



# BALCONISTA S/A



## Da ponte para cá

Há 30 anos no setor de autopeças, Braga atua na fronteira do Brasil com o Uruguai

## Maverick 1974

José Rogério conta sobre este possante da Ford

## Como surgiram os testes de segurança

Veja a história das provas que garantem a segurança de motoristas e passageiros

UM PROJETO DE:



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

## MAVERICK 74

José Rogério conta sobre este possante da Ford



**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

### A CIDADE DAS RUAS INVISÍVEIS

O Balconista S/A conhece Manágua, a capital da Nicarágua

36

### DA PONTE PARA CÃ

Há 30 anos no setor de autopeças, Braga atua na fronteira do Brasil com o Uruguai

43

### SALÃO DE PARIS

Descubra os modelos que dominarão a próxima edição do evento

54

### COMO SURGIRAM OS TESTES DE SEGURANÇA

Veja a história das provas que garantem a segurança de motoristas e passageiros

### EQUIPE SK:

**DIRETOR COMERCIAL:**  
GERSON PRADO

**COORDENADORA DE MARKETING:**  
MICHELE AVEIRO



# AS MULHERES NO BALCÃO

*A especialista em vendas Priscilla de Sá fala sobre os desafios enfrentados por mulheres no varejo automotivo*



Quantas vezes você já não ouviu alguém dizer “lugar de mulher é pilotando fogão”? Ainda que popular, essa frase é a representação exata de um obstáculo enfrentado há anos por mulheres que tentam migrar para o setor automotivo: o machismo.

O setor automotivo e o público feminino estiveram afastados por décadas. Mas graças a desconstrução dessa ideia, cada vez mais profissionais do gênero estão conseguindo mostrar o seu trabalho para consumidores desse mercado.

A fim de debater os desafios ainda enfrentados por mulheres no balcão, convidamos a especialista em vendas Priscilla de Sá para esclarecer alguns pontos sobre o tema.

Confira a entrevista.

**Boa parte das mulheres ainda enfrenta o desafio de superar o tal “não quero ser atendido por uma mulher”. Como contornar essa situação?**

Durante muito tempo, automóveis foram um símbolo de status masculino, uma espécie de extensão do corpo do homem. Só que hoje se sabe que 85% das decisões de compra (incluindo imóveis e automóveis) são tomadas pelas mulheres. Isso porque temos um olhar mais voltado para o bem comum, escolhemos o que vai ser útil para o maior número de pessoas à nossa volta. Também somos muito detalhistas e capazes de manter a atenção concentrada por mais tempo, o que significa menos retrabalho. Isso faz toda a diferença no dia a dia do balcão de autopeças.

**Qual o diferencial do atendimento feminino?**

Nós, temos sido educadas para servir e nos orientar mais para pessoas que para números. Isso sem dúvida faz com que o atendimento ao público seja uma área confortável para nós, nos levando a um melhor desempenho.

Entendemos e gostamos de gente. Valorizamos relacionamentos. Isso faz de nós boas resolvidoras de problemas.

**Por que muitas mulheres se encontram na área de vendas?**

Sabemos que as mulheres tendem a receber 30% a menos que os homens, mesmo tendo a mesma qualificação, tempo de casa e função. Para fugir dessa desigualdade, muitas mulheres encontram, em vendas, o retorno material proporcional ao empenho delas, a tão falada meritocracia, na prática.

**O machismo é um dos grandes empecilhos para crescimento de profissionais mulheres. Como desmistificar a ideia de sexo frágil na jornada pela liderança?**

A força física perdeu a supremacia para competências como resiliência, inteligência, e empatia. Logo, a liderança pode e deve ser exercida também por mulheres. As empresas que relutarem a reconhecer os atributos que elas trazem para o jogo vão perder competitividade. A desconstrução do machismo é um trabalho de todos: das mulheres não se calarem diante da discriminação e dos homens apoiarem o crescimento delas. Quanto mais diversos os ambientes de trabalho, mais soluções criativas são geradas e mais justiça vai haver no mundo.



**Qual o segredo para uma vendedora alcançar o sucesso?**

Conhecer muito bem o produto ou serviço, entender a dor e o desejo do cliente, não levar a rejeição para o lado pessoal, construir relacionamentos e ter uma meta pessoal ambiciosa.

# A CIDADE DAS RUAS INVISÍVEIS



O próximo destino do Intercâmbio do Balconista S/A fica na América Central. Conheceremos mais sobre a Nicarágua, o maior país em área deste continente. Apelidada de terra dos lagos e vulcões, a nação possui uma das mais vastas florestas pluviais da região. A capital, Manágua, é a cidade mais populosa, com pouco mais de um milhão de habitantes. Esse lugar é curioso por uma peculiaridade: a grande parte das ruas não tem nome, são "invisíveis".

Pontos de referência, monumentos e lojas são a maneira de conseguir chegar a um endereço na capital da Nicarágua. É comum as pessoas

indicarem as seguintes direções: "Aonde era o Cine Rex" (um lugar que não existe mais, por exemplo), "sentido ao lago" e "para baixo e dois quarteirões para a esquerda". O motivo de toda essa confusão foi o terremoto de 23 de dezembro de 1972. A catástrofe danificou severamente Manágua e suas ruas, deixando esse legado, que também trouxe outras consequências: não existe um centro no município e muitas casas estão sem numeração, algo com que os nicaraguenses já se acostumaram, mas que é um problema para os turistas.

Sendo assim, para conhecer a cena das autopeças em Manágua você

deve partir da Estátua de Montoya e seguir cinco quarteirões em direção ao lago. Pronto, você chegou à Bodega Automotriz. A autopeça está há 25 anos aberta, desde 1993. Para conhecer a cena do setor neste país da América Central, conversamos com Marlon Briones Castillo, de 36 anos, gerente de vendas da loja.

Eles nos relata que a Bodega Automotriz é uma loja que conta com uma grande equipe de funcionários: 30 trabalhadores. O fluxo de clientes para todo esse time é massivo, e Marlon Briones explica as principais requisições dos seus consumidores.

"As pessoas, em sua maioria, chegam aqui com problemas de suspensão e direção. Os componentes de motor são os mais procurados, até por serem peças mais delicadas", revela.

Sobre o setor das lojas de autopeças, Marlon Briones conta que apesar de não existirem tantos carros na capital da Nicarágua, a concorrência vem aumentando com o tempo: "Todo ano abrem duas ou três lojas do tipo". Ele também nos diz que a maioria dos componentes

chegam da Ásia, de países como China, Coreia do Sul, Japão e Taiwan.

Atualmente, a Nicarágua passa por um período difícil. Os protestos contra o governo que ocorrem desde abril já causaram centenas de mortes entre os manifestantes civis. O gerente de vendas disse que esse momento violento afeta os comerciantes e espera um desfecho pacífico logo. "Rezamos a Deus para que tudo melhore e possamos trabalhar em paz", finaliza.



## Hilux dá as cartas

Na Nicarágua, a Toyota Hilux é o líder de vendas e, por consequência, o veículo mais visto nas ruas invisíveis de Manágua. Já fazem décadas que o modelo da montadora japonesa domina o mercado deste país centro-americano.

Para se ter uma ideia, em 2016, de cada 10 automóveis vendidos na Nicarágua, dois eram uma Hilux. Nesse mesmo ano, 2.300 unidades novas do modelo ganharam as ruas desta nação da América Central.

### NICARÁGUA

República da Nicarágua

Capital: Manágua

Localização: América Central

Língua Oficial: Espanhol

5,4 milhões de habitantes

Moeda: Córdoba



# FATOS E BOATOS

Essas pequeninas peças fazem parte do sistema de freio a disco de um veículo. Seu uso é relativamente simples: quando o motorista pisa no freio, elas iniciam um atrito com o disco, que conseqüentemente freia o carro. Mesmo não tendo um funcionamento complexo, muitos fatos e boatos envolvem essa peça. Vamos destrinchá-los.

## FATOS

### PASTILHAS TRASEIRAS DESGASTAM MENOS

Em carros com pastilhas de freio nas quatro rodas, as dianteiras sofrem um desgaste muito maior. Isso porque o eixo dianteiro costuma ser mais usado para a frenagem, enquanto o traseiro é costumeiramente utilizado na estabilização do utilitário.

### NEM TODAS AS RODAS POSSUEM PASTILHAS

A maioria dos carros no nosso país possui pastilhas apenas nas rodas dianteiras. O eixo traseiro, por sua vez, costuma utilizar sistema de freios a tambor. Entretanto, alguns modelos já estão utilizando pastilhas de freio nas quatro rodas.



## BOATOS

### PASTILHAS DE FREIO TÊM GRANDE DURABILIDADE

Podemos considerar as pastilhas de freio como uma das peças que mais necessitam atenção em relação ao desgaste. Isso porque, em carros normais, elas precisam ser trocadas quando atingem aproximadamente 20 mil km, principalmente nos grandes centros urbanos, onde os freios são mais utilizados.

Em locais onde a rodagem é mais livre, com menos semáforos e lombadas, as pastilhas podem atingir vida útil de até 40 mil km.

### NAO HÁ COMO SABER O MOMENTO DA TROCA

Apesar de não parecer, as pastilhas de freio costumam demonstrar sensitivamente o momento de desgaste. A primeira, obviamente, será a dificuldade na hora da frenagem. Ela pode exigir mais força no pedal para conseguir frear o veículo.

Outra evidência pode ser a audição de um "ruído" no momento da frenagem. Isso pode indicar que as pastilhas estão colidindo demasiadamente com o disco, provocando também nele um relativo desgaste.

**GENERAL TIRE**   
**EVERTREK**



DISTRIBUIDOR  
AUTORIZADO

# DESEMPENHO E INTELIGÊNCIA NA MESMA DIREÇÃO.

FABRICADO NO BRASIL.

GENERAL  
EVERTREK **HP**



GENERAL  
EVERTREK **RT**

RTM Sistema que fornece muito mais segurança para toda a família. Ele avisa quando o pneu está desgastado e precisa ser substituído.  
[www.generaltire.com.br](http://www.generaltire.com.br)

DESDE 1915. UMA MARCA DO GRUPO CONTINENTAL.

**GENERAL TIRE** 

# UNIVERSIDADE DO BALCÃO

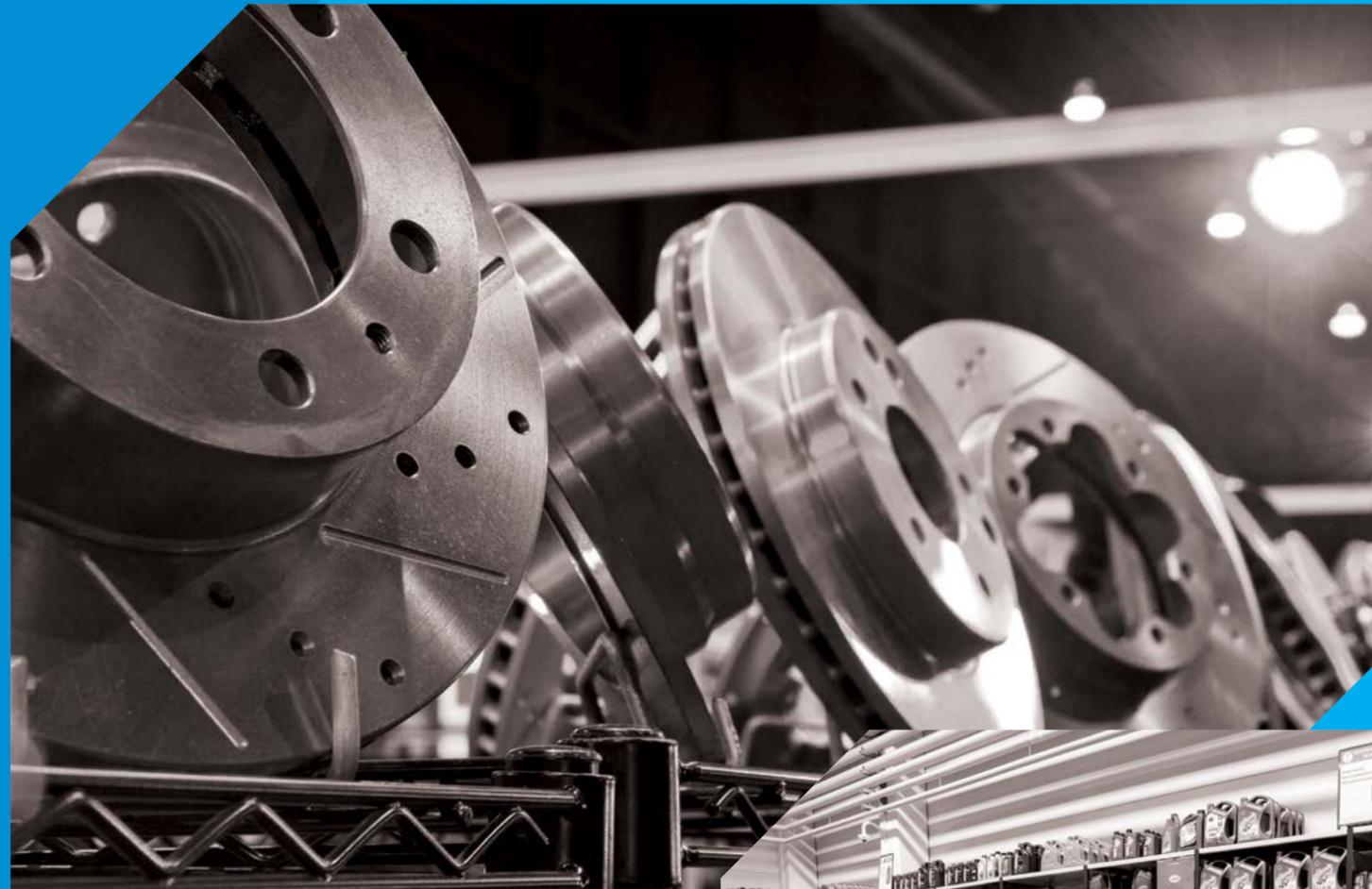
*Como o aspecto visual pode ser importante na hora da venda*

Um dos principais pontos na hora de atrair o consumidor até a loja é a maneira de organizar a exibição dos produtos nas prateleiras. A disposição das peças e componentes parece não ser importante, mas é fundamental para melhorar o fluxo da autopeça e deixar o ambiente da venda mais agradável. A importância visual é a protagonista da Universidade do Balcão.

Existem fórmulas que são simples de seguir. No caso das gôndolas, como as de lojas maiores, a esquematização é a seguinte:

## FÓRMULA DA PRATELEIRA

No caso das gôndolas presentes nas lojas maiores, existe uma fórmula que dificilmente deixará o balconista na mão. Os produtos com maior margem de lucratividade devem estar na altura dos olhos do cliente, que é considerada a área nobre do comércio. Na linha da cintura, itens de grande procura. Abaixo dela, peças baratas, porém essenciais ao consumidor. Acima da cabeça, o que menos interessa a cliente. No chão, componentes pesados. Na ponta das prateleiras, as promoções e ofertas.



## OUTRAS ESTRATÉGIAS

Para melhorar ainda mais, organize tudo por categorias e subcategorias. Além disso, deixe itens que o consumidor compra por impulso perto do caixa e não se esqueça de deixar o rótulo sempre virado para a frente. Para destacar um produto, coloque-o cerca de 1,50m da entrada da loja e do lado direito. Essa parte do estabelecimento proporciona maior atração visual.

Você também pode utilizar materiais de merchandising, mas com cuidado. Evite que eles obstruam a visibilidade dos produtos. Por consequência, não abuse do excesso de informação, imagens e escrita.

## ILUMINAÇÃO

A iluminação adequada da loja ajuda nas vendas. Um comércio bem iluminado acaba se tornando um ambiente confortável para o consumidor. Além disso, permite direcionar o foco de atenção para os produtos em destaque.

## FACHADA

A parte de fora da loja também tem que estar em bom estado, já que é a cara do negócio. O aspecto externo é muito importante e deve estar sempre limpo. Além disso, a presença de um letreiro com o nome do estabelecimento é essencial para chamar a atenção de possíveis consumidores.

# PALAVRAS

# CHAVE

## **QUAL A RELEVÂNCIA DELAS?**

Para o seu negócio, elas representam a diferença entre ser encontrado ou se manter desconhecido na imensidão da internet. É a partir delas que você ajudará o seu público a te encontrar. Escolhendo os termos corretos, é possível eliminar boa parte da concorrência e colocar a sua página a poucos cliques dos internautas.

## **COMO ESCOLHER AS PALAVRAS CORRETAS?**

Cada palavra-chave deve ser considerada como uma pergunta que precisa de uma resposta clara e objetiva. Lembre-se que o seu consumidor irá digitar de maneira direta o que ele espera encontrar. O seu desafio está em pensar o mais próximo dele. Caso isso aconteça, você irá não só desenvolver a capacidade de responder questões, como também a de construir uma relação baseada em confiança.

Você já parou para pensar como sites de busca trazem resultados tão precisos? Ou o que faz com que alguns links tenham mais relevância que outros? Ambas as respostas estão em um só termo: keywords; ou, se preferir, palavras-chave. Quando você digita algo na caixa de busca, o que você está digitando é uma palavra-chave. Conseqüentemente, quando clicar em "buscar", sites como o Google, Bing e Yahoo lhe trarão as páginas com maior relevância ao termo que usou.

## **UNA A DEMANDA DE BUSCA COM O QUE VOCÊ PODE OFERECER**

Algumas pesquisas são mais usadas que outras. Conseqüentemente, essas têm maior tráfego em sites que falam de um mesmo tema. Para usufruir disso, ache essas palavras-chave e crie páginas baseadas nelas. Assim, ao invés de criar conteúdos sobre assuntos que você acha interessante, você já criará sabendo que existe uma demanda sobre aquilo.



**Nome** - Renan Distefano  
**Idade** - 27  
**Especialidade** - Estoque  
**Tempo de balcão** - 7 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 Castro Auto Peças foi palco novamente da nossa disputa nesta edição. Após o duelo entre Carioca e Flávio, mais dois balconistas toparam encarar nossa gincana para saber quem é o profissional mais preparado do balcão.

Desta vez, o duelo na autopeça localizada no bairro do Ipiranga, em São Paulo (SP), foi entre o Renan e o Mineiro. Novamente, o clima da loja foi contagiado pela disputa entre os balconistas.

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



**Nome** - Ugilvander "Mineiro" Alves  
**Idade** - 55  
**Especialidade** - Atendimento no balcão  
**Tempo de balcão** - 27 anos



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

**FREUDENBERG-NOK**  
 TECNOLOGIA EM VEDAÇÃO

**ORIGINAL COM PREÇO DE REPOSIÇÃO,  
 SÓ A FREUDENBERG-CORTECO TEM!!**

**RETENTOR DE QUALIDADE ORIGINAL  
 PARA O MERCADO DE REPOSIÇÃO**

	CÓDIGO ATUAL	CÓDIGO ANTIGO	APLICAÇÃO	MONTADORA	VEÍCULOS	REF. CRUZADA
	5200T		TRASEIRO DO VIRABREQUIM	VOLKSWAGEN	GOL / FOX / NOVO VOYAGE / GOLF / PARATI / POLO / SPACEFOX-MOTOR BTJ / KOMBI-MOTOR BTJ / BPA / AT POWER 1.4 8V 2006 / (...)	05801IOSS
	5245T	7372T	TRASEIRO DO VIRABREQUIM	FIAT	PALIO / SIENA / STRADA / UNO - MOTOR FIRE 1.0 8V / 1.3 8V - MOTOR FIRE EVO - (2010...)	05245MJEF
	5159V	7452V	DIANTEIRO DO VIRABREQUIM/COMANDO DE VÁLVULAS	VOLKSWAGEN	GOL / FOX / VOYAGE / SPACE FOX / CROSSFOX / PARATI / - MOTOR AT POWER 1.0 8V/ MOTOR AT POWER 1.4 8V / 1.6 8V, etc.	05159BRAGF
	5338T	7752T	TRASEIRO DO VIRABREQUIM	FORD	FIESTA / KA / ECOSPORT / COURIER - 1.0 / 1.6 ZETEC ROCAN	05338PHSI
	1942P	13P	DIANTEIRO DO VIRABREQUIM/COMANDO DE VÁLVULAS /EIXO AUXILIAR	VOLKSWAGEN / FORD	GOL / PARATI MOTOR 1.0L 8.0/16V AT/TURBO - PARATI / PASSAT / VOYAGE MOTOR 1.5L / 1.6L, etc.	01942BRGP
	2702V	662V	TRASEIRO DO VIRABREQUIM	GENERAL MOTORS / FIAT / HONDA / DAEWOO	CELTA / CORSA / CLASSIC / PRISMA / MERIVA / MONTANA / AGILE - MOTOR OHC 1.0 16V / 1.6 16V/1.8V // PALIO, etc.	02702BRAGF

- PROJETO ORIGINAL DE MONTADORA
- MELHOR CUSTO-BENEFÍCIO DO MERCADO
- LÍDER MUNDIAL EM ITENS DE VEDAÇÃO E ANTIVIBRAÇÃO

Qualquer dúvida consulte nossa Central de Relacionamento: 0800 19 41 11

Seja Original, seja Freudenberg-NOK



FACEBOOK  
CORTECO BRASIL



LINKEDIN  
CORTECO BRASIL



YOUTUBE  
CORTECO BRASIL

www.corteco.com.br



Divisão de Reposição

# SOOBRE

## MEDIDOR DE COMBUSTÍVEL

*A introdução dos carros elétricos no mercado não tem impedido os movidos à combustível de continuarem populares. E em tempos de preços altos da gasolina e do etanol, o medidor de combustível têm ganhado cada vez mais atenção por parte do motorista, que precisa economizar. Vamos explicar um pouco mais sobre o seu funcionamento.*



### MEDIDOR DE PAINEL:

Ele é formado por uma correia bimetálica fabricado com a laminação de dois tipos de metal diferentes. O que cobre a correia se expande ou contrai dependendo da temperatura. Esse aumento ou diminuição da temperatura é "provocado" pela corrente elétrica proveniente da unidade de envio (boia).

Se a correia é aquecida, um metal se expande menos que o outro, curvando a correia que, conseqüentemente, faz o ponteiro se movimentar.

## COMO FUNCIONA:

O medidor de combustível é formado basicamente por duas peças: boia e medidor de painel. A primeira tem como função fazer a leitura propriamente dita da quantidade de combustível presente no tanque. Já o segundo mostra ao motorista o que foi "lido" pela boia de maneira visual.

### BOIA:

A boia "trabalha" no tanque de um veículo junto à uma haste metálica. Esta, por sua vez, tem uma resistência elétrica em sua base que sustenta fluxos de eletricidade.

Quando o tanque está cheio, a resistência entre a boia e o combustível acaba sendo pequena, transmitindo mais corrente elétrica em direção ao painel do carro.

Já quando o tanque vai esvaziando, a resistência aumenta, transmitindo menos corrente elétrica ao painel, não alterando o marcador.

### A ENTRADA DOS MICROPROCESSADORES:

Carros mais modernos já possuem microprocessadores instalados no painel e no tanque. O localizado neste último consegue medir a resistência entre a boia e o combustível, e enviar o resultado para o que está fixado no painel. Este faz a "leitura" e mostra o nível de combustível diretamente para o motorista.



# CONTINENTAL APRESENTA SEU PNEU HIGHTECH



A fim de expandir o seu portfólio, a Continental, integrante de um dos maiores grupos sistematistas do mundo, disponibiliza ao consumidor brasileiro os pneus General Tire Evertrek RT e HP, conhecidos como a linha hightech da fabricante alemã.

Disponíveis em dez medidas dos aros 13 ao 16, eles se destacam por oferecer aos condutores um rodar silencioso e confortável. Este, resultado da tecnologia acústica de modulação de som desenvolvida pela Continental e embarcada em sua banda de rodagem.

Além disso, as peças também beneficiam o público com uma tecnologia de carcaça adaptativa, que permite os pneus se adaptarem a diferentes solicitações de utilização. A partir dela, o desgaste é reduzido, assim como o consumo de combustível.

Tanto o Evertrek RT como o Evertrek HP contam com o inovador sistema "Replacement Tire Monitor", que informa o momento de sua substituição. A partir da tecnologia VAI (Indicador Visual de Alinhamento), o motorista consegue verificar visualmente se o desgaste da banda não está uniforme, aumentando de forma significativa a sua vida útil.

Para mais informações sobre o General Tire Evertrek visite: <https://www.generaltire.com.br/ligeiros>

POWERED BY:



# PHILIPS

LED Automotivo

## A linha de LED Philips para faróis está mais completa.

A linha de LED Philips para faróis automotivos está mais completa. Chegou a lâmpada LED H7 para faróis alto e baixo. Ela combina estilo incomparável de 6200K, 160% mais luminosidade, durabilidade de até 8 anos, facilidade de instalar e claro, a tecnologia Philips, que garante a projeção da luz nos locais corretos, sem ofuscar outros motoristas.

Além da lâmpada H7 a linha LED Philips ainda conta com os tipos H4 e luz de neblina (H8, H11 e H16).

Seja bem vindo ao futuro com as lâmpadas LED Philips

+160%

Maior visibilidade,  
maior segurança

6200k

Luz branca e  
moderna de 6200 K

Safe Beam

Projeção da luz nos  
lugares corretos, sem  
ofuscar



A instalação das lâmpadas de LED caracteriza mudança de tecnologia e deve constar no documento do veículo. A Lumileds não aceitará qualquer responsabilidade e / ou penalidade, é de sua responsabilidade utilizar as lâmpadas de LED retrofit de acordo com os requisitos legais aplicáveis.

[www.philips.com.br/auto](http://www.philips.com.br/auto)

## MAVERICK 1974

*José Rogério não teve sorte quando comprou seus dois primeiros Mavericks. Ele não desistiu da sua paixão e realizou o seu sonho com um modelo de 1974.*



No fim da década de 60, a Ford não era muito atuante no mercado brasileiro. Em 1967, a montadora adquiriu o controle acionário da fábrica da Willys Overland no Brasil e ganhou mais espaço. Ainda assim, a marca não conseguia atender todo o tipo de cliente no país. Em 1968, a Chevrolet lançou o Opala, que era classificado como um carro médio de luxo. A montadora então teve que dar uma resposta a General Motors e trouxe às ruas brasileiras o Maverick.

No Brasil, o carro foi apresentado no Salão de Automóvel de São Paulo de 1972. Já o primeiro a sair de uma linha de montagem nacional foi em 1973. O Maverick foi lançado inicialmente em três versões: Super, Super Luxo e o GT. É desta última que iremos falar mais no Placa Preta.

Em São Paulo (SP), o metroviário José Rogério é um apaixonado pelo modelo da Ford. Atualmente, ele é o proprietário de um GT do ano de 1974. Mas, já teve outros dois anteriormente. "O meu primeiro eu comprei quando eu tinha 24 anos. O apelido dele era 'Geladeira', porque era pintado com a cor azul-bebê. O carro tinha uma estrutura bem ruim, apesar de ter uma mecânica razoável. Sempre quando chovia eu tinha que deixar ele no sol, colocar toalha, torcer, dava trabalho nesse sentido. Aí eu fui comprando peças para restaurar o carro, mas tive que me desfazer dele antes de dar seguimento no projeto", relata.



Mesmo assim, José Rogério não desistiu de seu sonho. "Passou 2 ou 3 anos, e comprei outro para fazer um projeto. Estava em melhores condições, mas dei muito azar com o carro. Cheguei a fazer o motor, mas mesmo assim não consegui me divertir com o veículo, pegar para dar uma volta, já que ele sempre me deixava na mão. Aí eu entendi que ele não era para mim", afirma.

Em 2016, a sorte do apaixonado por carros antigos virou e o Maverick GT 1974 chegou em excelente estado às suas mãos. "Ele já estava muito bem montado. O carro foi feito em uma oficina especializada pelo dono anterior, que fez o procedimento correto. Quando você pega um carro para restaurar não é interessante você ir fazendo aos poucos, o bom é você juntar tudo e fazer de uma vez. Porque fica tudo novo, o acerto é todo realizado de uma vez só, exatamente como ele fez. O veículo tá com mecânica de oito cilindros, foi refeito inteiro e passou por um banho de tinta", explica.

O Maverick GT tem um motor V8 de 5.0l 302, que gera uma potência de 199 cavalos. Ao final da quarta marcha, o possante da Ford atinge os 200 km/h. Como era para ser um carro mais econômico e popular na época em que foi lançado, o seu motor era mais amansado em comparação a outros modelos similares, como o Mustang, da mesma montadora. Ainda assim, especificações perfeitas para quem gosta de um muscle car.

Diferente de alguns colecionadores, José Rogério gosta de utilizar o seu Placa Preta quando pode. "Tem gente que deixa o carro o quanto mais imaculado possível. Eu não. Sempre quando tenho oportunidade de sair com ele eu dou uma volta. Eu trabalho muito de fim de semana e de madrugada, então é perfeito para andar com ele pelas ruas, já que elas estão mais vazias. Aí dá para curtir o barulho do motor. Pego estrada com ele, já fui até Peruíbe (SP) com esse Maverick", conta.

**MODELO - MAVERICK**  
**MARCA - FORD**  
**ANO - 1974**  
**PAÍS - BRASIL**  
**MOTOR - V8 302**





“Completamente diferente de um carro atual, em termos de desempenho, estabilidade e freio. Tem que ter um certo cuidado em estrada porque a dirigibilidade é muito peculiar, a sensibilidade do volante, sempre tem uma folguinha, o freio dele é um pouco subdimensionado para o tamanho, peso e potência do carro, e isso fica evidente em uma rodovia. Tem que virar mais o volante também”, explica José Rogério sobre a experiência de dirigir o Maverick GT.

Como um bom Placa Preta, o Maverick do José Rogério é alvo dos olhares dos curiosos. Segundo o proprietário, uma das frases que mais ouve é “se o carro está a venda?”. “Sempre tem alguém que vê o carro e me pergunta isso (risos). Às vezes

vou na loja de um amigo e depois que eu deixo o carro lá vem gente por três dias perguntando pra ele se está a venda, o preço, etc. Eu não venderia. Realizei um sonho com ele, colocar ele na estrada, etc”, afirma o orgulhoso dono desse possante.



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

## 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](http://WWW.DAYCO.COM.BR)

**DAYCO**

MOVE FORWARD. ALWAYS.™



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](http://www.pli-petronas.com/br/petronas-syntium)

Oil Developed For

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



# MOTOR



*A Copa Truck é uma das categorias mais tradicionais do automobilismo brasileiro. Substituindo a Fórmula Truck, os pilotos mostram a força dos caminhões em provas de grande competitividade. E engana-se quem acha que falta velocidade a essas máquinas. Saiba mais sobre o motor dos caminhões.*

## MÁQUINAS DE CORRIDA

Todos os dias vemos caminhões nas ruas do Brasil. Eles são os grandes responsáveis pelo transporte de bens de consumo no país. Entretanto, a comparação do motor de um caminhão de rua e um de corrida mostra diferenças gritantes. A começar pela potência. Caminhões de rua podem atingir, no máximo, 480cv. Os da Copa Truck variam entre 1100 e 1300cv. Uma diferença tão considerável que reflete, sem dúvidas, nos autódromos. Por isso, vemos em algumas corridas as máquinas chegando em velocidades que beiram os 200km/h, às vezes até mais.



A rotação máxima dos motores também é bem superior aos caminhões de rua. Os da Copa Truck atingem até 3500rpm, enquanto os comuns chegam a, no máximo, 3000rpm.

Os sistemas de injeção da categoria são eletrônicos. Porém, já foi usado o sistema de bomba injetora mecânica e bico. Vale destacar também o uso de virabrequim, bielas, pistões e válvulas especiais para os caminhões de corrida da Copa Truck.



# DE VOLTA PARA O FUTURO

*Enfrentar longas horas no trânsito não é uma tarefa fácil. Em momentos assim, melhor que ter um invejável possante, é usufruir de alguma ferramenta que ao menos o distraia. Ao pensar nisso, engenheiros e desenvolvedores foram além para unir os benefícios dos televisores a dinâmica do carro. Ainda que para alguns a ideia pudesse soar ótima, para outros, ela representava um terrível risco ao setor automotivo. Entenda a história dos televisores em veículos.*

## DVDS AUTOMOTIVOS

Em 1998, os sons automotivos já possuíam avanços como a leitura de arquivos MP3 e as portas USB. No entanto, a grande mudança só estaria por vir nos próximos anos. Ainda que criado no ano de 1995, o DVD só ganhou o mundo na segunda metade dos anos 2000. Nesse momento, engenheiros projetaram os primeiros reproduzíveis para a mídia. Televisores foram encaixados nos encostos de cabeça dos bancos e a frente dos rádios receberam telas, para que motoristas e passageiros pudessem ver o conteúdo reproduzido.



## CENTRAIS DE MULTIMÍDIA



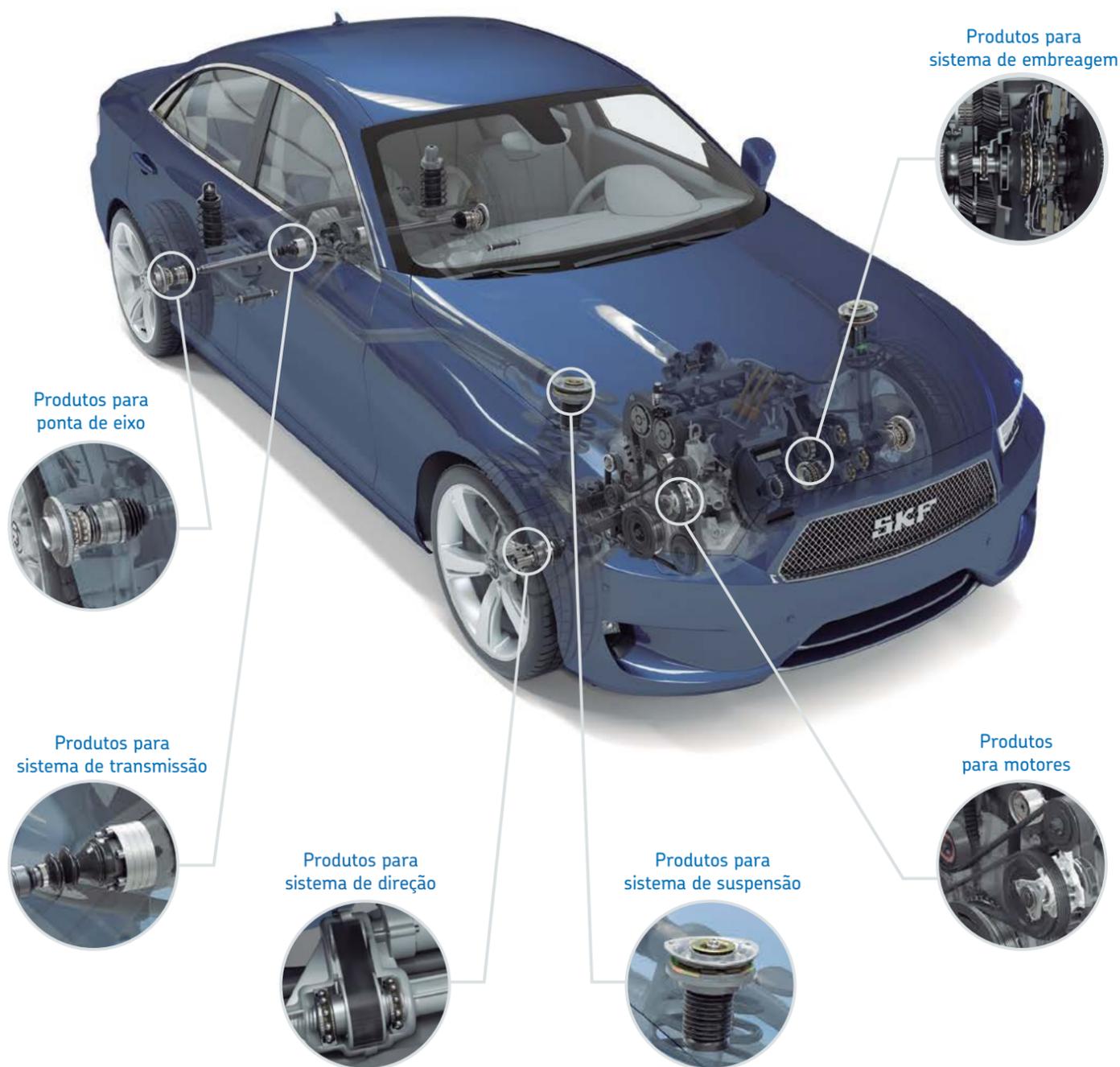
Após cinquenta anos capturando sinais de rádio, fitas, CDs e DVDs, os rádios migram para uma nova fase, baseada no conceito das centrais de multimídia. A partir delas, leitores ópticos são dispensados. No seu lugar são utilizados os pareamentos via bluetooth e a própria "nuvem". Funções de smartphones, tablets e notebooks são cada vez mais integradas ao carro, permitindo que aplicativos como Netflix, YouTube ou até mesmo Spotify sejam usados facilmente ao volante. Vale lembrar que esse é só o começo de uma era que será impulsionada pelo trio Google, Apple e Microsoft.

## PARA-BRISA E JANELAS INTELIGENTES

E se você pudesse ver todas as informações de uma central de multimídia no para-brisa e nas janelas de um carro? É exatamente isso o que grandes montadoras têm desenvolvido. Em um projeto já anunciado pela Toyota, Janela para o Mundo, essas partes prometem se transformar em telas touchscreen interativas com acesso ao computador de bordo. Entre as ferramentas disponíveis estarão captura de imagens, acesso a navegadores, GPS, reconhecimento de elementos que estão na paisagem e até informações sobre constelações presentes no céu.



Com as soluções de reposição automotiva SKF você encara qualquer desafio!



Fácil  
rápido  
e seguro



Compre na loja virtual da SKF  
[www.COMPRESKF.com.br](http://www.COMPRESKF.com.br)

# DA PONTE PARA CÁ

*Há 30 anos no setor de autopeças, Braga, da Central Auto Peças, atua na fronteira do Brasil com o Uruguai, onde Jaguarão se encontra com Rio Branco. Um lugar cheio de peculiaridades no comércio de componentes automotivos, com dois povos, dois idiomas e três moedas.*





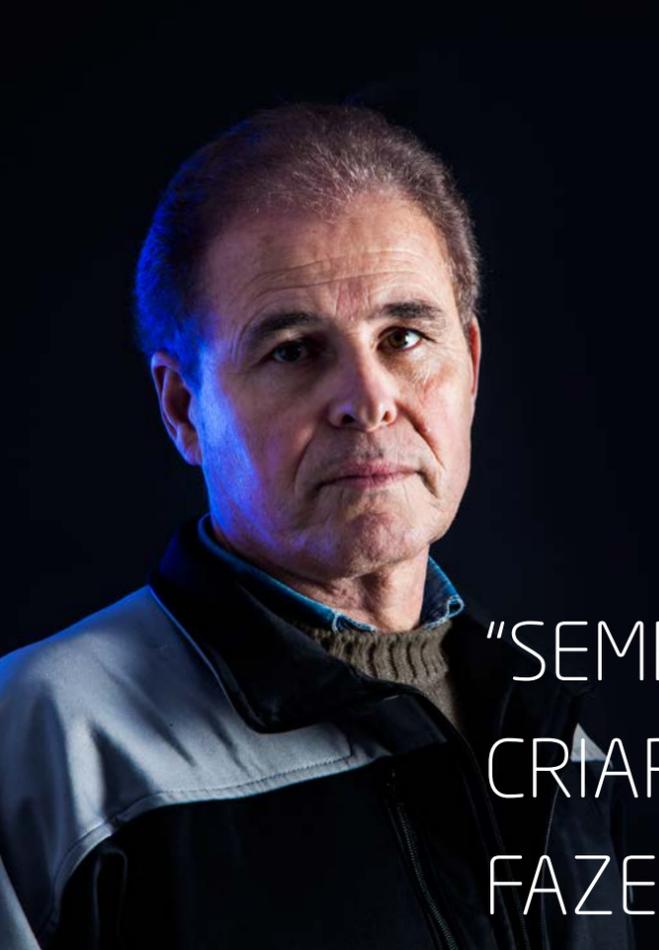
## "O TINO É O DETALHE DE TUDO"

O administrador da Central Auto Peças conta que sua vontade de crescer na área, desde o balcão, foi fundamental para seu sucesso no setor. "Eu sempre fui uma pessoa inquieta. Sempre quis criar, inventar, fazer diferente. Então simplesmente ser um funcionário de autopeças valeu a pena porque serviu como uma faculdade. Depois eu fui tomando pé da coisa, conhecendo, e já na formação de técnico de ciências contábeis acabei gostando dessa parte burocrática. Nisso nasceu a primeira empresa, em Novo Hamburgo. Foram 13 anos lá, sendo três como sócio proprietário", explica.

Três tipos de moedas no caixa parece algo estranho, assim como dois idiomas na hora do atendimento, mas não no extremo sul do Brasil. É uma das peculiaridades de se trabalhar em uma zona de fronteira: Jaguarão, no Rio Grande do Sul, cidade que faz divisa com Rio Branco, no Uruguai, através da Ponte Internacional Barão de Mauá. Lá, Claudiomar Braga, mais conhecido como Braga, fez seu investimento e abriu a Central Auto Peças. Só que até se estabelecer neste pedaço onde brasileiros e uruguaios se misturam, a história deste gaúcho de Canguçu passa por muito conhecimento no ramo e diversas etapas, desde o balcão até a administração.

"No começo não foi por opção. Antes eu era militar, e na época eu optei por não seguir a carreira. Com isso, fui convidado para trabalhar na cidade de Novo Hamburgo por um tio. Lá, tive a oportunidade de gerenciar uma autopeças. Nessa função, começou esse trabalho de conhecer e de gostar do ramo, então resolvi arriscar. Convidei o proprietário da empresa em que eu era funcionário para abrir uma filial, onde eu entraria como sócio. Ele aceitou e desde então estou há 30 anos em autopeças", conta Braga.





"SEMPRE QUIS  
CRIAR, INVENTAR,  
FAZER DIFERENTE"

Um problema na família fez com que Braga mudasse seu rumo para a fronteira do Brasil com o Uruguai, em Jaguarão. "Com o falecimento do meu sogro, viemos para cá, já que minha esposa é daqui. Há 18 anos nascia a Central Auto Peças", revela. "A empresa começou comigo e minha mulher, além de outro funcionário. Eram dois balconistas, entre eles eu, que também administrava a loja, e ela ficava no caixa", relata.

Em Jaguarão, Braga conheceu as peculiaridades de se trabalhar em uma zona de fronteira. "O mercado aqui é diferente. Nós trabalhamos com três moedas: real, peso uruguaio e dólar. Existe um acordo nacional que na divisa você pode operar no caixa com todos esses câmbios", conta.

Segundo Braga, cerca de 30% dos clientes da Central Auto Peças são uruguaios. É nessa hora que aparece a barreira da língua, mas o administrador conta que os dois povos se entendem mesmo assim. "É tranquilo. Usamos o portunhol. Eu não falo espanhol, mas eu entendo eles e vice-versa. Algumas palavras a gente chuta e outras aprendemos. A vela chama bujía, o pneu é a llanta, etc. No fim a gente se entende. Por último, se o idioma está sendo um problema, o cliente nos mostra a peça no carro", afirma Claudiomar, que tem dois balconistas do Uruguai em sua loja e exibe um anúncio em seu balcão de um telefone especialmente para clientes de fala hispana.



Atualmente com 18 funcionários na Central Auto Peças, Braga dá o segredo para ser bem sucedido no setor. "Precisa conhecer bastante sobre o ramo, e depois ser um empreendedor. Não adianta só querer, é ter atitude, ação, esse é o diferencial. Além disso, o financeiro é importante, porque sem dinheiro nada acontece. Tudo flui de acordo com a sua vontade. Você precisa ser coerente, responsável, comprometido e atinado. Eu sempre digo, o tino é o detalhe de tudo", diz.

Ainda assim, Braga reconhece que sua experiência como balconista foi muito importante para crescer. "Ela contribuiu no conhecimento. É muito gostoso você trabalhar com algo que conhece. Te dá uma luz, deixa as coisas mais claras. Eu vejo todo administrador desse ramo que passou pelo balcão com um pouquinho mais de facilidade", finaliza.

FAÇA COMO OS ESPECIALISTAS, APLIQUE PEÇAS SAMPEL E GARANTA QUALIDADE, DURABILIDADE E A MELHOR TECNOLOGIA.



SUPORTES DE AMORTECEDOR COM ROLAMENTOS ORIGINAIS

*E.C.*  
Grupo Estevão Caputto



Sampel, fornecedora de componentes originais para Sistemistas e Montadoras: Iveco, Ford, Ford Troller, Honda, Magneti Marelli, Mitsubishi, ZF Alemanha, entre outras.

- Certificações ISO 9001 / ISO TS 16949;
- Produtos presentes em diversos países;
- Empresa genuinamente brasileira.



( *Whatsapp:* (11) 97665 - 5715 / *SAC* 0800 191404)

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

BAIXE GRÁTIS O **CATÁLOGO ELETRÔNICO**, APP E FIQUE POR DENTRO DOS LANÇAMENTOS.

  
**SAMPEL**  
PEÇAS AUTOMOTIVAS  
ISO 9001 - IATF 16949



Paris sempre foi uma cidade ligada à inovação. Seja na moda, na arte ou na gastronomia, a capital francesa, durante anos, esteve à frente do seu tempo. Ao seguir essa linha, a próxima edição do Salão do Automóvel, sediado na cidade luz, trará uma nova exposição dedicada ao futuro do setor automotivo, a "fashion week". Por meio dela, 20 carros-conceito trarão uma prévia de como serão as novas gerações de veículos. Conheça alguns modelos já confirmados.

# PARIS 2018



## RENAULT R.S. 2027

Ele é uma mostra do que a montadora espera ver na Fórmula 1 em dez anos. Com partes feitas por uma impressora 3D, o carro apresenta um sistema de condução autônoma, ativado quando algum acidente acontece. Outro destaque é a tecnologia de comunicação entre veículos (V2V), que permite que todos os condutores saibam a localização dos competidores na pista. A estrutura da cabine é coberta, exatamente para proteger o piloto de objetos que possam atingi-lo durante a competição.

**POTÊNCIA:**  
1.360 CV

**PESO**  
600 KG

**MOTORIZAÇÃO:**  
HÍBRIDA

**INOVAÇÃO:**  
COMUNICAÇÃO ENTRE VEÍCULOS





## RENAULT SYMBIOZ

Considerado um carro-conceito para 2030, o Symbioz é muito mais que um autônomo. Seu principal objetivo é integrar-se à casa do seu proprietário. Ao ser colocado nela, ele pode trocar informações e até energia elétrica. Inspirado também na arquitetura, ele apresenta uma grande área envidraçada, contemplando passageiros com uma vista única.

**0-100 KM/H:**  
6 S

**COMPRIMENTO:**  
4,7 M

**ALCANCE DA BATERIA:**  
500 KM

**MOTOR:**  
ELÉTRICO



# LAMBORGHINI TERZO MILLENNIO

Sua proposta é representar o que o público imagina de um supercarro do futuro. Projetado pela Automobili Lamborghini em conjunto com o MIT (Massachusetts Institute of Technology), o Terzo é a realização física das teorias do amanhã. Experimental, tanto no campo tecnológico como no design, o modelo integra quatro motores elétricos nas rodas e materiais auto-regenerativos.

**MOTORIZAÇÃO:**  
ELÉTRICA

**TRAÇÃO:**  
INTEGRAL

**INOVAÇÃO:**  
SISTEMA AUTO-REGENERATIVO



# VISION MERCEDÉS- MAYBACH 6 CABRIOLET

Quando se trata dele, tudo gira em torno da beleza. Projetado para ser uma homenagem à "alta-costura" parisiense, o Vision Mercedes-Maybach 6 Cabriolet é um modelo one-off descapotável com design e potência invejáveis. O carro ainda possui navegação inteligente, carroceria inspirada em um iate e serviço de concierge ativado por voz.



**TRAÇÃO**  
4X4

**POTÊNCIA:**  
184 CV  
GASOLINA

**TORQUE**  
245 NM

**CONSUMO**  
11,2 KM/L



# FILTRAR O MELHOR NÃO SAÍ 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

# CONFIE NO ESPECIALISTA EM ANÁLISE REMOTA



## Você já conhece o novo serviço inteligente disponibilizado pela Valeo Service?

O recurso de suporte interativo e visual permite que os promotores da Valeo resolvam problemas técnicos de forma assertiva e muito mais rápida.

### Como Funciona?

A equipe técnica Valeo acompanha remotamente o atendimento por meio de um smartphone, tablet, computador ou notebook e visualiza diretamente o caso na tela do dispositivo, oferecendo suporte avançado e personalizado.

Este serviço único e interativo unifica o atendimento técnico remoto ao serviço de suporte presencial.

### Entre em contato com o Tech'Care Valeo e solicite a Análise Remota:



Capitais, Regiões Metropolitanas e celulares: **3004 5693**  
Demais localidades: **0800 770 5693**  
WhatsApp: **+55 11 9 8899 8682**  
[faleconosco@valeoservice.com.br](mailto:faleconosco@valeoservice.com.br)

## webinar VALEO

Solicite a agenda mensal de treinamentos técnicos online para o Canal de Atendimento Valeo e aprimore seus conhecimentos técnicos sobre todas as linhas de produtos Valeo.  
**Toda sessão de Webinar emite certificado de participação.**

**Valeo**  
Service

Nós cuidamos  
de você

CONFIE NO ESPECIALISTA

8 ou  
80

*Durante a chuva percebemos que nosso carro pode ter algum problema. Com esse clima, o limpador de para-brisas é bastante acionado, mas muitas vezes ele deixa a desejar. Isso acontece quando as palhetas estão gastas. Essa peça pode ser feita de silicone ou borracha. Confira quais são as diferenças na hora de fazer a troca.*

S  
I  
L  
I  
C  
O  
N  
E

Maior resistência aos efeitos climáticos

Durabilidade maior

Moldam-se ao para-brisa, sendo mais eficientes

Lâmina desliza mais facilmente

Preço acessível

Praticidade na hora de limpar

Desgaste acentuado em temperaturas altas

B  
O  
R  
R  
A  
C  
H  
A

## QUANDO SABER A HORA DA TROCA?

- O limpador deixa riscos ou faixas no vidro
- Mesmo em funcionamento, o vidro embaça ou uma névoa é criada
- Existem falhas na limpeza da água no vidro
- As lâminas ficam tortas
- Trepidação e grande barulho quando acionadas

## COMO AUMENTAR A VIDA ÚTIL DAS PALHETAS

O sol é o principal vilão das palhetas. O recomendado é levantar elas do vidro caso o automóvel fique parado por muitas horas no calor intenso.

Outra tática é limpar as palhetas com água e um pano úmido, uma simples ação que pode aumentar a durabilidade da peça.

# UMA ROTA PARA FUTURO SUSTENTÁVEL

Que a palavra do futuro é sustentabilidade todos sabem. No entanto, mesmo que os planos para essa era sejam repletos de brilho e vigor, o que de fato movimenta o mercado são as mudanças que nos levam a essa direção. No mês de julho deste ano foi anunciado o programa Rota 2030, um plano que visa estabelecer bases de uma política industrial do setor automotivo para os próximos 15 anos e, conseqüentemente, estimular a modernização do segmento.

Entre as estratégias definidas, estão propostas que visam beneficiar montadoras com incentivos fiscais e isenção de impostos. Até aí, nada muito diferente. Mas, se olharmos os programas em si, tudo muda. Para conseguirem esses benefícios, as empresas deverão alcançar metas que promovem não só o crescimento comercial, mas também ecológico. De acordo com os regulamentos, se a redução no consumo de combustível e emissões for maior do que a meta de 11%, elas poderão ganhar até benefícios adicionais.

Segundo o presidente da Anfavea, Antonio Megale, o foco do programa é assegurar que investimentos em pesquisa e desenvolvimento sejam feitos no Brasil. Para ele, os consumidores precisam pensar além do preço dos automóveis, e focar na sua performance e desempenho. "Eles precisam ter em mente que com o processo, teremos a chance de usufruir de carros mais tecnológicos e sustentáveis. Inclusive, no mesmo padrão de mercados desenvolvidos".

Apesar do preço não ser o foco do programa, o Rota 2030 pode sim favorecer a queda dos preços de veículos híbridos e elétricos, produtos ainda pouco acessíveis aos brasileiros. De acordo com as determinações, os automóveis equipados com essas tecnologias devem sofrer uma redução de impostos, caindo de 25% para patamares entre 7% e 20%. Híbridos que combinarem à tecnologia flex, ainda em desenvolvimento, receberão um bônus de 2% de desconto no IPI.



Até o momento, o programa está vago em alguns aspectos. A previsão é que ao longo do ano ele deva ser completado. Isso ocorre porque boa parte das mudanças determinadas pelo governo federal para a indústria automotiva estão sendo verificadas pelo Contran, juntamente com o Denatran, e devem ser determinadas no decorrer dos próximos meses.

# CONHEÇA O COMPRESKF, PLATAFORMA DE VENDAS ON-LINE DA SKF

Desde 1907 no mercado, a SKF está disposta a inovar mais uma vez. Com isso, a marca apresentou o CompreSKF, plataforma de vendas on-line. Disponível na Google Play e na App Store, agora você poderá comprar produtos para o seu carro de qualquer lugar do Brasil com a devida garantia de autenticidade.

Contando com certificações de segurança digital, o CompreSKF possibilita uma compra segura, rápida e prática. E claro, tudo isso sem sair de casa. Além da praticidade, a plataforma também apresenta um chat online, capaz de fornecer esclarecimentos e eventuais dúvidas que possam surgir na hora da compra.

Por isso, baixe já ou acesse [www.compreskf.com.br](http://www.compreskf.com.br) e faça a sua compra. Você pode realizar o pagamento via boleto ou cartão de crédito e ainda contar com atendimento exclusivo que só a SKF pode proporcionar.

E para os afiliados SKF, mais vantagens. Com sua loja virtual e 100% gratuita, a cada venda de produtos SKF ou de parceiros, você receberá 5% de comissão. Não exige experiência com vendas e nem preocupação com a logística da transação. Acesse <http://clubecdp.com.br/skf-afiliado>, faça seu cadastro e comece a vender on-line.



POWERED BY:

LANÇAMENTO

## BUSCANDO NOVAS OPÇÕES PARA O MERCADO DE REPOSIÇÃO?

Conheça o novo rolamento de cubo de roda dianteira 37BWD da NSK.

A NSK, reconhecida mundialmente como uma das principais líderes na fabricação de rolamentos, acaba de lançar um novo produto que vem para ampliar a linha de rolamentos de reposição.

O novo 37BWD atende os modelos de grandes marcas, como Fiat, Renault e Nissan.

Fiat	Renault	Nissan
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Dobló • Fiorino</li> <li>• Idea • Linea</li> <li>• Punto • Strada</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Clio • Kangoo</li> <li>• Logan • Sandero</li> <li>• Megane</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• March • Livina</li> <li>• Versa</li> </ul>
<b>ZA-37BWD07B</b>		

Com mais de 100 anos de presença global no mercado, a NSK disponibiliza as melhores soluções para seus clientes, oferecendo tecnologia, alta performance e qualidade japonesa no desenvolvimento de seus produtos.

Entre em contato e saiba mais sobre esse e outros itens de nossa linha de produtos.

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



DEFININDO O FUTURO EM MOVIMENTO

# COMO SURGIRAM OS TESTES DE SEGURANÇA?

E se você soubesse de antemão o que aconteceria caso o seu carro sofresse um acidente? Pode até parecer coisa de vidente, mas é exatamente isso o que testes de segurança propõem-se a descobrir.

Antes mesmo de chegarem às concessionárias, os automóveis são submetidos a um rígido processo de planejamento, definição e desenvolvimento. Seguindo determinações do IBAMA, são verificados níveis de emissão de ruídos e poluentes. Em seguida, sistemas

de segurança veicular ativa e passiva. Todos aspectos essenciais para definir se o carro está, ao menos, apto a rodar.

Apesar do cuidado, muitos dos modelos aprovados chegam ao consumidor final devendo uma performance satisfatória no quesito segurança. Para contornar isso, programas de avaliação foram, e são, criados para reavaliar os níveis de segurança de múltiplos modelos. Na Europa, por exemplo, uma boa parte dos países se uniu para padronizar o processo avaliativo.

A mudança aconteceu em 1958, quando a maioria dos governos europeus assinou um acordo, sob coordenação de um grupo da ONU responsável por segurança no trânsito, que previa uma série de fatores a serem avaliados em todos os veículos novos. Entre esses: controle de estabilidade, desempenho do freio ABS e eficiência dos cintos. No entanto, o Brasil nunca implantou um método nesse molde. Até o momento, estes se limitam a organizações privadas (que avaliam o desempenho dos seus próprios produtos) e independentes.

## PRINCIPAIS TIPOS DE TESTE

### IMPACTO FRONTAL

**Ação:** Colisão direta com uma barreira de concreto sólida a 56 km/h.

**Objetivo:** Simular a colisão com outro carro, do mesmo peso, andando na mesma velocidade.



### IMPACTO LATERAL:

**Ação:** Colisão de um pistão a 56 km/h com a lateral de um veículo.

**Objetivo:** Simular um veículo que cruza indevidamente um cruzamento e colide com outro carro.



### CONTROLE ELETRÔNICO DE ESTABILIDADE

**Ação:** Manobras evasivas com dupla mudança de pista

**Objetivo:** Verificar a habilidade de deslocamento lateral do veículo, estabilidade e capacidade de fazer um traço linear.

Fábio Marcel da Silva é o engenheiro responsável pelo campo de provas da ZF Aftermarket, distribuidora de peças de segurança. Diariamente, ele acompanha de perto experiências que submetem os produtos da empresa a

condições extremas de utilização. Ao ser questionado sobre o procedimento feito em casos onde os resultados não batem com a classificação média, ele explica. "O objetivo principal dos testes é garantir não só a segurança dos ocupantes

de veículos, mas também a dos pedestres. Qualquer produto que tenha o resultado fora do exigido por legislação e normas de segurança deve ser alterado, corrigido e ter seu processo de validação refeito".



# COMO OS TESTES SÃO MONTADOS?

No Brasil, as principais avaliações independentes são feitas pelo Latin NCap, uma divisão que atende desde 2010 toda a América Latina e o Caribe. Em geral, os modelos avaliados são produtos cedidos por montadoras, ou adquiridos por patrocínio de instituições que apoiam o programa. Dentre as principais simulações estão colisão lateral, frontal e capotamento. Em todas, a gravidade da deformação na carroceria e o impacto sofrido pelos passageiros são essenciais para a definição da nota atribuída.

Para entender a gravidade do impacto sofrido são usados car crash dummies, bonecos que representam os seres humanos adultos e crianças. Toda a construção deles é feita para alcançar o máximo de precisão nos resultados. Para isso, são usados materiais que simulam a fisiologia do corpo humano. Isso desde os principais ossos - como a coluna, feita de discos de metais intercalados por discos de borracha - até as partes externas. Sensores também são instalados a fim de capacitar a medição das consequências físicas de cada acidente.

## ONDE FICAM OS SENSORES?

### NA CABEÇA

Medem acelerações laterais, verticais e longitudinais

### NO PESCOÇO

Medem a força do impacto

### NA PÉLVIS

Medem acelerações laterais, verticais e longitudinais

### NAS TÍBIAS

Medem forças e torções próximas.



### NO PEITO OU TÓRAX

Medem aceleração e deslocamento das costelas

### NO FÊMUR

Medem esforços na região superior das pernas

### NOS JOELHOS

Medem esforços sofridos no impacto

### NOS PÉS

Medem acelerações nas direções lateral, vertical e longitudinal

**KIT FREMAX** MENOS PROCESSOS.  
MENOS GASTOS.  
MENOS TEMPO.  
MAIS PRATICIDADE.

O KIT FREMAX SIMPLIFICA SUA ROTINA COM MAIS SEGURANÇA E ECONOMIA.



O DISCO DE FREIO Nº 1 VEM COM TODAS AS PEÇAS DE INSTALAÇÃO.

**ECONOMIA · SEGURANÇA · PRATICIDADE**  
acesse e saiba mais em: [fremax.com/kit](http://fremax.com/kit)

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

# HAPPY HOUR

Vender muito e bem é o que todo varejista deseja para alcançar o “sucesso” do próprio negócio. E por mais que pareça clichê, algumas dicas são essenciais na hora da venda, como ser prestativo e ter conhecimento claro e conciso sobre o que está vendendo. Além dessas, alguns filmes e livros podem ajudar o empreendedor, confira só:



## 1. FILME: O PRIMEIRO MILHÃO

### **BEN YOUNGER. 2000**

Esse filme dos anos 2000 mostra a história de Seth Davis (Giovanni Ribisi), um jovem ambicioso que tem dois sonhos: conquistar o primeiro milhão de dólares e o respeito do próprio pai. Ele consegue emprego numa corretora de ações, que promete a seus funcionários o sonho de ficarem milionários. Nesse sentido, o filme acaba mostrando lições de venda importantes, como maneiras de responder às objeções dos clientes.

## 2. VÍDEO: COMO PROSPECTAR MAIS E VENDER MAIS

### **PALESTRANTE DE VENDAS MARCELO ORTEGA**

Os 7 minutos do vídeo, produzido por Marcelo Ortega, mesmo escritor do livro indicado mais acima, visa dar dicas sobre a prospecção de clientes, o que, para ele, é o calcanhar de Aquiles de todo profissional de vendas. Ele comenta sobre o desafio de prospectar novos negócios e o papel das mídias sociais na hora da prospecção.

## 3. APLICATIVO: TIQUEI

Lançado pela Accesstage, esse aplicativo voltado para micros e pequenas empresas tem como objetivo reunir informações sobre vendas feitas com cartões de crédito, débito ou vouchers. Ele mostra as vendas feitas, bem como previsões de recebimento diário, semanal e mensal.



## 4. LIVRO: SUCESSO EM VENDAS - 7 FUNDAMENTOS PARA O SUCESSO

### **MARCELO ORTEGA, EDITORA SARAIVA**

Concisão e objetividade. Foi desta forma que o autor Marcelo Ortega escreveu a obra que visa ser um guia para o vendedor, independentemente do negócio e mercado que atua. Aborda histórias de sucesso e fracasso, e procura passar técnicas ao varejista que podem ser úteis na hora da venda.



# SE UM DIA EU SONHEI

Jorge Zucarato, de 35 anos, trabalha há um ano na Domínio Autopeças e compartilha agora as suas ideias para o futuro

APRESENTADO POR:



Não vou começar falando que esse era o meu sonho de criança. Simplesmente porque não era. Posso parecer direto e sei que por conta disso muitos irão me julgar, mas essa é a verdade: minha história é simples. Eu estava prestes a fazer dezoito anos e precisava de um emprego. Não tinha nenhuma formação e poucos lugares me aceitariam naquela situação. Foi aí que aceitei a proposta de um antigo conhecido para trabalhar em uma autopeças onde ele era dono.

A princípio não sabia o que esperar. Nunca havia vendido nada na vida. E o pior é que a preocupação tomava conta quando imaginava o que poderia acontecer. Mas para a minha surpresa, ela foi embora logo nas primeiras horas do meu primeiro dia. Pouco a pouco percebi que as pessoas ali estavam dispostas a me ajudar. Não me viam apenas como mais um funcionário, me viam como um parceiro. Foi naquele lugar que eu aprendi o verdadeiro significado de se trabalhar em um balcão.

Apesar da satisfação, precisei mudar de emprego. Comecei a trabalhar em um lugar totalmente diferente dessa antiga autopeças. O patrão nunca estava do meu lado, não existiam programas de crescimento e a administração do lugar não via os funcionários da mesma forma. Ainda assim, fiquei lá por oito anos. Até que pedi para um amigo que trabalhava em um distribuidora me indicar alguma loja que precisasse de alguém. Foi aí que eu cheguei onde estou hoje.

Reencontrar a alegria do começo da minha carreira foi, e é, revigorante. Todos os dias quando saio de casa, saio feliz porque sei que onde estou vou desempenhar o meu melhor. Seja pegando uma peça ou ajudando um cliente que não sabe ao certo o que precisa. Hoje tenho comigo que crescer dentro de uma empresa e ser reconhecido pelo o que eu faço é mais que satisfatório. Meu sonho não nasceu quando eu era criança. Ele nasceu depois que eu descobri o potencial que tenho aqui, atrás de um balcão.

“Na minha loja, nós conseguimos atender a maior variedade de clientes usando a gama de produtos Bosch.”

Alceni Koch Liston  
Varejo Unipeças – Curitiba/PR

#ComBoschEuMeGaranto



Faça revisões em seu veículo regularmente.

COM APOIO DE:



Faça como a Alceni, aplique peças Bosch e garanta qualidade, durabilidade e a melhor tecnologia.



[/porentrodocarro](#)  
[/autopeçasbosch](#)



AFTERMARKET

# QUAL FOI A ÚLTIMA VEZ QUE O SEU CLIENTE PRECISOU DE FLUIDO PARA FREIOS?



Todos juntos fazem um trânsito melhor.

AUDAZ / TRW

Seja para a oficina ou para o próprio carro, sempre é bom lembrar o seu cliente de trocar os fluidos para freios. Quando for vender, lembre-se dos que aparecem em primeiro nas pesquisas e oferecem tudo o que é preciso para dirigir sossegado: TRW.

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

