

# **b.** *BALCONISTA S/A*



## **Da estrada para o balcão**

Filho de caminhoneiro, Paulo comemora 30 anos de carreira.

## **Aero Willys 68**

Colecionador conta porque é apaixonado por esse Placa Preta

## **Que cheiro é esse?**

Osmóloga explica o que é o aroma de carro novo



**BALCONISTA S/A**  
UM PROJETO SK AUTOMOTIVE

# Aqui não falta qualidade.

Cofap, a marca de amortecedores  
preferida das principais  
montadoras do mundo.  
E também a sua!



**MAGNETI  
MARELLI**

Faça revisões no seu veículo regularmente.

[mmcofap.com.br](http://mmcofap.com.br)



**cofap**

20

**AERO  
WILLYS**

Conheça a história  
de Henrique e seu  
Placa Preta



**DIRETOR DE PLANEJAMENTO:**  
FABIO LOMBARDI

**DIRETOR DE CRIAÇÃO:**  
GABRIEL CRUZ

**CONSULTOR EDITORIAL:**  
CLAUDIO MILAN

**DIRETOR DE ARTE:**  
PABLO NORONHA DE VIVO

**JORNALISTA RESPONSÁVEL:**  
VINÍCIUS BOPPRÉ

**JORNALISTAS:**  
DIOGO DOMINGOS  
GUILHERME TORRES  
BRUNO NUÑEZ

**REDATOR:**  
MARCELO POSSATO

**EQUIPE DE ARTE:**  
EDUARDO VILA NOVA  
VICTOR ROLIM  
NATHALIA SILVEIRA

**FOTÓGRAFO:**  
EDUARDO VILA NOVA

**RELAÇÕES PÚBLICAS:**  
NATALIE CAMARGO

**WP/N**

6

**VENDA, VENDA,  
VENDA**

Ciro Bottini compartilha  
dicas preciosas do varejo

60

**CHEIRO DE  
CARRO NOVO**

Batemos um papo com uma osmóloga  
para desvendar este aroma

18

**DUELO NO  
BALCÃO**

A batalha dos balconistas  
começou, vai encarar?

46

**DA ESTRADA  
PARA O BALCÃO**

Conversamos com Paulo Roberto,  
balconista com 30 anos de carreira

**EQUIPE SK:**

**DIRETOR COMERCIAL:**  
GERSON PRADO

**COORDENADORA DE MARKETING:**  
MICHELE AVEIRO



# VENDA, VENDA, VENDA

*Para **Ciro Bottini**, o segredo da venda está na emoção*



Formado em jornalismo, a carreira de **Ciro** começou no rádio no ano de 1989. Após trabalhar no segmento durante um tempo, decidiu mudar de mídia e arriscar uma carreira na TV. “A experiência como radialista me ajudou muito, mas queria me aventurar em algo novo. Foi nesse momento que me deparei com um programa de vendas de automóveis na TV Gazeta e pensei: Caramba, eu posso fazer isso”.

Sem demora, ele se pôs a procurar o contato da produtora que, ao atender o seu telefone, já se deparou com o apresentador realizando a sua primeira venda: a dele mesmo. “Às vezes as coisas só funcionam na cara e na coragem. Quando você acha que tem aderência a alguma coisa e entende que aquela é uma oportunidade, vá e faça. Não tenha medo. É aquela história: quem se promove, em algum momento, estará na hora certa e no lugar certo”. Dias depois, recebeu a notícia que precisavam de alguém para apresentar o programa.

Após anos apresentado o formato, surge outro convite. Dessa vez para ingressar a equipe de apresentadores da Shoptime. O canal que apresentava a proposta de expandir o comércio à distância deu o seu primeiro passo ao buscar por apresentadores como ele, com experiência no segmento. Usando o seu bom humor e sua naturalidade, ele consolidou o projeto. Transformou telespectadores em consumidores e surpreendeu ao mostrar que era possível vender basicamente tudo.

## **Você acompanhou de perto o nascimento do varejo televisivo. Qual foi o maior desafio em apresentar um programa assim?**

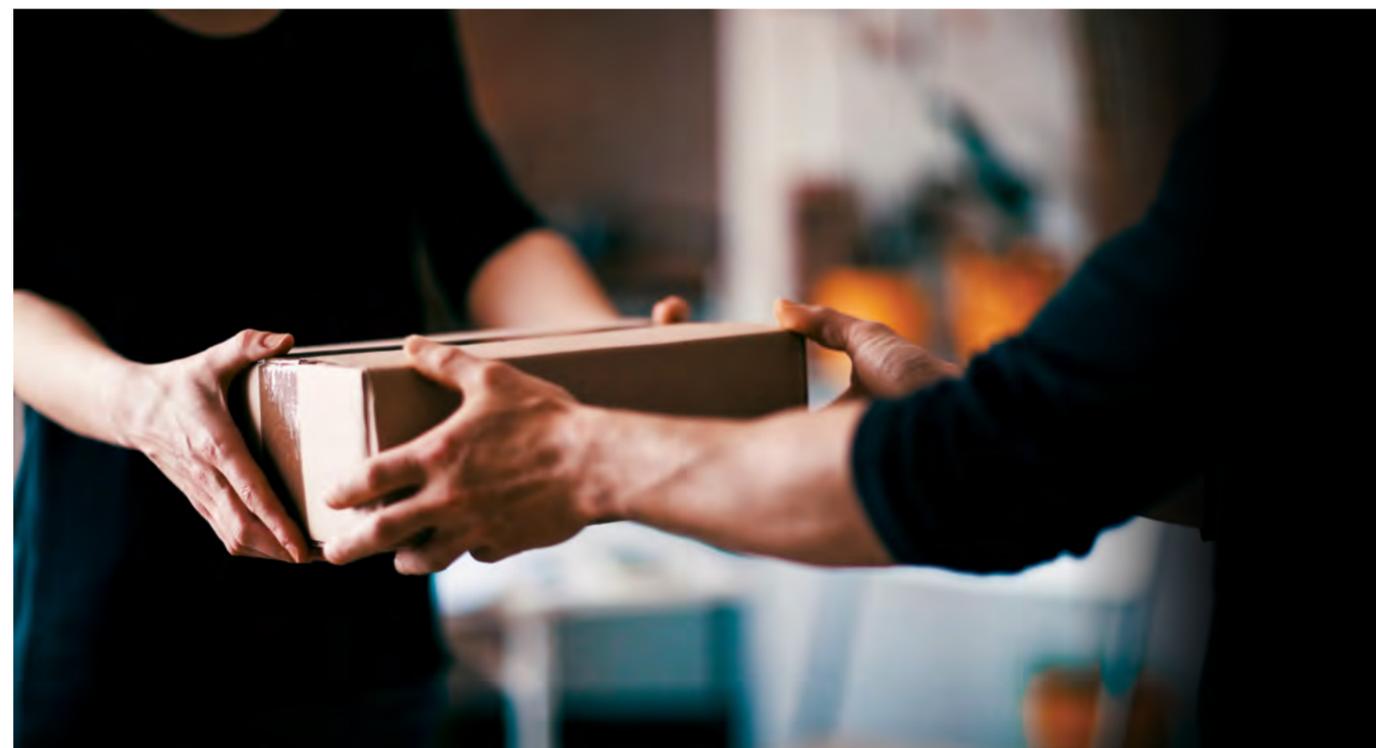
O maior desafio foi descobrir um modelo que desse certo. O que eu fazia antes nos automóveis era parecido, mas não igual. Naquele caso, eu vendia os carros, falava da oferta e o cliente tinha que se mobilizar para comprar na loja. Nesse não. O espectador via o produto, pagava a distância com cartão de crédito (que na época nem era muito popular) e nós o entregávamos na casa da pessoa.

## **Durante a sua carreira, qual produto foi o mais difícil de vender?**

Olha, não tem produto difícil. O segredo está em entender o público. Basta perguntar quem é o consumidor daquele item, serviço ou marca. Uma vez detectado, você só precisa falar na língua dele.

## **O ato de se conectar com o cliente é a principal regra para o varejo?**

Não só para o varejo. Para qualquer vendedor, de qualquer segmento. Se você usa a inteligência emocional, você se torna capaz de suscitar emoções diferentes no cliente.



## **Por que emoção e não razão?**

Todo profissional de vendas, ou pelo menos a grande maioria, aborda o cliente com o mesmo discurso. Sempre falando de todas as características do produto, de como ele funciona, de como ele é o melhor. Ou seja, unicamente argumentos racionais. Acontece que o consumidor não toma a decisão final baseado em motivos racionais. Ele decide baseado em motivos irracionais. A justificativa pode até surgir de maneira lógica, mas a decisão sempre é tomada de maneira emocional.

## **Qual a receita para um vendedor alcançar o sucesso?**

Primeiro é fundamental que ele seja bom no que ele faça. E ser bom não é só conhecer o produto, é ter um conjunto completo de habilidades sociais. Ele precisa ser uma pessoa simpática, sorridente, de bem com a vida, bem humorada, com energia. Tem que manter olho no olho, transmitir confiança e ser motivado. É por esse tipo de figura que as pessoas buscam.

## **Qual foi a sua estratégia para chegar aonde chegou?**

Criar uma marca pessoal. Esse foi, e é, o meu grande pulo do gato. O produto que eu vendo muita gente vende. Então, por que o meu nome se destacou? Porque eu tenho um elemento diferencial. Eu tenho uma identidade. Que inclusive foi criada ao longo de muito tempo. Mas isso foi uma coisa que eu fiz e que qualquer outro é capaz de fazer.

# UM BALCONISTA

NO PAÍS DAS BICICLETAS



Após rodar pela América do Sul, o Intercâmbio muda de ares e desembarca na Europa. Para ser mais específico, esta edição será sobre a vida de balconista na Holanda. Um país onde as bicicletas são mais importantes que os carros.

Na Holanda, 27% de todas as viagens são feitas de bicicleta. A distância média percorrida por uma pessoa em um dia é de 2,5 km. Os holandeses gastam quase 1 bilhão de euros por ano nesse meio de locomoção.

Mas voltemos aos carros, o nosso destino aqui é a cidade de Roosendaal. Este município fica a 130 km da capital Amsterdã e tem uma população de 77 mil habitantes.

A cidade é importante para a logística do país, já que faz parte da linha férrea

que liga Amsterdã até Paris. Roosendaal é a última estação na Holanda antes dos trens entrarem na Bélgica.

Lá também funciona a autopeça CAR PARTS Roosendaal, que está aberta há um ano. Para saber mais como é a vida de balconista na Holanda, conversamos com o gerente da loja, o simpático Ahmet, de 25 anos. Ele, que é turco-holandês, nos conta que trabalha seis dias por semana e que a concorrência na cidade é de mais outras duas lojas. “Nós temos quatro funcionários. E eu acho que precisamos de mais”, brinca.

Os pedidos da loja de Ahmet são de oficinas mecânicas e consumidores finais de Roosendaal e região, em torno de 30 km de distância da autopeça. O balconista nos conta qual é o pedido mais comum na loja: “Filtro de óleo, filtro

de ar e pastilhas de freio são os componentes mais procurados por aqui. Eles acabam sendo as peças que mais são trocadas nos carros das pessoas que vem aqui”.

As peças do estabelecimento de Ahmet vêm de grandes distribuidoras de componentes da Holanda. A CAR PARTS Roosendaal só trabalha com material novo e de ótima qualidade,

garante o gerente. Elas devem ajudar os diversos modelos que andam pelas ruas holandesas.

“Os carros do Grupo Volkswagen (VW, Skoda, Seat e Audi) e os modelos da Renault e Peugeot acabam sendo as marcas mais vistas por aqui”, nos informa Ahmet sobre a variedade dos veículos utilizados pelos holandeses em Roosendaal.



## Genuinamente holandês

Atualmente, nenhuma montadora de carros populares tem origem holandesa. Ainda assim, o país já teve uma marca nacional. Ela ainda existe e faz muito sucesso na linha pesada: a DAF, uma das principais fabricantes de caminhões do mundo. Entre os anos de 1959 até 1976, a empresa fabricou veículos que preenchiam as ruas de todas as cidades da Holanda.

O primeiro carro de passeio da marca foi o DAF 600, um sedã. O modelo foi apresentado em 1958 e começou a ser produzido no ano seguinte. Ele vinha com o sistema de transmissão continuamente variável batizado pela montadora de Variomatic. As polias na transmissão se expandem e contraem, dependendo da velocidade, das condições da estrada e da demanda do motorista automaticamente.

Ficou conhecido como o “veículo mais fácil do mundo para se dirigir” na época, já que funcionava similarmente a um automático, apenas com acelerador e freio.

HOLANDA  
Reino dos Países Baixos

Capital: Amsterdã  
Localização: Europa  
Língua Oficial: Holandês  
População: 17 milhões  
Moeda: Euro



# UNIVERSIDADE DO BALCÃO

*Em cada edição, um tema novo de aprendizado para se tornar um grande balconista*

Com o passar do tempo, o mercado de trabalho tem se tornado cada vez mais competitivo. E isso não seria diferente para o setor automotivo. Nem para você, balconista de autopeças. Por isso, investir no conhecimento e no desenvolvimento profissional pode ser o grande impulso

para uma boa carreira. E nós estamos aqui para ajudá-lo. Nesta nova seção, você vai receber dicas diversas sobre os mais variados quesitos para aumentar seu potencial de vendas. Descubra agora quais são os pontos que vamos discutir nas próximas edições:



## 1 ENGAJAMENTO

Engajamento é uma palavra que tem ganhado novos significados com a chegada das novas tecnologias e, principalmente, das redes sociais. Hoje, ter um bom engajamento significa estar próximo dos seus consumidores. E isso pode acontecer de diversas maneiras, desde a criação de uma página da empresa no Facebook, até o uso do mailing para criar promoções e enviar notícias ao seu público.

## 2 TÉCNICAS DE VENDAS

Já abordamos diversas técnicas de vendas ao longo de todo o projeto Balconista S/A. Mas quais delas realmente funcionam? Quais delas correspondem às necessidades do consumidor de hoje? Como aplicá-las, de fato, à rotina da loja? Buscaremos especialistas para responder essas questões e trazer as técnicas mais atuais para bombar as vendas.

## 3 A IMPORTÂNCIA VISUAL

Existem muitas pesquisas que mostram como a organização do ponto de vendas pode ser fundamental na escolha do consumidor. Por isso, conhecer as principais técnicas de exposição e distribuição dos produtos é necessidade básica de todo vendedor que tenha vontade, e liberdade, claro, de contribuir na organização da loja.

## 4 O SETOR AUTOMOTIVO

Carros híbridos, peças que se transformaram em novos componentes, novos sistemas. Um bom balconista precisa estar sempre atento às novidades e mudanças no setor. Levaremos até você as principais tendências que, de fato, vão fazer parte do seu dia a dia num futuro muito, muito próximo.



## 5 A LINGUAGEM DAS VENDAS

Todo os os dias somos bombardeados por novos termos, criamos novas formas de nos expressar e absorvemos alguns equívocos bem famosos na hora de conversar. Aqui, discutiremos onde estão as principais lacunas e vícios de linguagem para tornar a comunicação e, por consequência, a venda, cada vez mais eficaz.

# MAILING

De um modo bem direto, o mailing é o mais atual substituto da famosa agenda. É nele que você salva os dados de seus clientes e fornecedores para enviar notícias e novidades sobre a sua loja e seus produtos. Ter um mailing em dia e saber como usá-lo é uma ferramenta indispensável para qualquer vendedor. Descubra mais sobre essa palavra que ronda os departamentos de marketing das empresas:

## DE ONDE VEM?

Mailing corresponde, em inglês, a ação de enviar e-mails. O modo como usamos a palavra vem, na verdade, de uma abreviação de mailing list, que significa, em tradução literal, "lista de correio". Portanto, o mailing é um banco de dados valioso para quem trabalha com propaganda e marketing. É ali que ficam reunidos os nomes, endereços e outros dados adicionais de consumidores e prospects (consumidores em potencial).

## PARA QUE SERVE?

São muitas as utilidades para um mailing. Pode-se dizer que existem as funções tradicionais, como encontrar o contato de um cliente para avisar que um produto chegou, como pode ir muito além. Hoje, o mailing é uma ferramenta usada para realização do que se conhece por marketing direto. É por meio dele que as empresas conseguem manter o relacionamento direto e contínuo com seus consumidores, que recebem, periodicamente, informações e comunicados de novas promoções.

## COMO USAR?

Primeiro pense no seu cliente. O que ele gostaria de receber? A seguir, prepare um e-mail marketing com os conteúdos que deseja entregar. Colete todos os contatos que interessam no mailing e dispare. Para enviá-los, você pode usar o e-mail da loja, que deve suportar o envio para uma quantidade limite de usuários. Caso sejam muitos os e-mails, e esperamos que seja, você pode buscar por ferramentas criadas exclusivamente para isso. O MailChimp, por exemplo, é fácil de usar e permite o envio de até 12 mil e-mails por mês.

# TARANTO:

## PARAFUSOS DE QUALIDADE



A reparação completa de um cabeçote não é uma tarefa das mais fáceis. Dentre todos os itens usados, um faz toda a diferença no serviço: os parafusos novos. São eles que irão garantir a união perfeita entre o cabeçote, a junta de cabeçote e o bloco de motor, sem permitir uma falha na aplicação do torque que causa vazamento pela junta de cabeçote e que obriga o mecânico a refazer todo o serviço.



A linha de parafusos da Taranto é a mais completa do mercado e está disponível na SK Automotive. Com tecnologia de ponta, eles suportam condições críticas de esforços e altas temperaturas, permitindo o perfeito funcionamento do motor.

Rafael Oliveira, técnico da Taranto, explica os perigos do reuso do item na reparação. Segundo ele, a correta substituição das juntas só

é garantida e segura com parafusos novos. "O aperto dos parafusos, realizado na montagem inicial, causa seu estiramento. Isso impede a sua reutilização, pois ele já perdeu suas características iniciais. A reutilização trás junto o perigo de rompimento do mesmo ou vazamentos e isso é um problema sério. A reparação bem executada, com vedação de qualidade, precisa de parafusos novos", ressalta.

POWERED BY:

**Taranto**

# FATOS E BOATOS

De acordo com uma pesquisa realizada em 2017 pelo 11º Anuário do Fórum Brasileiro de Segurança, mais de um milhão de motoristas tiveram seus veículos roubados entre 2015 e 2016. Como ato preventivo, montadoras focaram no desenvolvimento de um peça: o alarme automotivo. Entenda o seu funcionamento e descubra os fatos e os boatos que envolvem o seu sistema.

## FATOS

### PRESSONAR O ALARME PRÓXIMO À CABEÇA PODE AUMENTAR O ALCANCE DO DISPOSITIVO

Pode parecer brincadeira, mas essa é a saída perfeita em casos onde precisa acionar o alarme a longa distância. Tudo acontece porque, ao encostar o chaveiro próximo ao topo da cabeça, a polarização das ondas e a irradiação do sinal mudam, agindo como uma antena para o dispositivo.

### CONTROLES REMOTOS DE ALARMES PODEM SER CLONADOS

A ferramenta responsável por isso é um pequeno aparelho vendido em lojas e sites clandestinos. Capaz de copiar até quatro sinais de alarme diferentes, o controle foi um espanto para as montadoras que tiveram que encontrar uma solução para o problema. A partir disso surgiram as tecnologia FlexCode® e RollingCode®, que basicamente funcionam como anti-clones.

### O ALARME DO CARRO PODE FUNCIONAR MESMO QUE A SUA BATERIA ACABE

Graças ao desenvolvimento de sistemas modernos, alguns alarmes podem funcionar ainda que a bateria do carro acabe. Isso se dá porque uma bateria auxiliar é instalada junto ao alarme, para reforçar a segurança do veículo e evitar desgastes na bateria.

## BOATOS

### PRESSONAR O BOTAÕ DO ALARME A LONGA DISTÂNCIA DESCARREGA A BATERIA MAIS RÁPIDO

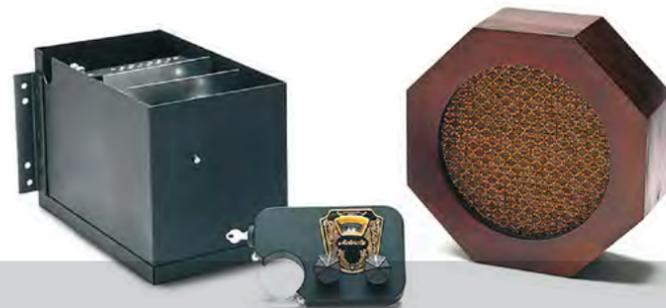
A distância não interfere no consumo de energia. Mas, se pressionado desnecessariamente várias vezes, o controle pode gerar um desgaste bem mais rápido da bateria.

### O DESGASTE DA BATERIA NÃO ESTÁ RELACIONADO COM A MÁ INSTALAÇÃO

Devido à ação frequente, o alarme- dependendo da forma como é instalado- pode sim comprometer a bateria do carro. Por isso, é necessário sempre se atentar ao local onde realizará a instalação do produto (caso o veículo não possua um alarme de fábrica).

# SOOBRE

*Hoje tem quem diga que é impossível viajar ou ficar parado no trânsito sem escutar o rádio, seja para ouvir notícias ou escutar as músicas preferidas. Porém, não foi sempre assim. O rádio automotivo só surgiu no final dos anos 20. Saiba mais sobre ele:*



## ANOS 20

Foi depois de um grupo de jovens norte-americanos ir até o Rio Mississippi para ver o pôr do sol, e perceber que o passeio seria muito mais legal se eles pudessem escutar música, que surgiu a ideia de adaptar um rádio doméstico para os carros.

Após Bill Lear e Elmer Wavering apresentarem a invenção para Paul Galvin, dono da Galvin Manufacturing Corporation, eles receberam patrocínio para aprimorar ainda mais o rádio automotivo.

Surgia assim o Motorola 5T71, que ficou tão famoso que mais tarde seria usado como nome da empresa que, atualmente, é uma das maiores fabricantes de celulares do mundo.



## ANOS 50

O rádio como conhecemos começou a ganhar forma nos anos 50, com a alemã Blaupunkt e a mexicana Becker. Em 1955, por exemplo, a Chrysler lançou o Highway Hi-Fi, o primeiro rádio capaz de aceitar discos de vinil.



## ANOS 70

Na década de 70 surgem os primeiros rádios capazes de reproduzir fitas cassetes, que haviam sido criadas na década anterior. Com a febre dos "mixtapes", o mercado de alto-falantes automotivos ganha espaço.

## ANOS 60

Já nos 60, com o lançamento do primeiro rádio transistorizado, desenvolvido pela Becker, o aparelho se tornou mais durável, robusto e, principalmente, compacto.

## ANOS 80 - 2000

Após o uso massivo de CDs nos 80, e a digitalização dos rádios na década de 90, os anos 2000 começam a receber mídias externas por dispositivos eletrônicos, como MP3, Pen Drive, slots de cartão SD e portas USB.



## ATUALMENTE

Nos dias de hoje as mídias externas foram praticamente extintas e substituídas por serviços on-line. Agora, o rádio faz parte de um sistema multimídia, que oferece muito mais que apenas música.



Nome: Tiago Imperiano

Idade: 30

Especialidade: Lataria e acessórios

Tempo de balcão: 14 anos

# DUELO NO BALCÃO

*Para saber quem são os balconistas mais informados e competentes do Brasil, o Balconista S/A inaugura o Duelo no Balcão. A disputa reúne dois profissionais do ramo em uma gincana de perguntas e respostas e um desafio de agilidade.*



Nome: Jorge Zucarato

Idade: 35

Especialidade: Mecânica

Tempo de balcão: 20 anos

São três fases: na primeira, os competidores devem responder cinco perguntas de múltipla escolha cada que valem 10 pontos por acerto em nosso placar. Caso o balconista erre, a vez passa para o rival. Na segunda, o duelo requer rapidez para replicar as questões, já que quem bater primeiro a campainha tem o direito de falar. São 20 pontos por acerto e 10 pontos para o rival em caso de resposta errada. A decisão do duelo fica para o desafio de separar as peças no estoque. Os balconistas devem pegar cinco componentes. São 40 pontos para o vencedor dessa corrida pela loja. O campeão recebe um troféu do Balconista S/A.

A estreia do Duelo no Balcão foi no bairro Cidade Patriarca, em São Paulo (SP), na Domínio Auto Peças. Lá, a disputa foi entre os balconistas Jorge e Tiago. No fim, o ambiente na loja é de festa e muita brincadeira entre os competidores e os seus companheiros de trabalho. Confira os primeiros participantes e veja todos os detalhes dessa disputa no canal do YouTube do Balconista S/A. Não perca!



Baixe o leitor de QR Code no seu celular e assista ao primeiro duelo de balconistas

# Pensou em Autopeças, pensou **Taranto**



[taranto.com.br](http://taranto.com.br)

[/tarantobrasil](https://www.facebook.com/tarantobrasil)

[/tarantobrasilbr](https://www.youtube.com/channel/UC...)



## AERO WILLYS

*Um carro genuinamente do Brasil. O Aero Willys 2600 tem design 100% brasileiro e também é o primeiro nacional seis cilindros. Sucesso de vendas, ele marcou o coração dos apaixonados por antigos.*



Fiquei com isso na cabeça por muito tempo. O Aero virou um carro velho, nos anos 80 quase não se via mais na rua. O tempo passou e em 2006 eu decidi investir no primeiro velhinho. Procurei na internet e encontrei ele, que na época estava valendo dez mil reais. Fora parte de cromagem, revisão de freios e pneus, a estrutura do carro estava muito boa”, conta Henrique.

A Willys Overland, montadora do Aero, deixou de existir em 1975. Em seus pouco mais de sessenta e cinco anos de existência, a empresa norte-americana foi responsável por produzir verdadeiros ícones da indústria automobilística. Além do Aero, fabricado entre 1960 e 1971, a Willys também fabricou o Jeep, usado pelo exército norte-americano na Segunda Guerra Mundial, e o Alpine 108, conhecido no Brasil como Willys Interlagos. Porém, entre eles, o Aero Willys se destaca por ser o primeiro veículo da montadora com design 100% brasileiro, e também o primeiro carro nacional com motor seis cilindros.

Um carro que remonta a história e o passado do seu dono. Henrique Romanos, professor de línguas, é quem explica porque foi atrás de um Aero Willys. “No comecinho dos anos 70 eu costumava ir fazer pescaria na Billings com um grande amigo meu. O pai desse meu amigo tinha um Aero, e era ele quem levava a gente para passear. Lembro que meu amigo e eu íamos no banco de trás, e eu achava o carro muito bonito, confortável, espaçoso...eu achava aquele carro o máximo.





ver o carro e dizendo que estava muito bonito. Eu lembro que minha família e eu estávamos com muita fome, então eu disse para ele ficar a vontade, que deixaria o carro aberto e ele podia ver sem problemas. Então estamos lá almoçando, quando o senhor volta, toca no meu ombro e diz 'você não quer vender ele pra mim? Te pago 50 mil mais o táxi para você voltar até São Paulo'. Eu expliquei para ele que não vendia, mesmo assim ele ainda insistiu mais um pouco até que viu que não tinha jeito. Naquela hora o coração foi mais forte que a razão."

O Aero Willys 68 2600, 110 cavalos, não é o único carro que mexe com o coração de Henrique, dono de outros dois placas pretas. Um deles é o Ford 53 Custom Line, que Romanos encontrou no Rio Grande do Sul e investiu bastante no processo de restauração. O outro é um FNM JK, variante brasileiro do Alfa Romeo 2000, que representa muito para a infância do professor.

Foram seis meses até deixar o carro "capa de revista", como diz o próprio Henrique. Para comemorar o fim da restauração, o professor e sua família decidiram viajar até o litoral e, já nesta viagem, Henrique teve a confirmação de que tinha feito um excelente trabalho recuperando o seu Aero. "Quando eu era moleque, a coqueluche de qualquer família era ir até Santos de carro. Então para recordar os velhos tempos decidimos fazer o mesmo. Depois de ir na Ilha Porchat, em São Vicente, paramos para almoçar e veio um senhorzinho conversar comigo, pedindo para

**MODELO - AERO 2600**  
**MARCA - WILLYS**  
**ANO - 1968**  
**PAÍS - BRASIL**  
**MOTOR - SEIS CILINDROS**

*Aerowillys 2600*



“Meu pai tinha um JK. Ele também remete bem a época de infância. É uma forma de eu reviver os sonhos daquele tempo, então eu tenho uma afeição muito grande por isso. Eu acho que todo apaixonado por carros antigos é saudosista. Temos saudade até daquilo que não vivemos. Alguns expressam isso por meios de músicas, outros pela maneira de se vestir, e alguns com os carros. Acho que por isso vemos cada vez mais jovens entrando no mundo do antigomobilismo.”

Para o futuro de seus carros, Henrique não pensa em vender nenhum deles e já

tem algumas opções para preservar suas relíquias. Além de pensar em manter um dos carros na família, Romanos acredita que seus veículos sejam dignos de serem recebidos por museus. “Eles merecem e podem estar em museus. É o tal negócio, o ser vivo tem um prazo de validade, já uma máquina como um automóvel é igual uma grande construção, se bem cuidado pode durar séculos, atravessar gerações, passar para os filhos e depois para os netos. Pelo menos um vai ficar para a família”, diz Henrique.

Baixe o leitor de QR Code no seu celular e confira a entrevista em vídeo com Henrique Romanos



ATÉ ELES  
SABEM,  
O MELHOR  
SE PRODUZ AQUI



Com capacidade de produzir 8 milhões de filtros por mês, a Tecfil é a maior fabricante de filtros da América Latina, líder no mercado de reposição e fornecedora original das principais montadoras. O mundo inteiro sabe, quando o assunto é filtro, confiança não se compra, se produz.

Filtros  
**Tecfil**<sup>®</sup>  
A qualidade que é líder.

www.tecfil.com.br - 0800 11 6964

# AERO WILLYS 2600

O PRIMEIRO GENUINAMENTE  
BRASILEIRO, FOI LANÇADO  
EM JULHO DE 1963



# GRANDES NEGÓCIOS AGUARDAM VOCÊ NA

# AUTOP

2018

Aumente a visibilidade  
da sua marca em um  
dos maiores eventos do  
setor automotivo do  
País. Faça logo sua  
reserva e garanta uma  
excelente localização  
para o seu estande na  
AUTOP.

+ de 30mil visitantes  
do setor



+ de 100 caravanas de empresários  
e profissionais



**15 A 18 DE AGOSTO**  
CENTRO DE EVENTOS  
FORTALEZA/CE

**QUARTA A SEXTA**  
16 ÀS 22H

**SÁBADO**  
11 ÀS 18H

Promoção e Realização



Sistema  
Sincop Peças  
Assop Peças  
Assomotos

Apoio



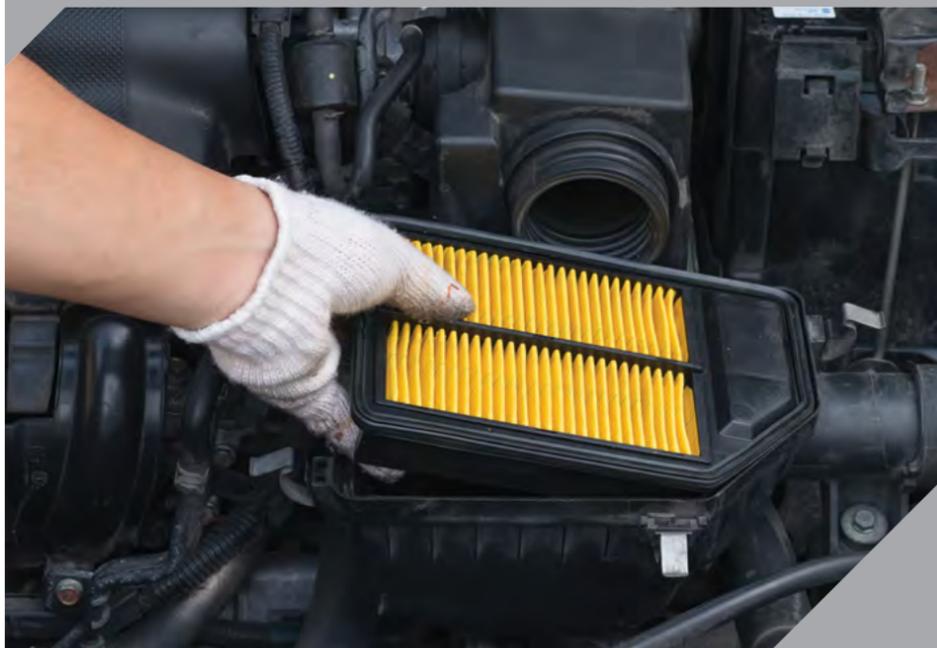
Organização



Comitê Organizador:



# MANUTENÇÃO AUTOMOTIVA: QUALIDADE QUE INFLUENCIA NO DESEMPENHO



Hoje conseguimos diferenciar produtos de preços diferentes e associá-los diretamente com sua expectativa de desempenho e percepção de qualidade, que deve ser um fator primordial de escolha do item. Com isso, André Gonçalves, consultor técnico da MANN-FILTER, alerta para o uso de produtos de baixa qualidade, quais suas características e a influência destes sobre a vida útil do motor.

“Um filtro do ar de baixa qualidade permite a passagem de impurezas indesejadas no motor. Com a vazão do

ar sendo aspirado junto da umidade de um dia chuvoso, o meio filtrante se fecha em blocos aumentando ainda mais a restrição, podendo até rasgar ou desencaixar a vedação. A borda de vedação também é muito importante, pois bordas porosas, muito duras ou muito macias também propiciam a passagem de impurezas”.

No filtro do combustível, partes metálicas podem oxidar e enviar ferrugem para o sistema de injeção do motor. “Os filtros devem conter apenas plástico e o meio filtrante. Se o plástico que compõe a carcaça do filtro

for de qualidade inferior, este pode dilatar devido à pressão da bomba e danificar o engate no momento da troca”, afirma.

Para o filtro do óleo blindado existe uma grande dificuldade de identificação de problemas em função de o produto ser lacrado. São comuns casos em que as válvulas de segurança não vedam adequadamente por serem metal com metal e não abrem no momento correto ou até mesmo que ficam abertas durante o processo de filtragem.

Outro problema ocasionado por produtos de baixa qualidade está no meio filtrante, que sobre altas pressões e altas temperaturas estes quase sempre rasgam, deixando passar partículas indesejadas. O mais indicado neste caso é recorrer às marcas líderes de mercado, como a MANN-FILTER, que oferecem garantia de um funcionamento adequado do produto. “Recomendamos que sempre sejam respeitadas as orientações do manual do proprietário de cada veículo, assim como o tempo de troca indicado no mesmo”, completa o engenheiro.

POWERED BY:

**MANN  
FILTER**

f t y in delphiautoparts.com

**Delphi**  
Technologies

## O mundo está mudando e nós também estamos

Agora somos Delphi Technologies. Continuamos a oferecer um excelente serviço e suporte abrangente aos nossos clientes no mundo todo, mas o nosso novo nome reflete o compromisso em desenvolver tecnologias para permitir a manutenção em sistemas de veículos cada vez mais avançados. A mesma qualidade que sempre tivemos!



# MOTOR



ESPECIAL FÓRMULA 1 - PARTE 2

*Na última edição da revista Balconista S/A nós mostramos a evolução dos motores da Fórmula 1 da década de 50 até a década de 70. E, agora, como prometido, confira o restante desta evolução, dos anos 80 até os dias de hoje. Para a temporada de 2018, o principal desafio de pilotos e engenheiros será passar pelos nove meses de competição com apenas três motores. Confira:*

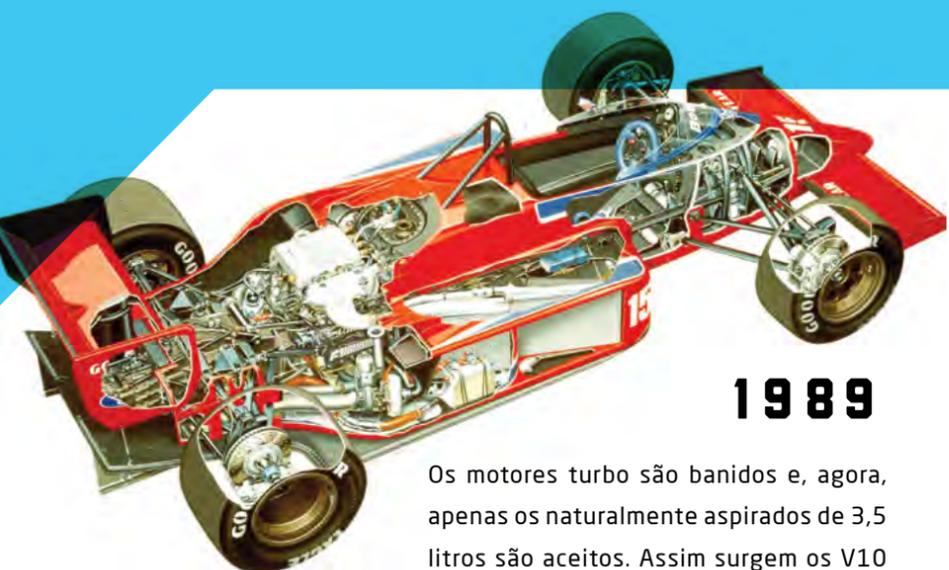
## 1981

A partir de agora só são permitidos motores de ciclo Otto e quatro-tempos (admissão, compressão, explosão e exaustão).



## 1984

Com a popularização dos turbos, o consumo de combustível fica restrito a 220 litros por corrida.



## 1989

Os motores turbo são banidos e, agora, apenas os naturalmente aspirados de 3,5 litros são aceitos. Assim surgem os V10 que, pouco tempo depois, dominariam a modalidade.

## 1995

Depois das mortes de Roland Ratzenberger e Ayrton Senna, a F1 começa a se transformar em busca de carros mais seguros. Com a redução da capacidade cúbica dos veículos os motores V12 e V8 são praticamente extintos.

## 2003

Fim dos motores de classificação, que eram especialmente preparados para renderem mais durante um número limitado de voltas.

## 2005

Agora um único motor deve ser usado por dois fins de semana seguidos.

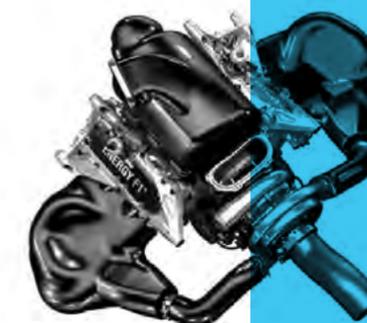
## 2006

São adotados motores V8 de 2,4 litros com no máximo quatro válvulas por cilindro, com restrição para apenas um bico injetor e uma bobina de ignição por cilindro.



## 2009

São impostas mais limitações ao uso de motores: oito por temporada. É também introduzido o Kers, sistema de recuperação de energia cinética das frenagens.



## 2014

Consumo de combustível limitado a 100 kg por GP e com vazão máxima de 100 kg/hora. Ficam limitadas cinco unidades motrizes por temporada.



## 2017

São banidos os tokens - sistema de desenvolvimento das unidades de potência - e o limite de propulsores cai para quatro unidades por competidor. São limitadas quatro unidades motrizes por temporada.

## 2018

A temporada deste ano ano promete complicar a vida das equipes, dos pilotos e, principalmente, dos engenheiros. Durante toda competição, cada piloto poderá trocar de motor apenas três vezes. Além disso, o uso de alguns componentes também será limitado, como é o caso do MGU-K, sistema de recuperação de energia cinética, que só poderá ser trocado duas vezes.

# DE VOLTA PARA O FUTURO

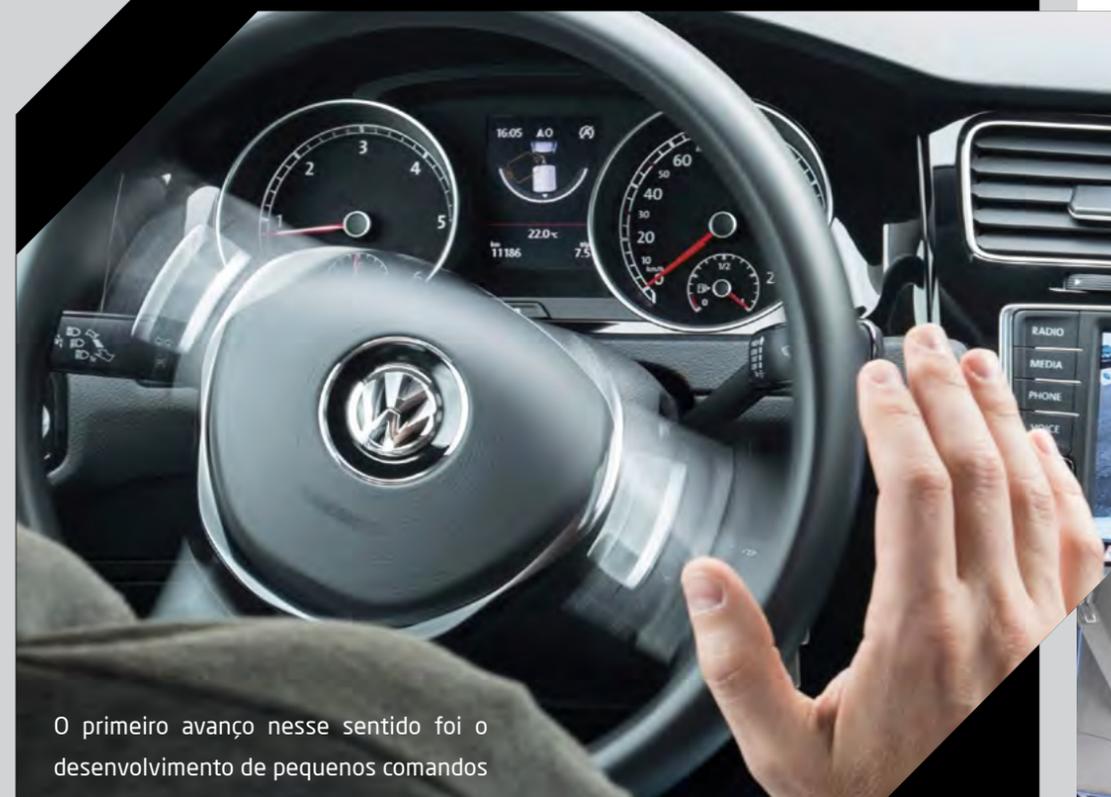
*Os desvios para a direita e para a esquerda, os retornos em vias expressas, e, até mesmo, o controle para o veículo seguir reto são comandados por ele. O sistema de direção automotiva é o grande responsável por transmitir os movimentos do volante as colunas de direção, onde estão acopladas as rodas e pneus. Se falado assim, tudo parece bem simples. Mas a verdade é que o sistema conta com diversos componentes, onde juntos permitem o condutor definir o caminho que irá seguir. Acompanhe a evolução da peça e como conseguiu se reinventar.*

## DIREÇÃO SIMPLES

Esse tipo de direção está presente na maioria dos carros, e ainda é uma das preferidas por motoristas de longa data. Nela, o controle está 100% nas mãos e nos pés do condutor. Isso porque a aceleração e a direção dependem da operação humana. Não existe nenhum assistente para monitorar o ambiente ou para contribuir em eventuais situações de risco.



## AUTOMAÇÃO PARCIAL



O primeiro avanço nesse sentido foi o desenvolvimento de pequenos comandos que agem sem a ajuda de um motorista. Um exemplo claro é o controle de estabilidade, que permite o condutor aliviar as mãos do volante por alguns instantes. Outro é o piloto automático que, pelo acionamento de uma alavanca, mantém a velocidade do veículo.

## AUTOMAÇÃO CONDICIONAL E ALTA

Promessa para os próximos cinco anos, a automação condicional permitirá que o veículo se movimente sozinho. Tanto a direção quanto aceleração ficarão por conta do carro, oferecendo ao motorista uma liberdade bem maior. A mudança permitirá que ele foque em outras coisas, apenas assumindo o controle em situações de risco.

Já a automação alta assumirá o controle total do carro, inclusive em situações de risco. O avanço permitirá que o condutor realize qualquer atividade durante o trajeto, até mesmo dormir.



# Aplicativo SKF Catálogo: Uma mão na roda e outra no celular



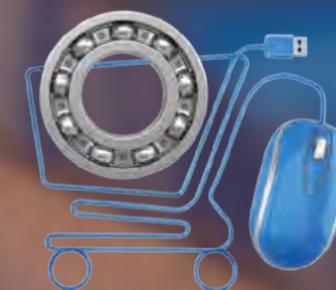
Com o aplicativo SKF Catálogo, fica muito mais fácil e rápido encontrar peças para cuidar do seu veículo.

Use seu celular para ler o código de barras na caixa dos produtos SKF e tenha todas as informações que você precisa para facilitar sua vida:

- Detalhes e aplicações
  - Equivalências
  - Vídeos de montagem, instalação e uso de peças
  - Lançamentos da SKF
  - Direcionamento para compra de produtos SKF
  - Lista de distribuidores SKF
  - Listas de suas peças favoritas
- E muito mais!

Baixe direto o nosso catálogo para PC em: [skf.com.br/catalogoautomotivo](http://skf.com.br/catalogoautomotivo)

Faça também o download do SKF Catálogo para o seu celular



[www.compreskf.com.br](http://www.compreskf.com.br)

**SKF**®

# SKF

## LEVA CRIANÇAS PARA MAIOR TORNEIO DE FUTEBOL JUVENIL

Em linha com a ambição de promover trabalho em equipe, responsabilidade e igualdade de oportunidades, a SKF iniciou os pré-torneios Meet the World em 2007, para dar às crianças que não teriam a chance de viajar para a Suécia, a oportunidade de ir a Gotemburgo e fazer parte do maior torneio de futebol juvenil do mundo: a Gothia Cup.

No Brasil, 120 meninos da comunidade escolar de Cajamar vão suar a camisa e correr atrás de uma vaga para seu time. O time vencedor do Meet The World ganhará passagem aérea, estadia, alimentação e inscrição no campeonato mundial. O Meet The World Brasil é realizado pela SKF em parceria com a Prefeitura de Cajamar.

Além do Brasil, mais cinco países das Américas realizam o Meet the World este ano: Argentina, Canadá, Chile, México e Peru. Refletindo o crescente interesse pelo futebol feminino na região, três das seis equipes este ano serão representadas por equipes femininas (Peru, México e Canadá).



O SKF Meet the World foi iniciado em 2007 e é organizado anualmente em 25 países. Pelo torneio já passaram 27 mil jogadores, dos quais 3.500 foram levados a Gotemburgo pela SKF com todas as despesas pagas.

Para obter mais informações sobre o Meet the World, visite [www.meet-the-world.com](http://www.meet-the-world.com)

POWERED BY:  
**SKF**

O Salão de Genebra, na Suíça, sempre traz lançamentos que atraem os olhares dos apaixonados pelos carros. Na edição de 2018, não foi diferente. O evento viu as grandes marcas esportivas, como Ferrari, Lamborghini e McLaren roubarem os holofotes com os seus supercarros. Também teve espaço para os híbridos e elétricos com a Polestar, nova marca deste setor. Confira quatro carros que chamaram a atenção dos suíços.



# GENEVBRA





**VELOCIDADE MÁXIMA**  
340 KM/H

**MOTOR**  
4.0 L TWIN  
TURBO V8

**FRENAGEM**  
100-0 KM/H:  
29.5 MV

**PESO**  
1.198 KG

**0 A 100 KM/H**  
2,8 S

## MCLAREN SENNA

A McLaren homenageia Ayrton Senna, tricampeão mundial de F1 pela marca, com um supercarro. Para condizer com a história do brasileiro nas pistas, a montadora britânica equipou o veículo com o motor de combustão interna mais poderoso já criado por eles para um carro de rua.





# POLESTAR 1

Para bater de frente com a Tesla na área dos elétricos, a Volvo tornou sua subsidiária Polestar em uma marca própria. O 1 é a estreia dessa nova ramificação dos suecos. O esportivo é um híbrido com uma potência de 600 hp.

<b>TORQUE</b> 1 000 N M	<b>VELOCIDADE MÁXIMA</b> 250 KM/H (ESTIMADA)
<b>POTÊNCIA</b> 600 HP	<b>ALCANCE DA BATERIA:</b> 150 KM



# FERRARI 488 PISTA

Equipado com o motor V8 mais potente da história da Ferrari entre os carros de rua, a 488 Pista é a evolução da 488 GTB. Em relação ao modelo anterior o esportivo tem 90 kg a menos com um design semelhante, porém houve mudanças para melhor a aerodinâmica, como o efeito de "asa flutuante" no duto de escoamento no bico do carro.

**VELOCIDADE MÁX.**  
340 KM/H

**0 A 100 KM/H**  
2,85 S

**MOTOR**  
V8 TURBO DE  
3.9 LITROS

**PESO**  
1.280 KG

**POTÊNCIA**  
720 CV



# LAMBORGHINI HURACÁN SPYDER

A variante conversível do Huracán Performante, o Spyder vem equipado com diversas peças de fibra de carbono para reduzir o seu peso. Isso ajudou na performance no supercarro da marca italiana, que conseguiu bater o recorde do circuito de Nürburgring, na Alemanha, marca que até então era do Porsche 918 Spyder.

**VELOCIDADE MÁXIMA**  
325 KM/H

**MOTOR**  
5.2 L V10

**0 A 100 KM/H**  
3,1 S

**PESO**  
1.507 KG

**POTÊNCIA**  
640 HP EM  
8000 RPM



TECNOLOGIA ORIGINAL  
DE MONTADORA QUE  
**SÓ A HIPPER FREIOS  
TEM NO BRASIL**

**Hipper GRINDING**

HIPPER GRINDING É A MAIS ALTA TECNOLOGIA UTILIZADA  
PELAS GRANDES MONTADORAS, E QUE A HIPPER FREIOS  
TRAZ COM EXCLUSIVIDADE PARA O BRASIL.

QUALIDADE



INCOMPARÁVEL

MAIS QUE FREIOS  
**Hipper Freios**

EMPRESA  
CERTIFICADA  
**ISO  
9001**

Hipper CARBON

SISTEMA  
Hipper RÁPIDO

[www.hipperfreios.com.br](http://www.hipperfreios.com.br)



*Filho de caminhoneiro, Paulo Roberto se desafiou a entender o mundo do varejo automotivo ainda adolescente. Hoje, ele gerencia um negócio no ramo, e compartilha com seus funcionários as lições aprendidas nos 30 anos de carreira.*

# DA ESTRADA PARA O BALCÃO

# DA ESTRADA PARA O BALCÃO

Sua relação com carros começou bem cedo. Filho de caminhoneiro, Paulo Roberto se acostumou a uma vida repleta de esperas por férias do colégio. Tudo porque, nesse período, ele poderia enfim largar a mochila cheia de livros e embarcar em longas viagens com o seu pai. "Ele viajava muito, então o via uma vez por mês. As coisas eram difíceis", explica o balconista. Foi em uma das aventuras a bordo do caminhão que uma proposta surgiu, para mudar sua história por completo. "Eu preciso de um ajudante", disse um conhecido do pai, que olhou o menino e o convidou para trabalhar.

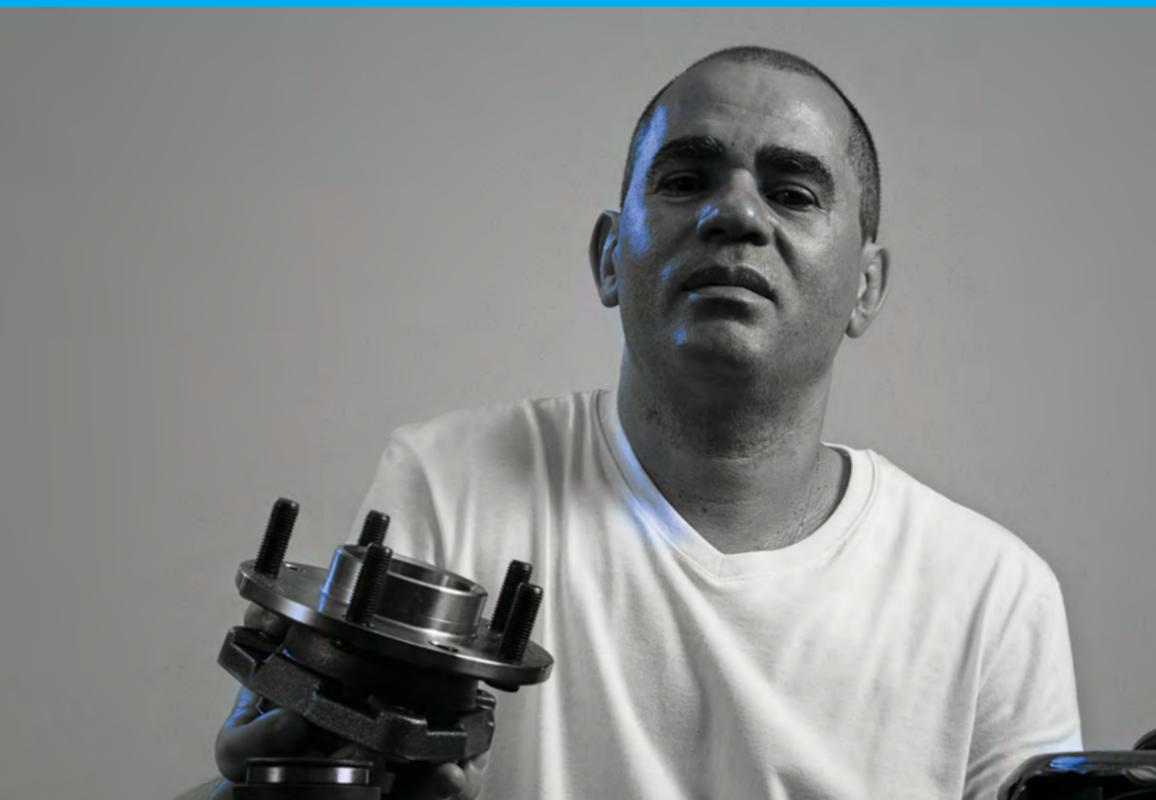
"Eu comecei de baixo. Antes de ir pro balcão, carreguei muita peça. Não sabia nada. Tudo o que eu aprendi foi graças a um senhor chamado Zé". "Seu Zé" o ajudou a entender a utilidade de cada produto. Tudo o que ia vender, ele vinha e explicava. Junto com os ensinamentos absorvidos diariamente, vinham também os desafios. Quase como a colocar à prova tudo o que aprendia, Paulo era obrigado a enfrentar de frente a má fé de compradores.

"AINDA TEM  
GENTE QUE  
ACREDITA  
NA IDEIA  
DE QUE SER  
BALCONISTA  
É FÁCIL"

"No começo, todo mundo quer tirar um sarro de você. Era quase habitual me perguntarem por peças que não existem. Eu tive que aprender com isso".

Cinco anos após sua chegada ao balcão, ela já conseguia entender todo o sistema de atendimento. Os sufocos de antes finalmente foram eliminados, graças à forma como aprendeu a observar as peças. Virar, sentir, tocar. Essa era a sequência aprendida. Cada movimento com as peças em mãos era necessário para compreender a singularidade do instrumento. Ao analisar a geração de hoje, ele argumenta que "ainda tem muita gente que acredita na ideia de que ser balconista é fácil. No entanto, esquecem que para ser balconista é preciso, no mínimo, saber reconhecer uma peça sem a ajuda de um computador".





A crítica de Paulo, por mais provocadora que seja, reflete uma preocupação com o futuro do próprio varejo automotivo. “O que acontece se uma pessoa etiqueta uma peça errada? Ela vai ser vendida errada. É preciso conhecer para vender”. A preocupação também revela outra etapa do comércio: a atenção para a necessidade do cliente. “Geralmente o cliente nunca sabe ao certo o que vai comprar. A grande tarefa é você descobrir o que ele precisa e ajudar ao máximo”.

De acordo com ele, foi a partir desse espírito solidário que encontrou a paixão em ser o profissional que é hoje.

Aos 48 anos, o balconista comemora 30 anos de carreira este ano. Seja com clientes ou com parceiros, a união fraternal é definida como essencial para que, ao longo dos anos, ele se destacasse na área de vendas e alcançasse a posição de gerente. Um desses casos está presente na relação com o mecânico Gilberto.

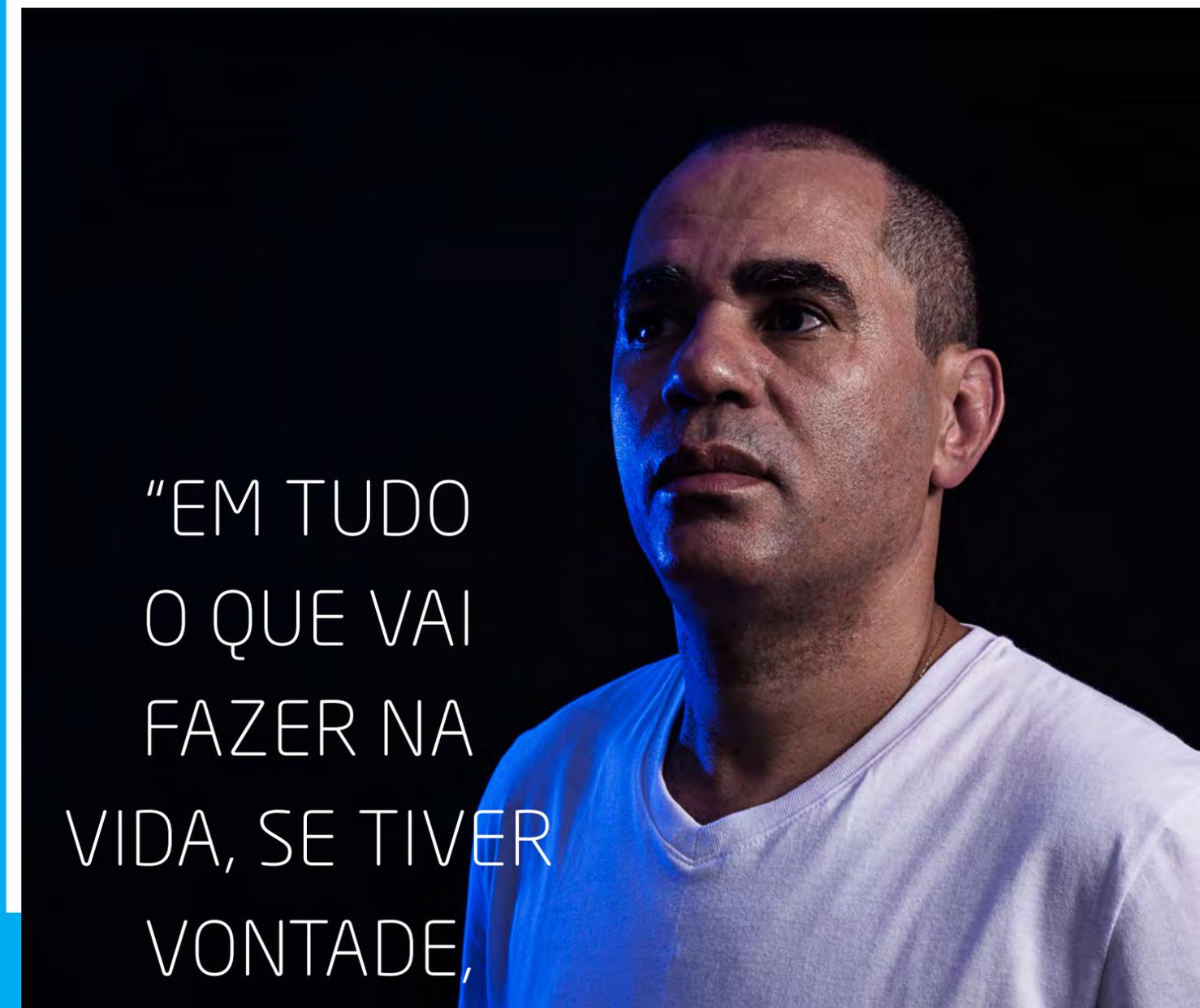
Desde a venda de um para-choque, há 15 anos, ambos mantém uma relação de fidelidade comercial e fraternal. De acordo com ele, são nesses casos, que “além de clientes, eles se tornam amigos”.

Mesmo com esses laços, o receio de não alcançar os seus objetivos em vendas sempre o sondou. Coordenar uma equipe e fazer com que ela trabalhasse a fim de um mesmo propósito foi uma lição a ser aprendida. “Não alcançar uma meta que te dão, pra mim, é o

maior fracasso que um balconista pode cometer. Se te dão toda a estrutura que pede e não consegue devolver o apoio que teve, o erro realmente foi seu”. Ainda assim, mesmo que

pareça assustador, Paulo assume que a maior solução nestes casos é a força de vontade. “Em tudo o que vai fazer na vida, se tiver vontade, você vai longe”. A mesma ideia, ele repassa

adiante. “É o que eu falo para os meus funcionários. Eu não vou ficar pra eternidade, vocês tem que pegar o que eu construí e garantir o de vocês”.



“EM TUDO  
O QUE VAI  
FAZER NA  
VIDA, SE TIVER  
VONTADE,  
VOCÊ VAI  
LONGE”

SK RECEBE LINHA DE MANGUEIRAS

# DAYCO

A Dayco, líder em engenharia de produtos e fornecimento de sistemas de transmissão para as indústrias automotivas e mercado de reposição, terá sua linha de mangueiras de arrefecimento distribuída pela SK. "Pesquisamos o mercado e identificamos que nossos clientes precisavam de uma marca de mangueiras que pudesse atendê-los com qualidade e preço. A Dayco busca constantemente soluções cada vez mais completas que possam facilitar o dia a dia do aplicador", comenta Silvio Alencar, Diretor Comercial para a América do Sul.

"A linha de mangueiras de arrefecimento da Dayco tem acabamento reforçado para suportar o torque das abraçadeiras e malha especial de alta resistência eletroquímica, temperatura e ozônio. É um produto fabricado nos padrões de segurança e qualidade original", explica Davi Cruz, Supervisor Técnico da Dayco.

As mangueiras fazem parte da estratégia de ampliação de portfólio da empresa, que vem

lançando novos produtos como a linha de kits de distribuição com bomba d'água, e os novos códigos que mensalmente são disponibilizados para o mercado.

"Queremos ressaltar que a Dayco está preparada para ser a principal parceira do nosso cliente, atendendo às suas necessidades com novos produtos, ou através da nossa equipe. Queremos estreitar sempre mais a relação com todos os seus públicos", completa Silvio.

Os produtos já estão disponíveis em todas as filiais SK Automotive, e a equipe comercial, bem como a assistência técnica está focada no trabalho da linha para tirar todas as dúvidas.



Os clientes podem fazer o download da tabela de aplicação em [www.dayco.com.br](http://www.dayco.com.br)

POWERED BY:

**DAYCO**

**LOCTITE**



## CONHEÇA A NOVA GERAÇÃO DE ANAERÓBICOS LOCTITE

Soluções para travamento, fixação, adesão e vedação.

Vedações de juntas confiáveis e prova de vazamentos com o LOCTITE 518 e vedação de roscas com um desempenho de alta performance com o LOCTITE 567.

Saiba mais em:  
[www.loctiteindustrial.com.br](http://www.loctiteindustrial.com.br)  
[www.henkel.com.br](http://www.henkel.com.br)



**Henkel**

# 8<sub>ou</sub> 80

Você está dirigindo o seu carro a 80 km/h quando percebe que, ao liberar o volante por alguns segundos, o seu carro está sendo puxado levemente para a direita. Ou, ao acelerar, sente que o volante começa a vibrar e a apresentar barulhos estranhos. A solução para essas eventualidades encontra-se em duas palavras semelhantes em seu significado e completamente diferentes em seu funcionamento. Veja as principais diferenças entre o alinhamento e o balanceamento automotivo:

A  
L  
I  
N  
H  
A  
M  
E  
N  
T  
O

Previne o desgaste dos pneus

Contribui para a economia de combustível

Melhora a dirigibilidade

Reforça a segurança da direção



Aumenta a tração e a estabilidade do veículo.

Aumenta a vida útil da suspensão

Evita trepidações

Gera conforto

B  
A  
L  
A  
N  
C  
E  
A  
M  
E  
N  
T  
O

## O QUE É ALINHAMENTO?

O principal objetivo do alinhamento é ajustar os ângulos das rodas do veículo e mantê-las perpendiculares ao solo e paralelas entre si. Com isso, é possível prevenir o desgaste dos pneus e, graças ao melhor atrito das rodas com o solo, economizar o combustível do carro. Um alinhamento pode durar cerca de 30 minutos e deve ser feito, principalmente, quando sentir que seu carro está puxando para a direita ou para a esquerda quando você libera o volante. Uma dica para manter o padrão em ordem é se atentar as revisões periódicas estipuladas pelo fabricante do veículo.

## O QUE É BALANCEAMENTO?

O objetivo do balanceamento é, basicamente, permitir que a roda gire em determinadas velocidades sem provocar vibrações no veículo. Com ele, é possível garantir segurança e conforto a direção, além de longevidade aos pneus. Sua execução pode ser por duas maneiras; sem retirar as rodas do carro ou pelo balanceador de coluna. A necessidade de realizar o procedimento pode variar de acordo com a utilização do carro. Mas, se sentir vibrações no volante, ou se ouvir barulhos estranhos, é sinal de que está na hora de visitar uma oficina. Para ter uma noção de periodicidade, acompanhe as recomendações do fabricante.

# AJUDA DOS VENTOS



Saber usar a sustentabilidade para melhorar o meio-ambiente através da indústria é essencial nos dias de hoje. Separação de resíduos, tratamento de água, fábricas-verde, e outros inúmeros meios são empregados pelas empresas para não causar danos irreparáveis na natureza do nosso planeta. Algumas saem do script e surpreendem com suas ações para potencializar este tipo de sistema.

Quem inovou aqui no Brasil foi a Honda. A montadora de origem japonesa aproveitou os fortes ventos do Sul do País para construir um parque eólico. Em 2011, a marca estabeleceu a meta de reduzir



em 30%, até 2020, as emissões de CO<sub>2</sub> de seus automóveis, motocicletas e outros equipamentos, e também de seus processos produtivos em todo o mundo, em comparação com os níveis obtidos em 2000. O Parque Eólico da Honda Energy fica em Xangri-Lá, no Rio Grande do Sul. Ele produz o suficiente para atender toda a demanda de energia elétrica da planta de Sumaré, no interior de São Paulo. O escritório administrativo no bairro do Morumbi, na capital paulista, e o centro logístico, em Paulínia (SP), também são supridos pela estrutura construída em terras gaúchas.

Em 2017 foram entregues 79.194 MWh de energia elétrica ao Sistema Interligado Nacional, responsável por coordenar e controlar toda a rede de produção e transmissão de eletricidade no Brasil. No acumulado, desde janeiro de 2015, o número alcançado é de 221.000 MWh, quantidade que viabilizou a produção sustentável de 403 mil carros. Até a metade do ano passado, o Parque Eólico registrou em mais de 15 mil toneladas o volume de CO<sub>2</sub> que deixou de ser emitido na atmosfera. A Honda é a única empresa do setor automotivo nacional autossuficiente

em energia renovável e também a obter o Certificado de Energia Renovável, cedido pela ABEEólica (Associação Brasileira de Energia Eólica) e pela Abragel (Associação Brasileira de Geração de Energia Limpa). A estrutura da Honda em Xangri-Lá conta com nove aerogeradores de 3MW, que no total tem uma capacidade de 27,7MW. As 27 pás possuem 55 metros e 15 toneladas cada. Um lugar que com seus números expressivos se torna uma grande ajuda ao meio-ambiente.

**ENTENDA O FUNCIONAMENTO DO**

# FLUÍDO DE FREIO

Ele é responsável por transferir a pressão exercida sobre o pedal as pastilhas e as sapatas de freio. A partir de uma simples definição como essa, é fácil compreender sua relevância ali dentro do sistema.

Tanto a qualidade quanto o desempenho do fluido são definidos pelo ponto de ebulição. O motivo está na forma como ele trabalha em altas temperaturas, decorrentes do atrito dos discos com as pastilhas de freio, ou com as sapatas e com os tambores. O ponto a se prestar atenção é que, mesmo em tais condições, ele precisa estar apto a trabalhar sem que suas propriedades originais se modifiquem. Pois, caso isso aconteça, o fluido formará bolhas de ar e, conseqüentemente, estas ocasionarão falha na frenagem.

O ponto de ebulição é diferente em cada fluido. Por essa razão é necessário analisar qual tipo é indicado no manual do veículo, ou até mesmo na própria tampa do reservatório do cilindro mestre. Marcas como a Bosch dialogam com essa situação, ao oferecer até três tipos de fluidos. Cada um, por sua vez, possui um ponto de ebulição e uma expectativa



de vida útil diferente já que, devido a absorção da umidade ambiente, sua expectativa tende a se reduzir.

A recomendação é que a verificação das condições do fluido ocorra a cada 10 mil quilômetros rodados, ou a cada 12 meses. Reparos ou manutenções também são fatores capazes de gerar a necessidade de troca.

Com o tempo, o ponto de ebulição tornou-se um item fiscalizado. Hoje, fabricantes são obrigados a seguir um valor mínimo requerido em normas. Fluidos como os da Bosch fazem parte de uma gama exclusiva, que, para ajudar o cliente, oferece um ponto de

ebulição acima do normal. A consequência é visível na garantia do produto, que se estende e prolonga a sua durabilidade.

Com uma embalagem de selo metálico, é possível evitar vazamentos e a contaminação do produto. A partir desse cuidado, sua validade permanece vigente por 3 anos.



POWERED BY:

**BOSCH****MANN  
FILTER**

## Filtros do Óleo MANN-FILTER. Muito mais eficiência para seu motor.



### Eficiência e qualidade 100% comprovada, aprovada e original.

Os filtros do óleo MANN-FILTER seguem os rigorosos padrões de especificação técnica das montadoras, oferecendo proteção e lubrificação do motor mesmo em condições de uso extremo. Composto por materiais de alta qualidade são projetados para garantir o encaixe perfeito, resultando no melhor desempenho do seu motor. MANN-FILTER. Mais do que um produto, a solução completa.



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

f /MannFilterBrasil

@mannfilterbrasil

MANN-FILTER Brasil

# CHEIRO DE CARRO NOVO



3

osmólogos são necessários para avaliar cada peça.

Para a avaliação, são cortadas amostras de todas as peças antes de irem para a linha de montagem. Mais de 500 partes são colocadas em vidros separados e aquecidas a uma temperatura de 80C° por duas horas. Depois, recebem as notas dos osmólogos. Por último, o veículo inteiro é aquecido com lâmpadas e é avaliado para checar se houve alteração do cheiro.

No entanto, nem sempre as montadoras deram importância para o cheiro que um

carro novo exala. “Esse trabalho começou na Europa nos anos 80, principalmente porque o jornalistas especializados no setor automotivo começaram a criticar o odor dos veículos da época. Foi quando esse tema apareceu na mídia que as montadoras começaram os testes para que se pudesse avaliar o aroma dos veículos”, explica Maria. A partir disso, foi necessário criar novos produtos, como plásticos e colas, que exalasses cheiros mais agradáveis.

Cheiro de carro novo é inconfundível. O aroma pode ser, inclusive, mais um dos atrativos oferecidos ao consumidor que opta por um zero quilômetro. Mas, de onde vem o perfume característico dos veículos novos? Ao contrário do que muitos podem pensar, ele não é um produto aplicado durante o acabamento do carro, nem mesmo algo aplicado pelas próprias concessionárias para conquistar o cliente. O cheirinho de carro novo vem do próprio carro e das peças recém acabadas que exalam odores particulares. Quem explica é a osmóloga Maria de Lourdes Feitosa, com anos de experiência no setor automotivo: “O aroma do carro novo é proveniente de todas as peças do acabamento interno do veículo,

como revestimento do teto, tapete, bancos, tecidos dos bancos, painel de instrumentos e revestimento das portas. Fora isso, também é preciso levar em consideração as peças do sistema de climatização, como caixas de ventilação, ar condicionado e dutos deste sistema.”

Sendo assim, o cheiro de carro não é artificial mas, sim, a combinação dos odores de todos os materiais que compõem o veículo. O trabalho da equipe de osmólogos é avaliar a combinação destes cheiros e ver se o carro está apto para ir ao mercado. O sistema de notas usado pelos profissionais da área é curioso, sendo que, de 1 a 6, a melhor nota possível é 3. Confira:

## COMO FUNCIONA A AVALIAÇÃO?

1

AROMA IMPERCEPTÍVEL

2

AROMA PERCEPTÍVEL

3

AROMA NITIDAMENTE PERCEPTÍVEL, MAS NÃO INCÔMODO

4

AROMA INCÔMODO

5

AROMA MUITO INCÔMODO

6

AROMA INSUPORTÁVEL

## COMO SER UM OSMÓLOGO?

Além de ter uma boa capacidade olfativa, para ser um osmólogo é preciso ter nível superior em Química ou Engenharia Química. Não pense que osmólogo tem vida fácil. É necessário ser uma pessoa muito disciplinada, como explica Maria de Lourdes. “O osmólogo deve cuidar da saúde. Tomar vacina contra gripe anualmente, vitamina C regularmente e evitar bebidas muito geladas. Ficar resfriado ou gripado é extremamente prejudicial para o trabalho. Durante o expediente não podemos usar perfumes, mascar chicletes e nem beber café, já que o paladar e o olfato estão interligados.”

## É POSSÍVEL PERCEBER DIFERENÇAS NOS AROMAS DAS DIFERENTES MONTADORAS?

“

É muito difícil que um consumidor consiga diferenciar o cheiro dos carros de diferentes montadoras.

Seria preciso ter na memória o aroma de cada peça do acabamento interno para fazer essa comparação.”

”

O cheiro de carro novo faz tanto sucesso entre os motoristas que existem até empresas que fabricam aromatizantes com cheiro similar. Paulo Henrique, diretor industrial da Vonixx, diz que o desenvolvimento do produto com cheiro de carro novo surgiu justamente por uma necessidade de mercado. “É o nosso produto mais vendido. Ainda não é possível chegar exatamente ao cheiro de carro novo, pois é uma mistura de plásticos e borrachas, porém nosso produto lembra muito o aroma original”, explica Paulo.

Porém, assim como o cheiro original de carro novo, o produto da Vonixx também passa por diversos testes antes de ir parar na prateleira. “Por meio de matérias primas nobres e importadas realizamos diversos testes de toxicidade, durabilidade e, principalmente, aceitação de mercado, já que todo tipo de fragrância pode ser prazerosa para alguns e desagradável para outros”, conclui Paulo.

# PARAFLU



de qualidade e confiança

O mundo evoluiu, nós também.

Nova embalagem PARAFLU 50 anos



Desde sua origem, inovando e trabalhando com tecnologias de ponta, a **PARAFLU** oferece os melhores produtos para o máximo desempenho do sistema de arrefecimento de seu veículo. Nossa estrutura é voltada para atender aos mais exigentes consumidores, com qualidade, segurança, agilidade

+55 51 3635 1837  
[www.paraflu.ind.br](http://www.paraflu.ind.br)  
[facebook.com/paraflubr](https://facebook.com/paraflubr)

Escolha viver. Decida pelo trânsito seguro



# HAPPY HOUR

Hoje, manter-se atualizado é quase uma obrigação. Não se engane ao achar que o conserto de um carro envolve apenas mecânica e que atendimento ao cliente se trata apenas de vendas. No presente, tudo se mistura e tudo se conecta. Para trazer esse diálogo amplo, separamos dicas de como se manter informado sobre ambos os mundos.



### 3. COMO SURTIU O PRIMEIRO CARRO BRASILEIRO

**POR HENRIQUE ROMANOS, COLECIONADOR DE CARROS ANTIGOS**

Disponível no YouTube, o vídeo aborda a história da indústria automobilística brasileira. Imagens de acervo histórico acompanham a narrativa que convida os espectadores a apreciar de perto a criação do Aero Wilys, modelo presente na garagem de Henrique.



### 5. LIVRO MECÂNICA DE AUTOMÓVEIS PARA LEIGOS

**POR THAIS ROLAND, CRIADORA DO BLOG COISA DE MENINOS NADA**

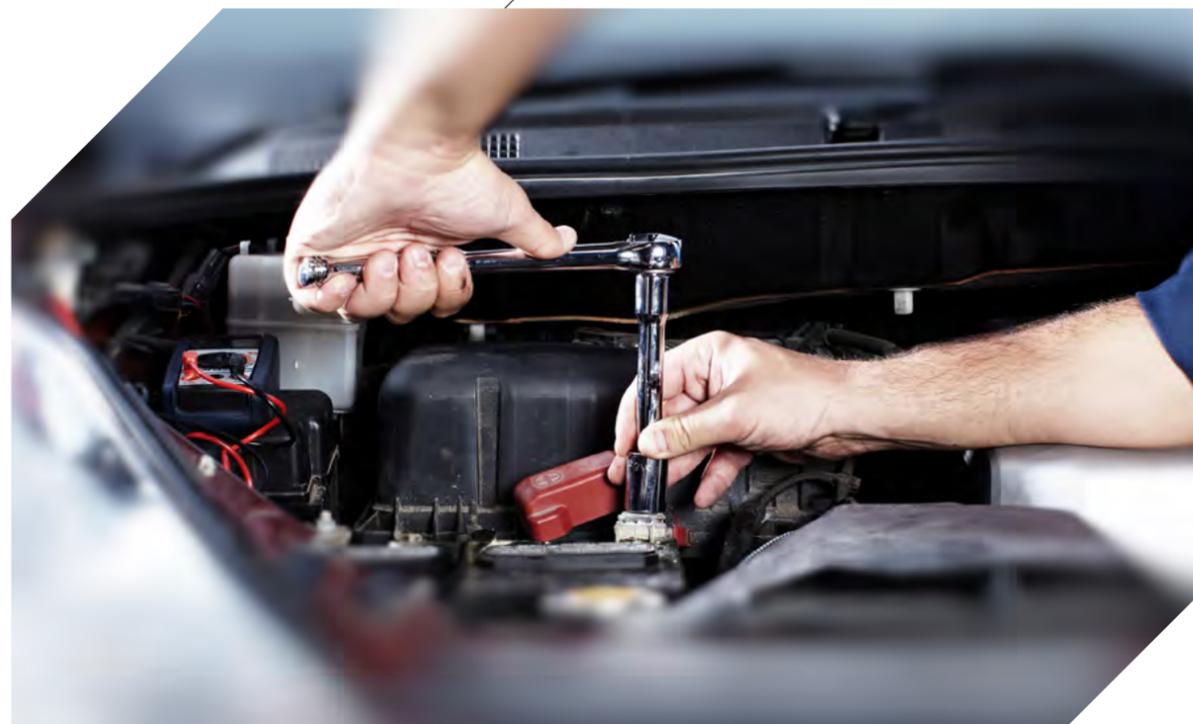
Sem grandes conhecimentos técnicos, Thais se propôs a criar o seu blog sobre mecânica automotiva em 2008. Hoje, ela é prova de que qualquer um pode entender do assunto. Como ato de incentivo, ela contribuiu na revisão do livro de Deanna, considerado uma verdadeira desconstrução da ideia de que mecânica é um assunto chato. "O livro é ótimo! Eu gostei bastante dele e é bacana pra quem quer se aventurar no meio", explica a comunicadora.



### 4. CHEF

**JON FAVREAU, 2014**

Se aventurar no meio dos negócios é uma missão um tanto quanto arriscada. Nessa produção do diretor Jon Favreau, um chef de um restaurante se vê demitido e sem caminhos a seguir. É então que ele vira o jogo e decide reaprender o seu ofício comandando um trailer de comida.



### 1. MONEY WISE (ANDROID)

**POR AGDA OLIVER, FUNDADORA DA OFICINA MEU MECANICO**

Agda é a responsável por criar e administrar a 1ª oficina mecânica para mulheres do Brasil. Um dos aplicativos que a ajudou no controle de finanças foi o Money Wise. De um jeito bem simples e prático, ele permite que você adicione gastos e receitas para saber como está a saúde do seu orçamento familiar ou empresarial.

# 4 DÉCADAS DE BALCÃO E UM GIRO PELO BRASIL

Ademir Keller é balconista há mais de 40 anos. Hoje, trabalha na Estrela Autopeças, que fica em Ponta Porã (MS).

APRESENTADO POR:



Quando comecei, em Assis Chateaubriand, no Paraná, era o ano de 1975. Nós trabalhávamos com linha geral de automóveis e caminhões. Eram poucos modelos de veículos em produção nessa época e, por isso, o aprendizado se tornava um pouco mais simples. Acontece que nessa época não tinha controle de estoque. Os preços, por exemplo, eram feitos manualmente, com etiquetas nas embalagens.

Anos depois, em Sete Quedas, aqui no Mato Grosso do Sul, o mercado era diferente. Era tudo na base da confiança. Nesse tempo nossa especialidade era linha de caminhões. Esse era o forte das vendas. Estive uma temporada em Juiz de Fora (MG), onde trabalhávamos com linha leve.

Retornei ao Paraná em 1982. Lá tinha uma coisa bem interessante. Marechal Cândido Rondon era uma cidade tipicamente alemã. Lá, o forte era a linha Volkswagen. Em 2005, vim para Ponta Porã (MS). Aqui a coisa é realmente. Tratamos com uma frota muito variada

por causa do Paraguai, que tem caminhões de todas as partes do mundo. Por isso, muita gente que enfrenta dificuldade para encontrar uma peça vem até a gente. Temos muita variedade, o que implica também um aprendizado muito grande. Os consumidores compram as peças de caminhões brasileiros e dão um jeito de se adaptarem aos veículos lá do outro lado.

Desde que comecei, há mais de 40 anos, muita coisa evoluiu. Na época eram poucos veículos e caminhões. E isso foi mudar só nos anos 1990, quando o então Presidente Collor abriu as portas do país para as montadoras do mundo todo. É bem verdade que ainda estamos atrás de vários países, mas já demos uma boa caminhada. Por conta de todas essas transformações, o balconista não pode se descuidar. Não pode ficar para trás. Eu, particularmente, gosto muito dessa necessidade de estar constantemente aprendendo.

## PARA O CORAÇÃO DE SEU VEÍCULO,



## MANGUEIRAS DE ARREFECIMENTO DAYCO



Acabamento reforçado para suportar o torque das abraçadeiras e travas pelo melhor custo/benefício do mercado.



Conexões em silicone de alto desempenho, resistente à temperatura e Ozônio.



Malha especial de alta resistência eletroquímica, suportando maior pressão em qualquer situação de trabalho.

A Dayco oferece soluções para você aproveitar a potência máxima do seu veículo. As mangueiras de arrefecimento Dayco são produzidas nos padrões de segurança e qualidade original.

**A Dayco é a marca que você confia.**

COM APOIO DE:



WWW.DAYCO.COM.BR

**DAYCO**

MOVE FORWARD. ALWAYS.™



AFTERMARKET

# FLUIDO PARA FREIOS, DISCO DE FREIO E PASTILHA DE FREIO É TRW

Todos juntos fazem um trânsito melhor.

A TRW fabrica sistemas completos de segurança automotiva para que o sistema de frenagem tenha performance original. Peças e componentes que se completam no veículo e no balcão.

**Segurança completa só com TRW.**



[www.trwaftermarket.com/br](http://www.trwaftermarket.com/br)  
0800 011 1100

