



BALCONISTA S/A



Amor pelo balcão

Evandro mudou até de cidade mas não perdeu a paixão pelos carros

Corujinha de negócio

A Kombi 1973 do Gustavo é xodó e forma de sustento

Cuidado com a contramão!

Cidade na fronteira com a Guiana reserva uma surpresa para os motoristas

APRESENTADO POR:



Todos juntos fazem um trânsito melhor.

ACERTE NA ESCOLHA

A TRW é líder mundial em segurança automotiva e leva a mesma qualidade encontrada nas montadoras para o mercado de reposição.

Freios, Suspensão ou Direção é TRW.



AUDAZ / TRW

22

KOMBI 1973

Paixão pelos carros antigos vira negócio



DIRETOR DE PLANEJAMENTO:
FABIO LOMBARDI

DIRETOR DE CRIAÇÃO:
GABRIEL CRUZ

CONSULTOR EDITORIAL:
CLAUDIO MILAN

DIRETOR DE ARTE:
PABLO NORONHA DE VIVO

JORNALISTA RESPONSÁVEL:
VINÍCIUS BOPPRÊ

JORNALISTAS:
DIOGO DOMINGOS
GUILHERME TORRES
BRUNO NUÑEZ
BRANDON VICENTE

REDATOR:
MARCELO POSSATO

EQUIPE DE ARTE:
EDUARDO VILA NOVA
LUCAS CALHEIROS
VICTOR ROLIM

FOTÓGRAFO:
EDUARDO VILA NOVA

RELAÇÕES PÚBLICAS:
NATALIE CAMARGO

WP/N

8

UM REINO NO MEIO DO PACÍFICO

O Balconista foi até Tonga saber mais sobre os balcões do reino

36

AMOR PELO Balcão

Evandro mudou até de cidade mas não perdeu a paixão pelos carros

42

SALÃO DE PEQUIM

As melhores máquinas do evento na China

60

CUIDADO COM A CONTRAMÃO!

Cidade na fronteira com a Guiana reserva uma surpresa para os motoristas

EQUIPE SK:

DIRETOR COMERCIAL:
GERSON PRADO

COORDENADORA DE MARKETING:
MICHELE AVEIRO



UMA VIDA PELO CAMINHÃO

Beto Monteiro conta um pouco sobre a carreira de sucesso na Fórmula Truck e, agora, na Copa Truck



Pernambucano da capital Recife, Beto Monteiro é um dos grandes nomes do automobilismo brasileiro. Duas vezes campeão da Fórmula Truck, o piloto de 42 anos continua fazendo história: é um dos líderes da Copa Truck, e deve brigar pelo título da temporada 2018 pela Lucar Motorsports.

O Balconista S/A conversou com o piloto para saber um pouco mais sobre o começo de carreira e as mudanças na categoria, já que a Fórmula Truck deixou de existir em 2017. Agora, o campeonato nacional leva o nome de Copa Truck. Acompanhe a entrevista.

Quando surgiu a paixão pelo automobilismo?

Eu nasci com isso. Meu pai corria e meu avô também, então meio que já nasci dentro do autódromo.

E pelos caminhões?

Eu corria na Europa de Fórmula 3, e quando voltei fui chamado para participar de corrida de caminhões para substituir um colega que havia se acidentado. E foi muito legal, porque já conhecia a categoria. Ela sempre ia para Caruaru e meu pai ajudava muito. E o que me profissionalizou, que colocou meu nome no esporte, foi a Truck.

Como foi o início nas categorias competitivas?

Toda categoria competitiva é sempre muito difícil, né. Mas, sempre gostei muito de estar disputando categorias competitivas, porque me atrai bastante.

Qual a sua melhor lembrança do esporte?

As melhores lembranças no esporte são sempre das vitórias, de ganhar, os títulos que venci. Um pela Ford, dois pela Iveco. Os títulos brasileiros são as minhas melhores lembranças.

E qual a sensação de ter vencido a Fórmula Truck em duas oportunidades?

É uma sensação muito bacana, porque você trabalha buscando esse objetivo de vencer. E quando vence, é aquele sentimento de dever cumprido.



O fim da Fórmula Truck e início da "era" Copa Truck...

A Copa Truck surgiu em 2017 em paralelo com a Fórmula Truck. Esta última acabou sem vencedor porque foi uma opção dela de fazer o campeonato sem as outras equipes. Em 2017, criou-se a Copa Truck, que aconteceu normalmente e teve seus vencedores. A diferença para 2018 é que no ano passado aconteciam apenas as copas regionais, e agora essas continuam, mas tem o Campeonato Brasileiro em paralelo.



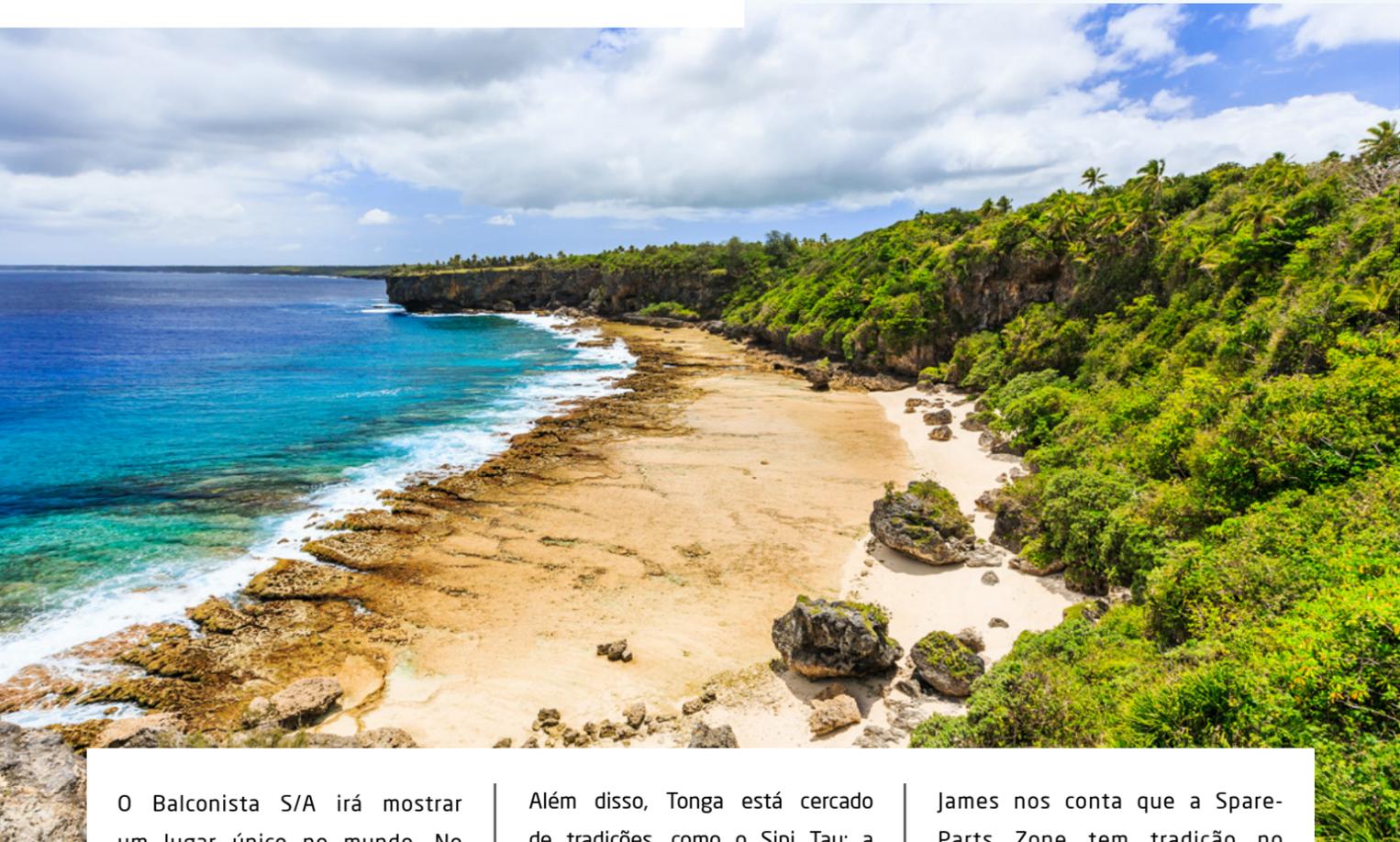
Qual o seu principal objetivo ainda no esporte?

Continuar no automobilismo ainda por muito tempo. Hoje eu vivo disso. Pretendo conseguir fazer o máximo que eu puder, porque é o que eu gosto de fazer. Enquanto eu puder e ainda tiver forças para correr, estarei por aí.

O que é o automobilismo para você?

É a minha vida. É o que eu amo fazer, aprendi a fazer e o modo como vivo. Então agradeço a Deus todos os dias por trabalhar no que eu gosto, que é o automobilismo. É minha grande paixão...

UM REINO NO MEIO DO PACÍFICO



O Balconista S/A irá mostrar um lugar único no mundo. No meio do Oceano Pacífico existe um reino cheio de ilhas, praias e águas cristalinas: Tonga. O país tem pouco mais de 100 mil habitantes e é a única monarquia da Oceania.

Diferente de outros países do Pacífico, Tonga nunca esteve sobre o poder de uma nação estrangeira. O arquipélago sempre foi governado por um rei de ascendência tonganesa, mesmo quando o Estado era um protetorado britânico.

Além disso, Tonga está cercado de tradições, como o Sipi Tau: a dança de guerra que normalmente é realizada em eventos especiais, como jogos da seleção nacional de rúgbi, esporte nacional do pequeno país do Pacífico.

Agora, vamos ao balcão. Em busca de informações sobre a vida de um balconista em Tonga, entramos em contato com a Spare-Parts Zone, localizada em Nuku'alofa, capital do país. Quem vai nos guiar é James Schaaf, de 36 anos, que reserva 45 horas de sua semana para o trabalho na autopeça.

James nos conta que a Spare-Parts Zone tem tradição no mercado de Tonga, há 24 anos ativa, desde 1994. Como é um estabelecimento grande, até com uma parte reservada aos reparos, tem 64 empregados no total, com 100 a 200 consumidores diários, um número expressivo para uma cidade pequena. Além dela, a competição no setor tem mais três concorrentes.

“Sempre trabalhamos com peças novas. Principalmente vindas de Singapura. Além disso, recebemos alguns componentes dos Estados Unidos, Austrália e Nova Zelândia”, informa James Schaaf. “Os clientes procuram por todo o tipo de componente aqui. Mas a maioria dos consumidores chega na loja com problemas de ignição, motor e amortecedores”, revela.

Tonga é um arquipélago composto por 171 ilhas, sendo que 45 delas são habitadas. Para pedidos de peças em lugares mais isolados do país, James nos conta a solução: “Temos uma filial em outra ilha. Mas quando alguém de outra parte precisa de um componente, eles entram em contato por Facebook, telefone e e-mail para que a gente possa mandá-los.



Domínio da Toyota

Como não poderia ser diferente, a Toyota também dá as cartas no pequeno país do Pacífico. Quando perguntado quais os modelos mais comuns vistos na região de Nuku'alofa, James cita apenas modelos da fabricante japonesa.

Os Toyota bB, Passo, Noah e Voxy são presenças garantidas nas ruas do arquipélago. Mas segundo James, o bB e o Passo seriam os veículos que poderiam ser considerados os “carros nacionais” de Tonga, já que são vistos com muito mais frequência que os outros.

O bB é classificado como um Mini-SUV. O modelo foi produzido de 2000 até 2016. Em outros países ele chegou a ganhar outros nomes de marcas que fazem parte do grupo Toyota: Subaru Dex, Scion xB e Daihatsu Coo.

Já o Toyota Passo é um hatchback produzido desde 2004 pelos japoneses. Também é conhecido como Daihatsu Boon e Perodua Myvi em outros países.

TONGA

Reino de Tonga / Capital: Nuku'alofa / Localização: Oceania / Língua Oficial: Tonganês e Inglês / 106 mil habitantes / Moeda: Pa'anga

SAIBA AS VANTAGENS DO FLUIDO DE TRANSMISSÃO PETRONAS TUTELA TRANSMISSION DEXRON VI



As transmissões automáticas estão cada vez mais presentes no dia a dia dos brasileiros. Ao longo dos últimos anos, os compradores de veículos estão preferindo migrar para novas tecnologias que facilitam cada vez mais a direção, trazendo mais praticidade e conveniência aos motoristas.

Ou seja, elas facilitam a condução dos veículos, mudando as marchas automaticamente à medida que o veículo se movimenta, sem a necessidade do motorista realizar a troca.

Os fluidos PETRONAS Tutela são produtos vitais para o funcionamento dessa parte essencial do seu carro, a transmissão. As suas principais funções são a diminuição do atrito entre as peças, dissipação do calor, lubrificar e proteger os mecanismos, evitando desgastes prematuros ou mesmo o travamento das transmissões.

É por isso que a PETRONAS apresenta mais uma novidade, o PETRONAS Tutela Transmission Dexron VI, produto 100% sintético indicado para transmissões automáticas que

exigem essa aprovação de última geração, garantindo maior vida útil do fluido, além de evitar a formação de borras e proporcionar maior estabilidade térmica.

O foco contínuo na busca por inovações tecnológicas, sob a chancela FTS - Fluid Technology Solutions, faz com que a PETRONAS seja uma das líderes de mercado nesse segmento, sempre buscando auxiliar os condutores a terem mais proteção mesmo sob grandes cargas e pressões e economia de combustível.

POWERED BY:



PETRONAS



PETRONAS

O aquecimento excessivo pode danificar os componentes essenciais do motor.

Proteja o motor do seu carro com PETRONAS Syntium.

PETRONAS SYNTIUM

AUXILIA NO COMBATE AO AQUECIMENTO EXCESSIVO DO MOTOR



PETRONAS Syntium com a exclusiva formulação °CoolTech™ auxilia na proteção do motor do seu carro contra os danos causados pelo aquecimento excessivo.

Desenvolvido com moléculas mais resistentes, PETRONAS Syntium atua nas áreas essenciais do motor, mantendo seu grau de viscosidade, absorvendo e reduzindo o aquecimento excessivo. Sua formulação única resiste a altas temperaturas, que podem causar danos e formação de depósitos, fatores essenciais para a vida útil do motor. PETRONAS Syntium auxilia no combate ao aquecimento excessivo e proporciona máxima performance para o motor do seu carro.

Para saber mais, acesse o site da PETRONAS: www.pli-petronas.com/br/petronas-syntium

Oil Developed For

PETRONAS. PRESENTE NO MUNDO. NO BRASIL. NA SUA VIDA.



AMG
PETRONAS
MOTORSPORT

UNIVERSIDADE DO BALCÃO

Para não ter problemas nas vendas, Marcelo Ortega explica como ter destaque na área

Técnicas de venda são importantes para conseguir finalizar um negócio. Mas essa questão requer muito estudo. Você precisa conhecer bem o produto que comercializa e também precisa estudar os seus clientes para conseguir ter um resultado positivo para o comércio.

Marcelo Ortega irá nos ajudar com suas dicas para melhorar o desempenho da sua loja. Ele é fundador do Instituto Marcelo Ortega, que forma treinadores, consultores e palestrantes de vendas, além de ser autor do best-seller Sucesso em Vendas. Um especialista nesse assunto.

“O que mais importa para começar bem o trabalho em vendas, não é conhecer tecnicamente o produto ou o serviço que você vende, mas por que, como e quando o mercado compra”, alerta Marcelo.

Confira algumas dicas de Marcelo Ortega que o Balconista S/A separou para você:



CRIE SEU PRÓPRIO

DISCURSO

Alguns vendedores nem entendem realmente para que o produto serve e saem vendendo. É preciso que você faça uma avaliação, pesquisa e, principalmente, entenda as diversas vantagens e benefícios para comercializar o item.

TRANSMITA

SEGURANÇA

Tenha argumentos verdadeiros e faça anotações para não depender da memória apenas. Isso irá demonstrar ao cliente que você está interessado e é organizado.

EVITE

O PRÉ-JULGAMENTO

Jamais deduza aquilo que o cliente quer. Espere o consumidor lhe confirmar tudo o que precisa e para que necessita desse produto.

EMPOLGAÇÃO

Comece cada contato com o cliente de maneira entusiástica. Ninguém gosta de vendedor que tem a cara amarrada e que não transmite felicidade em seu trabalho.

REINVENTE

SUA

MANEIRA DE VENDER

Trate cada cliente como único e especial, como se fosse o primeiro ou o último de sua vida. Lembre-se, o cliente é o bem mais valioso e que garante nossa remuneração.

BENEFÍCIO

“Um vendedor que se preze deve conhecer bem aquilo que vende, não há o que contestar. Mas, o cliente verdadeiramente não se encanta com isso em um primeiro momento”, afirma Marcelo. Ele não quer saber que o equipamento tem diversas características ou que a empresa tem trezentos anos de tradição, sede própria, equipe bem treinada, certificados, etc., agrega”.

Segundo Marcelo Ortega, na primeira abordagem o cliente só quer ouvir sobre benefício. “O vendedor tem que questionar: Por que as pessoas compram comigo? O que elas ganham realmente?

Que desejos e necessidades meus produtos e serviços proporcionam na vida de quem compra? Aí ele estará no caminho certo”, explica.

O especialista dá a dica que para reconhecer o benefício é bom conversar com o seu cliente após a venda.

“Mesmo que digam, foi legal, foi bom, foi uma necessidade. Insista: O que representava para você essa compra naquele momento? Você deve chegar a respostas como: segurança, tranquilidade, conforto, etc. Essas devem ser sua base de benefícios para abordar consumidores novos”, finaliza.

B2B B2C

X

Apesar de parecerem modernas, essas abreviações são tão antigas quanto o varejo. Usadas constantemente no e-commerce, elas definem o tipo de comércio que uma empresa pratica. Superficialmente, a principal diferença entre cada uma está no tipo de cliente e no tipo de operação a ser realizada. Para entender mais a fundo, veja as principais características de cada modelo.

B2B (BUSINESS TO BUSINESS)

É a sigla usada para definir transações comerciais entre empresas. Mais precisamente, o ambiente (plataforma de e-commerce) onde uma empresa (indústria, distribuidora, importadora ou revendedora) comercializa seus produtos/serviços para outras empresas. Sua operação pode se dar por revenda, transformação ou consumo.

B2C (BUSINESS TO CONSUMER)

É a sigla usada para transações comerciais entre empresas (indústria, distribuidora ou revenda) e consumidores finais. Em uma tradução livre, esse tipo de transação pode ser entendida como mercado de consumo, já que essas operações são voltadas a um cliente final.

TIPOS DE OPERAÇÕES

B2B

- Uma indústria que vende seus produtos para outras, que os usam em processos produtivos
- Uma indústria/importadora que vende para um distribuidor, revendedor ou lojista
- Uma empresa que vende produtos de consumo para outras empresas (papel sulfite, canetas, material de limpeza, café)

TIPOS DE OPERAÇÕES

B2C

- Uma loja que vende produtos para um cliente final
- Uma empresa que vende serviços como tíquetes de cinema ou mão-de-obra
- Uma distribuidora ou atacado que vende para um consumidor final

FATOS E BOATOS

Não é segredo para ninguém que o câmbio automático facilita a vida do motorista. Mais segura, a transmissão automática surgiu para dar conforto e praticidade, evitando que a pessoa que está ao volante preocupe-se tanto com a troca de marchas. Entretanto, muitos boatos correm por aí e fazem com que o motorista ainda hesite na hora de escolher o câmbio automático.

FATOS

TROCAS MAIS VELOZES

Os automáticos conseguem fazer trocas mais rápidas em comparação aos manuais e têm se aproximado cada vez mais dos automatizados de dupla embreagem. Por isso, são capazes de atingir velocidades mais altas e, conseqüentemente, exigem menos do motor.



VIDA ÚTIL PROLONGADA

Fazer manutenção pode custar caro, e nada melhor que escolher um carro que tenha acessórios de maior durabilidade. E os que possuem câmbio automático levam vantagem.

No geral, se não tiverem problemas de operação por parte de quem dirige, nenhuma troca de peça é necessária até os 150 mil quilômetros. E sua vida útil pode durar, em certos casos, a incríveis

300 mil quilômetros. Carros manuais muitas vezes precisam de manutenção quando atingem 100 mil quilômetros de rodagem.

BOATOS

CAUSA DESGASTE DOS FREIOS

Ao contrário dos comentários que circulam, o câmbio automático não causa mais desgaste dos freios do que o manual. Isso porque, mesmo quando parado, não existe qualquer movimento relativo dos freios. Por isso, não há deterioração dos freios. Além disso, existe a possibilidade do uso do freio-motor. Muitas caixas manuais contam com as opções L ou 1, 2 e 3.

GASTO MAIOR DE COMBUSTIVEL

É bem verdade que isso já foi uma realidade. Porém, não é mais. Hoje o câmbio automático possui maior eficiência, o que possibilita rapidez de trocas e melhor proveito da curva de torque. Além disso, a embreagem de bloqueio possibilita a manutenção dos giros baixos em marchas reduzidas.

50 anos de qualidade e confiança



O mundo evoluiu, nós também. Nova embalagem Parafllu 50 anos.

Desde sua origem, inovando e trabalhando com tecnologias de ponta, a **PARAFLLU** 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 e eficiência, auxiliando o aplicador no pós-venda.

Estaremos presentes na **AUTOP** 2018. Visite nosso estande.

PARAFLLU

+55 51 3635 1837
facebook.com/parafllubr
instagram.com/parafllubr
www.parafllu.ind.br

Escolha viver. Decida pelo trânsito seguro.

UO

SOOBRE

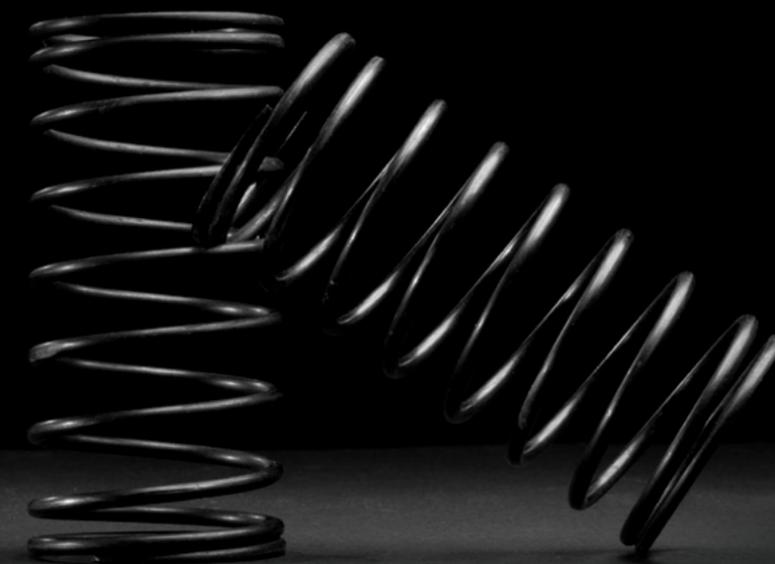
Sabe aquela sensação de desconforto dentro de um carro, principalmente quando passamos por lombadas ou grandes declives? Elas são amenizadas pela suspensão, transformando as viagens em momentos muito mais agradáveis aos passageiros.

COMO FUNCIONA:

A suspensão é responsável pela estabilidade de um carro. Logo, deve incorporar todas as inconstâncias do solo e, como consequência, reter todas as rodas no chão. Ela é formada por três itens principais: mola, amortecedor e barra estabilizadora.

MOLA:

Ligada ao amortecedor, a mola tem como função absorver o impacto sofrido pelas rodas. Ela pode ser de dois tipos: feixe de molas ou helicoidal (mais utilizada em veículos leves). Sendo assim, são responsáveis por levar a energia acumulada para o amortecedor.

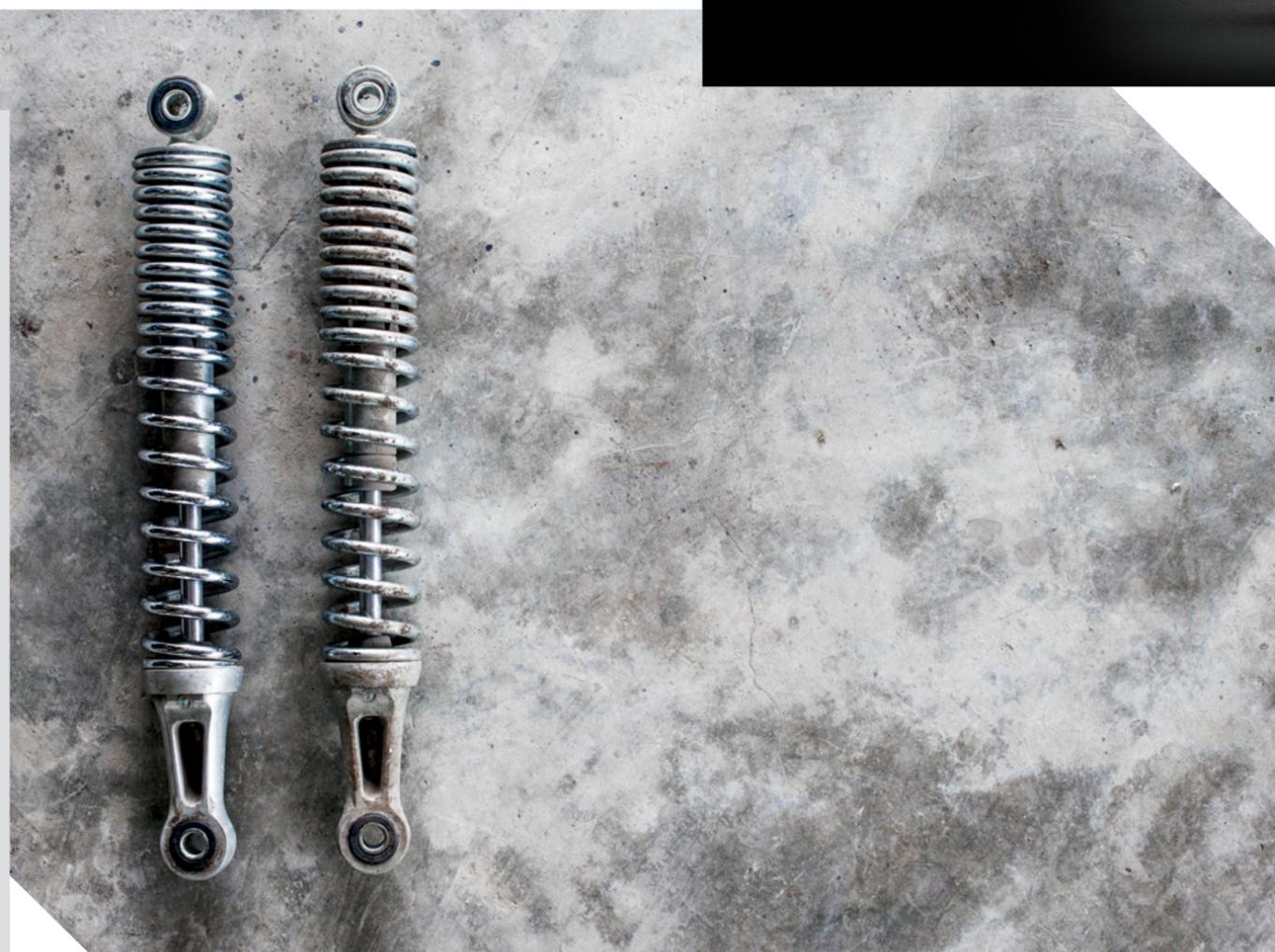


AMORTECEDOR:

Junto a mola, ele pega a energia recebida pela mola e a dissipa. Dessa forma, reduz as oscilações da mola e, conseqüentemente, do automóvel.

Eles podem ser convencionais ou pressurizados. Os primeiros são formados por um conjunto de pistão e válvulas fixados à uma haste. Esta, por sua vez, se movimenta por dentro de um tubo com um óleo bastante resistente às condições extremas, como altas temperaturas. Por terem uma tecnologia mais rústica, estão presentes apenas nos veículos mais antigos e caminhões/ônibus.

Já os pressurizados funcionam hidraulicamente, através de um óleo. No seu sistema, a pressurização de nitrogênio evita que haja falta de lubrificação na abertura da haste. Dessa forma, aumentam a vida útil do amortecedor. Por isso, estão mais presentes nos veículos leves modernos.



BARRA ESTABILIZADORA:

A barra estabilizadora tem como função ligar as colunas de suspensão. Sua responsabilidade é de manter a estabilidade do carro em altas velocidades, principalmente nas curvas. Está presa à carroceria através das buchas de ligação e às colunas por via de bieletas.





Nome - Edson "Carioca" Martins
Idade - 59
Especialidade - Atendimento no balcão
Tempo de balcão - 30 anos

DUELO NO BALCÃO

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

A terceira edição do Duelo no Balcão foi até o bairro do Ipiranga, em São Paulo (SP). A Castro Auto Peças foi a loja visitada da vez. Lá, os balconistas entraram na brincadeira e participaram da gincana que reúne experiência, inteligência e agilidade.

Carioca e Flávio foram os balconistas que se enfrentaram neste duelo. A disputa parou a loja e os participantes se esforçaram muito para conquistarem o troféu de "sabe-tudo" do balcão.

Veja como foi esse Duelo no Balcão no canal do YouTube do Balconista S/A e confira todos os detalhes dessa brincadeira. Não perca!



Nome - Flávio Aparecido da Silva
Idade - 36
Especialidade - Atendimento no balcão
Tempo de balcão - 12 anos



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



MULTI-FILTROS, Qualidade original de montadora sempre à mão!



Consulte a aplicação antes de usar

Mais de 200 aplicações em apenas 05 modelos de produtos.

Os MULTI-FILTROS são produtos com altura e diâmetro que permitem a montagem em diversos modelos de veículos. Com tecnologia de papel exclusiva da marca MANN-FILTER, atende todas as rigorosas especificações técnicas das montadoras, reunindo o melhor dos componentes de cada filtro. Qualidade 100% comprovada, aprovada e original que garante desempenho superior e facilidade para gerenciar o estoque com menos investimento. 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

- /MannFilterBrasil
- @mannfilterbrasil
- MANN-FILTER Brasil

KOMBI 1973

Atração por onde passa, a Kombi 1973 do Gustavo alia a paixão pelo antigomobilismo com a locação de carros para eventos.

Um Placa Preta para locação de eventos. O professor de inglês Gustavo Mello, de 21 anos, decidiu aliar o seu amor pelos carros antigos com os negócios. O proprietário da Volkswagen Kombi 1973 batizou o seu modelo customizado de Kombi Havaiana, uma "corujinha" com as cores azul-caiçara e branco, que marca não apenas a vida de seu dono, como a de muitas outras pessoas.

"Fui incentivado por amigos. É um mercado até um pouco pequeno, esse negócio de locação de Kombi antiga. Como a gente já tem o amor pelo hobby, então acabamos unindo o útil ao agradável.



É super legal, porque a gente participa de momentos especiais das vidas dessas pessoas. Eu levo bem a sério esse negócio, só que é muito mais pela paixão do que pelo dinheiro", afirma Gustavo.

A Kombi Havaiana chama a atenção por onde passa. Na cidade natal de Gustavo, Guarulhos (SP), a perua é o foco dos olhares dos pedestres e dos motoristas que dividem as ruas com o modelo 1973. "Bonita, hein? Tá bem cuidada", diz um transeunte que para o proprietário no semáforo para elogiar o trabalho de restauração.

Gustavo nos conta como foi o processo, desde a compra até deixar a perua em estado perfeito. "Essa Kombi eu comprei em São Paulo.





Ela era toda azul. Como todo veículo desse tipo ela estava bem usada, principalmente por ser um carro comercial. Tive que fazer uma boa reforma nela. Com o tempo fui deixando do meu jeito, customizando, comprando os acessórios que eu queria”, relata.

“O bagageiro foi um amigo que fez, do estilo californiano. Consegui uma placa de trânsito verdadeira do Havaí. Os frisos eu acabei instalando para transformar em uma Kombi de luxo. O interior eu fiz com a ajuda de um marceneiro, construímos o balcão e toda a forração de madeira. A janela safari refrigera muito o carro e melhora a sensação quando dirijo ela. Além disso, fiz um sofá-cama com um tapeceiro e dá até para dormir já que a cama tem 1,80m. As cortinas eu criei e a minha vó costurou para mim. Eu gosto desse processo de customização e todo momento eu vejo de fazer alguma coisa, nunca paro”, agrega.

As inspirações para o visual e o estilo de decoração estão no próprio nome da Kombi Havaiana. “Eu particularmente gosto muito de praia, até morei um tempo na Califórnia, em San Diego. Quando eu fico um tempo sem ir para o litoral começo a ficar estressado. Então eu puxei para esse lado havaiano porque é algo que eu gosto, além disso a Kombi está muito ligada a viagens, praia, colocar a galera para fazer um passeio. A ideia veio disso”, conta o proprietário.

Desde 2016 com a Kombi Havaiana, Gustavo nos conta como veio a motivação para ter um placa preta: “A paixão pelos carros veio por causa do meu pai. Ele é lojista, sempre teve loja de carro e de moto, então isso aconteceu muito cedo comigo. Eu sempre ajudei ele lá, não trabalhava apenas com veículos modernos, mas também com os antigos. Vem desde a infância esse amor pelas máquinas”.

MODELO - KOMBI
MARCA - VOLKSWAGEN
ANO - 1973
PAÍS - BRASIL
MOTOR - BOXER 1600





O modelo 1973 com motor boxer 1600 não é a única relíquia de Gustavo. Além da Kombi, ele tem um Fusca com as mesmas cores da perua havaiana. Antes de ter a versão corujinha, o professor de inglês já havia sido proprietário de uma Clipper de seis portas.

Só que o modelo "corujinha" sempre foi o sonho de Gustavo. "O painel dela é muito bonito e as janelas safari permitem que eu tome vento no rosto. Isso dá uma sensação de liberdade indescritível", afirma.

Atualmente, a Kombi Havaiana aparece em eventos como casamentos, sessão de fotos e até em um projeto de uma série de entretenimento. Se você encontra-la na rua, com certeza ela será o centro das atenções do quarteirão. É uma corujinha que encanta por onde passa.



Baixe o leitor de QR Code no seu celular e confira a entrevista em vídeo.

MAHLE



QUALIDADE PARA PROTEGER O MOTOR E O BEM-ESTAR DE MOTORISTAS E PASSAGEIROS

O Grupo MAHLE produz filtros do combustível, ar, óleo e de cabine em modernas fábricas pelo mundo. Essa ampla e abrangente linha de produtos garante alta capacidade de retenção das partículas contaminantes existentes no ar, em lubrificantes e combustíveis. O resultado? Maior proteção, resistência e economia ao conjunto do motor, além de mais conforto e bem-estar para motoristas e passageiros.

UM OFERECIMENTO



SAIBA MAIS SOBRE A LINHA DE JUNTAS HOMOCINÉTICAS COFAP

Mais um produto com a qualidade e tecnologia da marca que você conhece e confia

As Juntas Homocinéticas permitem que o torque e a força do motor cheguem às rodas de maneira constante, sem prejudicar os movimentos da suspensão.

A peça funciona por meio de uma ligação entre a roda e o semieixo.

Este, então, une-se a junta deslizante e ao câmbio. É importante frisar que em algumas versões ela pode utilizar uma trizeta no lugar de uma deslizante.

Toda a combinação do conjunto permite maiores ângulos de trabalho

do eixo nos movimentos gerados pela suspensão (sobe/desce) e direção, além de maior raio de giro em veículos de tração dianteira.



Para mais informações acesse o site <http://www.mmcofap.com.br/> e descubra outros produtos da marca.

POWERED BY:



Parafusos de Cabeçote



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

taranto.com.br

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

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

AUDI TDI MOTOR



As 24 Horas de Le Mans é uma das provas mais nobres do mundo do automobilismo. Junto às 500 Milhas de Indianápolis e ao Grande Prêmio de Monaco de Fórmula 1, forma a Tríplice Coroa do esporte.

Na última década, as equipes da Audi têm se destacado na categoria. E isso devido aos motores Audi TDI, desenvolvidos pela montadora alemã.

1989

Naquela ocasião, a Audi apresentou o Audi 100, primeiro motor turbo-diesel de injeção eletrônica direta. E esse foi apenas o primeiro passo para a chegada ao motor TDI.

2006

Aquele ano marcou a estreia do motor à diesel nas 24 Horas de Le Mans. Era o TDI de 12 cilindros. E o sucesso foi imediato. Levando vantagem sobre todos os outros que utilizaram gasolina, a vitória da equipe alemã formada pelos corredores Frank Biela, Marco Werner e Emanuele Pirro foi arrebatadora.



2007/2008

Ainda utilizando o TDI de 12 cilindros, a Audi venceu as duas edições com assustadora facilidade, combinando baixo consumo e grande autonomia.



2009

Era a vez de inovar. A Audi trouxe o TDI V10, que diminuía as cilindradas visando melhorar o consumo sem perder a eficiência. Entretanto, a vitória não veio.



2012 2013 2014

Mais uma vez, a Audi inovou com os seus motores TDI. Foi combinando um motor V6 Diesel com tração nas rodas traseiras e um motor elétrico com tração nas rodas dianteiras, que era ativado quando o carro chegava à marca de 120 km/h. A estreia em 2012 foi premiada com a vitória na prova. Foi a primeira vez utilizando um motor híbrido. Nos dois anos seguintes, a montadora alemã saiu novamente vencedora, e mostrou porque tinha se tornado uma potência nas 24 Horas de Le Mans.

2011

Nova vitória da Audi. Dessa vez, utilizando o motor TDI V6 que rendia mais de 540 cv. Ele era mais leve e compacto.



DE VOLTA PARA O FUTURO

Sua primeira apresentação foi no Salão do Automóvel de Frankfurt, na Alemanha, em 1987. Ao oferecer a possibilidade de proteger passageiros e condutores, o airbag conquistou a atenção de diferentes montadoras e se tornou, em 2009, um item obrigatório em veículos importados e fabricados no Brasil. Composto, basicamente, por uma bolsa de ar que ameniza o impacto em colisões, desde o seu lançamento, estima-se que ele tenha salvado aproximadamente 10.700 vidas só nos Estados Unidos. Entenda a sua evolução e saiba como ele ainda pode agregar ao setor automotivo.

AIRBAG FRONTAL

As primeiras discussões sobre o assunto ocorreram na década de 1950. No entanto, o primeiro airbag surgiu apenas em 1980, em um modelo Classe S, da Mercedes-Benz. A tecnologia, até então inovadora para a época, protegia somente o motorista, e era acionada pelo volante do veículo. Em 1990, ela é enfim desenvolvida para a proteção de passageiros e, em 1998, recebe uma versão adaptativa, capaz de disparar em dois estágios.



AIRBAG LATERAL E CENTRAL TRASEIRO

Em 1997, a GM lança o primeiro airbag lateral, desenvolvido para aprimorar a segurança de motoristas e passageiros. Essa necessidade de proteger todos os presentes em um carro se tornou ainda mais primordial nos anos seguintes. Mas, somente em 2009, foi lançado o primeiro airbag central traseiro, capaz de proteger o passageiro sentado no meio do banco de trás.



O QUE VEM POR AÍ?

A cada ano, bons resultados estimulam cientistas e especialistas a criarem novos modelos. Um desses é o airbag externo, desenvolvido por cientistas da Universidade de Cranfield, na Inglaterra. Como uma almofada no para-brisa, ele protege pedestres de uma colisão. Outra promessa para os próximos anos são os airbags para pés e joelhos. Conectados a dispositivos com tecnologia de radar capazes de antecipar um acidente, esses dispositivos também poderão personalizar o acionamento dos airbags de acordo com a idade, sexo, tamanho e peso de cada passageiro.



ASFALTO, TERRA, RETAS, CURVAS,
ACLIVES, LOMBADAS.
NÃO EXISTE OBSTÁCULOS
NO MUNDO PARA
OS AMORTECEDORES COFAP.

**MUITOS ANOS DE
ESTRADA, NO BRASIL
E NO MUNDO.**



AMORTECEDORES

cofap

Faça revisões em seu veículo regularmente.

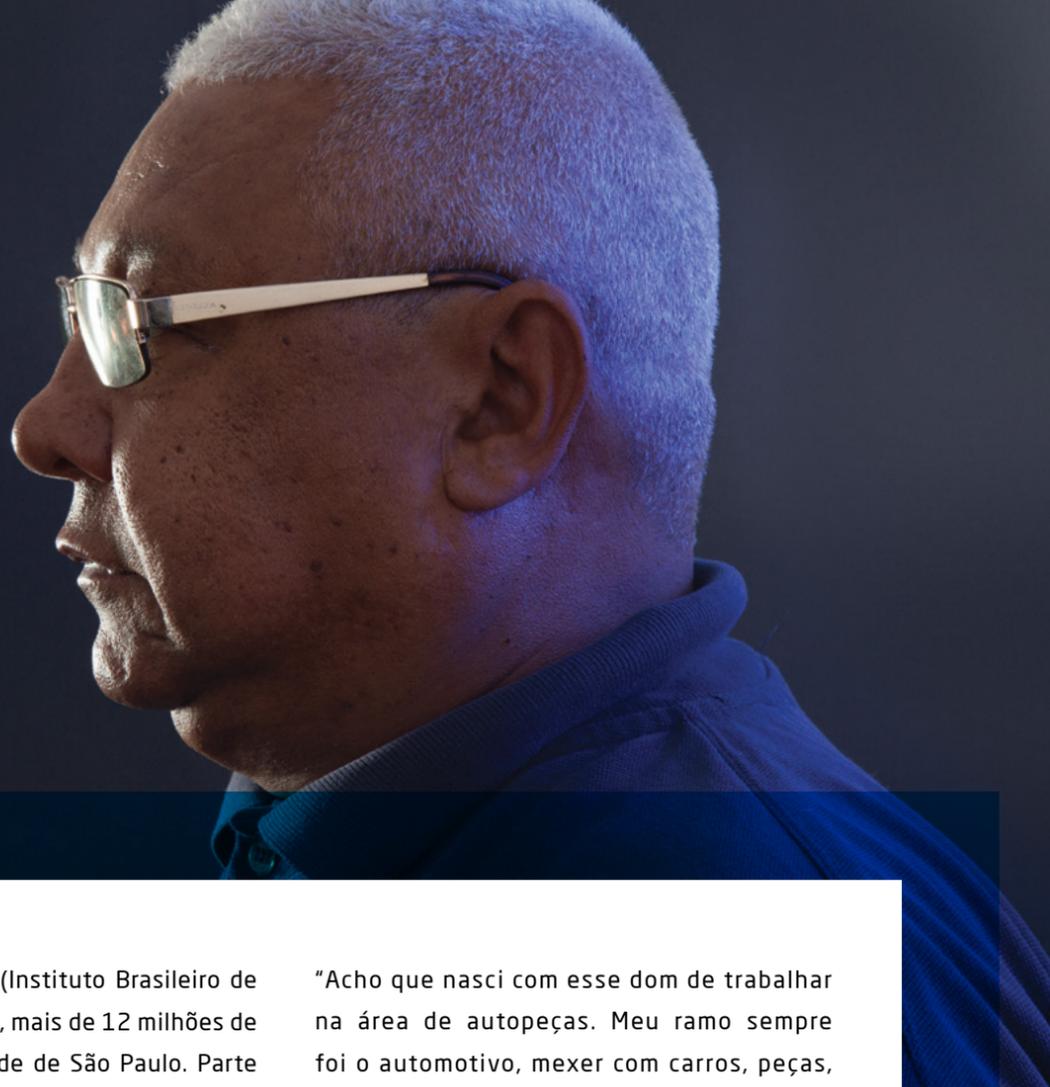
NASCIDOS NO BRASIL, CRIADOS PARA O MUNDO

MANDACARU E VILA CARRÃO:

AMOR APELO BALCÃO

Há mais de 40 anos na profissão, Evandro mostrou que o amor pelo balcão pode andar mais de 2.800 km e continuar intacto. E é assim que o paraibano se define: um apaixonado pela profissão. Balconista do Chibana Auto-peças, ele ressaltou a importância do estudo e atualização sobre o mundo automotivo. E comentou também sobre a amizade com o campeão Pan-Americano de judô, Charles Chibana.





De acordo com o IBGE (Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística), mais de 12 milhões de pessoas vivem na cidade de São Paulo. Parte de sua população é formada por migrantes, principalmente provenientes das regiões Norte e Nordeste do Brasil. Muitas delas vieram atrás de uma condição melhor de vida, já que a cidade de São Paulo transformou-se no grande pólo econômico do país no século passado. Um desses retirantes chama-se Evandro do Nascimento Ferreira, balconista do Chibana Autopeças, na Vila Carrão.

Proveniente de João Pessoa, mais precisamente do bairro de Mandacaru, Evandro chegou à capital paulista no ano de 1977, e trouxe consigo a paixão pelo universo automotivo.

“Acho que nasci com esse dom de trabalhar na área de autopeças. Meu ramo sempre foi o automotivo, mexer com carros, peças, essas coisas. (...) com 13 anos, já trabalhava numa oficina.”

Já na cidade, começou a trabalhar em diversas empresas do universo de autopeças. Foi de estoquista à conferente de peças. Até que chegou à loja da Família Chibana, na zona leste da capital. Nela, iniciou uma trajetória de sucesso como balconista. Já são mais de duas décadas trabalhando no local.

“Conheci a loja através de um amigo. A gente trabalhava em outro lugar e ele saiu

de lá para trabalhar aqui. Vim para cá e encontrei com ele, deu certo. Entrei para um período de testes de 1 ano e já virou 25”, conta Evandro, abrindo um tímido sorriso.

Ele é um dos funcionários mais antigos na loja. A longa experiência faz com que seja visto pelos mais novos como um exemplo. Entretanto, Evandro considera-se como todos eles, já que, no final das contas, a meta é satisfazer o cliente.

“Eu me considero como qualquer outro balconista. Mesmo pelo tempo que eu tenho, sou como todos os balconistas, todos têm o mesmo valor”, ressaltou.

Apesar da humildade, ele admite que faz questão de ensinar os mais novos quando começam a trabalhar na loja. “Damos um apoio para aqueles que estão chegando, explicamos onde cada peça fica, como são utilizadas, etc. Isso aí ajuda na amizade e na hora de vender. Às

vezes uma peça serve para vários carros diferentes e eles não sabem, aí digo ‘pode vender, eu estou mandando vender porque sei que serve”, conta. Porém, apenas a ajuda dos mais experientes não basta. De acordo com ele, é necessário continuar estudando e se atualizando a todo momento. A indústria automotiva se renova a cada ano, e o bom balconista precisa estar atento para não deixar dúvidas na cabeça do cliente.

“EU ME CONSIDERO COMO QUALQUER OUTRO BALCONISTA”





"TEM QUE GOSTAR DO QUE VAI FAZER PARA TER UM FUTURO MELHOR"

"Tem que saber o que está vendendo. Eu já cheguei até a conversar com o pessoal que acha que, com o computador, qualquer um pode vender. Vai lá, busca o kit de embreagem da Kombi 1.4 flex, pesquisa o corredor onde ele está e pega a peça. Se estiver correta, vai vender para o cliente. Se ele não conhecer, pode vender a peça errada e não saber. Tem que saber o que está fazendo (...) por isso, tem que ler os catálogos, ter contato com a peça."

Se o nome da loja que Evandro trabalha lhe parece familiar, não estranhe. Ela é de propriedade da Família Chibana, do campeão Pan-Americano de judô da categoria - 66kg, Charles Chibana. Nosso balconista, campeão de vendas da loja, contou um pouco sobre a relação com ele.

"Eu conheço ele desde pequenininho, desde que estava treinando. Quando entrei aqui, ele era bem novinho (...) ficava aqui todo sujo de graxa pegando peça, fazia uma farra. Ía lá, ajudava. Daqui a pouco sumia".

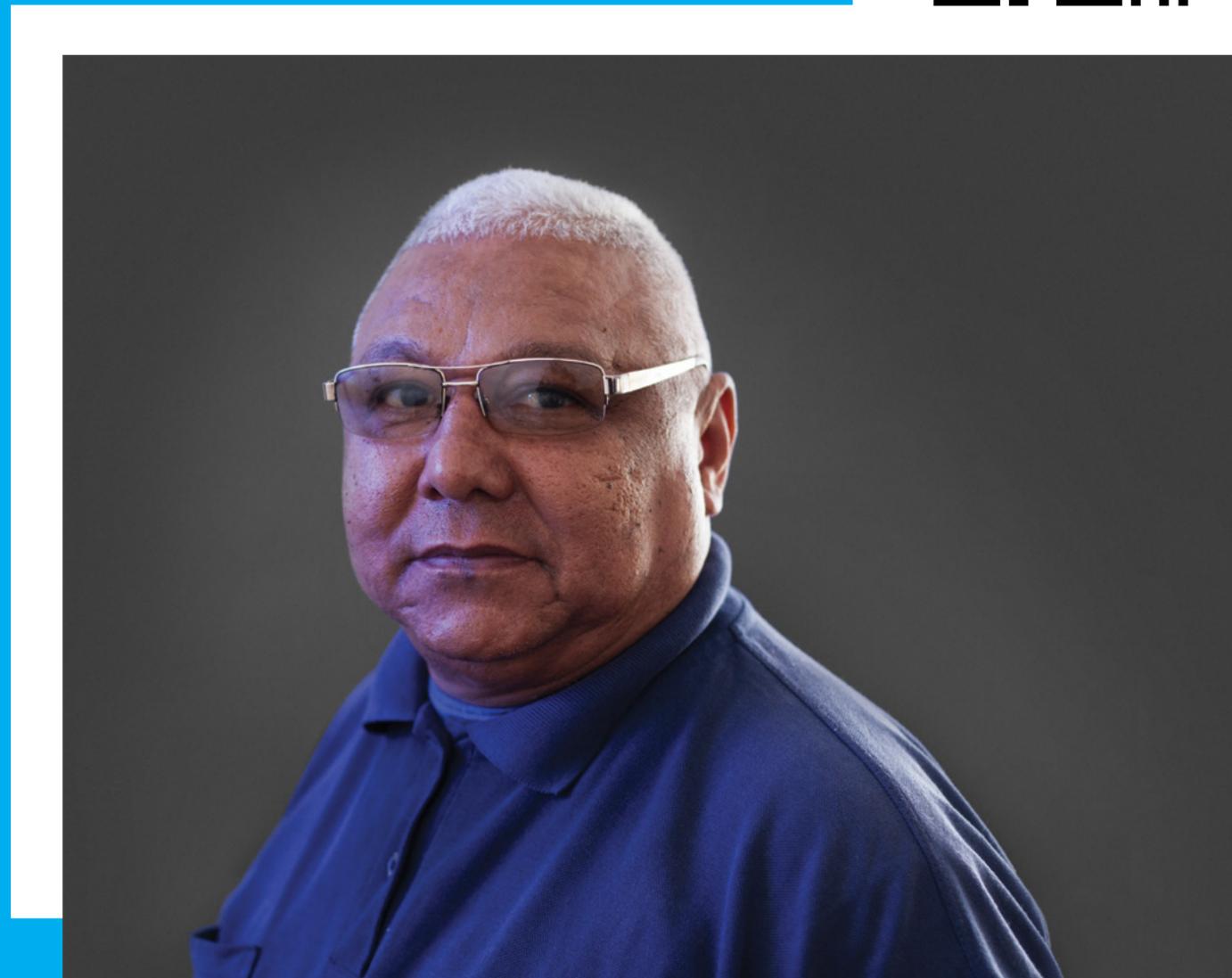
Hoje, Charles dedica-se inteiramente à carreira esportiva. Isso não impede que continue mantendo contato com a loja da família. De acordo com Evandro, o judoca passa na loja de tempos em tempos para falar com os funcionários. Nada de carregar peça.

Ele afirma que Charles sempre levou muito mais jeito para o judô que para o balcão.

Mesmo assim, fez questão de deixar um conselho para quem, diferentemente do judoca, quer seguir carreira na área.

"Principalmente, gostar do que está fazendo. Se vier para passar o dia, não oferecer a mercadoria pro cliente, explicar uma peça pro mecânico, está enganado. Não funciona. Tem que gostar do que vai fazer para ter um futuro melhor."

Baixe o leitor de QR Code no seu celular e confira a entrevista em vídeo.



Mesmo após o seu acontecimento em abril deste ano, o Salão de Pequim ainda gera comentários sobre parte dos lançamentos apresentados. Anualmente, ele atrai importantes fabricantes europeias e americanas. O motivo: a China é o maior mercado automotivo do mundo. Quem fica de fora, perde vendas. Confira alguns destaques da última edição.



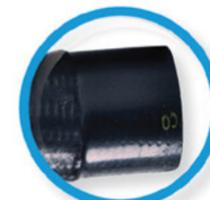
PEQUIM 2018



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.

WWW.DAYCO.COM.BR

DAYCO

MOVE FORWARD. ALWAYS.™

MERCEDES-BENZ CLASSE A SEDAN

Esse seria um modelo exclusivo para o mercado chinês. No entanto, sua estreia chamou tanto a atenção dos que passaram pelo salão que a Mercedes se viu obrigada a projetar uma versão global para o Classe A Sedan. Entre os seus destaques estão o câmbio automatizado de dupla embreagem e o sistema MBUX, que conta com uma central multimídia e capacidade para utilizar realidade aumentada em seus gráficos.

VELOCIDADE MÁX.
210 KM/H

COMPRIMENTO
4,54 M

TORQUE:
299 N M

POTÊNCIA
188 CV



BMW IX3 CONCEPT

Essa é mais uma prova de que as SUVs estão dominando o mercado. Para se adaptar a tendência, a BMW escolheu investir no porte do seu X3. Totalmente elétrico, o novo membro da família i representa a quinta geração da tecnologia de tração elétrica da marca. Seu sistema não só permite uma potência de 270 cavalos, como também uma autonomia por mais de 400 km.

VELOCIDADE MÁXIMA
200 KM/H

PESO
2000 KG

TORQUE
500 NM

0 A 100 KM/H:
5 S



TODO O PODER DO AÇO FORJADO ESTÁ NOS DETALHES. CUBOS DE RODA

1. ROLAMENTO DE ALTA PERFORMANCE

Os cubos de roda Fremax têm melhor desempenho e garantem máxima segurança.



2. ECONOMIA PARA TODOS

Você garante o melhor para os seus clientes, evita retrabalhos, gastos e manutenções.

3. DURABILIDADE COMO VOCÊ NUNCA VIU

Roda mais quilômetros, com mais performance e resistência incomparável.

4. FABRICADO EM AÇO FORJADO

Qualidade de verdade é com aço forjado. Aço forjado é Fremax.

5. VOCÊ SÓ PRECISA INSTALAR

Acessórios para montagem inclusos.

6. CADA MILÍMETRO PENSADO PARA O MELHOR

Tecnologia de ponta no melhor cubo de roda disponível no mercado.

FIQUE ATENTO! CUBO DE RODA DE FERRO FUNDIDO: UM RISCO QUE VOCÊ PODE EVITAR.

“ A Fiat iniciou, nesta sexta-feira (12), o recall do modelo Stilo. [...]Nos respectivos veículos, os cubos das rodas traseiras, fabricados em ferro fundido, deverão ser substituídos por peças em aço forjado.”

(Portal G1, março de 2010)

“ Foram feitos estudos comparativos de propriedades mecânicas e, principalmente, de micromecanismos de fratura dos dois materiais. O laudo apontou que o risco de falha com o ferro fundido é muito grande, simplesmente porque ele tem menor resistência à fratura.”

(Jornal da Unicamp, abril de 2010)



Atende montadoras do mundo todo.



Única do Brasil aprovada na Europa.

FREMAX
FAZER O MELHOR. ISSO É O QUE NOS MOVE.

fremax.com | 0800 474090

SUV MAYBACH

Se existe uma palavra que o define, essa palavra é ultraluxo. Aposta da Mercedes para o mercado asiático, o modelo SUV inspirado no já existente GLS, é a combinação da elegância de um sedã com a grandiosidade e potência de um SUV. O veículo possui quatro motores elétricos e tração nas quatro rodas.

VELOCIDADE MÁX.
250 KM/H

AUTONOMIA
321 KM

CARGA ELÉTRICA
350 KW

POTÊNCIA
750 CV



NISSAN TERRA SUV

Esse é mais um derivado de uma versão clássica. Conhecido em alguns mercados como Navara, o Nissan Frontier foi o modelo responsável por originar o Terra, novo automóvel da fabricante japonesa, exclusivo para o mercado asiático.

TRAÇÃO
4X4

TORQUE
245 NM

POTÊNCIA:
184 CV
GASOLINA

CONSUMO
11,2 KM/L

MAGNETI MARELLI COFAP APRESENTA MODERNIDADE NA NOVA LINHA DE BATERIAS AUTOMOTIVAS



Baterias automotivas de grande durabilidade são uma exigência de quase todos os clientes na hora de comprar ou modernizar seu automóvel. Foi pensando nisso que a Magneti Marelli Cofap lançou a nova linha de baterias, que prometem um desempenho pra lá de moderno.

Substituindo as versões anteriores, a marca traz para o mercado uma linha inovadora com três famílias: Premium, Top e Estrada. Saiba um pouco mais sobre cada uma delas.

Premium: desenvolvida com grades estampadas, destinam-se a carros que demandam maior estabilidade elétrica. Não precisam de manutenção e têm 18 meses de garantia.

Top: perfeita para veículos com menor demanda de estabilidade elétrica, tratam-se de uma opção mais econômica. Entretanto, também são livres de manutenção e têm garantia de 12 meses.

Estrada: voltadas para veículos comerciais e máquinas agrícolas, proporcionam maior resistência devido ao sistema de absorção de impactos, suportando também aplicações mais severas. São livres de manutenção, mas alguns códigos permitem a reposição da solução ácida. Sua garantia é de 12 meses.

POWERED BY:

**MAGNETI
MARELLI**

SAMPEL: TRADIÇÃO E QUALIDADE

Você procura componentes de metal e borracha de qualidade original? E se esses produtos estiverem pertinho de você, e forem fabricados aqui no Brasil?

A Sampel, do Grupo Estevão Caputto, é referência nessa área do setor automotivo desde 1961.

Itens como bandejas, buchas, suporte de amortecedor, motor, câmbio e kits para suspensão são especialidades da fabricante, presente em todo território nacional. A marca também exporta seus produtos para países da Ásia, África, Europa, Américas do Norte e Central, além dos nossos vizinhos da América do Sul.

A Sampel conta com tecnologia de ponta, o que a torna referência na fabricação de componentes automotivos. Atualmente, já são mais de 2700 itens e mais de 7500 aplicações em sua gama de produtos.

A qualidade original é garantida pelas certificações ISO9001 / IATF 16949.



POWERED BY:



DÊ UM PASSO RUMO AO FUTURO COM A HIPPER FREIOS.

*Nosso padrão de qualidade ficou ainda mais alto.
Por isso, dessa vez, levamos nossa tecnologia
e inovação a um patamar completamente
diferente. E, claro, chegamos lá.*

Conte hoje com a tecnologia do amanhã.

Hipper GRINDING



**Líder em vendas.
Líder em tecnologia.
Líder em confiança.**

Hipper Freios

A inovação nunca foi tão longe

Acesse nosso site: www.hipperfreios.com.br/inovacao2018

8 ou 80

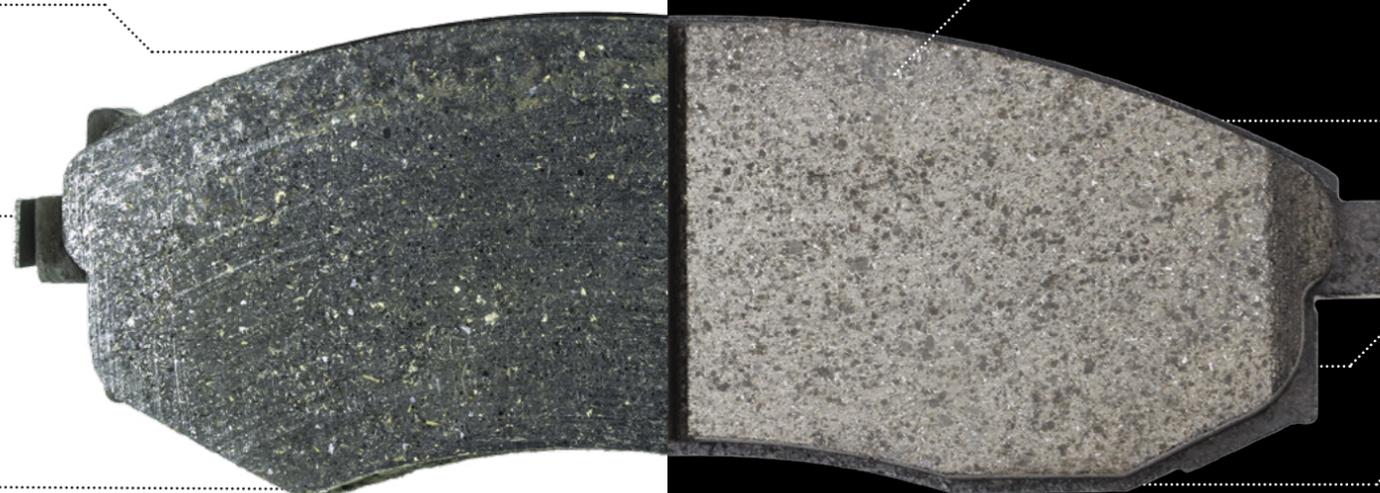
Item fundamental do sistema de freios, as pastilhas geram fricção nos discos e, conseqüentemente, diminuem a velocidade do veículo. Esses componentes devem ser observados com cuidado, já que, quando eles estão desgastados prejudicam a frenagem do seu carro. No 8 ou 80, mostramos as diferenças entre as peças feitas de metal e as fabricadas com cerâmica.

M
E
T
Á
L
I
C
A
S

Preço mais acessível

Mais oferta de manutenção

O ruído ajuda a identificar se está na hora de trocá-las



Frenagem mais silenciosa

Maior durabilidade

Não absorvem a água

Suportam altas temperaturas sem deformar

C
E
R
Â
M
I
C
A

QUANDO TROCÁ-LAS?

Entre 5 mil e 10 mil km rodados é indicado fazer uma revisão nas pastilhas de freio. Também fique atento aos barulhos do carro, principalmente quando for frear o veículo. Se as pastilhas estiverem gastas é comum ouvir um ruído metálico e isso é um indicador de que os componentes devem ser substituídos. Uma folga no pedal também é comum nesses casos. Alguns novos modelos vêm com um painel de desgaste da peça, o que facilita a vida do motorista. Entre 30 mil e 40 km, a substituição é obrigatória.

COMPOSIÇÃO

- Material de Atrito - Composto de resinas, fibras sintéticas e partículas metálicas.
- Calço - Aço de resistência mecânica, alguns modelos apresentam uma chapa amortecedora para melhorar o conforto.
- Ranhuras - indicam desgastes; impulsionam o arrefecimento e frequências de vibração.
- Chanfros - Preservam o conforto quanto ao acionamento e barulho.

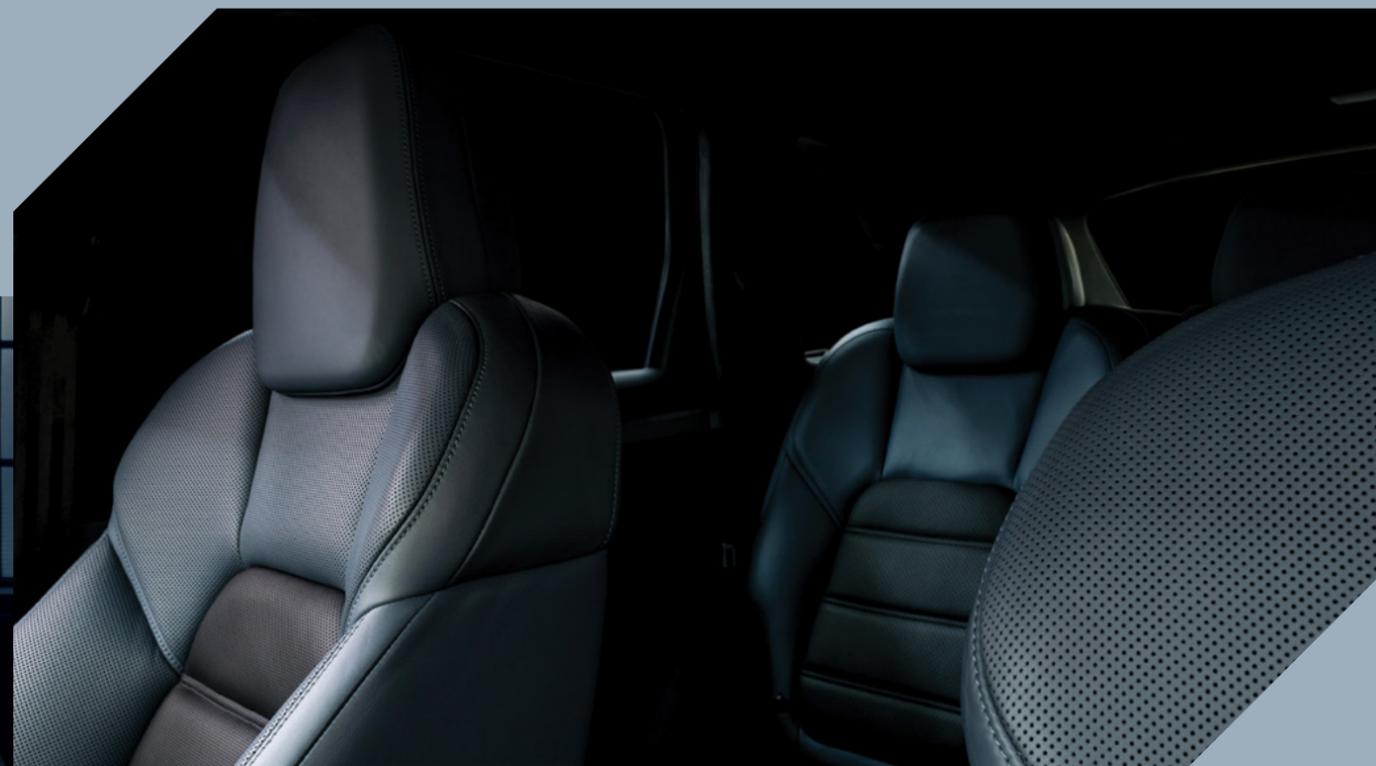
O DESAFIO DE SER SUSTENTÁVEL

Cada vez mais pessoas estão abrindo mão do valor de compra e priorizando valores sociais. Mas, apesar desse comportamento ser recente, a ideia já é antiga entre montadoras. Quase como se pudessem prever esse pensamento nascendo, grande parte delas já mantinha projetos que prezavam propagar a ideia de denegrir ao mínimo o meio ambiente.

A partir da iniciativa de unir a agricultura e a produção industrial, a Ford decidiu investir em pesquisas voltadas ao aproveitamento de fibras na produção de veículos. Para combater um dos alarmantes pontos negativos do seu "muscle car" (que mantinha um alto consumo de gasolina), a montadora utilizou soja para confeccionar a espuma dos bancos do Mustang. Inclusive, muitos alegam que o uso da planta era quase uma obsessão de Henry Ford.

No caso da Peugeot, as experiências voltaram-se ao emprego de cânhamo, variação da cannabis. Este foi utilizado para fabricar o suporte do retrovisor interno do Peugeot 206, modelo que até mesmo já saiu de produção. Um ponto a se destacar é que a ação abriu espaço para que os estudos sobre uso de materiais alternativos, reutilizáveis e não poluentes fossem impulsionados.

Outra montadora que cultivou a mesma iniciativa foi a Fiat. Em 2010, época em que lançou o Uno segunda geração, a marca apresentou uma versão alternativa, batizada de Uno Ecology, uma espécie de plataforma para testes. Em sua composição, ele possuía para-choques, painel e laterais de portas produzidas com uma mistura de bagaço de cana-de-açúcar.



Além dessa, outras mudanças foram feitas nesta versão, como a composição do estofamento do carro. No lugar do poliuretano (derivado do petróleo), foram colocados fibra de coco e látex. Já nos tapetes e tecido dos bancos, foram reutilizadas garrafas pet. Segundo a própria Fiat, devido a todas as mudanças, o peso dos componentes foi reduzido em cerca de 8%.

Ainda que todos esses exemplos estejam no passado, a sua relevância é totalmente refletida no futuro. O sucesso dos resultados e a recepção do público ao modelo apenas comprovou, mais uma vez, que é possível unir qualidade e sustentabilidade no setor automotivo.

FREMAX DESENVOLVE SISTEMAS PARA GARANTIR A SEGURANÇA DE PILOTOS NO AUTOMOBILISMO



Ela foi escolhida para garantir a segurança dos pilotos nas pistas das principais categorias do automobilismo sul-americano. Há 15 anos, a Fremax assume o papel de fornecedora oficial, e exclusiva, de discos de freio para a Stock Car. Além disso, realiza o mesmo trabalho para a GT3 Cup, competição brasileira exclusiva para Porsches GT3. Nesta, a própria marca a homologou como fornecedora exclusiva, permitindo que desse total apoio aos engenheiros na pista. O trabalho da Fremax nas pistas das principais categorias do automobilismo é resultado de 30 anos de história repletos de pesquisas e testes. Hoje, estes

resultam na constante atualização de um portfólio repleto de tecnologias avançadas. Para se ter uma ideia, 90% dos automóveis em circulação hoje são atendidos pela Fremax. A marca possui um mix com mais de 1800 itens, com 75 mil aplicações de discos e tambores de freio. Parte desse resultado vem pela fabricação das peças. Para obter um melhor desempenho nas frenagens e para maior vida útil, seus materiais são moldados com liga metálica de alto teor de carbono. Para protegê-los contra a ferrugem, uma pintura inovadora é realizada no cubo da peça, preservando a estética do produto e do veículo. A consequência disso

não poderia ser outra. Segundo a pesquisa Marcas Preferidas, feita pela CINAU/Oficina Brasil, a Fremax foi a marca mais comprada e lembrada por dois anos consecutivos- 2016 e 2017.

Para o CEO da empresa, Carlos André Birckholz, a evolução é o segredo de tudo. "Agilidade e rapidez no lançamento de novos itens sempre foram um diferencial da Fremax." E ele ainda ressalta: "Vêm mais novidades por aí." Até o final de 2018 serão acrescentados mais 200 novos itens a linha de pastilhas de freio. Toda essa gama ainda contará com a placa antirruído (shim), que garante frenagens mais eficientes e seguras.

Em meio a tal histórico, é sempre válido frisar a confiabilidade. A Fremax tem todos os processos certificados com a ISO 9001, R90II e IATF 16949, e homologados pelas principais montadoras de veículos. Além disso, testes realizados pelo laboratório LINK comprovam que suas pastilhas de freio apresentam a maior estabilidade do coeficiente de atrito do mercado. Com isso é fácil compreender a preferência de pilotos ao equipar seus carros para as pistas.

POWERED BY:

FREMAX
FAZER O MELHOR. ISSO É O QUE NOS MOVE.

/ delphi.com.br / 0800 011 8135

Delphi
Technologies

Aditivos de Radiador Você sabia?

O aditivo de radiador possui um papel de extrema importância no funcionamento do sistema de arrefecimento do motor. Sua principal função é aumentar o ponto de ebulição e diminuir o ponto de congelamento do fluido de arrefecimento, evitando assim que o fluido do sistema evapore ou congele o que garante o correto funcionamento do sistema. Porém, para isso, o aditivo precisa ser feito do composto correto com motoetilenoglicol e atendendo as normas ABNT. Para sua segurança e segurança do seu cliente, indique a marca em que você confia. E na Delphi, você pode confiar.



CUIDADO COM A CONTRAMÃO!

Imagine você dirigindo o seu carro e, de repente, perceber que está indo na contramão? É isso o que acontece com alguns motoristas que transitam do município de Bonfim, em Roraima, para a cidade de Lethem, na Guiana, país vizinho do Brasil. Mesmo lado a lado, cada cidade carrega um sistema rodoviário completamente diferente do outro. De um lado, o Brasil com a mão francesa.

Do outro, as estradas guianenses com mão inglesa. É aí que, para muitos, a confusão acontece. O encontro dos dois tipos de via surge nos primeiros quilômetros da BR-401 em terras vizinhas. Após a ponte do Rio Tacutu (oficialmente Ponte Prefeito Olavo Brasil Filho) transportar os veículos sobre o rio que separa os países, um viaduto de conversão convida condutores a enfim trocarem os lados, dando



a quem não está acostumado a sensação de estar indo no sentido contrário aos outros carros.

A primeira visita da turismóloga Jordana Cavalcante, de 33 anos, a Lethem foi por um motivo bem comum entre brasileiros: compras.

A princípio parecia fácil encarar os 133 km de estrada, já que boa parte do percurso de duas horas seria composto pela longa BR-401, que a levaria até a fronteira. O que Jô não esperava, era se deparar com a inversão de mãos já nos primeiros pedaços de terra no país estrangeiro.

“Quando passei pela ponte, me deparei com uma bifurcação que num instante me conduziu para a mão esquerda”, explica. “Na hora que você muda, por mais que tenham placas, você realmente fica com uma sensação de que, de repente, um carro vai vir e bater de frente com o seu”. Apesar da estranha primeira impressão, as novas visitas a acostumaram a diferença. Logo, a experiência em terras estrangeiras a inspirou a criar o seu próprio blog, “Jô Viajou”, onde, por textos e vídeos, conta suas aventuras pelo Brasil e pelo mundo.

TROCANDO A MÃO DIREITA PARA A ESQUERDA

Agora você deve estar se perguntando: mas por que essa diferença de sentidos? A diferença existe por uma questão básica. Com a colonização da Inglaterra, as estradas guianenses receberam a mesma estrutura

presente nas britânicas. Assim como parte dos países colonizados pela Inglaterra, a Guiana mantém até hoje essa herança cultural.

COMO SURTIU A MÃO INGLESA?

Atualmente, 65% do território global trafega pela direita. Essa prática surgiu basicamente porque Napoleão Bonaparte, no século 18, decidiu converter a mão. Por ser canhoto, ele determinou que toda a França deveria circular em direção contrária. Com as colonizações, a mão direita se propagou para outros países. No entanto, a ideia chegou ao Brasil muito mais por uma questão industrial.

Com a vinda de fabricantes americanos, como a Ford e a GM, o Brasil só regulamentou essa ideia no dia 24 de julho de 1928. No começo dos anos 20, ambas já fabricavam seus veículos por aqui com volantes do lado esquerdo. Isso porque elas seguiam os moldes do seu próprio país de origem, que desde 1792, seguia a ideia da mão francesa como forma de destacar sua independência em relação a Inglaterra.

Apesar da inteligente estrutura criada, a cidade de Lethem praticamente não dispõe de ruas pavimentadas. Transportes públicos de massa também não existem, e não é permitida a entrada de veículos de carga ou de transporte de passageiros. O manauense Leonardo, criador da ManausTur, realiza continuamente excursões para brasileiros que desejam fazer compras na pequena cidade da fronteira. Apesar do transporte em um confortável ônibus de viagem, ele é obrigado a deixar os aventureiros na fronteira, onde, a partir dali, são obrigados a contratar os serviços de táxi do país destino.

“A gente segue pelas estradas brasileiras até a última cidade, Bonfim. Chegando lá, nossos clientes tem que pegar um táxi que os leve até a Lethem”, explica o empresário e motorista. Isso acontece porque, até o momento, não existe um acordo diplomático entre os governos. Ou seja, o melhor jeito de chegar lá ainda é de carro.

Ao pensar nisso, pedimos para a Jordana dar um conselho para os aventureiros de primeira viagem. “O meu conselho é, basicamente, ter segurança ao volante. Fique atento, ande devagar e tenha cuidado. Caso não se sinta confortável com a mão inglesa, passe o volante para outra pessoa. É normal ficar inseguro” Apesar disso ela destaca um ponto positivo. “A parte boa é que, com o tempo, todo mundo se acostuma”.



PELA DIREITA (MÃO FRANCESA)

- O tráfego na direção oposta vem da esquerda;
- A ultrapassagem é feita pela esquerda;
- As rotatórias são circundadas no sentido anti-horário;
- As placas de trânsito se situam, majoritariamente, no lado direito da via;
- O volante se localiza do lado esquerdo e o motorista troca de marcha com a mão direita.



PELA ESQUERDA (MÃO INGLESA)

- O tráfego na direção oposta vem da direita;
- A ultrapassagem é feita pela direita;
- As rotatórias são circundadas no sentido horário;
- As placas de trânsito se situam, majoritariamente, no lado esquerdo da via;
- O volante se localiza do lado direito e o motorista troca de marcha com a mão esquerda.

LOCTITE

**PERFORMANCE
COM ALTO PODER
DE PENETRAÇÃO**



SF Auto 100

Limpa e descarboniza sem desmontar

EXEMPLOS DE APLICAÇÃO:

- Limpeza dos bicos injetores
- Canalizações do sistema de injeção eletrônica, removendo resíduos sem afetar o catalisador e prevenindo futuras formações
- Recomendável para motores: FLEX, GASOLINA, ETANOL e DIESEL.

Solvo Rust

Super desengripante de alta penetração

EXEMPLOS DE APLICAÇÃO:

- Desmontagem dos prisioneiros engripados/carcaça alumínio
- Desmontagem dos grampos de molas
- Desmontagem dos prisioneiros engripados do coletor
- Desmontagem das porcas do grampo de mola de caminhão
- Bico injetor: desmontagem dos bicos, desencravante.
- Desmontagem dos prisioneiros engripados da carcaça da turbina

SAIBA MAIS EM:
www.loctite.com.br
www.henkel.com.br

Henkel

HAPPY HOUR

Empatia é o conceito do século 21. Basicamente, ele envolve o entendimento emocional alheio. Ou seja, saber lidar com as diferentes ondas dos estados emocionais de alguém, independente da ocasião, local ou horário.



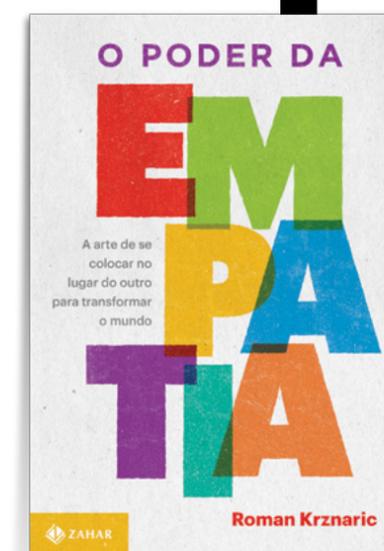
2. APLICATIVO: BE MY EYES

Já pensou em ajudar o próximo a distância? É isso que propõe o aplicativo "Be My Eyes", disponível nas plataformas Android e iOS. De maneira gratuita, voluntários do mundo todo podem ajudar deficientes visuais através de chamadas de vídeo na realização de tarefas cotidianas, como encontrar uma determinada peça de roupa.

3. LIVRO: O PODER DA EMPATIA

ROMAN KRZNARIC. EDITORA ZAHAR

Ao contrário do que muitos pensam, nosso cérebro está preparado para conectar-se socialmente. Ou seja, a compreensão do outro, mais que um dever, é fisicamente estimulado pelo nosso corpo. É nessa ideia que o historiador e filósofo Roman Krznaric se baseia na obra, mostrando como hábitos empáticos podem transformar um mundo cada vez mais voltado para o individualismo.



1. FILME: INTOCÁVEIS

ERIC TOLEDANO E OLIVIER NAKACHE. 2012

Philippe (François Cluzet), um rico aristocrata francês, sofre um acidente e torna-se tetraplégico. Após contratar diversos auxiliares de enfermagem, ele encontra Driss (Omar Sy), jovem morador do subúrbio de Paris, que se candidata ao emprego apenas visando ganhar dinheiro. Entretanto, o tempo mostra como a empatia pelas condições um do outro podem construir uma grande amizade e, conseqüentemente, uma vida melhor.



4. EMPATIA: TRANSFORME SEU AMBIENTE DE TRABALHO

FABIO PRADO LIMA

Esse vídeo de 7 minutos mostra como a empatia, muito além de melhorar o cotidiano familiar e social, também pode ser importante no ambiente de trabalho. Ele pode não só ser importante na relação entre colegas de trabalho, como também com seus clientes. Por isso, não deixe de conferir e aprimorar sua experiência no balcão.

<https://www.youtube.com/watch?v=tfXZ-d3M4sU>



O FIM DOS BALCONISTAS

Há mais de 30 anos no balcão, Edson Carioca desabafa sobre a realidade do atendimento em autopeças.

APRESENTADO POR:



Tudo o que eu consegui até hoje foi por meio do balcão. Já fui gerente na Autopeças Maripar, já fui comprador. Ao todo já se foram mais de 30 anos de carreira. O grande ponto é que, infelizmente, estou vendo o fim da classe dos balconistas.

Eu percebi isso quando me coloquei no lugar do cliente. Há um tempo precisei comprar um aditivo para radiador do meu carro. Quando cheguei no balcão de atendimento, vi o vendedor sentado com o computador na frente. Esperei alguns segundos para ver se ele me atendia, mas não. Precisei chamar sua atenção dizendo "me vê um aditivo, por favor". Ele não olhou na minha cara, muito menos pediu especificações sobre o produto. Apenas tirou o pedido no computador sem nem saber o que estava vendendo.

Não vejo mais balconistas como antes. Ao meu ver, cada vez mais surgem tiradores de peça, ao invés de

balconistas de verdade. Não quero ser crítico, mas fico magoado em saber que não tem mais ninguém querendo trabalhar no balcão. O balcão é o coração da loja. Se você não tem as pessoas certas para trabalhar, o negócio não vai pra frente. No começo, eu também não sabia nada. Mas me lembro que sempre estudava para saber a maior quantidade de peças possíveis. Abria as mercadorias, guardava e, dentro do possível, pedia ajuda pro pessoal.

Você não precisa ter o atendimento perfeito. Precisa ter um atendimento de qualidade. É isso que vai fazer o seu cliente retornar ao balcão mais vezes. É o olho no olho. A confiança. Não importa se ele foi ali comprar uma lâmpada de três reais ou um equipamento de três mil, se ele se sentir bem atendido, vai voltar. Aliás, ele vai voltar com outros três clientes. Um cliente bem atendido sempre indica o serviço para mais pessoas.

FILTRAR O MELHOR NÃO SAI DA SUA CABEÇA



Tecfil, eleita mais uma vez a marca de filtros de ar, óleo, cabine e combustível mais LEMBRADA e mais COMPRADA pelas oficinas do Brasil de acordo com a pesquisa Ibope Conecta. Agradecemos a todos pela preferência e pela escolha dos nossos produtos.

Filtros
Tecfil
www.tecfil.com.br - 0800 11 6964

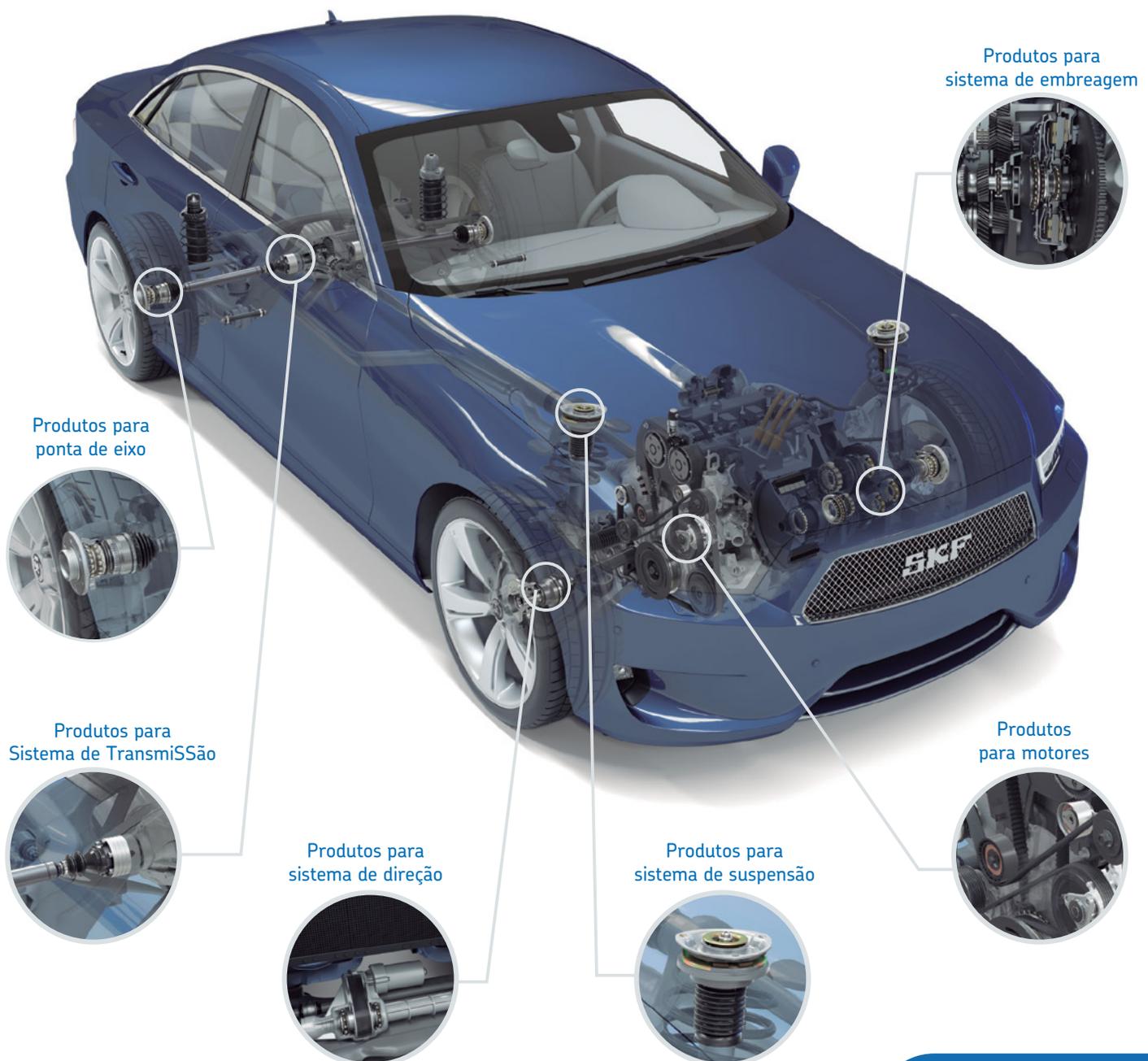
COM APOIO DE:



Instale Confiança

A SKF possui uma grande variedade de aplicações para motores como polias, tensionadores de correias, polias de alternador e bombas d'água, além de toda a família de produtos tradicionais para rodas, câmbio, suspensão e direção.

www.skf.com



SKF[®]