo diretamente o volume de frotas comerciais na região", explicou.

Evolução consistente – Na avaliação de Rodrigo Tavares, proprietário da RW Autopeças, em Caucaia (CE), o mercado automotivo do Nordeste apresentou uma evolução consistente nos últimos anos devido, principalmente, ao crescimento da frota circulante. "A região também vem ganhando relevância no mercado nacional, acompanhando o aumento dos veículos usados. Ao mesmo tempo, a frota continua envelhecendo, o que fortalece o segmento de reposição e serviços. Acredito que o Nordeste concentra uma das maiores frotas do País, com idade média superior à média nacional, reforçando o potencial para manutenção e pós-venda", afirmou.

Para os próximos anos, ele prevê que a tendência é de continuidade desse crescimento. "Sustentado pela expansão da mobilidade, pelo envelhecimento da frota e pela chegada gradual de veículos eletrificados, a expansão do mercado deve continuar, impulsionando a demanda por peças mais específicas e por mão de obra cada vez mais especializada", descreveu.

Perenidade dos negócios – Na avaliação de Francisco Gomes, consultor e instrutor do Curso de Balconista de Alta Performance, "o crescimento da frota garante perenidade no nosso negócio. A nossa frota hoje está envelhecida, como na década de 1990, trazendo muitos negócios para manutenção. Ao mesmo tempo, nesse ano de 2026, a gente está tendo uma grande resposta dos veículos novos pela primeira vez em muitos anos. A gente vai voltar a vender 3 milhões de veículos por ano (previsão da Anfavea já para este ano)", comentou.

Para ele, "isso garante que a gente vai ter manutenção dos antigos pela frota envelhecida e manutenção futura dos novos que estão vendendo agora, mesmo com todas as dificuldades que o nosso país enfrenta. O que a gente precisa fazer é melhorar a gestão das oficinas para que não seja só serviço que a gente tenha, e sim lucratividade nos nossos negócios", orientou.

Novas exigências

Na visão de Lewton Almeida Fernandes, a expansão da frota nordestina reflete diretamente o aquecimento econômico regional e a interiorização do desenvolvimento. "O aumento do volume de veículos leves, motocicletas e, principalmente, da frota pesada de carga ligada ao agronegócio e à logística cria uma demanda contínua e resiliente por manutenção. Essa demanda qualifica o mercado de reposição", explicou.

E acrescentou: "veículos com maior



Rodrigo Tavares *– Proprietário da RW Autopeças*

PEQUENOS VAZAMENTOS

GRANDES PREJUÍZOS

*O **Selante para Radiador Radnaq** ajuda a vedar pequenos vazamentos e reduz perdas do líquido de arrefecimento, preservando o desempenho do sistema.*

VEDAÇÃO RÁPIDA
Age imediatamente nos pontos de vazamentos

FFÁCIL APLICAÇÃO
Praticidade no uso, sem complicação.

COMPATÍVEL
Compatível com todos os tipos de sistemas.

PROTEÇÃO IMEDIATA
Reduz perdas e evita danos maiores.

SAIBA MAIS:



VISITE A RADNAQ NA AUTOP 2026

STAND: 93 E 97
AV D, RUA 09
CENTRO DE EVENTOS DO CEARÁ
FORTALEZA-CE
19 A 22 DE AGOSTO

RADNAQAUTOMOTIVE

www.radnaq.com.br

RADNAQ® AUTOMOTIVE

busque sempre *mais.*



Francisco Gomes *– Consultor e instrutor do Curso de Balconista de Alta Performance*

tecnologia embarcada exigem que as autopeças e oficinas locais invistam constantemente em atualização técnica e estoques inteligentes. O crescimento da frota na região não é apenas quantitativo, mas qualitativo, consolidando o setor automotivo como um dos pilares mais estáveis e promissores da economia do Nordeste para os próximos anos", analisou.

Idade média elevada – Rodrigo Tavares concorda que o crescimento da frota é um dos principais fatores que sustentam a expansão do mercado de autopeças. "Além do aumento no número de veículos em circulação, o Brasil possui uma frota com idade média elevada, o que gera uma demanda crescente por manutenção preventiva e corretiva", expôs.

Esse cenário, segundo ele, "fortalece toda a cadeia de reposição. A expectativa é que essa demanda continue em alta nos próximos anos, tanto pelo envelhecimento da frota quanto pela maior complexidade dos veículos modernos, que exigem peças de maior qualidade e profissionais cada vez mais especializados para realizar diagnósticos e reparos", afirmou.

Ranieri Leitão contou que a demanda por reparação segue aquecida. "O envelhecimento da frota, o custo elevado para aquisição de veículos novos e a necessidade de manter os veículos em boas condições de segurança e funcionamento fazem com que o consumidor procure cada vez mais as oficinas e os profissionais especializados", afirmou.

Ele disse também que tem sido observada uma mudança no perfil dessa demanda. "Os veículos estão mais tecnológicos, com sistemas eletrônicos e componentes cada vez mais complexos. Isso exige diagnóstico preciso, equipamentos adequados, acesso à informação técnica e qualificação permanente da mão de obra. Portanto, não cresce apenas a quantidade de serviços. Cresce também a exigência por uma reparação mais técnica, profissionalizada e confiável. Esse é um grande desafio, mas também uma excelente oportunidade para as empresas e os profissionais da região", disse.

A força da distribuição

Para Ranieri Leitão, a distribuição regional é uma das grandes forças do aftermarket nordestino. "O distribuidor conhece as particularidades de cada Estado, mantém proximidade com o varejo e com o reparador, e consegue fazer o produto chegar até cidades onde a logística é mais complexa. O Nordeste possui um território amplo e mercados com características muito próprias. Por isso, não basta apenas ter o produto; é necessário ter estoque, agilidade, relacionamento, inteligência logística e conhecimento da realidade local", afirmou.

Segundo ele, os distribuidores estão cada vez mais estruturados, investindo em tecnologia, centros de distribuição, capacitação de equipes e aproximação com oficinas e varejistas. "Essa evolução fortalece toda a cadeia e demonstra que as empresas regionais não são apenas canais de venda, mas parceiras estratégicas da indústria e importantes agentes de desenvolvimento do setor", sintetizou.

Francisco Gomes falou que "as principais distribuidoras do Brasil já fincaram bandeiras nas principais capitais do Nordeste. E vem ancorando o seu crescimento, principalmente no resultado dessa expansão. Fortaleza se consolida como a principal capital do Nordeste hoje em negócios", destacou.

Além disso, acrescentou, "o próprio porto do Pecém, no Estado do Ceará, fez elevar o PIB do nosso setor e a gente tem inúmeros negócios surgindo justamente dessa expansão e desse crescimento do Nordeste. A BYD na Bahia, aqui no Ceará nós tínhamos a Troller e hoje nós temos a Chevrolet produzindo na mesma planta que era da Troller. É um mercado pujante e eu diria que o segmento de autopeças ainda é mais aquecido do que o mercado de veículos na nossa região, diante da disputa e da concorrência existente entre os players", analisou.

Grupo Padre Cícero – Gerente Comercial na Padre Cícero, Leandro Machado, contou que o mercado automotivo nordestino evoluiu bastante nos últimos anos. "Hoje o Nordeste, através do próprio governo, traz investimentos para essa região e isso acaba atuando positivamente para o nosso segmento de autopeças. A gente vê os nossos concorrentes, sempre em expansão abrindo mais lojas, sinal de que o comércio está favorável. A gente sabe que tem altos e baixos, muitas vezes tem um mês que é melhor que o outro. Aqui na Padre Cícero não temos do que reclamar, 2026 tem sido positivo, com abertura de lojas e crescimento no faturamento", comentou.

Hoje a Padre Cícero tem 43 unidades, entre atacado e varejo. "De Pernambuco ao Maranhão, e vamos abrir ainda neste ano duas ou três lojas de varejo em Fortaleza. A gente sempre busca crescer, não só na capital, mas em outras regiões, o que já temos feito", revelou.

Leandro Machado chamou a atenção para os eletrificados. "A frota tem crescido e um ponto de atenção são os veículos elétricos e híbridos. A Padre Cícero está começando a fazer um portfólio das montadoras chinesas. Temos que estar atentos. Tem anos em que a frota aumenta mais e anos com um crescimento menor, mas fica a questão da



Leandro Machado *– Gerente Comercial do Grupo Padre Cícero*

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

Shefler/

Schaeffler

LuK é uma marca Schaeffler

Schaeffler também é INA e FAG

Schaeffler Vistesco



LuK, INA, FAG e Schaeffler Vitesco.

Quatro marcas, um único padrão de excelência.

É tudo Schaeffler.

We pioneer motion

SCHAEFFLER

manutenção preventiva, que é muita pouca no segmento da reposição", finalizou.

Grupo Autofort – Na análise de César Garcia, diretor da Autofort, o mercado nordestino está cada vez mais regionalizado. "Isso traz novas oportunidades, novos mercados, novas linhas de produtos. A Autofort está em fase de expansão bem planejada, em agosto de 2025, abrimos a unidade no Crato (CE), região do Cariri, em março de 2026, abrimos a unidade de Campina Grande (PB), e para 2027 está no nosso planejamento a abertura de duas unidades, mas ainda não temos definida em quais regiões", antecipou.

Somando a unidade de Fortaleza, hoje a Autofort tem três unidades. "A Autofort é uma empresa que foca nos nichos, por conta disso, temos algumas opções que a maioria das empresas não tem foco", afirmou, acrescentando que "o crescimento da frota, com a variedade de marcas e modelos é um desafio para toda a cadeia, já que é praticamente impossível ter tudo de tudo. Por conta disso, percebo muitas empresas se especializando, ou em marcas ou em famílias de produtos para poder atender melhor", concluiu.



César Garcia – *Diretor do Grupo Autofort*

Bezerra Oliveira – Com 18 unidades e abertura prevista de mais duas neste ano, uma em Sobral e outra em Maracanaú, ambas no Ceará, a Bezerra Oliveira também segue em ritmo de expansão. "A abertura das filiais é por posicionamento logístico", sintetizou o diretor Comercial, Marcos Antonio Nunes Bezerra.

Como característica da sua região, ele contou que, de modo geral, muitas indústrias e empresas foram para o Nordeste. "Isso aumentou um pouco o crescimento da economia do Estado do Ceará e a frota foi crescendo também, e as pessoas que não tinham condição de ter um carro novo, passaram a ter um usado. Fortaleza é uma uma das capitais brasileiras com maior presença de veículos importados no Brasil, porque o povo aqui é vaidoso. Eu diria que a frota não cresceu como a gente esperava nos últimos três anos, porque a própria economia tem uma retração. A manutenção continua existindo, mas o consumidor está postergando para o último momento", finalizou.

O cliente mudou

O acesso à informação foi a principal mudança do comportamento do consumidor nos últimos anos e as autopeças precisaram se adequar. "O cliente de autopeças está mais informado e mais exigente. Antes de comprar, ele pesquisa preços, compara marcas, busca recomendações e valoriza a procedência e a garantia dos produtos. Além do preço, fatores como disponibilidade

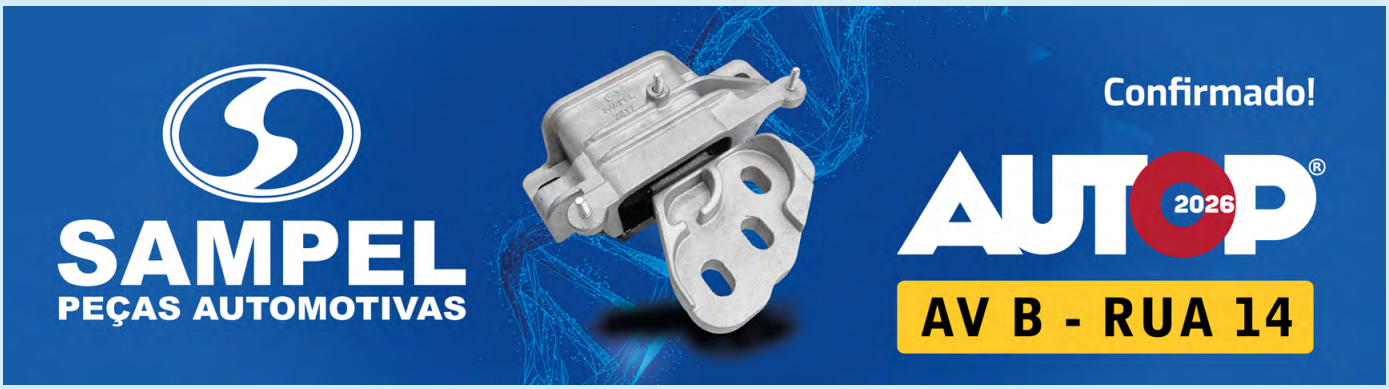


Marcos Antonio Nunes Bezerra – *Diretor Comercial da Bezerra Oliveira*

imediata, rapidez na entrega e atendimento técnico passaram a influenciar fortemente a decisão de compra. As empresas precisaram investir em gestão e qualificação. Tornou-se essencial melhorar a logística, e acompanhar a evolução tecnológica dos veículos", afirmou Rodrigo Tavares.

Outro ponto importante colocado por ele foi a capacitação constante das equipes comerciais e técnicas. "Os veículos atuais utilizam sistemas cada vez mais sofisticados. Além disso, o mercado passou a exigir maior agilidade no atendimento, integração com clientes e fornecedores e um pós-venda mais estruturado para fidelizar consumidores", pontuou.

Fim do modelo linear tradicional – Para Lewton Almeida Fernandes, o perfil do comprador de autopeças e serviços automotivos modernizou-se de forma definitiva. "O cliente atual é muito mais variado, hiperconectado e exigente em relação ao retorno de seu investimento. A jornada de compra abandonou o modelo linear tradicional e agora exige pilares comerciais bem definidos", disse, citando:



Visite a Aplic Resolit na AUTOP 2026!

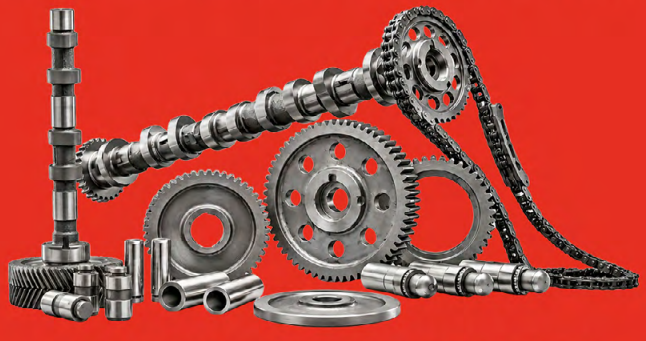
Estaremos na Av B - com a Rua 09
Stand nº 91

EMPRESA 100% BRASILEIRA



AUTOP 2026: de 19 a 22/ Ago
Centro de Eventos do Ceará - Fortaleza

Venha conhecer nossa linha completa de produtos para linha motor e descubra as novidades preparadas especialmente para a Autop 2026. Encontre nossas soluções através dos distribuidores e, no evento, estreite conosco parcerias que vão impulsionar seus negócios.



ENGRENAGENS · POLIAS · BALANCINS · TUCHOS
COMANDOS DE VÁLVULAS · TENSIONADORES

Você encontra nossa linha de produtos em um distribuidor próximo de você

aplic resolit
FABRICANDO PEÇAS DESDE 1963

AplicResolit | www.aplicresolit.com.br



Cláudio Araújo *– Sócio-proprietário da Êxito Consultoria*

Multicanalidade Integrada: *"O consumidor navega fluidamente entre balcões físicos, marketplaces, WhatsApp e e-commerces especializados".*

Sensibilidade ao Preço: *"Existe uma pesquisa ativa, digital e comparativa de preços em tempo real antes da tomada de decisão".*

Demanda por Consultoria: *"O cliente não busca apenas a peça; ele exige atendimento técnico consultivo que valide a aplicação correta do componente".*

Pós-Venda Ativo: *"A segurança na garantia, na política de trocas e no suporte técnico posterior virou fator decisivo de fidelização".*

Para corresponder a essa mudança de comportamento, Lewton Almeida Fernandes respondeu que as empresas do setor precisaram reestruturar seus sistemas basilares. "A adaptação bem-sucedida exige foco total na experiência do cliente e a valorização rigorosa de cada real investido pelo consumidor. Na prática, a sobrevivência e o crescimento no mercado atual dependem de equipes de linha de frente capacitadas e autônomas para resolver problemas e superar as expectativas do comprador; atendimento online eficiente; logística ultraveloz com estruturas de entrega rápida para reduzir o tempo do veículo parado na oficina e superação de expectativas, fornecendo valor agregado que vai muito além do produto físico comercializado", especificou.

Conhecimento – Diante deste cenário, Francisco Gomes descreveu que o cliente hoje está muito mais informado sobre as características técnicas dos produtos, seja automóvel, seja peça. "Ele está muito mais informado sobre a procedência e as qualificações do fornecedor daquele produto. Então as marcas precisam trabalhar cada vez mais a sua imagem, a sua força de mercado através da sua qualidade. As redes sociais facilitaram tudo isso, esse acesso à informação criou a 'era dos sabidos'. O consumidor está muito mais informado e muito mais sabido", explicou.

Ele defendeu que cabe ao vendedor dominar o conhecimento técnico para orientar o cliente, esclarecer dúvidas com qualidade e agregar valor ao atendimento. Segundo Francisco, o consumidor já tem acesso a inúmeros fornecedores por meio da internet e pode comprar tanto em lojas físicas quanto online. Por isso, o diferencial está em oferecer um atendimento personalizado, que transmita segurança e ajude o cliente a fazer a melhor escolha. "Mais do que vender um produto, é preciso apresentar argumentos que realmente atendam às necessidades do consumidor. Hoje, nunca foi tão importante que o vendedor assuma o papel de consultor, tornando-se um facilitador da decisão de compra. Afinal, o cliente pode comprar sozinho, sem a ajuda de ninguém. O que faz a diferença é a experiência e a confiança que o vendedor é capaz de proporcionar", afirmou.

Mas a adaptação não está sendo rápida. "O que precisa para essa adaptação, que está ocorrendo e de forma muito lenta, é um processo de qualificação. Dentro do nosso mercado ainda está muito enraizado o jeito antigo de fazer, que é esperar pela demanda e hoje no nosso mercado se destaca quem é ativo em procurar um negócio na venda do automóvel, ou seja, na venda da peça. Essa proatividade faz toda a diferença no resultado final", concluiu.

Desafios e oportunidades para o reparador independente

Como oportunidade, Cláudio Araújo, sócio proprietário da Êxito Consultoria, falou sobre o envelhecimento da frota. "Isso gera uma grande oportunidade para o reparador independente porque a demanda aumenta. Agora ele precisa entender qual é o novo comportamento desse consumidor; que ele está com menos capacidade de compra, ele está endividado. Mas ele necessariamente precisa consertar o veículo dele, porque muitas vezes o veículo é o seu meio de trabalho", afirmou.

Segundo ele "A oficina hoje tem que estar preparada para receber o cliente com mais problemas no veículo, porque a frota está envelhecida, mas ao mesmo tempo com menos dinheiro para gastar. Então uma dica é estar um pouco mais capitalizada para financiar o cliente. Um pouco mais preparada, com paciência, porque o cliente chega com aquela bucha e ele precisa resolver", orientou.

E quanto maior a curva de envelhecimento da frota, maior a demanda na oficina, por outro lado, a oficina precisa estar estruturada. "Os donos de oficinas não têm problema de demanda, a questão é que quando ele insere a gestão no negócio, ele começa a entender que cada oficina tem um perfil de cliente específico. Quem quer atender todo mundo, não atende ninguém. Um problema que acontece muito é que a oficina cresce muito rápido, mas não cria estrutura para crescer. Então isso é uma reflexão muito importante para o dono da oficina", finalizou. Cláudio Araújo estará na Autop apresentando palestras e circulando nos estandes dos parceiros, trocando ideias, levando algumas dicas e informações. "A ideia é ficar disponível para todo mundo que vem para o Autop", afirmou.

Evolução tecnológica – Para o empresário Cláudio Holanda, da oficina Sertões Off Road,

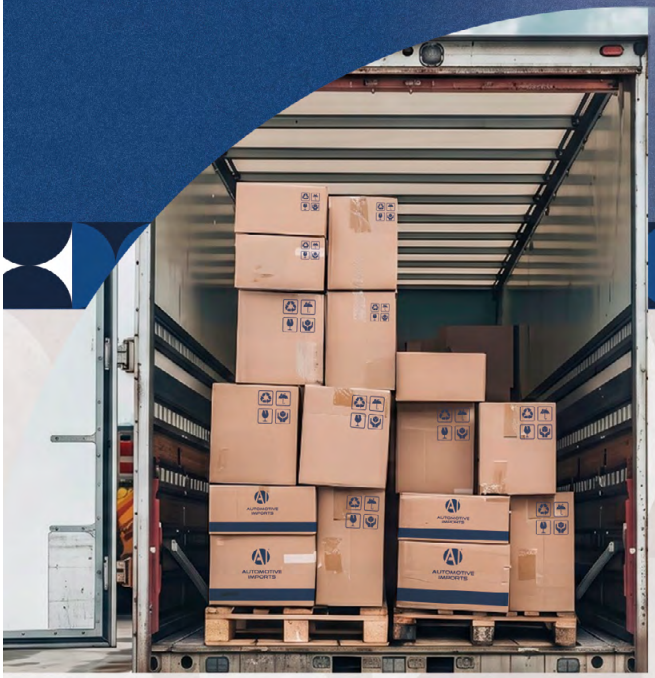


Cláudio Holanda *– Empresário da oficina Sertões Off Road*

Peças de colisão para diferentes modelos e anos de veículos



Na Automotive Imports, você encontra um portfólio completo de peças de colisão para atender diferentes marcas, modelos e anos de veículos.



Disponibilizamos para-choques, grades, molduras, almas e diversos outros componentes, oferecendo ampla variedade, pronta disponibilidade e a praticidade que sua operação precisa.



Televendas
0800 770 7687

E-mail
comercial@zeene.com.br

Telefone
(11) 4652-3200

Site
b2b.automotiveimports.com.br

AUTOMOTIVE IMPORTS

> ***O crescimento da frota e o envelhecimento dos veículos fazem do Nordeste um dos mercados mais promissores para a reposição automotiva. A demanda existe e continuará crescendo para quem estiver preparado para atendê-la".***
>
> Rodrigo Tavares, proprietário da RW Autopeças

em Fortaleza (CE), os principais desafios são acompanhar a rápida evolução tecnológica dos veículos. "Além de enfrentar a escassez de mão de obra qualificada, que hoje afeta não apenas o setor de reparação automotiva, mas praticamente todos os segmentos da economia. Encontrar profissionais capacitados e comprometidos tem sido uma das maiores dificuldades das oficinas. Além disso, os veículos atuais possuem sistemas eletrônicos cada vez mais complexos, incluindo modelos híbridos e elétricos, o que exige investimentos constantes em equipamentos, informação técnica e capacitação da equipe", explicou.

Por outro lado, ele disse que "esse cenário cria uma grande oportunidade para as oficinas que investem em qualificação, tecnologia e excelência no atendimento. O cliente valoriza cada vez mais empresas que conseguem realizar diagnósticos precisos, oferecer transparência e entregar serviços com qualidade e segurança", concluiu.

Veículos modernos – Wellington dos Santos Mendonça, proprietário da WM Service Car, em Fortaleza (CE), disse também que o maior desafio hoje é acompanhar a evolução da tecnologia. "Os carros estão cada vez mais eletrônicos, então quem não investe em conhecimento e equipamentos acaba ficando para trás. Por outro lado, essa também é a maior oportunidade. O reparador que estuda, faz um diagnóstico correto e entrega um serviço de qualidade se destaca no mercado, conquista a confiança do cliente e consegue cobrar pelo valor do seu conhecimento, não só pela mão de obra", descreveu.



Wellington dos Santos Mendonça
Proprietário da WM Service Car

Com a tecnologia, Wellington dos Santos Mendonça falou que mudou também o perfil do cliente. "Ele está ficando mais seletivo, quando ele vem, ele quer ter um atendimento diferenciado. O cliente passou a ser mais exigente tanto na qualidade do serviço quanto na parte técnica, na transparência e na estrutura física da oficina. Hoje o cliente usa os recursos disponíveis para tirar dúvidas de terceiros. Os proprietários de oficina estão enfrentando um cliente mais exigente e que questiona muito mais. Até na negociação de pagamento, a gente tem que estar muito seguro sobre a questão da cobrança, da negociação", comentou.

Para se adaptar, o empresário investe em qualificação. "O que a gente está fazendo para se adaptar, e já faz alguns anos, é buscar treinamento e participar de palestras que incluem gestão – não só financeira, mas que envolve pessoas, o escritório, o pátio e a logística. Gestão nada mais é do que estratégia. Então hoje o que buscamos é nos capacitar cada vez mais, tentar acompanhar o mercado. Aqui tem a Assopeças, que eu chamo de minha casa e tem todo esse amparo, e a ajuda do Cláudio Araújo. Participamos também de treinamentos em outros estados e estamos constantemente nos atualizando com base em estudos. Então, o que mais fazemos hoje é se atualizar no mercado, é a busca incansável de conhecimento", finalizou.

Integração entre os diferentes elos da cadeia

Nas palavras de Ranieri Leitão, o mercado nordestino evoluiu em profissionalização, organização empresarial e capacidade de investimento. "Varejos, distribuidores, oficinas e empresas de serviços vêm adotando novas tecnologias, aprimorando a gestão, capacitando suas equipes e compreendendo melhor a importância da experiência do cliente", informou.

Outro ponto colocado por ele foi a integração dos players. "Também avançamos na integração entre os diferentes elos da cadeia. Hoje existe mais diálogo entre indústria, distribuição, varejo e reparação, além de uma participação mais ativa das entidades representativas na defesa e no desenvolvimento do setor".

Para o futuro, ele vislumbra perspectivas muito positivas. "A frota continuará demandando manutenção, enquanto a transformação tecnológica dos veículos abrirá novos campos de atuação. Haverá espaço para empresas preparadas para trabalhar com eletrônica embarcada, diagnóstico, gestão de dados, novos modelos de mobilidade e soluções sustentáveis. Entretanto, o crescimento precisará ser acompanhado por investimento em qualificação profissional, inovação, sucessão empresarial e melhoria da gestão. O futuro será promissor, mas exigirá preparação", ponderou.

Razões para investir no aftermarket nordestino

A primeira razão é o tamanho do mercado, respondeu Ranieri Leitão. "O Nordeste reúne nove estados, uma população expressiva, uma frota relevante e milhares de empresas e profissionais que movimentam diariamente

www.dayco.com

Soluções **completas** de corrente de sincronismo **em uma caixa**.



Kit de corrente de sincronismo Dayco - KTC

DAYCO®

MOVE FORWARD. ALWAYS.™

a cadeia da reposição e da reparação automotiva. A segunda é o potencial de expansão. Ainda existem muitos municípios e microrregiões com demanda crescente e espaço para novas marcas, produtos, serviços e modelos de distribuição", afirmou.

Ele citou também a força do empresariado nordestino. "Temos empresas consolidadas, profissionais comprometidos e uma cultura de relacionamento muito presente nos negócios. Quem investe na região e constrói parcerias de longo prazo encontra um mercado receptivo e com grande capacidade de fidelização. Além disso, a diversidade da frota, a presença marcante das motocicletas, o crescimento dos veículos comerciais e as longas distâncias entre os municípios geram uma necessidade contínua de manutenção e reposição. Investir no aftermarket nordestino é estar presente em um mercado que já é relevante e que ainda possui um enorme potencial a ser desenvolvido", ressaltou o executivo.

Contribuição do Sebrae/CE para o desenvolvimento do setor automotivo

Por Alci Porto, diretor Técnico do Sebrae/CE

O aftermarket automotivo brasileiro é formado, em sua maioria, por micro e pequenas empresas que movimentam a economia, geram empregos e sustentam uma cadeia essencial para a mobilidade do País. Segundo o Anuário do Comércio de Autopeças, o segmento atende a uma frota de aproximadamente 70 milhões de veículos e reúne mais de 71 mil estabelecimentos varejistas, evidenciando sua importância econômica e social.

O Sebrae/CE atua de forma contínua para fortalecer a competitividade das micro e pequenas empresas que compõem a cadeia de reposição automotiva. Nossa estratégia vai além do apoio a eventos: desenvolvemos ações integradas de qualificação empresarial, inovação, acesso a mercados, formação de lideranças e estímulo ao associativismo.



Alci Porto *– Diretor Técnico do Sebrae/CE*

Em parceria com a ASSOPEÇAS, apoiamos iniciativas que ampliam a capacidade competitiva das empresas cearenses, como a Autop, missões empresariais, programas de formação gerencial, produção de conteúdo especializado, seminários técnicos e ações voltadas à inovação e à transformação digital. Também incentivamos a aproximação entre pequenos negócios e startups, criando um ambiente propício ao desenvolvimento de soluções para os desafios do setor.

Nossa atuação tem um propósito claro: preparar as empresas para os desafios de um mercado em constante evolução, ampliando sua produtividade, capacidade de inovação e inserção em novos mercados. Acreditamos que o fortalecimento do setor automotivo passa pela cooperação entre instituições, entidades empresariais e empreendedores. É dessa união que surgem empresas mais competitivas, negócios mais sustentáveis e um aftermarket cada vez mais forte para o Ceará e para o Brasil.

O Ceará como polo de negócios e o papel da Autop

Por Ranieri Leitão, presidente do SSA/CE

O Ceará ocupa uma posição estratégica no Nordeste. Sua localização, infraestrutura, capacidade logística, ambiente empresarial e vocação para o comércio e os serviços fazem do estado um importante polo de negócios para toda a região. Fortaleza, por sua vez, consolidou-se como um centro de conexão entre empresários, profissionais, entidades e investidores.

Nesse contexto, a Autop exerce um papel fundamental. Realizada pelo Sistema Sincopeças Assopeças Assomotos – SSA-CE, a feira nasceu no Ceará, mas tem alcance nacional. É uma plataforma de negócios, relacionamento, conhecimento e desenvolvimento do aftermarket.

A Autop aproxima a indústria da distribuição, do varejo e da reparação; apresenta novas tecnologias; estimula a qualificação profissional; fortalece as empresas regionais e evidencia para o Brasil a capacidade e a força do mercado nordestino.

Em 2026, a feira reunirá cerca de 300 estandes, mais de 500 marcas e uma expectativa superior a 40 mil visitantes profissionais. Esses números demonstram a confiança do mercado e a relevância que o evento conquistou.

Mais do que realizar uma feira, queremos deixar um legado para o setor. A Autop promove oportunidades, gera negócios, dissemina conhecimento e contribui para preparar as empresas e os profissionais para as transformações do mercado. É o Ceará mostrando ao Brasil que o Nordeste não é apenas uma região de grande potencial: é uma região preparada, estratégica e protagonista do aftermarket brasileiro.

Algumas razões para investir no aftermarket nordestino

Frota em crescimento: A frota do Nordeste supera a marca de 23,7 milhões de veículos e segue crescendo. Segundo Francisco Gomes, "a nossa frota está envelhecida, como na década de 1990, ao mesmo tempo, pela primeira vez em muitos anos, a gente vai voltar a vender 3 milhões de veículos por ano (previsão da Anfavea já para este ano)", afirmou.

Para Lewton Almeida Fernandes, "o aumento do volume de veículos leves, motocicletas e, principalmente, da frota pesada de carga ligada ao agronegócio e à logística cria uma demanda contínua e resiliente por manutenção. Essa demanda qualifica o mercado de reposição", explicou.

Mercado consumidor em expansão: O segmento de reposição automotiva do Nordeste apresenta uma trajetória consistente de desenvolvimento e já representa aproximadamente 18% do faturamento nacional do setor. "O Nordeste deixou de ser visto apenas como um mercado consumidor secundário e passou a ocupar uma posição estratégica nos planos de expansão da indústria, dos fabricantes, distribuidores e prestadores de serviços. É uma região com escala, capilaridade e grande potencial de crescimento", descreveu Ranieri Leitão.

Rodrigo Tavares concorda com expansão. "O mercado automotivo do Nordeste apresentou uma evolução consistente nos últimos anos devido principalmente ao crescimento da frota circulante. A região também vem ganhando relevância no mercado nacional, acompanhando o aumento dos veículos usados. Acredito que o Nordeste concentra uma das maiores frotas do País, com idade média superior à média nacional, reforçando o potencial para manutenção e pós-venda", afirmou.

Distribuição regional fortalecida e expansão para o interior: Hoje, os principais polos de distribuição e comércio de autopeças na região estão localizados em Recife (PE), Salvador e Feira de Santana (BA), e Fortaleza (CE). As grandes distribuidoras e grupos de autopeças nordestinos já estão consolidados e a região também atraiu distribuidoras de outras regiões, conforme relatou Francisco Gomes, "as principais distribuidoras do Brasil já fincaram bandeiras nas principais capitais do Nordeste, e vêm ancorando o seu crescimento, principalmente no resultado dessa expansão", destacou.

César Garcia destacou a regionalização. "O mercado nordestino está cada vez mais regionalizado. Isso traz novas oportunidades, novos mercados, novas linhas de produtos", especificou.

Ambiente favorável para novos investimentos: Pelo Índice FIEC de Inovação dos Estados 2025, o Nordeste passou a ocupar o 3º lugar no ranking regional, superando o Centro-Oeste. O Sudeste mantém a liderança, seguido do Sul. O Nordeste ocupou o 2º lugar em Sustentabilidade Ambiental, principalmente pela sua capacidade de gerar energia renovável.

Entre os estados do Nordeste, Pernambuco e Ceará se destacam na evolução de maturidade do ambiente de inovação e na estratégia de desenvolvimento em Ciência, Tecnologia e Inovação. Segundo artigo do SiDi, um dos principais Institutos de Ciência e Tecnologia do Brasil, cinco pilares reforçam o potencial crescente do Nordeste como um centro estratégico da Indústria 5.0 e sustentabilidade no Brasil, são eles:

- Ecossistemas e redes locais de inovação vibrantes;

- Acesso a recursos financeiros dedicados, como o Inova PE;

- Disponibilidade de talentos técnicos e industriais qualificados;

- Agenda ESG forte, com impacto social e reputação global;

- Alinhamento com prioridades governamentais de CT&I regional.





Peças de colisão p
diferentes modelos
anos de veículos



Peças de colisão para
diferentes modelos e
anos de veículos



Peças de colisão p
diferentes modelos
anos de veículos

Peças de colisão para diferentes modelos e anos de veículos

Na Automotive Imports, você encontra um portfólio completo de peças de colisão para atender diferentes marcas, modelos e anos de veículos.

Disponibilizamos para-choques, grades, molduras, almas e diversos outros componentes, oferecendo ampla variedade, pronta disponibilidade e a praticidade que sua operação precisa.



Televendas
0800 770 7687

Email
comercial@zeene.com.br

Telefone
(11) 4652-3200

Site
www.zeene.com.br

AUTOMOTIVE IMPORTS

Por: Silvio Rocha | Foto(s): Divulgação



Da esquerda para a direita: o diretor comercial da Rede JS, Anderson Moraes dos Santos; o CEO da Rede JS, Wellington Pablo de Almeida Brito (Pablo Show); e o âncora do Podcast do Balcão Automotivo, Silvio Rocha

REDE JS INVESTE EM GESTÃO, TECNOLOGIA E PESSOAS PARA ACOMPANHAR A EVOLUÇÃO DO MERCADO DE PESADOS

Com mais de três décadas de atuação na distribuição de peças para veículos pesados, a empresa amplia os investimentos em capacitação, tecnologia e relacionamento para acompanhar as transformações do aftermarket

Com 36 anos de fundação, a Rede JS construiu sua história na distribuição de peças para veículos pesados. O crescimento da empresa veio acompanhado da expansão para diferentes regiões do País, mas o foco agora vai além da abertura de novas operações. A prioridade é fortalecer a gestão, investir em tecnologia e desenvolver pessoas para acompanhar um mercado que muda em ritmo acelerado.

Essa visão foi compartilhada pelo CEO Wellington Pablo de Almeida Brito (Pablo Show) e pelo diretor comercial Anderson Moraes dos Santos durante entrevista ao Podcast do Balcão Automotivo. Na conversa, os executivos falaram sobre os desafios do setor e defenderam que o futuro do aftermarket passa por gestão, eficiência operacional e relacionamento.

O CLIENTE MUDOU

Depois da pandemia, o comportamento do cliente também mudou. Segundo Anderson, manter o caminhão rodando ficou ainda mais importante, aumentando a cobrança por disponibilidade de peças, rapidez na entrega e atendimento técnico. "O caminhão é uma ferramenta de trabalho. Se ele para, alguém deixa de faturar. Por isso, o cliente procura muito mais do que preço. Ele quer segurança na aplicação da peça e uma solução rápida".

ofertas especiais para quem resolve em até 6x sem juros

garanta as melhores condições em produtos Motrio e economize sem abrir mão da qualidade





filtro de combustível Motrio

ref.: 8660089510
Aplicação: Master 2.5 dCi 16V / 2005 em diante

de: ~~R$ 25,90~~
por: R$ 22,90



filtro de combustível Motrio

ref.: 8660089509
Aplicação: Todos os veículos flex Renault

de: ~~R$ 39,90~~
por: R$ 34,90



bomba de água

ref.: 210105416R
Aplicação: Kwid / Todas as versões

de: ~~R$ 359,20~~
por: R$ 314,90



aditivo do radiador

Amarelo 8660007081 |Verde 8660007080 | Rosa 8660007079
Universal - Todos os motores a gasolina, etanol, flex ou diesel

de: ~~R$ 17,13~~
por: R$ 14,90



bomba de água

ref.: 8660089831
Aplicação: Sandero e Logan 1.6 8v / 2008 em diante

de: ~~R$ 174,50~~
por: R$ 152,90



lubrificantes

conheça a linha completa de lubrificantes Motrio

Universal - Todos os motores a gasolina, etanol, flex ou diesel

aproveite as ofertas na concessionária mais próxima.

Ofertas válidas enquanto durarem os estoques. Imagens meramente ilustrativas.

acesse o site e aproveite

Renault Motrio. Pra quem resolve

Ele observa que o mercado também passou a aceitar novas marcas com mais facilidade, desde que entreguem qualidade e respaldo técnico. Para distribuidores e fabricantes, isso abre novas oportunidades, mas também aumenta a responsabilidade de quem orienta a compra.

RELACIONAMENTO CONTINUA FAZENDO DIFERENÇA

A Rede JS cresceu valorizando a proximidade com clientes, oficinas, transportadoras e fabricantes. Para Pablo, esse continua sendo um dos diferenciais da empresa. "Relacionamento não é apenas vender. É entender a necessidade do cliente e estar preparado para resolver o problema dele".

Segundo Anderson, mesmo com o avanço do comércio eletrônico e das plataformas digitais, a confiança construída ao longo dos anos continua sendo decisiva na escolha de um fornecedor.

GESTÃO SERÁ O DIFERENCIAL

Poucos assuntos apareceram tanto durante a entrevista quanto a gestão.

Na avaliação dos executivos, inteligência artificial, novas tecnologias e a reforma tributária vão exigir empresas mais organizadas, com processos bem definidos e decisões baseadas em indicadores. "A diferença estará cada vez menos no preço e cada vez mais na eficiência da gestão", resume Pablo.

Para ele, quem investir em planejamento, desenvolvimento de pessoas e melhoria dos processos estará mais preparado para competir.

TECNOLOGIA A SERVIÇO DAS PESSOAS

A tecnologia também faz parte dos planos da Rede JS. A empresa investe em inteligência artificial, automação e ferramentas que agilizam a identificação de peças e dão mais precisão ao atendimento.

Mas Pablo faz questão de destacar que nenhuma tecnologia substitui uma equipe preparada. Por isso, a formação de consultores, o treinamento constante e o desenvolvimento de lideranças seguem entre as principais prioridades da empresa.

SUCESSÃO PREOCUPA O SETOR

A sucessão nas empresas familiares também entrou na pauta. Para os executivos, muitos empresários ainda têm dificuldade em despertar o interesse dos filhos pelo negócio, justamente em um momento de tantas oportunidades para o aftermarket. "Precisamos parar de falar mal do nosso próprio segmento. É um mercado que continua oferecendo oportunidades para quem investe em gestão e acredita no futuro".

DE OLHO NO FUTURO

Para a Rede JS, o mercado de reposição para veículos pesados continuará crescendo, impulsionado pela força do transporte rodoviário no Brasil. O desafio será acompanhar essa evolução com empresas mais eficientes, equipes preparadas e uma gestão cada vez mais profissional.

Essa é a direção escolhida pela empresa: investir em pessoas, tecnologia e compartilhamento de conhecimento para seguir crescendo junto com o mercado.

PODCAST BALCÃO AUTOMOTIVO

Assista ao podcast

Confira a entrevista completa com os executivos da Rede JS no canal do Balcão Automotivo no YouTube.

ESTE PODCAST É UM PATROCÍNIO DE:

FRAS-LE

SCHULZ

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.

Assista ao nosso **filme de 60 anos**

#SOMOSTODOS MOBENSANI

MOBENSANI
Borrachas Automotivas

AUTOP 2026

A **missão é Mobensanear** o Brasil, o próximo destino é o **Nordeste.**

Venham nos visitar:
Rua 7 - Estande 106



MOBENSANI BORRACHAS
www.**mobensani**.com.br

Por: Silvio Rocha | Foto(s): Divulgação



VEÍCULOS ELÉTRICOS ACELERAM MUDANÇAS NO SETOR E ABREM NOVAS OPORTUNIDADES PARA TODA A CADEIA AUTOMOTIVA

Em entrevista ao Balcão Automotivo, Marcos Nogueira, COO da GreenV, analisa a evolução da eletromobilidade no Brasil, os desafios da infraestrutura e o impacto da eletrificação sobre distribuidores, varejistas, oficinas e reparadores

A eletromobilidade já faz parte da realidade do mercado automotivo brasileiro. O crescimento das vendas de veículos eletrificados, impulsionado pela chegada de novas montadoras e pela ampliação da oferta de modelos, vem acelerando uma transformação que vai muito além da indústria automobilística. Distribuidores, varejistas, oficinas, reparadores e prestadores de serviços também passam a conviver com novos desafios – e, principalmente, com novas oportunidades.

Para entender como essa mudança impacta toda a cadeia automotiva, o Balcão Automotivo conversou com Marcos Nogueira, COO da GreenV, empresa especializada em soluções para eletromobilidade, infraestrutura de recarga e capacitação profissional. Durante a entrevista, o executivo falou sobre o estágio atual do mercado brasileiro, explicou os gargalos da infraestrutura, comentou os mitos que ainda cercam os veículos elétricos e mostrou onde estão as



Marcos Nogueira, COO da GreenV

GRUPO TIGER

TIGER AUTO · VIPERTRON · EW auto



MAIS DE 3.000 PRODUTOS
PARA ACELERAR O SEU NEGÓCIO





AUTOP®

19 a 22 de Agosto de 2026

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

Centro de Eventos do Ceará

STAND 171

CONHEÇA NOSSO CATÁLOGO DIGITAL

@grupotigeroficial

principais oportunidades para o aftermarket.

BA: O mercado de veículos elétricos já pode ser considerado uma realidade no Brasil?

MN: Sem dúvida. Ainda estamos em uma fase de amadurecimento, mas a evolução é muito rápida. Nos últimos anos, o consumidor passou a enxergar o veículo eletrificado como uma alternativa real para o uso diário. A chegada de novas montadoras acelerou esse movimento, ampliou a oferta de modelos e tornou a tecnologia mais acessível. Hoje, não discutimos mais se o carro elétrico veio para ficar. Essa etapa já foi superada.

BA: O Brasil está preparado para acompanhar esse crescimento?

MN: Evoluímos bastante, principalmente nos grandes centros, mas existe um caminho importante pela frente. Hoje já encontramos uma infraestrutura muito melhor do que havia poucos anos atrás, com carregadores instalados em postos de combustíveis, shopping centers, hotéis, supermercados e diversos pontos estratégicos. O grande desafio agora é ampliar essa cobertura nas rodovias e em regiões onde a frota ainda é menor. Mais do que aumentar o número de carregadores, precisamos desenvolver uma rede inteligente, instalada nos lugares certos e preparada para acompanhar o crescimento da demanda.

BA: Ainda existe muito receio em relação à autonomia e à infraestrutura de recarga. Esses medos fazem sentido?

MN: Parte desse receio vem de informações que ficaram no passado. Hoje, o motorista consegue planejar praticamente toda a sua viagem utilizando aplicativos que mostram onde estão os carregadores, a potência disponível e até se aquele equipamento está em funcionamento. É claro que ainda precisamos expandir essa infraestrutura, mas quem utiliza um veículo elétrico no dia a dia já encontra uma realidade bastante diferente daquela que existia há alguns anos.

BA: A desvalorização dos veículos elétricos continua sendo uma preocupação?

MN: Esse cenário mudou bastante. No começo existia muita insegurança porque era um mercado novo e isso refletia diretamente no valor de revenda. Com o amadurecimento da tecnologia, a chegada de mais fabricantes e o crescimento da frota, essa percepção começou a mudar. O consumidor conhece melhor o produto e o segmento passa a encontrar um equilíbrio cada vez maior.

BA: Como a eletrificação impacta o mercado de reposição?

MN: Essa talvez seja uma das maiores mudanças para o aftermarket. Um veículo 100% elétrico possui muito menos componentes sujeitos ao desgaste do que um veículo com motor a combustão. Isso reduz algumas manutenções tradicionais, mas abre espaço para novos serviços. O mercado passa a demandar profissionais especializados em eletrônica embarcada, sistemas de alta tensão, diagnóstico e manutenção de baterias. Não significa o fim das oportunidades, mas uma mudança importante no perfil dos negócios.

BA: Onde estão essas novas oportunidades?

MN: A bateria certamente é uma das principais. O diagnóstico da saúde da bateria será cada vez mais importante, principalmente no mercado de veículos usados. Além disso, existe um enorme potencial na manutenção desses sistemas e no reaproveitamento das baterias em aplicações estacionárias, como armazenamento de energia para residências e empresas. Também vemos oportunidades na instalação de carregadores, na comercialização de acessórios específicos e até na oferta de infraestrutura de recarga por oficinas, centros automotivos e lojas de autopeças.

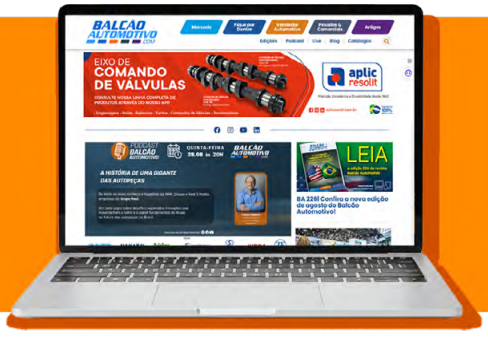
BA: A qualificação profissional passa a ser um diferencial?

MN: Mais do que um diferencial, passa a ser uma necessidade. Os veículos eletrificados trabalham com tecnologias completamente diferentes daquelas presentes nos modelos a combustão. Sistemas de alta tensão, gerenciamento eletrônico, softwares e normas específicas fazem parte da rotina desses veículos. Quem investir em conhecimento agora estará preparado para atender uma demanda que tende a crescer de forma consistente nos próximos anos.

BA: Qual é a principal mensagem para distribuidores, varejistas, oficinas e reparadores?

MN: O mercado precisa entender que a eletromobilidade não é mais uma tendência distante. Esse consumidor já está nas ruas e sua participação cresce ano após ano. As empresas que começarem agora a investir em conhecimento, estrutura e novos serviços estarão mais preparadas para aproveitar as oportunidades que essa transformação vai gerar. Quem esperar o mercado mudar completamente poderá chegar atrasado. O futuro da mobilidade já começou e toda a cadeia automotiva precisa fazer parte dele.

Assista à entrevista completa
Confira a conversa na íntegra com Marcos Nogueira, COO da GreenV, no canal do Balcão Automotivo no YouTube.



ACESSE NOSSO PORTAL!
Mais de 90 mil acessos mensais com notícias e conteúdos exclusivos.
www.balcaoautomotivo.com


CABOVEL NA
AUTOP 2026
19 a 22 de Agosto
Centro de Eventos do Ceará - Fortaleza
VENHA NOS VISITAR !
Estaremos na AV B - com a Rua 09
Stand no 91
CABOVEL
A MARCA DOS CABOS ORIGINAIS.
CABOVEL
A MARCA DO CABO ORIGINAL
É QUALIDADE DE PONTA A PONTA EM CABOS FLEXÍVEIS PARA AS LINHAS LEVE, UTILITÁRIOS, PESADA E AGRÍCOLA
CERTIFICAÇÕES:
ISO9001 / ISO14001
VDA 6.3 / ISO45001
e IATF16949
Acesse nosso catálogo eletrônico
LINHAS LEVE | PESADA | UTILITÁRIOS | AGRÍCOLA
CABOVEL®
A MARCA DO CABO ORIGINAL
cabovel | www.cabovel.com.br

Texto: Karin Fuchs | Foto(s): Divulgação



O VALOR DAS FEIRAS PARA O MERCADO DE AUTOPEÇAS

Mais do que vitrines de lançamentos, esses encontros impulsionam conhecimento, conexões e desenvolvimento profissional

No Brasil, renomadas feiras do mercado de reposição automotivo estão consolidadas, como a Automec (a maior delas), a Autopar, a Autop e a Autonor. São nelas que o balconista tem a oportunidade não só de conhecer as novidades, como também criar relacionamentos, contribuindo, assim, para o seu desenvolvimento técnico e profissional e voltar para a loja mais preparado para atender e vender. E nesta edição da Autop não será diferente.



Fernando Piton *– Diretor da Unidade de Negócios de Aftermarket do Grupo Mobility na América do Sul da Eaton*

Segundo Fernando Piton, diretor da Unidade de Negócios de Aftermarket do Grupo Mobility na América do Sul da Eaton, "a Autop é uma oportunidade única para o balconista ampliar seus conhecimentos técnicos, conhecer lançamentos, entender tendências do mercado e trocar experiências com especialistas do setor. Essa vivência fortalece sua capacidade de atendimento, aumenta sua confiança na recomendação de produtos e contribui diretamente para seu crescimento profissional e geração de valor para clientes e empresas", descreveu.



Katarina Polido *– Gerente Comercial da Radnaq*

Gerente Comercial da Radnaq, Katarina Polido, disse que é muito importante a presença do balconista neste tipo de evento. "Porque é nesse evento onde ele conhece os produtos e tem o suporte para conhecê-los tecnicamente, que talvez ele não tenha ou não use no seu dia a dia. Hoje o balconista deixou de ser só um vendedor, ele é um consultor. Então, a maioria das pessoas vai até ele para perguntar, para tirar dúvidas. Quanto mais conhecimento ele adquirir nas feiras do setor espalhadas pelo Brasil, mais domínio ele terá sobre o assunto e mais preparado estará para orientar o cliente, gerando mais credibilidade e contribuindo com o crescimento da própria loja onde ele trabalha ou é dono", afirmou.

Atualização

Nas palavras de Leandro Lucio, gerente Sênior de Desenvolvimento de produtos na Valclei, "eu acho que Atualização é o principal objetivo do balconista nas feiras do setor, como a Autop. Se atualizar na feira em relação aos fabricantes e os produtos para ter a oportunidade de ofertar as atualizações que o fabricante disponibiliza. Principalmente esse profissional, que tem o elo direto entre o reparador e o consumidor final, tem que estar super atualizado para não acabar perdendo vendas por não conseguir atualizações precisas para o seu cliente", relatou.



Senso de pertencimento e a motivação

Supervisor Regional na indústria Marília de Auto Peças, Tiago Rodrigues, contou que investir na participação da equipe de vendas em eventos do setor gera um retorno que vai muito além do contato imediato. "Em primeiro lugar, eventos colocam o vendedor diante de tendências, novos produtos e tecnologias que ele não teria acesso no dia a dia operacional, ampliando seu repertório técnico e sua credibilidade perante o cliente. Um vendedor que conhece a inovação antes do mercado tem poder de argumento e se posiciona como consultor, não apenas como tirador de pedidos", descreveu.

Em segundo lugar, disse ele, "o networking em feiras e congressos do setor é uma fonte de inteligência comercial difícil de replicar em outros canais. Relações construídas nesses ambientes muitas vezes se convertem em parcerias, indicações e até em novos clientes — muitas vezes os mesmos que, como vimos em casos práticos, passam anos comprando de um fornecedor e só migram quando encontram uma alternativa em um evento".

Por fim, Rodrigues destacou que a presença da equipe em eventos fortalece o senso de pertencimento e a motivação. "Vendedores que se sentem atualizados e conectados com o mercado tendem a ter maior produtividade e menor rotatividade, o que por si só já justifica o investimento. O retorno, portanto, é simultaneamente comercial (novos negócios e retenção de clientes), técnico (conhecimento de produto) e humano (engajamento da equipe)", concluiu.

Investimento em pessoas

Sócia e diretora da Latão Autopeças, em Fortaleza (CE), para Larissa Pacheco Cavalcante, a Autop vai muito além da geração de negócios entre marcas e empresas. "O evento é um importante espaço de conexão, conhecimento, tecnologia e inovação para todo o setor de autopeças. Na Latão Autopeças, acreditamos que o crescimento sustentável de uma empresa está diretamente relacionado ao investimento em pessoas. Por isso, incentivamos a participação de toda a nossa equipe na feira, especialmente dos profissionais de vendas, que mantêm contato direto com os clientes e conhecem, na prática, suas necessidades, expectativas e demandas", afirmou.



Leandro Lucio *– Gerente Sênior de Desenvolvimento de Produtos da Valclei*



Tiago Rodrigues *– Supervisor Regional da Marília Auto Peças*



Larissa Pacheco Cavalcante *– Sócia e diretora da Latão Autopeças, de Fortaleza (CE)*

De acordo com ela, "ao participarem de um evento dessa relevância, nossos colaboradores ampliam seus conhecimentos, acompanham as tendências do mercado, fortalecem o relacionamento com fornecedores e parceiros e retornam à empresa ainda mais preparados para oferecerem soluções qualificadas aos nossos clientes", especificou.

Para finalizar, disse Larissa Pacheco Cavalcante, "já percebemos que a Autop 2026 representa uma excelente oportunidade para fortalecer parcerias, identificar novas possibilidades de negócios e impulsionar a inovação no setor. Para a Latão Autopeças, investir na participação da equipe é investir no desenvolvimento da empresa e na qualidade do atendimento que entregamos ao mercado", concluiu.

Quem já foi e quem vai na Autop

Por sete vezes, Antonia Darlly de Carvalho Sá, supervisora da Cacau Pneus, autopeças e oficina, linha leve e pesada, participou da Autop. Em seu depoimento, ela disse que os aprendizados na feira fizeram diferença no seu trabalho. "Entre eles, habilidades comportamentais, autodisciplina, pensamento mais crítico, otimização de processos, atendimento melhor ao cliente e mais eficiência nos processos", pontuou.

Ela falou também sobre o que mais gosta da feira. "O acesso às inovações, as palestras, capacitações, visão de futuro, fortalecimento do setor e networking presencial com fornecedores importantes", afirmou.

DIAGNÓSTICO DE FALHAS NO MÓDULO EPS E ANÁLISE DA CORRENTE DE ASSISTÊNCIA DA DIREÇÃO ELÉTRICA

1. Funcionamento básico do sistema EPS

A direção com assistência elétrica (EPS – Electric Power Steering) utiliza um conjunto eletrônico composto por sensor de torque, unidade de controle eletrônica e um motor elétrico de alto torque.

O sensor de torque instalado na coluna de direção detecta o esforço aplicado pelo motorista ao volante e envia essa informação para a ECU EPS.

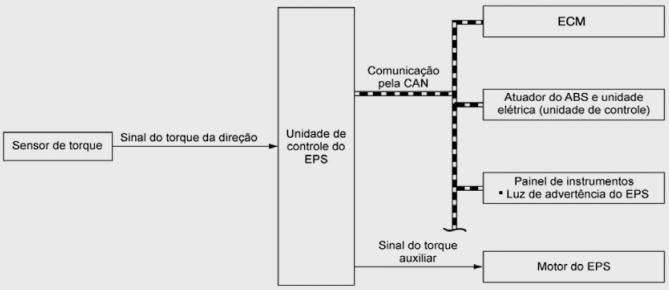
A unidade de controle calcula o nível de assistência necessário e envia um comando de corrente ao motor elétrico. O torque produzido é transmitido ao eixo da coluna de direção através de um mecanismo de redução, auxiliando o motorista a girar o volante com menor esforço.

2. Integração com os sistemas do veículo

O módulo da direção elétrica utiliza informações provenientes da rede CAN do veículo para ajustar a assistência da direção de acordo com as condições de condução.

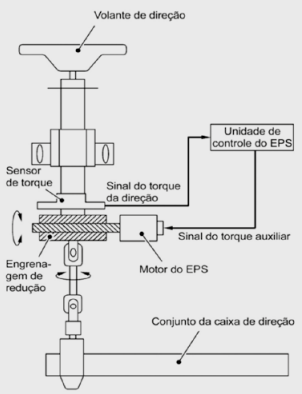
Entre os principais sinais utilizados estão:
- velocidade do veículo
- estado de funcionamento do motor
- informações do sistema ABS ou controle de estabilidade

Em baixas velocidades a assistência é maior para facilitar manobras. Em velocidades elevadas a assistência diminui para proporcionar maior estabilidade direcional.



3. Diagrama simplificado do sistema EPS

O diagrama abaixo apresenta uma representação simplificada da arquitetura típica de um sistema de direção elétrica.



4. Diagnóstico através da corrente do motor

A análise da corrente consumida pelo motor de assistência é uma das ferramentas mais eficientes para o diagnóstico do EPS.

Em condições normais:
- volante parado --> corrente próxima de zero
- esterçamento leve --> corrente moderada
- manobras com o veículo parado/ batente de direção --> picos elevados de corrente

Esse comportamento pode ser observado através de scanner automotivo ou mesmo um alicate amperímetro. A variação da corrente geralmente acompanha o torque aplicado ao volante.

5. Interpretação de padrões de corrente

Alguns padrões ajudam a identificar possíveis falhas no sistema:

Corrente elevada	Corrente irregular ou instável	Corrente baixa com direção pesada
• aumento de atrito na caixa de direção	• falha no sensor de torque	• falha no motor elétrico
• travamento mecânico parcial	• problema eletrônico na ECU	• limitação eletrônica de assistência causada por erro detectado pelo módulo
• sobrecarga do motor EPS		

Erros mais comuns no diagnóstico de EPS

Antes de substituir qualquer componente do sistema EPS, sempre verifique primeiro as condições mecânicas da direção.

Problemas como pivôs travados, terminais de direção desgastados ou desalinhamento da suspensão podem aumentar o esforço necessário para esterçar o volante.

Esse aumento de carga faz com que o motor EPS consuma mais corrente, podendo levar o técnico a interpretar erroneamente o problema como falha eletrônica.

Alguns erros frequentes podem levar a diagnósticos incorretos:

- ignorar problemas mecânicos na caixa de direção ou suspensão
- substituir o módulo EPS sem verificar alimentação elétrica ou aterramentos
- não analisar os parâmetros em tempo real do sistema
- interpretar qualquer direção pesada como falha do motor EPS
- ignorar a influência da tensão da bateria no funcionamento do sistema
- Ignorar falhas em outros sistemas eletrônicos que interagem diretamente com a EPS

Conclusão

A direção elétrica exige uma abordagem de diagnóstico integrada entre eletrônica e mecânica.

A análise da corrente do motor de assistência, combinada com a leitura de parâmetros do sistema e com a inspeção mecânica da direção, permite compreender o comportamento real do EPS e identificar falhas com maior precisão, evitando substituições desnecessárias de componentes.

Para esta edição, a sua vaga já está garantida. "Com certeza participarei. As minhas expectativas são de mais crescimento profissional, participando de palestras técnicas, quero conhecer os lançamentos de produtos, fazer conexões com fornecedores, que com certeza trarão grandes resultados, e do ecossistema de inovação e tecnologia para trazer as informações mais recentes e relevantes", finalizou.



Antonia Darlly de Carvalho Sá
Supervisora da Cacau Pneus, Autopeças e Oficina (linhas leve e pesada)

Quarta edição

Vendedor na Ceará Molas, em Fortaleza (CE), Francisco Glauberto Almeida Alves participou de três edições da Autop e está indo para a quarta. "O que eu mais gosto é de encontrar colegas de profissão, clientes e o contato direto com fornecedores tudo no mesmo lugar. Isso é muito enriquecedor e define o poder do bom networking", comentou.

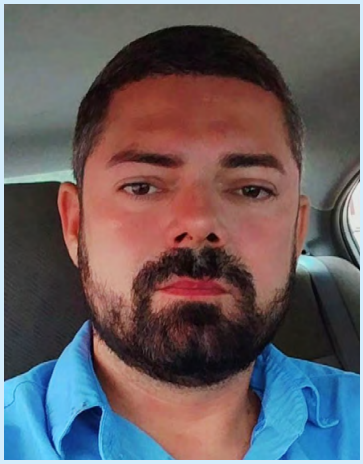
Ainda segundo ele, "quando conversamos com outras pessoas do nosso segmento na feira, sempre despertamos alguma ideia que tentamos colocar em prática no nosso dia a dia, como alguma atualização tecnológica; aperfeiçoamos as nossas práticas de atendimento", afirmou. Para este ano, "eu espero ver alguma novidade do segmento e assistir alguns treinamentos", concluiu.



Francisco Glauberto Almeida Alves *– Vendedor da Ceará Molas, de Fortaleza (CE)*

Jair Mendes da Silva Cavalcante, gerente da Central Auto Peças, localizada em Senador Pompeu (CE), também caminha para a sua quarta participação na feira. "A Autop é um mar de aprendizado para as autopeças e os auto centers. Para mim, o que fez e faz diferença na feira é conhecer as novidades do mercado, os conhecimentos em geral e de negociações", especificou.

Para esta edição, ele disse que as expectativas são as melhores. "Principalmente, em rever amigos e fornecedores do mercado automotivo, firmar parcerias e trazê-las para os clientes" concluiu.



Jair Mendes da Silva Cavalcante
Gerente da Central Auto Peças, de Senador Pompeu (CE)

Terceira edição

Caio Duarte Cavalcante, o Caio de Jiló, balconista do grupo Guaxinim Autopeças, em Mombaça (CE), vai participar da Autop neste ano pela terceira vez. "É muito aprendizado na feira, networking, contato direto com fábrica e distribuidor, poder tirar dúvidas técnicas e conferir as atualizações de mercado. Muitas tendências podem ser conhecidas em primeira mão na Autop. O que eu mais gosto da feira é o networking, o contato direto com a fábrica é uma oportunidade para ela direcionar as autopeças, mecânicos e retíficas com as atualizações do mercado", relatou.

Ele aproveitou para dar uma dica. "São muitas marcas novas chegando com o seu catálogo, então, para quem é vendedor o ideal é filtrar as melhores palestras que a Autop vai proporcionar para ele poder estudar as novas tendências do mercado e se atualizar sempre em catálogo. Quanto mais informação o vendedor tiver, maior será sua capacidade de vender", afirmou.

Nesta edição, Caio de Jiló disse que participará todos os dias da Autop. "A Autopeças Guaxinim estará com a equipe de marketing dela junto comigo. Vamos gravar conteúdo e passar a semana todinha buscando informações, networking e filtrando as melhores palestras. A Guaxinim, além de tudo, pensa também no mecânico. Ela vai juntar uma caravana, sairão cinco ônibus do interior do Ceará para ir no sábado visitar a Autop também com a nossa turma".

Para finalizar, ele disse que a sua expectativa é que a feira seja muito boa. "É a primeira vez que eu vou acompanhar o evento todo. São muitas novidades chegando ao mercado. A partir de 2024, o Euro 6 nas caminhonetes novas com o uso obrigatório do Arla 32. Então, vai ter muita atualização, carro elétrico, carro híbrido, creio que vai compensar muito. E o Ranieri Leitão, como sempre, é um cara muito organizado e que sabe receber no evento. Vai ser um evento diferenciado", concluiu.

5 MISSÕES DO BALCONISTA NA AUTOP

Conhecer novos produtos: *Aproveitar a oportunidade para estar a par das novidades do mercado e dos lançamentos, bem como os conceitos técnicos dos produtos para replicar para os mecânicos e o cliente final;*

Conversar com especialistas: *Aprofundar-se em temas e tirar dúvidas com especialistas que fazem a diferença no seu dia a dia e aprimorar o seu conhecimento profissional;*

Participar de uma palestra técnica: *A Autop dispõe de uma agenda de palestras técnicas com conteúdos para refinar o dia a dia dos mecânicos e vendedores de autopeças;*

Buscar soluções para o dia a dia da loja: *No contato e troca de informações com fabricantes, distribuidores e especialistas, os profissionais das autopeças têm uma chance de elucidar soluções que podem ser colocadas em prática nas lojas;*



Caio Duarte Cavalcante (Caio de Jiló) *– Balconista do Grupo Guaxinim Autopeças, de Mombaça (CE)*

Compartilhar o aprendizado com a equipe: *Como nem sempre todos da empresa podem participar da Autop, quem participa se transforma em um agente disseminador para os demais, potencializando o conhecimento em diversos campos, entre eles técnico e de gestão, de toda a equipe.*



TEXTO: REDAÇÃO | FOTO(S): DIVULGAÇÃO



ALLISON APRESENTA TRANSMISSÃO 9-SPEED

A nova transmissão automática 9-Speed foi o principal destaque da Allison Transmission na LAT.BUS 2026. Com nove marchas à frente e três overdrives, a solução foi desenvolvida para reduzir o consumo de combustível e os custos operacionais das frotas. Indicada para ônibus e outros veículos comerciais, a novidade combina maior eficiência, confiabilidade e facilidade de manutenção.

KOUBE REFORÇA LINHA DIESEL

Para atender às exigências dos motores a diesel modernos, a Koube reúne uma linha completa de produtos voltados à limpeza, proteção e manutenção preventiva. O portfólio inclui soluções para sistema de injeção, filtro de partículas (DPF), redução de fumaça preta e arrefecimento, ajudando a aumentar a vida útil dos motores e reduzir os custos de manutenção.













ZF AUMENTA LINHA SACHS

Novos kits, discos e platôs de embreagem SACHS passam a integrar o portfólio da ZF Aftermarket para veículos pesados Euro VI. As novidades atendem a aplicações de caminhões DAF e Iveco, ampliando a cobertura da marca no mercado de reposição com componentes desenvolvidos para oferecer desempenho, confiabilidade e longa vida útil.

COFAP AMPLIA LINHA DE MOLAS

A linha de molas helicoidais da Cofap ganhou um novo código para aplicações em caminhões Volkswagen Delivery Euro IV e Euro V. O lançamento amplia a cobertura da marca no mercado de reposição e mantém os padrões de qualidade e durabilidade exigidos para componentes de suspensão, contribuindo para a segurança e a estabilidade dos veículos.



JAC INICIA OPERAÇÃO NO BRASIL

Os primeiros caminhões da JAC já começaram a chegar à rede de concessionárias no Brasil, marcando o início da operação comercial da fabricante no País. Os modelos N 9.170, N 13.210 e A 18.290 fazem parte da linha inicial, que contempla veículos de 9 a 25 toneladas de PBT. A empresa também amplia sua rede de atendimento e prepara a estrutura de vendas e pós-venda.









SCHULZ
AUTOMOTIVA



UM PORTFÓLIO COMPLETO
QUE CONTINUA EVOLUINDO

Lançamentos que chegam para ampliar ainda mais as milhares de soluções Schulz para o Aftermarket pesado.

ACESSE PARA CONFERIR AS NOVIDADES E LANÇAMENTOS

@schulzautomotiva (47) 99971 3520 sac.automotiva@schulz.com.br schulzautomotiva.com.br

MAHLE LANÇA NOVO CURSO EAD

Mecânicos e reparadores já podem acessar gratuitamente o novo curso EAD da MAHLE sobre o motor Diesel Multijet II 2.0 16V. O treinamento aborda diagnóstico, manutenção e tecnologias presentes em modelos como Fiat Toro e Jeep Compass, contribuindo para serviços mais precisos e para a atualização técnica dos profissionais da reparação.



RANDONCORP AMPLIA REÚSO DE ÁGUA



A meta de reutilizar 100% dos efluentes tratados nas operações fabris foi alcançada pela Randoncorp após investimentos de R$ 4,5 milhões em infraestrutura ambiental. O projeto amplia o reaproveitamento de água nas unidades industriais e reforça as iniciativas da companhia voltadas à economia circular e à sustentabilidade.

FOTON ACELERA CRESCIMENTO

Com alta de 138% nos emplacamentos no primeiro semestre de 2026, a Foton vive o melhor momento desde o início de sua operação no Brasil. O desempenho foi impulsionado pela expansão da rede de concessionárias e pelo fortalecimento do portfólio, com destaque para os caminhões Aumark S 315 e Aumark S 1217, que registraram crescimento expressivo nas vendas.



FENATRAN DESTACA LOGÍSTICA URBANA

Eletrificação, conectividade e novos serviços estarão entre os principais temas da Fenatran 2026. A feira reunirá fabricantes e fornecedores que apresentarão soluções para aumentar a eficiência das operações de last mile, com veículos, tecnologias de gestão de frotas e ferramentas voltadas à redução de custos e das emissões.



FENATRAN 2026 *9 a 13 de novembro de 2026*
São Paulo Expo | São Paulo (SP)



KS EXPANDE LINHA DE COMPONENTES

A Motorservice lançou novos componentes das marcas KS Kolbenschmidt, Pierburg e BF para motores das linhas leve e pesada. O portfólio passa a contar com anéis de segmento, conjuntos de motor, buchas, bronzinas e anéis de vedação para aplicações em veículos de diversas montadoras, ampliando a cobertura da empresa no mercado de reposição.

JUNTOS CONTRUÍMOS **O FUTURO DA** REPARAÇÃO AUTOMOTIVA.

20ª FEIRA NACIONAL
DE AUTOPEÇAS,
ACESSÓRIOS,
EQUIPAMENTOS
E SERVIÇOS.



A MELHOR CONEXÃO DO AFTERMARKET BRASILEIRO.

INOVAÇÃO | NEGÓCIOS | NETWORKING | CONHECIMENTO

SAVE THE DATE

23 A 26
AGOSTO / 2028

CENTRO
DE EVENTOS
DO CEARÁ
FORTALEZA/CE

SEJA UM
EXPOSITOR
ESCANEIE O QR CODE
E FALE COM NOSSO TIME

APOIO: Instituto Autop

ORGANIZAÇÃO, PROMOÇÃO
E REALIZAÇÃO: SSA Sistema Sincopeças Assopeças Assomotos

@autopceara @autop_ceara

Por: Otavio Rocha | Foto(s): Divulgação / Marcelo Machado de Melo / Magnus Torquato / Duda Bairros



HISTÓRICO: VELOCITTA CONSAGRA PRIMEIRO CAMPEÃO ESTRANGEIRO DA TCR BRASIL

O Velocitta foi cenário de um fim de semana histórico para o automobilismo nacional: Leonel Pernía conquistou o primeiro título estrangeiro da TCR Brasil, enquanto o Mitsubishi Eclipse Cross dominou as duas corridas da Stock Car

Entre os dias 24 e 26 de julho, o Autódromo Velocitta, em Mogi Guaçu (SP), recebeu as principais categorias do automobilismo nacional. O circuito foi palco do encerramento da temporada da TCR Brasil, marcada pela celebração da família Pernía: Tiago venceu sua segunda corrida na categoria e Leonel conquistou o título inédito da competição. Na Stock Car, o Mitsubishi Eclipse Cross também brilhou, com vitórias de Gaetano Di Mauro na corrida Sprint e de Felipe Baptista na prova principal.

TCR BRASIL

A 5ª e última etapa da TCR Brasil foi marcada por duas corridas bastante disputadas no Velocitta. Antes da primeira prova, a diferença entre o líder Raphael Reis, da W2 Pro GP, e Leonel Pernía, da Honda Racing, era de apenas três pontos. Com seu CUPRA Leon VZ, o brasileiro largou à frente do rival, mas uma saída ruim o fez perder posições. A partir daí, passou boa parte da corrida disputando diretamente com Pernía, que levou o Honda Civic Type R ao pódio ao lado do filho e companheiro de equipe, Tiago Pernía.

Com a inversão do grid, as principais disputas da segunda prova aconteceram no meio do pelotão. Largando em sétimo, Leonel Pernía terminou na terceira colocação. Já Raphael Reis, que partiu em nono, precisou arriscar para tentar recuperar terreno. Em uma tentativa de ultrapassagem, danificou o carro e abandonou a corrida. O resultado confirmou Leonel Pernía como campeão da TCR Brasil, tornando ele o primeiro piloto estrangeiro a conquistar o título da categoria.

Sobre a conquista, Pernía destacou o trabalho da equipe. "Quero parabenizar a toda a Honda Racing e também ao Raphael Reis, que fez um grande campeonato. Chegamos ao Velocitta três pontos atrás dele e sabíamos que seria uma disputa muito difícil. A equipe fez um trabalho excelente durante todo o fim de semana e nosso objetivo era terminar as duas corridas à frente do Raphael. Conseguimos cumprir essa missão e conquistar meu primeiro título da TCR Brasil. Estou muito feliz com esse resultado."



A temporada 2026 da TCR Brasil revelou novos talentos e reforçou o equilíbrio da categoria, com pilotos que passaram a figurar entre os destaques do campeonato

NOVOS TALENTOS

A temporada 2026 da TCR Brasil também revelou novos nomes. Gabriel Moura, de apenas 17 anos, estreou na categoria pela Cobra Racing Team e mostrou evolução ao longo do campeonato. Ao volante do Audi RS3, encerrou a temporada com 101 pontos e a 11ª colocação na classificação geral. Em Velocitta, chamou atenção pelas disputas com pilotos experientes, como Raphael Reis e Nelson Piquet.

"Tem sido um ano de muita adaptação, meu primeiro ano com o carro e na categoria. Estamos aprendendo tudo do zero. Nós, como equipe, estamos evoluindo juntos: eu como piloto e o carro também. Está sendo uma fase muito divertida. É o primeiro carro realmente competitivo que estou pilotando. Estou muito feliz. Está sendo um ano muito bom e conquistamos resultados importantes", afirmou Gabriel Moura.

STOCK CAR



Uma comitiva da FIA visitou a Stock Car durante o fim de semana e apontou a categoria como referência em gestão, inovação e tecnologia para o automobilismo latino-americano

A 6ª etapa da Stock Car também teve disputas equilibradas. Na Sprint, Gaetano Di Mauro levou o Mitsubishi Eclipse Cross à vitória com autoridade, seguido por Alfredinho Ibiapina (Toyota Corolla Cross) e Felipe Fraga (Mitsubishi Eclipse Cross). Na corrida principal, Felipe Baptista repetiu o desempenho e garantiu mais uma vitória para o modelo da Mitsubishi. Felipe Fraga voltou ao pódio, desta vez na segunda colocação, seguido por Arthur Leist (Toyota Corolla Cross).

Outro destaque do fim de semana foi a visita de uma comitiva da FIA, que apontou a Stock Car como referência em gestão e tecnologia para o automobilismo latino-americano. Durante a programação, os representantes da entidade acompanharam de perto a organização, os protocolos de segurança e a estrutura operacional do evento, como parte de um programa voltado ao desenvolvimento do esporte na região.

COPA TRUCK



A prova noturna da Copa Truck, disputada em Cuiabá (MT) e válida pela quinta etapa da temporada, foi um dos grandes destaques do fim de semana, reunindo disputas intensas e grande presença de público

Na Copa Truck, os holofotes ficaram voltados para a prova noturna disputada em Cuiabá (MT), válida pela 5ª etapa da temporada. Na categoria Elite, Nic Giaffone e Ricardo Alvarez, ambos da R9 Competições, venceram a primeira e a segunda corridas, respectivamente. Pela Pro, as vitórias ficaram com Leandro Totti, da Vannucci Racing, e Danilo Dirani, da Iveco Usual Racing.

A etapa também marcou o retorno de Débora Rodrigues. Após anunciar a aposentadoria no fim de 2025, a piloto voltou ao grid a bordo de um caminhão Mercedes-Benz da D+ Motorsport.



Por: Nonô Figueiredo*

Foto(s): Divulgação

COLUNA DO NONÔ



** Piloto, profissional do automobilismo, fundador e diretor técnico-esportivo da Cobra Racing Team, atuante na TCR South America*

HORA DE CRUZAR FRONTEIRAS

Quando a TCR South America deixa o Brasil e inicia a fase internacional, muita gente vê apenas a mudança de país. Para quem está dentro da equipe, porém, a realidade é bem diferente. É como se começasse um novo campeonato.

Até aqui, trabalhamos perto da nossa base. Depois de cada corrida, os carros voltam para a oficina, fazemos toda a revisão e preparamos tudo para o desafio seguinte. A partir de agora, essa rotina muda completamente. Os equipamentos permanecem fora do Brasil por meses e parte da equipe também.

Isso significa muito mais do que colocar um caminhão na estrada. Existe toda uma operação envolvendo documentação, alfândega, transporte e prazos que precisam ser cumpridos. E ainda há os imprevistos, que fazem parte desse tipo de operação. Por isso, planejamento nunca é excesso de cuidado; é uma necessidade.

Esse período também exige adaptação das pessoas. Passar semanas fora de casa, trabalhando em outro país e em uma rotina diferente, faz parte da vida de quem compete internacionalmente. Já vivemos isso outras vezes, mas cada temporada apresenta desafios próprios.

Na pista, seguimos em uma fase importante de evolução. Estamos no primeiro ano com o Audi RS3 TCR de segunda geração e também acompanhando o desenvolvimento do Gabriel Moura em sua primeira temporada em uma categoria profissional. Os resultados são importantes, mas o crescimento do conjunto é o que realmente vai fazer diferença no futuro.

Hoje competimos com apenas um carro, o que reduz a quantidade de informações disponíveis ao longo do fim de semana. Isso torna cada treino, cada ajuste e cada volta ainda mais valiosos para entendermos o equipamento e acelerar sua evolução.

O segundo semestre também reserva circuitos inéditos para nós. Antes de cada prova, estudamos o traçado, o asfalto, o clima e todas as variáveis que podem influenciar no desempenho. O simulador ajuda o piloto a chegar mais preparado, mas é quando o carro vai para a pista que o verdadeiro trabalho começa.

Tenho certeza de que toda essa experiência vai fortalecer a Cobra Racing Team. Nosso objetivo continua o mesmo: evoluir corrida após corrida, entregar cada vez mais aos nossos parceiros e chegar em 2027 com uma equipe mais madura, mais competitiva e pronta para dar um novo passo.

ESTA COLUNA É UM PATROCÍNIO DE:



VAI ESPERAR O TEMPO FECHAR?

Tecfil® max vision PLUS

As palhetas **Tecfil Max Vision Plus** garantem visibilidade e segurança.

- MONTAGEM RÁPIDA
- PALHETA SILENCIOSA
- MÁXIMA VISIBILIDADE



No trânsito, enxergar o outro é salvar vidas.



APOIO

AUTOP 2026

SSA Sistema Sincopeças Assopeças Assomotos

MODELO
TPC
TECFIL PALHETA CONVENCIONAL

MODELOS
TPB/1
TECFIL PALHETA BLADE
TPBL/1
TECFIL PALHETA BLADE LOCK

MODELO
TPT/1
TECFIL PALHETA TRASEIRA

TECNOLOGIA E QUALIDADE PARA UMA DIREÇÃO MAIS SEGURA!

Acesse nossos canais oficias e saiba mais!

tecfil.com.br | @tecfil | tecfil.filtros | @tecfilfiltros | Filtros Tecfil | filtrostecfil

Comportamento

*por: Valtermário Rodrigues**





"Tá quente, tá frio"

"Tá quente, tá frio" é uma brincadeira de adivinhação em que alguém procura um objeto escondido e recebe dicas de que está "quente" (perto) ou "frio" (longe).

Longe de ser uma brincadeira, este artigo tem como objetivo abordar as consequências provocadas pelo El Niño nas estratégias das empresas e no comportamento humano.

– É um ninho? – perguntou o cliente a um vendedor, ao olhar pela janela do setor de vendas e apontar para uma árvore.

– Sim! É um ninho, porém sem habitantes, pois os pássaros que o construíram foram embora por conta do intenso calor provocado pelos efeitos do fenômeno climático El Niño.

O El Niño é o aquecimento anormal das águas do Oceano Pacífico, que interfere nos ventos e na distribuição de umidade no planeta, provocando secas severas no Norte e Nordeste do Brasil ("tá quente") e chuvas intensas, com risco de enchentes, na Região Sul ("tá frio"), além de forte calor e instabilidade nas regiões Sudeste e Centro-Oeste.

Na Região Sul, há risco de muita chuva, enchentes e temporais severos; no Norte e Nordeste, seca, queimadas e incêndios nas florestas, enquanto a irregularidade das chuvas e as ondas de calor predominam nas regiões Sudeste e Centro-Oeste.

El Niño x impactos na vida dos trabalhadores

De certa forma, o El Niño causa estresse, impacta a produtividade, provoca esgotamento mental, intensifica a ansiedade e a irritabilidade, além de aumentar o risco de depressão e colapso emocional, principalmente nas atividades laborais ao ar livre.

O esforço do organismo para minimizar os efeitos do El Niño pode causar impaciência e mau humor, dificuldade de concentração e perda de foco nas tarefas diárias.

Para quem vive da agricultura, a escassez de água impacta a renda e, por consequência, o sustento da família, além de gerar impactos psicológicos.

O comportamento humano também é diretamente afetado pelos efeitos do El Niño. Pode provocar uma mudança no perfil de compras no que se refere a alimentos, medicamentos respiratórios ou de hidratação, aparelhos de ar-condicionado, ventiladores, etc. Por outro lado, o receio de perdas severas gera insegurança financeira e faz com que os trabalhadores cortem gastos com lazer, fato que acaba impactando o comportamento econômico das regiões.

Por medo de racionamento, quem tem uma reserva financeira adota um comportamento preventivo, na corrida para estocar água e comida.

El Niño x NR-1

Em ano de El Niño, as normas regulamentadoras estabelecidas pelo Ministério do Trabalho e Emprego vêm em boa hora, pois exigem o fornecimento de Equipamentos de Proteção Individual (EPIs), a fiscalização de seu uso, a adoção de proteções coletivas, a gestão de riscos ocupacionais e a atenção à saúde mental no ambiente laboral.

O Programa de Gerenciamento de Riscos previsto na NR-1 tem por finalidade identificar perigos e avaliar riscos físicos, químicos, biológicos e psicossociais.

A Saúde Ocupacional (PCMSO) prevê a realização de exames médicos admissionais, periódicos e demissionais para monitorar a saúde dos empregados. Além disso, a CIPA – Comissão Interna de Prevenção de Acidentes e de Assédio – atua na organização e na prevenção de acidentes e assédios, com a participação dos empregados.

As empresas têm por obrigação estabelecer ações para combater o assédio moral e sexual no trabalho e proteger a saúde mental da equipe.

El Niño x cuidados pessoais para minimizar seus efeitos

Para se protegerem dos efeitos climáticos extremos causados pelo El Niño, os próprios empregados podem e devem adotar medidas práticas em prol de sua saúde, tais como hidratação e organização da rotina de trabalho.

O consumo regular de água em intervalos curtos, mesmo sem sentir sede; hidratação nasal e labial em períodos de clima muito seco; uso de protetor solar, óculos escuros e roupas leves; resfriamento do corpo; busca por locais com boa circulação de ar ou ar-condicionado são algumas das medidas recomendadas.

Também é importante ficar atento às pessoas ao seu redor e observar sinais como tontura, confusão mental, cãibras ou suor excessivo, providenciando ajuda quando necessário.

El Niño x estratégias e ações das empresas

As empresas devem garantir o conforto térmico aos seus empregados, pois o calor excessivo reduz a produtividade e aumenta os riscos de acidentes. Também devem disponibilizar água potável em pontos de fácil acesso a todos os funcionários.

Nos ambientes fechados, galpões e escritórios, devem ser instalados sistemas de ventilação mecânica ou ar-condicionado, a fim de manter o conforto térmico.

Equipamentos de Proteção Coletiva e Individual (EPIs) e a adaptação dos fardamentos – uniformes confeccionados em tecidos leves, respiráveis e, se aplicável, com proteção contra raios ultravioleta (UV) – são ações importantes para manter o bem-estar dos colaboradores.

Que bons "ventos" nos tragam "chuvas" de bênçãos, muito "calor" humano, uma "tempestade" de boas surpresas e um "clima" organizacional leve e moderado.

"Tá quente ou tá frio?" Quem disse que "Independência" será o tema do próximo artigo, eu responderei: "Tá quente!".

Até a próxima edição!



Valtermário Rodrigues

**Coordenador Regional Administrativo das Filiais das Regiões Norte/Nordeste e Centro-Oeste da Companhia Brasileira de Distribuição Automotiva S/A – Filial Salvador | Escritor | Administrador de Empresas com Ênfase em Marketing | MBA em Gestão de Empresas e MBA em Liderança e Coaching*



O AVANÇO DAS VENDAS E PRODUÇÃO DE VEÍCULOS NO BRASIL

Por: Karin Fuchs | Foto(s): Divulgação

Os modelos eletrificados atingiram um market share de 23,5% em julho e, no acumulado do ano, o País ficou em segundo lugar no ranking global de produção de veículos

Com o resultado do acumulado do ano até julho, a Fenauto estima chegar próximo de 20.000.000 de veículos seminovos e usados transacionados até o término deste ano. De janeiro a julho, foram 10.832.969 unidades, 7,7% acima da mesma base comparativa em volume nominal e um aumento de 9,2% na média por dia útil. Somente no mês de julho, 1.754.785 unidades foram comercializadas, 10,7% acima do mês anterior e 2,6% a mais do que em julho do ano passado. No mês, a média de vendas por dia útil foi 7,2% superior à de julho de 2025.

Confirmada a marca de quase 20.000.000 de veículos seminovos e usados comercializados neste ano, o recorde será sem precedentes. De acordo com o presidente da entidade, Everton Fernandes, "apesar de ainda termos pela frente o período das eleições, a expectativa é de que um novo recorde de vendas aconteça até



José Éverton Fernandes,
presidente da Fenauto

o final do ano. É nessa época que as vendas no comércio sempre registram resultados mais significativos. Por isso, estimamos que chegaremos ao final de 2026 perto dos 20 milhões de veículos comercializados", afirmou.

Vendas avançam nas concessionárias

O balanço da Fenabrave também revela números bem favoráveis neste ano. Começando pelo acumulado do ano até julho, o crescimento das vendas de veículos leves e pesados foi 17,9% acima do mesmo período de 2025, com um total de 1.699.637 unidades. No entanto, o segmento de pesados acumula queda na mesma base comparativa.

Já no mês de julho, com 279.600 automóveis, comerciais leves, caminhões e ônibus emplacados, foi registrado o melhor resultado mensal do ano, 15% acima de julho do ano passado e 2,6% a mais do que no mês anterior. Enquanto caminhões tiveram crescimento, para ônibus foi um mês de retração.

Emplacamentos por categoria

Automóveis: 1.299.079 unidades de janeiro a julho, 22,52% acima do mesmo período de 2025. Em julho, foram 212.692 unidades, 17,03% superior a julho de 2025.

Comerciais leves: 325.661 unidades no acumulado do ano, 8,09% a mais do que entre janeiro e julho do ano passado. Em julho, foram 53.004 unidades, 9,91% acima do mesmo mês de 2025.

Caminhões: 59.215 unidades no acumulado do ano, representando uma queda de 6,68% comparado a igual período de 2025. Em julho, foram 11.192 unidades, 7,16% a mais do que no mesmo mês do ano passado.

Ônibus: 15.682 unidades de janeiro a julho, 7,04% abaixo do mesmo período de 2025. Em julho, foram 2.691 unidades, 2,32% inferior a julho de 2025.

Arcelio Junior,
presidente da Fenabrave



Motivos para o desempenho positivo

No dia 11 de julho, o programa Carro Sustentável completou um ano, impulsionando um crescimento de 29,4% nos emplacamentos dos modelos que têm o IPI zerado, na comparação com o período anterior à criação do programa. Além disso, o Move Brasil Táxi e Aplicativos, em vigor desde junho de 2026, resultou na venda de 17.000 unidades no País.

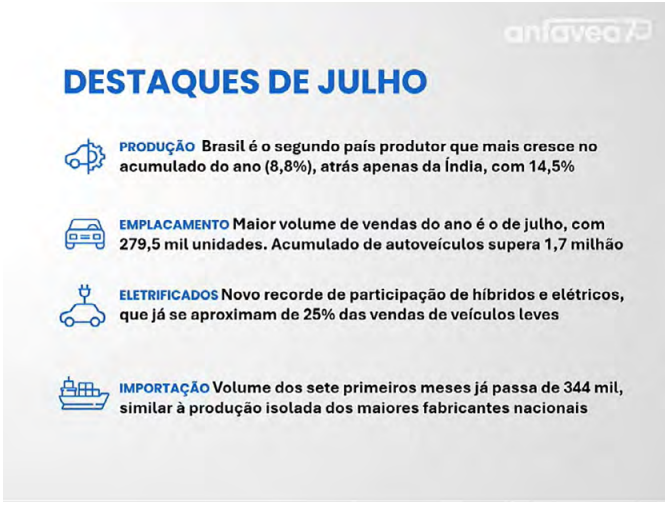
Segundo Arcelio Júnior, presidente da Fenabrave, "o mercado de crédito favoreceu os financiamentos nos últimos meses, principalmente no varejo. O Move Brasil Táxi e Aplicativos deverá surtir efeito nos próximos meses. Ainda não temos como prever resultados, pois depende da aprovação cadastral dos motoristas, que deve melhorar com o FGI, Fundo Garantidor de Investimentos", comentou.

Para o término do ano, disse o executivo, "existe tendência de acomodação do mercado no segundo semestre, em função das eleições, em outubro, e da forte disponibilidade de crédito no primeiro semestre, que pode ter levado a uma antecipação de compras", finalizou.

OS MODELOS MAIS PROCURADOS EM JULHO /2026

Fonte: FENAUTO

AUTOMÓVEIS		COMERCIAIS LEVES		COMERCIAIS PESADOS	
VW - GOL	70.874	FIAT - STRADA	43.193	VOLVO - FH	3.341
GM - ONIX	43.180	VW - SAVEIRO	25.280	M. BENZ - ATEGO	1.557
HYUNDAI - HB20	42.312	TOYOTA - HILUX	21.550		



Os números da Anfavea

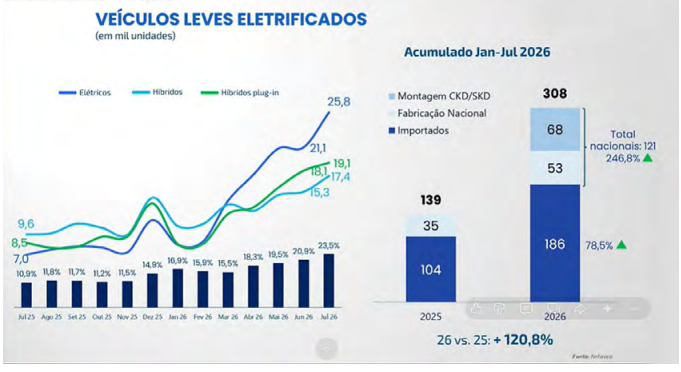
Pelos números da Anfavea, de janeiro a julho, o Brasil foi o segundo país com o maior crescimento da produção de veículos, totalizando 1.539.100 unidades, 8,3% acima do mesmo período de 2025. Em primeiro lugar ficou a Índia, com alta de 14,5%. Atrás do Brasil está o Japão, com alta de 2,9%. Na contramão, Estados Unidos e China recuaram 11,7% e 4%, respectivamente.

Segundo o presidente da entidade, Igor Calvet, "é um resultado expressivo da nossa indústria, apesar das dificuldades nas exportações e da entrada de importados bem acima da média dos anos anteriores", comentou.

Somente no mês de julho, 253.900 veículos saíram das fábricas, 5,9% acima de julho de 2025 e alta de 3,1% em relação ao mês anterior.

Eletrificados disparam

Nos sete primeiros meses do ano, 1.299.900 automóveis foram emplacados, 22,5% acima do mesmo período de 2025, e 212.800



Igor Calvet,
presidente da Anfavea



unidades em julho, 17% superior ao mesmo mês de 2025. Na categoria de comerciais leves, com 52.900 unidades emplacadas em julho, o avanço foi de 9,2% sobre julho de 2025. No acumulado do ano, as 327.200 unidades superaram em 8,3% o resultado de janeiro a julho de 2025.

No mês de julho, os eletrificados tiveram participação de 23,5% no volume de emplacamentos de veículos leves. No mês anterior, o market share era de 20,9% e, em julho de 2025, de 10,9%. No acumulado do ano, a Anfavea computou 308.000 eletrificados emplacados, 120,8% acima de janeiro a julho de 2025. Entre os modelos nacionais – fabricados no País ou montados em CKD/SKD –, o crescimento chegou a 246,8%.

Pesados

No segmento de pesados, em julho foram emplacados 11.700 caminhões, representando um avanço de 10% sobre o mesmo mês de 2025 – impulsionados pelos financiamentos incentivados pelo programa federal Move Brasil. No acumulado do ano, comparado ao mesmo período de 2025, a queda foi de 7,2%, com um total de 60.600 unidades.

Já os ônibus somaram 12.500 unidades emplacadas de janeiro a julho, 10,7% a mais do que no mesmo intervalo de 2025. Em julho, as 2.200 unidades emplacadas apresentaram uma queda em comparação com o mesmo mês do ano passado.

Exportações

No acumulado do ano, as exportações somaram 255.900 unidades, 20,8% a menos que no mesmo período de 2025, enquanto as importações, principalmente provenientes da China, avançaram 25,7%, com 344.100 unidades vindas para o Brasil. A China mais que dobrou os envios ao Brasil, totalizando 180.500 unidades e uma alta de 105,4%.

De acordo com Igor Calvet, "o volume de quase 350.000 é maior do que a produção no período da maioria das fábricas das nossas associadas, o que indica que poderíamos estar gerando mais demanda para nossas fábricas e fornecedores e, por tabela, mais empregos", concluiu o presidente da Anfavea.

BALCÃO AUTOMOTIVO .COM



WORKSHOP

VENDEDOR DE ALTA PERFORMANCE

Conhecimento prático, estratégias comerciais e networking qualificado para vender mais, fidelizar clientes e gerar resultados consistentes.

PAINÉIS COM ESPECIALISTAS
Experiências e tendências do aftermarket.

ESTRATÉGIAS COMERCIAIS
Técnicas para aumentar as vendas.

NETWORKING QUALIFICADO
Conexões que geram oportunidades.

21 DE AGOSTO
SEXTA-FEIRA

19H

FOYER
CENTRO DE EVENTOS DO CEARÁ

PARA LOJISTAS E PROFISSIONAIS DO AFTERMARKET

GARANTA SUA VAGA!

APONTE A CÂMERA E FAÇA SUA INSCRIÇÃO.

ONDE O CONHECIMENTO ENCONTRA QUEM FAZ O AFTERMARKET ACONTECER.

Por: Carla Nórcia | Foto(s): Divulgação



QUEM DISSE QUE A MAIOR DIFICULDADE DA MULHER NO AFTERMARKET É ENTENDER DE MECÂNICA?

Outro dia fiquei pensando em quantas mulheres extraordinárias conheço no nosso setor.

Tem a dona da oficina que sabe exatamente o barulho que um motor faz quando algo não está certo. A executiva que conduz uma negociação milionária sem levantar a voz. A balconista que conhece cada aplicação de peça melhor do que muito catálogo. A engenheira que resolve um problema técnico em poucos minutos. A empresária que faz a empresa crescer enquanto administra a casa, a família e uma equipe inteira.

Competência, definitivamente, não falta. Então, por que tantas ainda têm a sensação de que precisam provar o tempo todo que merecem estar onde estão?

No aftermarket existe uma situação curiosa. Se você perguntar para uma mulher qual foi o maior desafio da carreira, dificilmente ela responderá: “Foi aprender a fazer o meu trabalho”.

O mais comum é ouvir algo como: “Foi fazer as pessoas

acreditarem que eu sabia".

E existe uma diferença enorme entre essas duas coisas. Dominar uma atividade depende de estudo, experiência e dedicação. Ser reconhecida depende do olhar dos outros.

Talvez por isso muitas mulheres cheguem em casa cansadas não apenas pelo trabalho, mas pelo esforço invisível de validar, explicar, justificar e demonstrar competência o tempo inteiro. É como se, antes de apresentar a solução, precisassem convencer a plateia de que têm direito ao microfone.

A boa notícia é que isso está mudando. E não porque alguém resolveu abrir espaço. Está mudando porque as mulheres deixaram de esperar convite.

Elas passaram a embarcar nas oportunidades. Hoje vemos mulheres liderando oficinas, distribuidores, fabricantes, equipes comerciais, áreas técnicas e empresas. Não porque receberam um presente. Porque construíram esse caminho.

Ainda assim, acredito que a maior transformação que precisamos provocar não é apenas colocar mais mulheres no setor.

É fazer com que elas sejam lembradas quando as decisões de aftermarket são tomadas.

Porque presença é importante. Reconhecimento muda carreiras. E autoridade abre portas que competência sozinha, muitas vezes, demora anos para abrir. E talvez seja justamente aí que esteja a maior transformação do nosso setor.

Pare por um instante e responda a uma pergunta: quem não conhece uma mulher extraordinária trabalhando ao seu redor?

Aquela que domina processos, conhece o negócio como poucos, resolve problemas com naturalidade, inspira a equipe e faz a diferença todos os dias, muitas vezes sem perceber o tamanho do impacto que gera.

Elas estão nas oficinas, nas indústrias, nas distribuidoras, no varejo, nas transportadoras, nas áreas técnicas, comerciais e administrativas. Sempre estiveram.

O que estamos construindo agora é um mercado onde essas mulheres, além de competentes, sejam cada vez mais percebidas e reconhecidas, conectadas e fortalecidas umas pelas outras. Porque quando uma mulher cresce sozinha, sua história inspira. Mas quando cresce junto com outras mulheres, ela transforma o ambiente ao seu redor e ajuda a construir um aftermarket melhor para todos.

Quantas mulheres incríveis trabalham hoje no aftermarket sem imaginar o quanto poderiam inspirar outras mulheres?

Às vezes, basta levantar a mão em uma reunião. Compartilhar um aprendizado.

Talvez essa seja a nossa próxima evolução. Menos tempo tentando provar que somos capazes. Mais tempo mostrando o impacto que somos capazes de gerar.

E eu deixo uma provocação para você que chegou até aqui: quando a próxima oportunidade importante surgir, você vai esperar que alguém reconheça o seu valor... ou vai aproveitar a oportunidade?



Carla Nórcia,
Ceo da Insight Trade e presidente da AMMA

O FRIO CHEGA

A PROTEÇÃO COMEÇA AQUI.

*O inverno exige mais do sistema de arrefecimento. O **Bio Long Life Radnaq** protege contra corrosão, evita superaquecimento e mantém a eficiência do motor em qualquer estação.*



ANTICORROSIVO
Protege contra ferrugem e corosão

ANTIFERVURA
Evita o ponto de ebulição do líquido

ANTIESPUMANTE
Mantém o sistema livre de espuma

LONGA DURAÇÃO
Proteção prolongada para o motor

BIO ORGÂNICO LONG LIFE

TECNOLOGIA ORGÂNICA DE ALTA PERFORMANCE.

SAIBA MAIS:

VISITE A RADNAQ NA AUTOP 2026

STAND: 93 E 97
AV D, RUA 09
CENTRO DE EVENTOS DO CEARÁ
FORTALEZA-CE
19 A 22 DE AGOSTO

RADNAQAUTOMOTIVE

www.radnaq.com.br

RADNAQ® AUTOMOTIVE

busque sempre *mais.*