

BALCONISTA S/A

outubro-novembro /2015 #02

Encontro de gerações

A família e o balcão de autopeças andam lado a lado.

O novo balconista

Um retrato da evolução da profissão.

Consórcio é um bom negócio?

Economista explica tudo sobre essa modalidade.

b.



Com sistemas de freios Bosch você se garante.

Claudinei Saldanha
Auto Modelo
São Carlos – SP

TUTU



O Claudinei Saldanha, especialista em sistemas de freios, sabe que só a Bosch tem uma linha completa de produtos de alta qualidade e resistência que garantem frenagem eficiente e segura em qualquer situação. É por isso que ele sempre recomenda os sistemas de freios Bosch. **Acesse www.minhavidacombosch.com.br e descubra como ele e muitos outros profissionais se garantem com a Bosch.**



BOSCH
Tecnologia para a vida

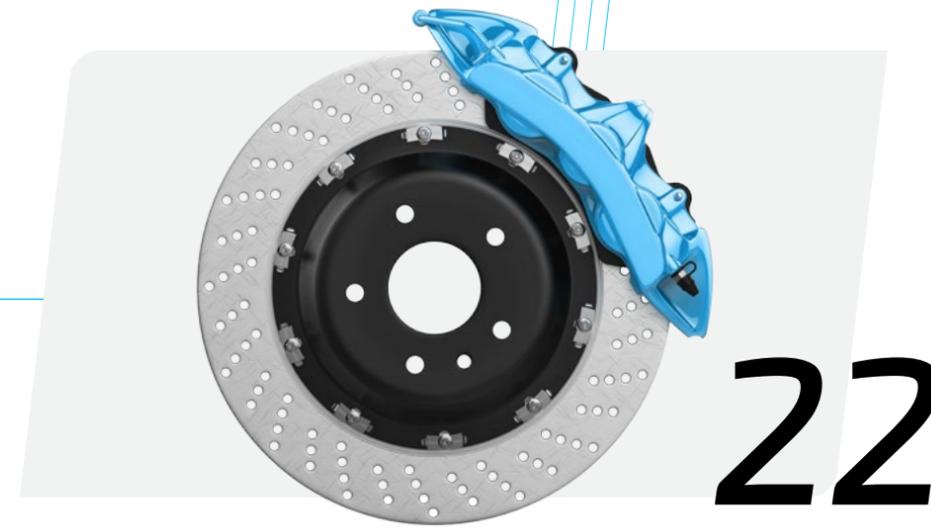
Faça revisões em seu veículo regularmente.



Com esta marca,
você chega melhor.
Apoiador oficial da
manutenção preventiva.
MANUTENÇÃO PREVENTIVA
QUEM TEM CHEGA BEM



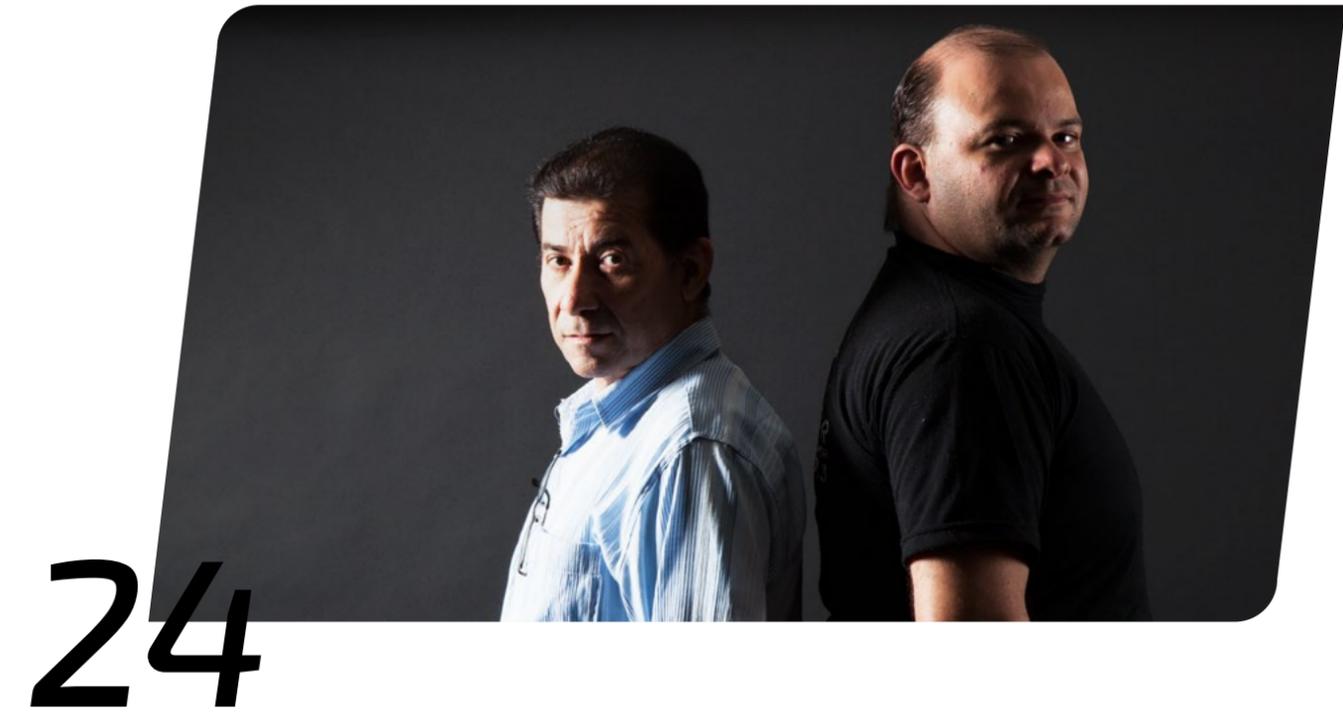
10



22



36



24



08



62

b.

- 08 - O RETRATO DO NOVO BALCONISTA
- 10 - O SABER DA OFICINA
- 14 - VOCÊ ESTÁ CONTRATADO
- 22 - AS DIFERENÇAS ENTRE OS TIPOS DE FREIO
- 24 - ENCONTRO DE GERAÇÕES
- 36 - SALÃO DE FRANKFURT
- 52 - COMO FAZER
- 62 - RETROVISOR



b.

Diretor de planejamento:

Fabio Lombardi
fabio.lombardi@wepost.com.br

Diretor de criação:

Gabriel Cruz
gabriel.cruz@wepost.com.br

Diretor de arte:

Pablo de Vivo
pablo.noronha@wepost.com.br

Jornalista responsável:

Vinicius Bopprê
vinicius.boppre@wepost.com.br

Equipe de arte:

Bruna Geddo
bruna.geddo@wepost.com.br

Eduardo Vila Nova
eduardo.vilanova@wepost.com.br

Roberta Di Pietro
roberta.dipetro@wepost.com.br

Consultor editorial:

Claudio Milan
claudio.milan@wepost.com.br

Gestão digital:

Thiago Mancini
thiago.mancini@wepost.com.br

Redator:

Caio Knothe
caio.knothe@wepost.com.br

Jornalista:

Rafaela Putini
rafaela.putini@wepost.com.br

Equipe SK:

Diretor comercial:

Gerson Prado
gerson.prado@skautomotive.com.br

Gerente de produtos:

Alexandre Taioli
alexandre.taioli@skautomotive.com.br

Analista de Marketing:

Michele Aveiro
michele.aveiro@skautomotive.com.br



A WePost é especializada em branded content, search marketing e social media. A agência é resultado da expansão do núcleo de produção de conteúdo para marcas da Editora Novo Meio – empresa pioneira nesta modalidade no Brasil desde 1998. A união das especialidades da agência permite não apenas encontrar a audiência certa, mas falar exatamente aquilo que ela deseja. Para indivíduos e marcas a lei é a mesma: **seja interessante ou invisível.**

Da redação

Chegamos à segunda edição da revista do Balconista S/A e tudo que podemos dizer é: obrigado. Em pouco tempo, o projeto da SK Automotive conseguiu atingir balconistas de todo o Brasil, seja por meio desta revista, do site, da newsletter ou da página no Facebook. Recebemos diversas mensagens com sugestões, elogios e críticas e é exatamente disso que precisamos. Este projeto foi criado pensando em você e não teria sentido sem a sua participação.

Valorizamos tanto sua presença por aqui que, nas páginas a seguir, você vai encontrar uma conversa muito bacana que tivemos com Leandro Lúcio, que trabalhou no ramo por muitos anos e resolveu nos revelar sua visão sobre a profissão. Ele enviou uma mensagem em nossa página no Facebook, comentando as múltiplas definições que o cargo de vocês, vendedores, podem ter por todo o país. Não deixe de ler a entrevista para entender as razões pelas quais o nome "Balconista" foi escolhido para o projeto.

Além disso, conversamos com Juliana Pereira, que trabalha em um dos principais sites de empregos do Brasil, para saber quais são as principais características que um vendedor deve ter. Falamos também do mercado, do número de vagas em autopeças por todo o Brasil e da importância de cursos complementares para a carreira. E por falar em cursos, fomos atrás de um gratuito, online, exclusivo para balconistas e que oferece certificado. Veja o passo-a-passo que preparamos e comece logo seus estudos.

Para homenagear o Dia do Balconista, comemorado em 30 de outubro, resolvemos dedicar o tema desta edição à família. Conhecemos a rotina de um pai e um filho que trabalham na mesma loja de autopeças há mais de 20 anos. Antônio e Rodrigo Aparecido de Souza nos contaram quais são as alegrias e os desafios de trabalhar em família. Se você trabalha com algum parente, vai se identificar e, caso nenhum de seus colegas tenha o seu sobrenome, você bem sabe que, com o tempo, todos eles acabam se tornando parte de sua família.

E, como não podia deixar de ser:

Parabéns pelo seu dia!

www.balconistasa.com.br

 /balconistasa



O RETRATO DO NOVO BALCONISTA

Conversamos com Leandro Lúcio, que trabalhou por anos no ramo, e acredita que ser balconista vai muito além de vender peças

Você sabia que a profissão de vendedor é uma das mais antigas da história? À medida que o tempo passa, ela se torna ainda mais importante, já que as nossas relações com as vendas também ficaram muito mais complexas e relevantes. No mercado de autopeças, a importância do vendedor, que é popularmente conhecido como balconista, é indiscutível, e tudo passa, de alguma forma, por ele.

Para o Leandro Lúcio, um dos nossos leitores, esse nome já não faz mais sentido. Ele nos escreveu, pelo Facebook, dizendo que a classe, da qual ele faz parte há muito tempo, não pode mais ser chamada apenas de balconista. Resolvemos entender melhor esse ponto de vista e batemos um papo com ele, que trouxe várias questões interessantes para o projeto.

O Leandro, que trabalhou vários anos no setor, acredita que o termo "balconista" não dá o devido valor a todo o trabalho por trás da pessoa, já que essa é uma profissão que exige muita informação e vai muito, muito além de estar atrás do balcão. Ele disse que esse profissional é decisivo em todos os processos e precisa ter muito conhecimento técnico. "Ele precisa saber, muitas vezes, mais que o próprio reparador. Por isso tudo, e por muito mais, o balconista deve ser chamado de consultor de peças."

Nós concordamos com o Lúcio em todos os sentidos. O Balconista S/A surgiu, inclusive, da necessidade de dar mais valor à profissão. A SK Automotive, idealizadora do projeto, apostou todas as suas fichas na produção de um conteúdo cujo principal objetivo é dar poder aos vendedores, que são as peças-chave da cadeia das vendas. O nome Balconista S/A foi escolhido, na verdade, depois de muita pesquisa e análise. Nesse percurso para decidir como a plataforma seria chamada, descobrimos histórias que contam que essa denominação surgiu na migração do comércio móvel para as lojas, em que o vendedor se posicionava atrás do balcão, expunha o produto para o cliente e dava todas as informações necessárias.

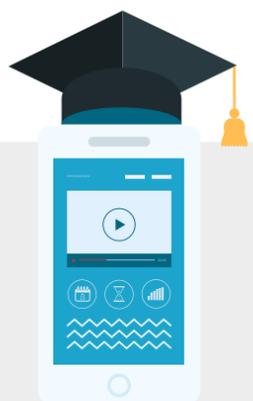
Por isso, em muitas lojas em todo o Brasil o termo balconista é escolhido. Ele é herança de todo um processo que fez com que essa palavra se tornasse tradição. É fato, independentemente do nome, que esse é um profissional muito importante e que precisa ser, de todos os jeitos possíveis, valorizados. Seja você um balconista, um vendedor, um consultor de autopeças ou um consultor de vendas, esteja agora trabalhando na rua, atrás do balcão ou pelo telefone, esta projeto é seu.

Continuem nos escrevendo e obrigado por fazerem parte deste time.

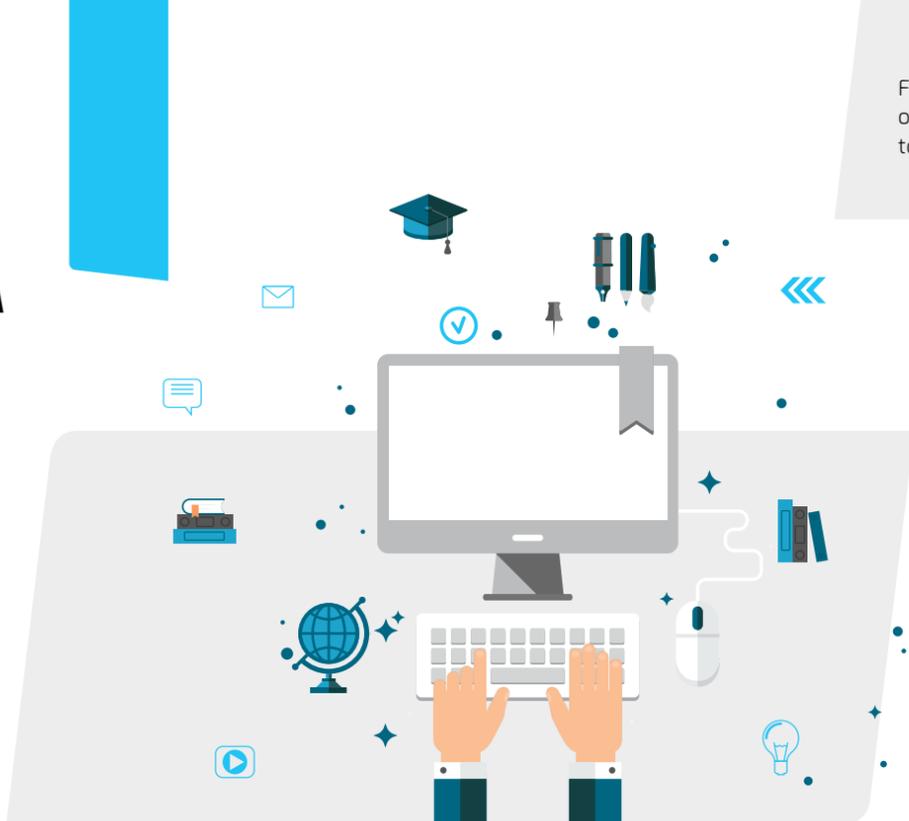
O SABER DA OFICINA

Projeto da MTE-Thomson oferece curso online gratuito para balconistas de todo o Brasil

"Somos uma cadeia cheia de elos, e um dos principais é o balconista. Ele é um ponto-chave, nosso contato com o cliente e com o mecânico", é assim que Alfredo Bastos, diretor de marketing da MTE-THOMPSON, define alguns dos profissionais que mais fazem parte de um projeto ambicioso da empresa: a Oficina do Saber. O principal objetivo da iniciativa é, segundo ele, levar ao balconista informações que possam fazer com que ele atinja muitos estágios do conhecimento e se sinta encorajado para ir além, tanto nas vendas quanto em sua carreira.



Nesta plataforma de e-learning, o balconista encontra cursos de: Como funciona, Como instalar, Dicas, Palestras, Administração, Direito Preventivo e, claro, Vendas. Cada curso é separado em módulos, que têm alguns volumes com diversas aulas em variados formatos de conteúdo. Ao final são realizadas algumas provas e pronto. Certificado em mãos, gratuitamente.

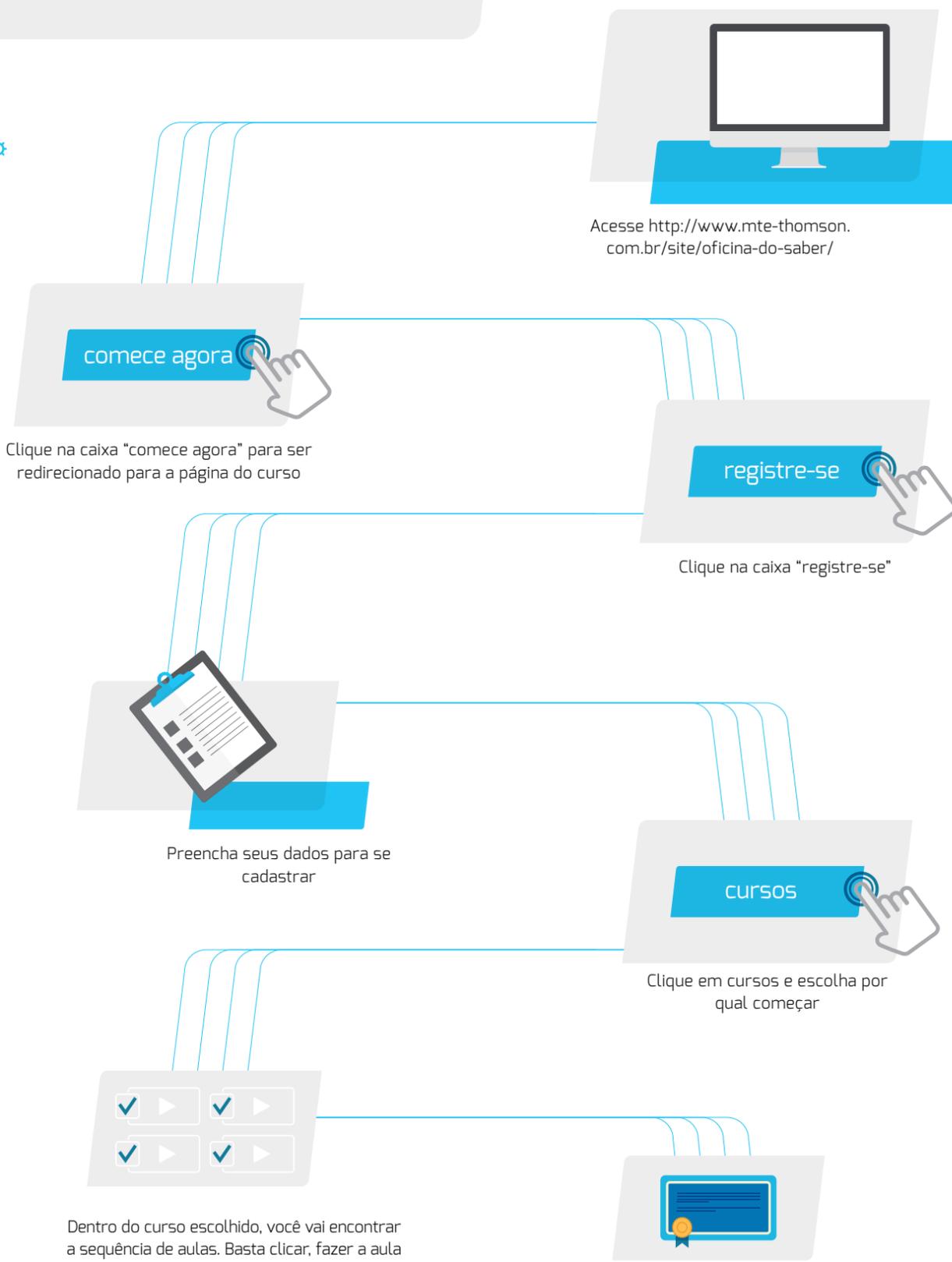


O engenheiro, que está há 30 anos no ramo de autopeças, contou que a Oficina conseguiu, em dois anos, ter mais de 6 mil alunos em seus cursos online e quase 1 milhão de visualizações do YouTube. Tanto no site quanto no canal de vídeos, é possível encontrar informações específicas sobre peças, direito preventivo, técnicas de vendas e até estratégias de exibição de produtos na vitrine. Toda essa temática é transmitida, principalmente, por meio dos vídeos semanais da plataforma de ensino a distância.



Bastos acredita que o balconista é muito mais que o cara que entrega o produto e, por isso, todo o conhecimento adquirido na Oficina pode ajudar muito na rotina da profissão. E como não podia deixar de ser, a tecnologia é a grande aliada do projeto. Não só as aulas e vídeos podem ser assistidos online, como a MTE coordena um grupo no WhatsApp (11.95559-7775), com mais de 400 participantes, e um Skype (mte.thompson), para tirar dúvidas e discutir temas do setor. Como destacou o engenheiro: "Hoje, a quantidade de informações é muito grande, mas é preciso se aprofundar para tirar o melhor disso, e um bom jeito é por meio dessas plataformas".

Ficou com vontade de fazer parte da Oficina do Saber? Confira o passo-a-passo que preparamos para que você tenha acesso a todo o conteúdo e aprenda tudo sobre peças:



TUDO SOBRE DISCOS DE FREIO

Os discos de freio são peças essenciais em todos os carros já que, sem eles, é impossível diminuir ou parar o movimento das rodas. No Brasil, uma das mais modernas unidades de produção de discos de freios é a da TRW, onde a produção

segue as normas mais rigorosas do mercado de peças originais. E, por acreditar no diferencial de quem conhece o funcionamento das peças que vende, vamos explicar para você tudo sobre os discos de freio.



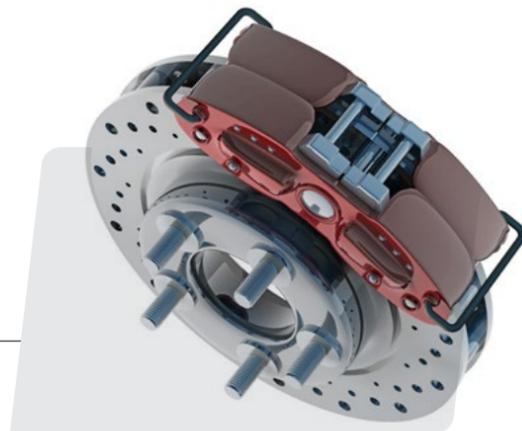
2 | FUNCIONAMENTO IDEAL

Se os discos estiverem em boas condições de uso, e se o sistema atuar normalmente, sem excesso de uso ou carga e sem problemas que gerem torque residual (freio pegando mesmo sem acionar o pedal), o sistema trabalha em equilíbrio. Assim, ele aquece nas freadas e resfria entre elas.



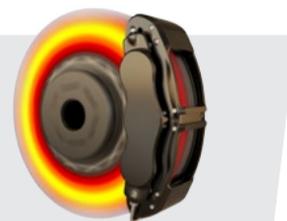
4 | DE OLHO NA ESPESSURA

Os discos de freio possuem espessura mínima de trabalho, que deve ser controlada. Se estão muito finos, não têm massa suficiente para dissipar o calor, aquecem mais rápido e causam a perda do freio.



1 | CALOR E ATRITO

O sistema trabalha com atrito entre os discos e as pastilhas. A partir do atrito, o movimento é convertido em calor, o que faz com que, naturalmente, a temperatura se eleve à medida que se usa o freio. A região mais quente é a das pistas de frenagem dos discos.



3 | EQUILÍBRIO DE TEMPERATURA

Para ajudar no resfriamento, muitos modelos são equipados com aletas, que funcionam como uma espécie de rotor, retirando ar quente e colocando ar frio na pinça de freio. Esse tipo de disco ajuda a manter em equilíbrio a temperatura de trabalho.

POWERED BY:

TRW

Todos juntos fazem um trânsito melhor.

NÃO DÊ CARONA PARA ESTRANHOS.

Para garantir o bem-estar e a saúde dos ocupantes do veículo, os filtros Tecfil são fabricados em linhas automatizadas, garantindo maior precisão na produção dos itens. Em seu processo de fabricação são utilizados materiais que atendem aos requisitos das montadoras. Com meio filtrante confeccionado em fibra de poliéster, os Filtros Ar Condicionado Tecfil proporcionam melhor filtragem e mais qualidade ao ar no interior dos veículos

RESPIRE SAÚDE, UTILIZE FILTROS DE AR CONDICIONADO TECFIL.



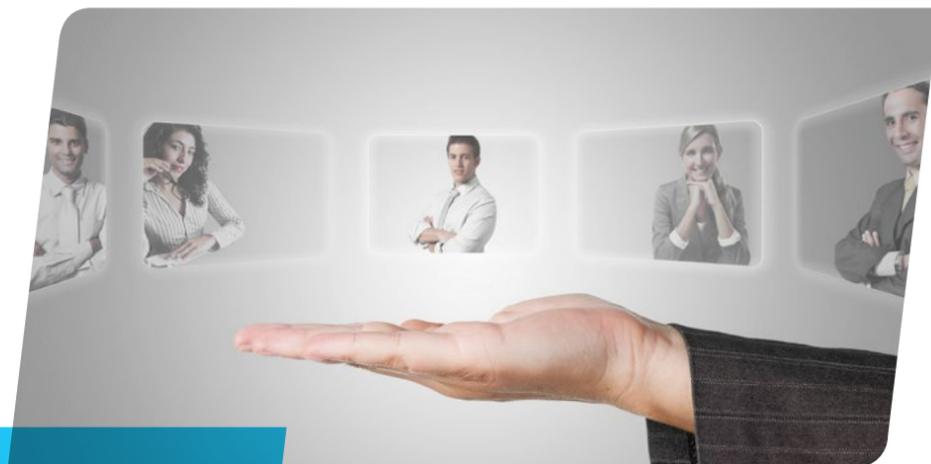
Filtros
Tecfil[®]
A qualidade que é líder.

www.tecfil.com.br - 0800 11 6964

VOCÊ ESTÁ CONTRATADO

Conseguir um bom emprego é o sonho de todo mundo, mas pode levar um tempo. Encontrar a vaga adequada para as próprias características é um desafio, sem contar a competitividade e alto nível dos candidatos. Conhecer melhor algumas etapas do processo de contratação é fundamental para uma boa entrada no mercado de trabalho. Entrevistamos a Juliana Pereira, assessora de carreiras da Catho – um dos maiores portais de emprego do Brasil –, que nos contou um pouco sobre os critérios de seleção de candidatos, deu dicas sobre as melhores maneiras de fazer um currículo.

Leia abaixo a entrevista e descubra quais são as características mais procuradas entre balconistas de autopeças:



Quais são os primeiros critérios de uma empresa ao fazer a seleção de candidatos?

Muitas organizações se baseiam nas competências técnicas do profissional no momento da seleção como, por exemplo, histórico profissional e formação acadêmica, cursos extracurriculares, entre outros.

Já no momento da entrevista, os selecionadores procuram descobrir se as características comportamentais do candidato vão de encontro com o perfil desejado, ou seja, buscam identificar aspectos como tomada de decisão, bom desempenho em trabalho sob pressão e relacionamento interpessoal.

Sendo assim, para que o candidato consiga garantir a vaga ofertada, é necessário que seja um bom “vendedor” de suas competências, habilidades e experiências adquiridas ao longo de sua trajetória profissional.

Na hora da entrevista, existem mesmo alguns passos a seguir ou espontaneidade deve estar acima de tudo?

O candidato deve agir com naturalidade no momento da entrevista. Passar confiança, demonstrar interesse pela vaga ofertada e que tem o perfil adequado, são características que devem ser exploradas nessa etapa.

Outro fator essencial na entrevista é a clareza das respostas, ou seja, o candidato deve responder de acordo com o que lhe foi questionado, não deve exagerar e nem fugir do foco do questionamento.

Além disso, é importante que o candidato esteja atento a todos os seus movimentos corporais e expressões faciais para transmitir uma boa impressão ao entrevistador. Afinal, eles são treinados para detectar e captar o mínimo detalhe de sua atitude. O importante é transparecer que está seguro e preparado para enfrentar a situação.

Visual limpo, organizado e sem o uso de abreviações. Evite o uso de cores, vários tipos de fonte e muita variação no tamanho. Para apontar diferentes itens, utilize recursos como negrito, itálico e marcadores para tópicos.



O espaçamento das entrelinhas deve ser simples, pois as margens largas já ajudam a deixar o currículo mais leve e agradável de ler.

O tamanho de fonte ideal é de 11 pontos. Caso necessário, utilize um tamanho máximo de 13 pontos. Utilize folha tamanho A4, margens superior e inferior e direita e esquerda igual a 2 cm.

Qual a melhor maneira de fazer um currículo?

Ao elaborar um currículo, o profissional deve primeiramente fazer uma avaliação de sua trajetória profissional e de seus conhecimentos. Afinal, o mercado só abre portas para aqueles que estão preparados. Conhecimentos técnicos e domínio na área ofertada são alguns dos diferenciais esperados pelos selecionadores.

As principais dicas para formular um bom currículo são:

- Visual limpo, organizado e sem o uso de abreviações. Evite o uso de cores, vários tipos de fonte e muita variação no tamanho. Para apontar diferentes itens, utilize recursos como negrito, itálico e marcadores para tópicos.

- O tamanho de fonte ideal é de 11 pontos. Caso necessário, utilize um tamanho máximo de 13 pontos. Utilize folha tamanho A4 e margens iguais a 2 cm.

- O espaçamento das entrelinhas deve ser simples, pois as margens largas já ajudam a deixar o currículo mais leve e agradável de ler.

Como o candidato deve estar vestido para uma entrevista de emprego?

A apresentação pessoal em uma entrevista pode ser tão avaliada pelos recrutadores quanto o jeito de se portar e suas competências. O nível de formalidade depende da cultura da organização e das expectativas para o cargo, sendo assim, é importante buscar informações sobre a empresa, como por exemplo, o código de vestimenta.

Em geral, para os homens o terno preto é o preferido. Caso não tenha um terno nesta cor, escolha outra que seja sóbria, como o azul marinho, por exemplo. Os sapatos e as meias devem ser pretos e a utilização da gravata só deve ser feita após verificar o porte da empresa e a descrição da vaga.

Para a mulher, um terninho de cor neutra é a opção favorita. Quanto ao sapato, escolha um scarpin, por ser clássico e elegante e a maquiagem deve ser leve e os acessórios discretos.

Qual a importância dos cursos complementares nos currículos? Quanto eles podem diferenciar cada candidato na hora da contratação?

Os cursos podem ter um peso considerável no momento da escolha de um profissional, pois muitas organizações “enxergam” de forma positiva aqueles que se empenham em aprofundar seus conhecimentos.

Vale destacar que o profissional que aposta em aprimoramento por meio de cursos, pode desenvolver competências, atualizar seus conhecimentos, além de aprender ferramentas que possam resultar em melhorias reais ao cotidiano das organizações.

Esses cursos geram alguma perspectiva de aumento na média do salário?

Em um mercado altamente competitivo, é necessário que os profissionais busquem aprimoramento profissional e, para aqueles que estão em busca de recolocação, é importante dividir o tempo entre procurar oportunidades e se aprimorar. É aí que os cursos podem ser vistos também como diferencial na contratação dos colaboradores e na conquista de bons cargos e salários.



No setor de autopeças, quais são as vagas mais procuradas?

Atualmente as vagas mais procuradas no setor de Autopeças são as de Gerente de Engenharia de Produto, Gerente Comercial e Vendedores de Autopeças.

Entre os balconistas e vendedores de autopeças, quais são as características mais procuradas?

Desenvoltura no atendimento, receptividade, boa capacidade de convencimento, autoconfiança e persistência, são algumas das características mais procuradas para ocupação dos cargos de Balconista e Vendedores de Autopeças. Além disso, estes profissionais devem demonstrar entusiasmo em atender as reais necessidades, demonstrando assim verdadeira "paixão" pelo que fazem.

Qual a época do ano com maior número de vagas no setor?

O setor de autopeças possui vagas o ano todo, no entanto, o maior índice de contratação concentra-se no final do ano, inclusive para vagas temporárias.

Quantas vagas de vendedores e balconistas de autopeças vocês têm agora na plataforma?

Existem 792 vagas disponíveis para Balconista e 101 vagas para Vendedor de Autopeças nível Brasil no site da Catho.

www.dayco.com

KUBELIBRE.COM

Nós pensamos **fora da caixa** para lhe oferecer o **melhor dentro dela.**



Alta resistência. Kit de Distribuição Dayco



A melhor solução pode estar em uma única caixa.

Líder mundial na fabricação de componentes para transmissão de força. Com o Kit de Distribuição Dayco você também leva a alta tecnologia e qualidade assegurada da marca que fornece para as principais montadoras do mundo.



Dayco. The original power in motion.

DAYCO

TM

UM CARRO PRECISA, EM MÉDIA, DE 15 LITROS
DE TINTA PARA SER PINTADO

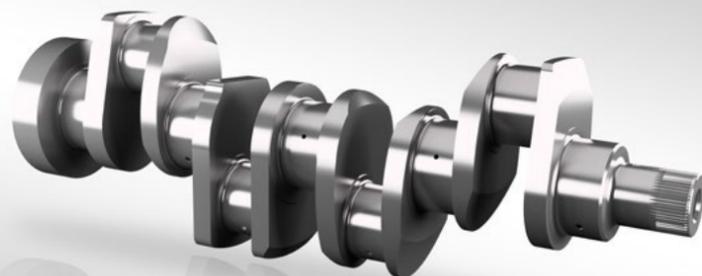
Sooobre

Virabrequim



História

Fica difícil saber quem criou o virabrequim já que, os primeiros que se têm notícia, apareceram só três séculos depois de Cristo. Em países como Grécia, Síria e Turquia, as famosas manivelas foram encontradas em máquinas de serraria e rodas d'água. Quem diria que elas existiriam até hoje?



Vida útil

Por ser uma peça extremamente forte e resistente, pode durar muito, desde que todos os cuidados necessários sejam tomados, como o uso dos pistões dos tamanhos corretos. Utilizar pistões de tamanho maior ou menor ao recomendado pode desbalancear o virabrequim, causar vibração e até a quebra da peça.

O maior virabrequim do mundo

O maior virabrequim do mundo foi produzido por uma empresa da Finlândia, especializada em desenvolver motores para navios de grande porte. A peça tem 300 toneladas e foi criada para atuar no maior e mais potente motor a diesel já criado, o Wärtsilä-Sulzer 14RT-flex96C, que tem 13,5 metros de altura e, 26,5 de comprimento e pesa mais de 2.300 toneladas.



Principais problemas

Geralmente, os problemas ocorrem quando o virabrequim é muito longo e necessita de apoio extra para lidar com a pressão dos cilindros do motor. Por isso, muitos motores são feitos em forma de V, com eixos de manivelas mais curtos em vez de usar a forma reta com cambotas longas. O motor em linha reta tem apenas um conjunto de cilindros, dispostos na mesma direção. Um V8, por exemplo, teria quatro cilindros em cada lado, em vez de oito em linha reta.

O que é

Ele existe há tanto tempo e sua principal função praticamente não mudou: gerar força. Acontece que hoje, essa força bruta é produzida pela queima da energia, que gera combustão nos motores. Ele é feito de materiais nobres, pois exige extrema força para suportar o contato com os pistões e o calor que enfrenta, que varia entre 80 e 100°C.

Nomes comuns

O virabrequim, como se sabe, possui vários nomes. Basta andar por aí para ouvir alguém dizer girabrequim ou cambota. Existem também as variações da palavra "manivela", como árvore de manivela e eixo de manivela. Em inglês, o nome da peça é crankshaft.



8 ou 80

Freio a disco

- Recebe a pressão hidráulica gerada pelo cilindro mestre e a transforma em força mecânica por meio dos êmbolos. Essa força é usada para pressionar as pastilhas de freio contra o disco.

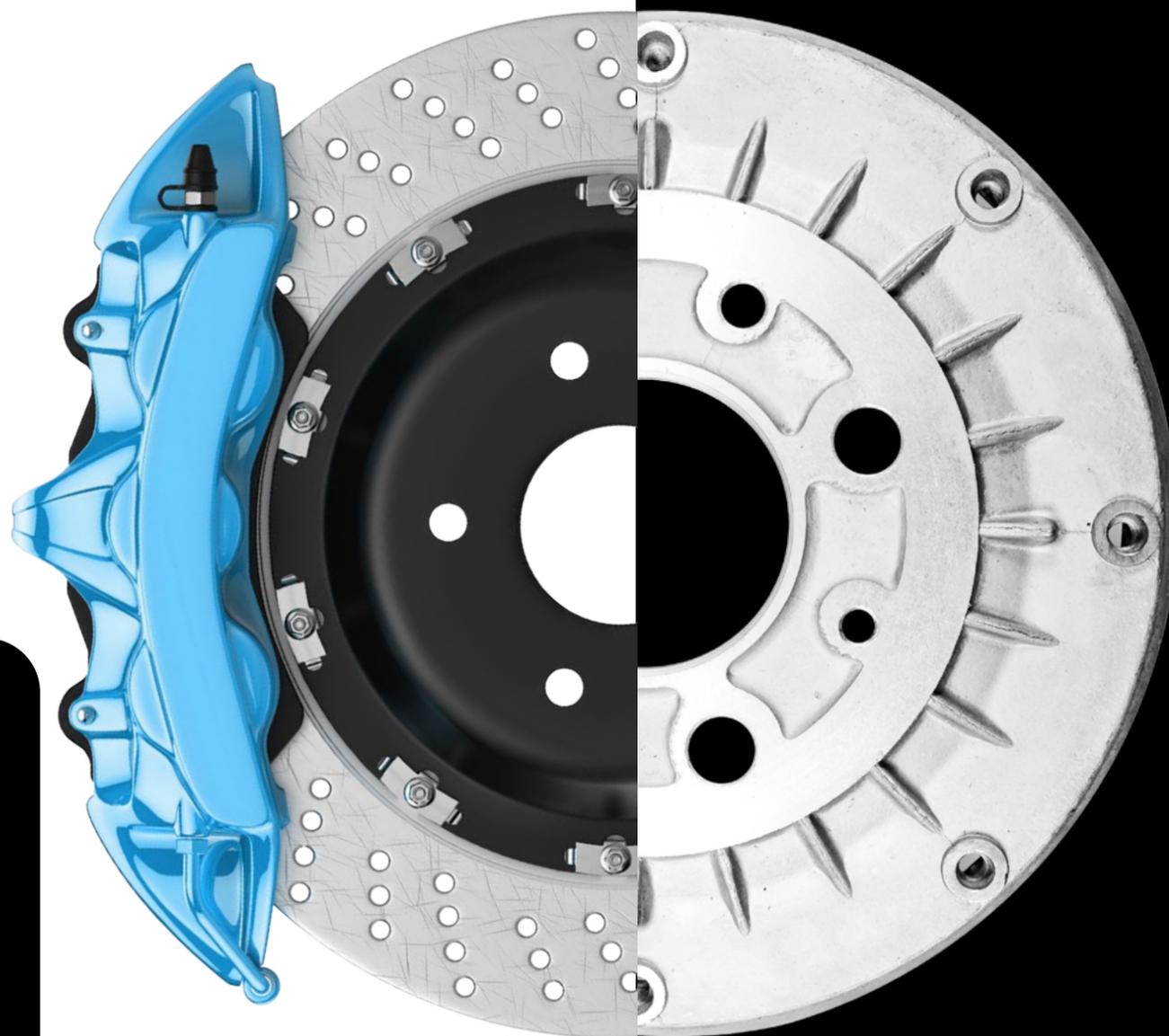
- Como ele fica muito mais exposto que o freio a tambor, sua refrigeração é muito maior, principalmente quando o veículo está em movimento.

- Por ser mais simples, o freio a disco tem uma manutenção mais rápida e barata. O que torna seu preço maior na hora da compra é o preço da própria fabricação e do conjunto duplo de freios traseiros, que são montados com dois sistemas separados: um para o freio de estacionamento e o outro para os freios comuns.

- Os freios a disco precisam passar por manutenção a cada 30 mil quilômetros, ou quando as pastilhas estiverem com uma espessura menor que 5mm. Segundo a Fiat, o custo de manutenção para um Punto Essence seria de, aproximadamente, R\$ 221,72*.

Os freios são partes fundamentais para o bom funcionamento de um veículo. Na verdade, ele é um item essencial para a segurança. Mas, com o avanço da tecnologia, eles também têm passado por uma série de transformações e, hoje, existem em variados tipos. Entre os principais modelos estão os freios a tambor e os a disco, sem esquecer do ABS, cujo uso tem crescido muito.

Nesta edição, conheça algumas das principais diferenças entre estes tipos de freio, saiba quais são as melhores recomendações de uso e descubra algumas curiosidades sobre essa peça que todo mundo precisa tanto.



Freio a tambor

- Gera a força de frenagem no interior do tambor de freio, por meio do atrito entre a lona e a superfície do tambor.

- Os tipos mais usados são Simples, (para veículos de passeio e em utilitários de pequeno porte), e o Duo-Servo (para veículos utilitários de médio porte). Existem também os freios hidráulicos simples e o Duo-Servo.

- Possui duas sapatas, um cilindro de freio com pistão e muitas molas. Essas molas são usadas para afastar a sapata do tambor quando o freio é liberado.

- Com o passar do tempo, ocorre o desgaste das lonas, o que aumenta a distância entre a sapata e o tambor. Essa diferença pode ser diminuída por meio de uma regulagem automática que mantém os dois sempre próximos.

- O freio a tambor precisa de menos reparos, geralmente a cada 50 mil quilômetros, mas seu custo pode ser maior. De acordo com a Fiat, por exemplo, a manutenção dos tambores, do jogo de sapatas e dos cilindros de freio do mesmo modelo sai por volta de R\$ 571,66.

E o ABS?

- O ABS (Sistema Antibloqueio de Frenagem) surgiu em 1978, mas tem sido muito utilizado nos últimos anos. Ele permite que o carro obedeça a trajetória determinada pelo volante do veículo e que o motorista desvie do obstáculo, caso não haja espaço suficiente para a frenagem completa.

- Esse tipo de freio também é capaz de reduzir a distância de parada do veículo. Em asfalto molhado, por exemplo, ele diminui em 23%, desde que esteja a uma velocidade de 80 km/h.

- Desde janeiro de 2014, todos os veículos novos devem, obrigatoriamente, sair de fábrica com o sistema desse tipo de sistema de frenagem.

- Apesar de extremamente necessárias para a segurança de quem usa motos, a estimativa é que apenas 1 em cada 100 motos fabricadas no mundo e 1 a cada 10 motos fabricadas na Europa são equipadas com freios ABS.

*levantamento feito em 2012 pela revista AutoEsporte

Curiosidades:

Para conseguir parar um carro, a potência de frenagem precisa ser pelo menos três vezes maior que a potência do motor. Em veículos esportivos, essa relação pode chegar a cinco vezes. Assim, se um carro tem 100 cv de potência, é preciso ter cerca de 300 cv de potência dos freios.

Já num automóvel para competições a história é outra. Um carro da Fórmula 1, por exemplo, mais especificamente o Renault R523, leva 2,9 segundos para chegar de 200 km/h a 0. Se a velocidade for de 300 km/h, a máquina usada por Fernando Alonso e Jarno Trulli, conseguia parar completamente em 4 segundos. Para tamanho desempenho, tanto as pastilhas quanto os freios são feitos de carbono, que precisa enfrentar até 1.000°C na entrada de cada curva e cerca de 800 frenagens.

ENCONTRO DE GERAÇÕES





Antônio e Rodrigo, pai e filho, trabalham juntos há muito tempo e contam as alegrias e os desafios de conviver em família

"Para mim, a família vem sempre em primeiro lugar. Nada pode substituir, nem dinheiro, nem trabalho, nada".



Apego-Car é o nome da loja de autopeças em que trabalham Antônio e Rodrigo Aparecido de Souza, pai e filho, no bairro do Itaim, em São Paulo. Apesar de os dois não se desgrudarem há muito tempo, esse tal apego no nome não vem daí. Apego-Car é a abreviação de AutoPeças Gomes de Carvalho, loja que seu Antônio abriu lá nos anos 80, onde tudo começou – pelo menos para o Rodrigo. O menino tinha só 5 ou 6 anos de idade quando tomou o gosto pelo balcão. "Desde pequeno ele era viciado em ficar aqui. Se tirasse ele de perto do balcão ele chorava", explica o pai.

Tamanha paixão não podia ser deixada de lado. Aos 11 anos, Rodrigo já gastava algumas horas na loja, aprendendo principalmente a lidar com o estoque. "Eu comecei aprendendo essa parte, assim

foi o meu primeiro contato. Aprendi como guardava a peça, conferia os produtos que chegavam e, com isso, o conhecimento sobre peças em geral chegava naturalmente", diz Rodrigo. E bota naturalmente nisso. Na época, com mais de 30 funcionários e 12 motoboys para coordenar, Antônio não podia dedicar todo seu tempo para ensinar ao filho.

"O jeito era aprender observando, ninguém podia parar para te explicar. E aprender sem internet, tudo na caneta", explica Rodrigo. E, nessa época, vai dizendo o pai, como a loja era longe demais da casa onde a família morava, eles acabavam dormindo lá mesmo. "A gente tinha um espaço no escritório para dormir e só voltava para casa no final de semana. Aí não tem jeito de não aprender, não é? Dormindo no meio das peças", relembra Antônio, de bom humor.



Depois de seu período no estoque, Rodrigo foi promovido. Quando completou 14 anos, o pai tirou sua carteira profissional e o registrou na empresa. "Já que ele gostava mesmo, resolvi incentivar. Receber o salário, começar a dar valor naquilo, fazer parte". Pouco tempo depois Rodrigo já estava onde queria desde criança: no balcão. Desde então, pai e filho nunca mais se separaram. "Como todo mundo, de vez em quando a gente debate, discute, mas sobre coisas de trabalho, coisa saudável. Depois das 18h já estamos nos abraçando e beijando de novo", conta o filho.

Esse relacionamento, aliás, é um dos principais desafios para quem trabalha em família. Rodrigo reconhece que, por ser filho, às vezes age de um jeito que não agiria caso seu patrão não fosse seu pai. "Teve uma época, quando ele era mais novo, muito tempo atrás, que a gente não estava se dando bem e eu disse: 'se for assim, prefiro que a gente não trabalhe junto e continue sendo pai e filho, amigos'. Para mim, a família vem sempre em primeiro lugar. Nada pode substituir, nem dinheiro, nem trabalho, nada", diz Antônio.

Seja lá como for, para ambos, o mais importante é o aprendizado de cada dia. Para o filho, o pai é um dicionário ambulante. "É impressionante como ele sabe, só de bater o olho, que peça é, que ano é, para que carro é, as variações dela", explica o filho, sem deixar de citar o principal: "Isso sem falar no que eu aprendi como vendedor. Meu pai me ensinou a ter a malícia, a saber agir com os clientes, já que nem todo mundo é igual. Mas se tem uma coisa que eu aprendi mesmo é que não existe 'não dá'. Meu pai sempre me ensinou que existe solução para tudo", conta Rodrigo.



Para o pai, a escola com o filho também é diária. O principal destaque, ele diz, é na parte tecnológica, é claro. "Eu, como muitos da minha época, preferi investir no jovem e acabei deixando de aprender muita coisa, mas agora estou correndo atrás, estou muito mais antenado". Entretanto, não é só sobre computadores e celulares que o pai aprende com o filho. "A gente aprende todo dia, até com um bebê, que levanta e cai, que faz suas 'trapalhadas', a gente aprende. O pior ignorante é aquele que acha que sabe de tudo", conclui. **b.**



"O pior ignorante é aquele que acha que sabe de tudo."

"Mas se tem uma coisa que eu aprendi mesmo é que não existe 'não dá'. Meu pai sempre me ensinou que existe solução para tudo"

CONSÓRCIO É UM BOM NEGÓCIO?

Você já deve ter ouvido alguém falar sobre consórcio, não é? Seja para comprar um carro, uma casa, ou até para receber um dinheiro. Mas será que vale mesmo a pena? Em tempos de crise, é preciso tomar muito

cuidado antes de fazer qualquer tipo de investimento. Pensando nisso, entrevistamos o economista Bruno Perini, que contou um pouco sobre essa modalidade de crédito e explicou os principais benefícios e riscos.

O QUE É UM CONSÓRCIO?

É uma modalidade de acesso ao crédito que consiste na união de pessoas em grupo fechado, cujo objetivo é formar poupança comum destinada à aquisição de bens, como carros, casas ou serviços. Em outras palavras, o consórcio é uma poupança coletiva, em que todos terão acesso ao dinheiro, cada um ao seu tempo, periodicamente.

Exemplo:

Ao fazer um consórcio no valor de R\$ 40.000, para a compra de um carro, você terá a chance de receber o dinheiro ao menos uma vez por mês, por meio dos sorteios, em que são contemplados alguns cotistas. Além do sorteio, a maioria dos consórcios aceita lances para a retirada de crédito. Funciona mais ou menos como um leilão e todo o dinheiro aplicado será convertido em parcelas.

QUAL A DIFERENÇA PARA O FINANCIAMENTO?

Para ilustrar as diferenças entre os dois modelos, Perini usa a compra de um carro como exemplo.

No caso do financiamento, temos a vantagem de usar o carro instantaneamente, mas os juros são bem mais altos, chegando a ultrapassar 2,5% ao mês. Num prazo de 5 ou 6 seis anos, o cliente chega a pagar o valor de 2 carros ou mais.

No consórcio, os juros são mais baixos, na casa de 1,5%, o que representa grande economia num prazo de 5 anos. Mas se o cliente for azarado, pode acabar pagando todo o consórcio antes de conseguir usar seu carro novo.

Portanto, se o cliente não tiver condições de dar uma boa entrada no momento da compra, o consórcio pode ser um bom negócio.



COMO FUNCIONAM OS LANCES

Todo mês, após a conclusão do sorteio, outras unidades do bem são colocadas à disposição para lances entre os outros consorciados. "O lance funciona como um leilão, onde ganha quem oferecer o maior valor pelo bem em questão, ressaltando que isso não significa desembolsar mais dinheiro, mas apenas adiantar o pagamento das mensalidades futuras", explica o economista.



E A CRISE?

Perini alerta que a crise é um ponto muito importante a ser analisado, uma vez que não existe qualquer garantia dada pelo governo nos consórcios. Se a empresa do consórcio quebrar por falta de pagamento, o cliente pode ter graves problemas para reaver seu dinheiro. "Por isso, pesquise bem antes de escolher a empresa e opte por contratos que tenham cláusulas de segurança e fundos de reserva que auxiliem no funcionamento do consórcio mesmo diante de alto índice de inadimplência".



TENHO MUITAS DESPESAS E GOSTARIA DE FAZER UM INVESTIMENTO DE, NO MÁXIMO R\$ 500,00 POR MÊS, O CONSÓRCIO É UMA BOA IDEIA PARA EU COMPRAR UM CARRO?

Como investimento, não.

Um consórcio para aquisição de automóvel, por exemplo, não pode ser visto como investimento, uma vez que o carro é um passivo, algo que gera despesas e perde valor com o passar do tempo.

Um consórcio de imóveis já seria mais interessante, visto que o objetivo é a aquisição de um ativo que poderá se valorizar com o tempo e gerar renda através de aluguel.

A melhor alternativa, sobretudo com os juros altos que temos no Brasil, é investir esse dinheiro que sobra

mensalmente em títulos públicos, o popular Tesouro Direto, seguro e com boa rentabilidade.

Lembre-se de duas coisas importantes para quem gerar riqueza:

1. receber juros é sempre melhor que pagar, e
2. bom mesmo é pagar à vista, e com desconto!



2 MESES EM 2 PÁGINAS

Um painel pra você entender o que está acontecendo no mundo



Refugiados da Síria

Você deve ter visto ou ouvido falar da foto de um garoto sírio, morto em uma praia, tentando fugir da guerra na Síria. Para entender o motivo da morte

de Aylan Kurdi, de 3 anos, é preciso saber que, desde 2011, o país está em guerra civil. Além disso, o grupo terrorista Estado Islâmico, conhecido como Isis,

está invadindo cidades síria e obrigando as pessoas a fugirem, como foi o caso da família do menino Kurdi. Segundo a presidenta Dilma Rousseff, o

Brasil já abriga mais de 2 mil sírios e pretende fazer ainda mais para apoiar os refugiados.

QUEM BRILHOU

Dólar nas alturas

Nas últimas semanas, a alta do dólar tem sido manchete nos principais jornais do país. Apesar de ser o tema de toda roda de conversa, nem todo mundo entende muito bem o assunto. Por aqui, a crise política e econômica brasileira afasta os investidores do país e a diminuição das exportações. Além disso, os Estados Unidos vêm aumentando seus juros, o que reduz o fluxo de capital no Brasil. Os mais prejudicados com a alta do dólar são os importadores, as pessoas que tem dívidas externas e os turistas, já que, se continuar assim, tudo que é cotado em dólar vai custar o dobro do planejado.

E a inflação?

Todos conhecemos bem a inflação quando precisamos ir às compras. Mas você sabe as principais razões para os preços subirem? Para analistas, a primeira grande razão está no aumento dos preços administrados, como telefonia, água e luz, que pressionam todos os outros preços já que todo tipo de serviço ou produção se torna mais caro. O segundo vilão da inflação é justamente o dólar. Como os exportadores de produtos brasileiros acabam ganhando mais com a moeda americana em alta, a tendência é que eles também aumentem o preço para o mercado interno. Parece que não tem muito para onde correr, não é?

Água em marte

Existe vida em outro planeta? Na nossa galáxia, supostamente, não, mas, a mais recente descoberta da NASA mostra que pode vir a existir. E não é em qualquer superfície, é em Marte: o planeta vermelho. A Sonda MRO, que já está há bastante tempo em órbita, encontrou leitos de água corrente, aparentemente salgada, do tamanho de um campo de futebol. A descoberta é importante já que a água líquida é um meio facilitador de uma série de reações químicas essenciais à vida, o que nos dá esperança de que sim, ela pode existir fora da Terra.



Wagner Moura

Conhecido por interpretar o Capitão Nascimento, Wagner Moura foi nomeado pela ONU (Organização das Nações Unidas), como um dos embaixadores da Boa Vontade. O título foi dado graças ao trabalho que o ator desenvolve junto a OIT (Organização Internacional do Trabalho), onde luta contra o trabalho escravo, que atinge cerca de 21 milhões de pessoas em todo o mundo. "Eu acredito que a escravidão moderna é a agressão mais escandalosa sobre os direitos de um indivíduo", defendeu Moura.

Alice Cunha da Silva

A estudante brasileira de engenharia nuclear da UFRJ (Universidade Federal do Rio de Janeiro) foi a vencedora da Olimpíada Nuclear na Áustria. Ela foi a única representante das Américas a chegar à fase final e conquistou o prêmio apresentando um vídeo a respeito dos benefícios e potenciais da medicina nuclear. O principal objetivo da disputa é expandir a conscientização sobre as diferentes aplicações dos materiais radioativos. Dessa vez, a vitória é do Brasil.



Instale Confiança com Produtos de Reposição Automotiva SKF



Só quem é líder mundial pode oferecer a qualidade e confiança que você merece.
Lembre-se disso e solicite produtos SKF:

- Rolamentos e kits de rolamentos
- Juntas homocinéticas, coifas e semieixos
- Rolamentos, atuadores e componentes hidráulicos de embreagens
- Axiais, braços e terminais de direção
- Bombas d'água
- Polias e tensores de correias
- Kits de coxins de suspensão
- Bandejas, bieletas, braços e pivôs de suspensão

Install Confidence

CaRisMa - Serviço ao Cliente
0800 141152
www.skf.com.br



Faça revisões em seu veículo regularmente

SKF

SALÃO DE FRANKFURT

O Salão do Automóvel de Frankfurt – Internationale Automobil-Ausstellung (IAA) –, que aconteceu em setembro, é a maior exposição automobilística do mundo. Ocorre principalmente na cidade de Frankfurt, mas uma parte da exposição é ministrada em Hanover, ambas na Alemanha. Nele, todo ano são apresentadas as maiores novidades do setor automobilístico.

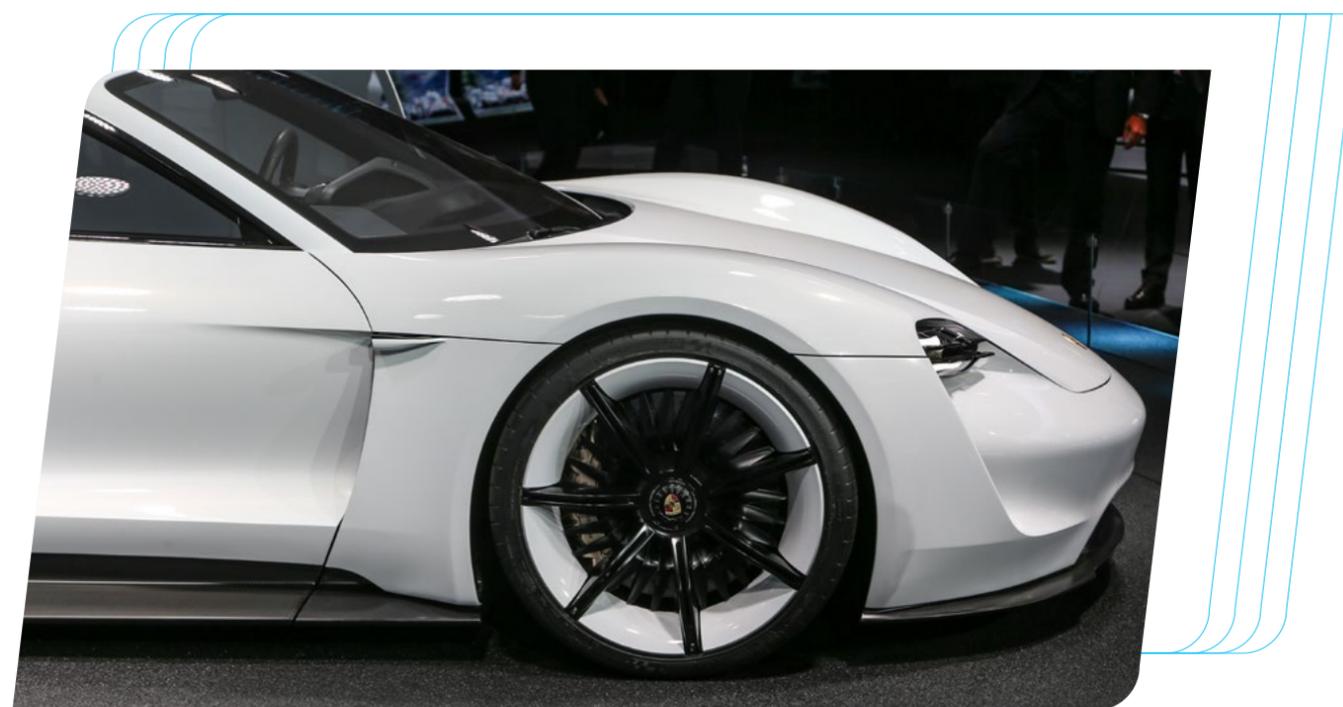
Uma das coisas mais interessantes da exposição é que, além dos novos lançamentos das maiores montadoras, podemos conferir os chamados carros-conceito, modelos não-comercializáveis que servem como indicação das tendências e tecnologias dos próximos anos. Assim, quem tem o privilégio de estar lá tem a sensação de estar alguns anos no futuro.

Confira alguns dos modelos mais interessantes exibidos na exposição:



Porsche Mission E: futuro eletrizante

A Porsche mostrou que é tão rápida fora das pistas quanto dentro delas e não perdeu tempo em anunciar o primeiro carro de quatro lugares de sua história: o Porsche Mission E. O automóvel possui dois impressionantes motores magnéticos que trabalham em sincronia e conferem ao veículo uma potência de 600 cv e a capacidade de ir de 0 a 100 km/h em apenas 3,5 segundos.





Infiniti Q30: a nova categoria do luxo

A Infiniti também agitou o salão, trazendo o Infiniti Q30, que retornou depois de aparecer como carro-conceito na edição do 2013. O modelo da divisão de luxo Nissan promete definir um novo segmento, o "active compact", que estaria entre o hatchback e o crossover.



Jaguar F-Pace: uma estreia de peso

A Jaguar sabe bem a importância de oferecer variedade e trouxe seu primeiro crossover: o Jaguar F-Pace. Para deixar claro que não está de brincadeira, a montadora já lançará o carro em 6 versões: First Edition, Pure, Prestige, Portfolio, R-Sport e S, com variações nos motores e níveis de potência.

HISTÓRIA DAS MARCAS QUE VOCÊ VENDE

Olhar para o futuro é muito importante, e saber a história daquilo que nos rodeia é tão importante quanto. Mas, se saber do que virá já é difícil, imagine lembrar de tudo que já passou?

Por isso, vamos dar uma volta no passado para conhecer um pouco de como tudo começou em algumas das principais marcas do mercado. Nesta edição, você vai conhecer um pouco a trajetória da SKF, empresa centenária que tem instalações em 140 países e que já chegou na Lua.

1969

Um pequeno passo para o homem, um grande salto para a humanidade: o homem pisa na Lua pela primeira vez, e a SKF vai junto. Dentro da pequena câmera responsável pelas fotos históricas tiradas pelos astronautas estava um pequeno rolamento da empresa, de apenas 6,7 gramas e que foi deixado por lá no final da missão.



1915:

É inaugurada a primeira filial da SKF no Brasil, na cidade do Rio de Janeiro. A loja realizava importações de diversos tipos de rolamentos para suprir o mercado brasileiro.

2007

A SKF celebra seu 100º aniversário com toda energia. Neste ano, três novas fábricas foram estreadas na Ásia, sendo uma na China e outras duas na Coreia. Além de cinco novas aquisições, que incluem fabricantes situados em diversas partes do mundo, a empresa também lançou uma nova linha de rolamentos com eficiência energética, com um atrito 30% menor.



1907

É fundada, na Suécia, a Aktiebolaget Svenska Kullagerfabriken. Um de seus membros fundadores foi Sven Wingquist, inventor do rolamento autocompensador de duas carreiras de esferas. Nesse mesmo ano, o capital social chegou a 110 mil coroas suecas.



1929

A SKF, que chegou a um capital de 106 milhões de coroas suecas um ano antes, tem ações negociadas na bolsa de valores de Paris. Sete fábricas alemãs de rolamentos de esferas são adquiridas.



1997

É construída, na Inglaterra, a London Eye, a maior roda gigante de observação da época. A estrutura tem 32 cápsulas, e cada uma tem 2 rolamentos SKF, cada um com 820 kg e 3,6 metros de diâmetro.

2015

Neste ano, a SKF comemora 100 anos no Brasil. Hoje, o grupo sueco é líder mundial nas plataformas de rolamentos, vedações, sistemas de lubrificação, mecatrônica e serviços na área de confiabilidade em manutenção industrial. Atualmente o foco é o desenvolvimento de tecnologias que ajudem a cuidar melhor do meio ambiente.



CONVERSA DE IRLANDÊS

Em busca de balconistas pelo mundo

Chegamos na Europa, continente conhecido pelo frio, construções famosas e pela organização em tudo. Nosso destino foi, mais especificamente, a Irlanda, um país que é rota de muitos brasileiros curiosos. Sem fugir dessa regra, conversamos com o Barry, um balconista irlandês, que contou para gente como tudo funciona no mercado automotivo de lá.

O vendedor, que está mais envolvido no mercado de revenda de autopeças de desmanche, disse que, no caso dele, existe um trabalho de garimpo e muito cuidado com as peças. Isso porque vende produtos de segunda mão - muito procurados na Irlanda - e sua maior preocupação deve ser com a qualidade do seu produto. Ele disse que, por mais que a diferença de preço seja muito grande, saber fazer a pesquisa pode diminuir bastante o custo.

Uma das maiores dificuldades por lá é o mercado. Como os carros são muito baratos, as peças também são e, para ter mais lucratividade, é preciso vender

grandes quantidades. É nessa hora, diz Barry Fantom, que entra o bom relacionamento com o cliente. Ele acredita na honestidade, prestatividade e educação acima de qualquer técnica de venda, porque é aí que se conquista a confiança.

Outra solução colocada em prática na Autoparts Ireland, a loja em que trabalha, é o uso de plataformas digitais para impulsionar as vendas. O Ebay, Gumtree e até o Facebook são programas que ajudam bastante no processo. Este último é mais um espaço para divulgação e manutenção de relacionamento com os clientes, para que eles postem fotos dos novos produtos, serviços que são realizados nas lojas e outras informações interessantes. Já o Ebay e o Gumtree são sites que se assemelham ao nosso Mercado Livre, e que são muito usados por quem quer vender ou comprar autopeças.

Ele comentou que a profissão de balconista na Irlanda pode ser muito rentável, mas que é preciso trabalhar

muito, estar disposto a ir para a loja aos fins de semanas, ser flexível e estar sempre muito atento a todas as novidades. Mas, como todo mundo gosta de um dinheirinho extra no fim do mês, ele fala que vale muito a pena abrir mão de algumas horinhas para ter uma renda a mais.

Papo vai, papo vem, o que ficou muito claro na conversa foi que, em qualquer lugar do mundo, o balconista precisa saber muito. Seja na Irlanda ou no Brasil é fundamental saber sobre as peças, as marcas e o funcionamento daquilo que está vendendo, porque a informação é a melhor aliada na hora de fechar um negócio. Como diz o próprio Barry: "A melhor maneira de estar bem nesse mercado é ter iniciativa, saber que todo mundo erra em qualquer lugar do mundo, mas que errar é muito normal. Aí o jeito é pegar tudo que você sabe, pesquisar mais, juntar e fazer dar certo, melhorando sempre."

Irlanda:

- República da Irlanda
- Capital: Dublin
- Localização: Europa
- Língua Oficial: Inglês
- Menos de 5 milhões de habitantes
- Moeda: Euro

Equipamentos originais da Schaeffler, a direção certa para seus negócios.



Através de suas marcas LuK, INA, FAG e Ruville, a Schaeffler atende o mercado de reposição com a máxima eficiência, oferecendo equipamentos originais de fábrica das principais montadoras do mundo. São soluções completas para sistemas de motor, transmissão e chassi de veículos leves, pesados e agrícolas, desenvolvidos com alta tecnologia, dentro de rigorosos padrões de qualidade para garantir maior vida útil dos produtos e alcançar um destino certo: a sua satisfação.

* Marcas preferidas pelos reparadores de veículos nas categorias Rolamentos e Embreagens. LuK ouro e INA prata na 6ª Edição do prêmio Sindirepa.

0800 11 10 29
sac.br@schaeffler.com
www.schaeffler-aftermarket.com.br

Faça revisões em seu veículo regularmente.



2050



É O ANO EM QUE TODOS OS CARROS SERÃO AUTÔNOMOS

A VOZ DO POVO

O que os clientes pensam de você?

Quando alguma coisa dá errado, principalmente no pós-venda, não é raro ver o cliente indo até o balconista para reclamar. Mas será que a culpa é mesmo do vendedor?

Nesta edição, nosso papo foi com a Karla Cristina Kai, uma das donas da Bidu Escapamentos, em São Paulo. Resolvemos dar voz a uma mulher que, praticamente, nasceu na oficina, já trabalhou em quase todas áreas do setor e conhece de perto o cotidiano dos balconistas. Para ela, a história começa com o fato de que os clientes precisam entender que a culpa não é sempre do vendedor e que, quando algo dá errado durante a instalação de uma peça, por exemplo, a culpa pode ser do próprio comprador. Isso acontece, ela explica, porque o cliente pode, na pressa, deixar de especificar as preferências daquilo que está procurando, e aí começa a confusão.

Por outro lado, Karla destaca a importância do dinamismo e agilidade do balconista nessas horas. "Aí entra aquela coisa de o cara ser um pouco mais atirado, que pergunta, pergunta, até saber tudo e ficar livre de cometer erro". Acontece que nem sempre é assim e o vendedor pode ter medo de perguntar, justamente por não conhecer bem o cliente. "Às vezes, o cliente fala muito rápido e não deixa claro o que quer. Então, o balconista fica com vergonha de perguntar, mas não pode. Tem que chegar e questionar, para poder perceber as necessidades", diz.

No fim das contas, ela diz que o mais importante é saber que fez sua parte. O caminho é dar seu máximo em todas as vendas, pedir e oferecer o máximo de informações. É fato que o cliente nem sempre vai ser amigável, como lembra Karla, mas isso não pode ser motivo para receio, o balconista é essencial na venda e tem que se lembrar disso. Por mais difícil que seja lidar com consumidores dispersos, mal informados ou mal educados, esteja sempre um passo à frente.

Enfrente seus medos e dialogue sempre, questione. O bom vendedor é aquele que consegue solucionar os problemas de seu cliente e manter os problemas longe de sua loja. Nas palavras de Karla, o bom balconista precisa ter "muito conhecimento e, principalmente, boas maneiras para atender já que, seja no telefone ou no balcão, não há ninguém que não goste de ser bem tratado".

FREUDENBERG-NOK
TECNOLOGIA EM VEDAÇÃO

LANÇAMENTOS DE RETENTORES POP® LINHA FIAT FIRE / FIRE EVO

- ✓ Produtos originais Fiat
- ✓ Maior durabilidade
- ✓ Menor consumo
- ✓ Menores níveis de emissões
- ✓ Menor atrito



TRASEIRO DO VIRABREQUIM
7372T



TRASEIRO DO VIRABREQUIM
7373T



COMANDO DE VÁLVULAS
7389V



COMANDO DE VÁLVULAS
7394V



COMANDO DE VÁLVULAS
7395V

Aplicação				
Cód. Corteco	Veículo	Ref. Cruzada	Num. Original	
7372T	FIAT - PALIO / SIENA / STRADA / UNO - MOTOR FIRE 1.0 8V / 1.3 8V / EVO 1.0 8V	05245MJEF	55258997	
7373T	FIAT - (PALIO / WEEKEND / STRADA / UNO / SIENA - MOTOR 1.0 16V (.../03) / (PALIO / STRADA / UNO / SIENA - MOTOR FIRE 1.0 16V) / (IDEA / PALIO / PUNTO STRADA / SIENA - MOTOR 1.4 8V) / (DOBLO / FIORINO / IDEA / PALIO / SIENA / STRADA) - MOTOR 1.3 16V) / (IDEA / PUNTO - MOTOR FIRE 1.4 (... / 07)) / (IDEA / PUNTO - MOTOR FIRE 1.4 FLEXPOWER) / (NOVO UNO - MOTOR EVO 1.4)	05772GAHFE	55257816	
7389V	FIAT - STRADA / FIORINO / DOBLO / PALIO / SIENA MOTOR 1.0L 16V / 1.3L 16V FIRE / EVO 1.4	05246BRAGF	55257714	
7394V	FIAT - (TEMPRA / TIPO - MOTOR 2.0 16V) / (STRADA / PUNTO / DOBLO / IDEA PALIO / SIENA - MOTOR FIRE 1.4 8V) / (MILLE / PALIO / SIENA / STRADA / UNO - MOTOR FIRE 1.0 8V / 1.3 8V) / (TEMPRA / TIPO - MOTOR 2.0 16V) / (2.0 20V TURBO) / (STILO 2.4 20V)	05093BRAGF 02681BRAGF	40004400 7604177 55257712	
7395V	FIAT - MOTOR EVO 1.0 8V(07/09...)	05808BRAGF	55189997 55257713	

POP® Material Freudenberg de baixo atrito para linha de motores.

Seja Original, seja Freudenberg-NOK



Divisão de Reposição

ZONA VERDE

Conheça um pouco do método que pode revolucionar os cuidados com o meio ambiente e, de quebra, beneficiar a economia

RECICLAGEM DE AUTOPEÇAS?

Pouca gente sabe que a maioria das peças usadas nos carros podem ser recicladas. Você sabia? Talvez por isso, o Brasil, que é um dos maiores produtores de carros do mundo, está entre os últimos colocados quando o assunto é reciclagem de autopeças. Entretanto, nunca é tarde para começar a buscar mudanças já que, nesse processo, não é só o meio ambiente que ganha, mas a economia também.

Entenda um pouco do que está acontecendo pelo mundo:



QUANTO CUSTA E QUANTO VALE?

O negócio da reciclagem não é apenas sustentável, mas é também muito rentável. Ela barateia matérias-primas e disponibiliza materiais para a venda que geram uma alta margem de lucro. Um exemplo disso é a GM que, em um ano reciclando todos os seus resíduos, faturou 2 bilhões de reais.



- Plástico reciclado é 40% mais barato



- Aço reciclado pode custar até R\$ 300,00 por tonelada

QUANTO PODE RECICLAR?

Uma das principais dúvidas é sobre o que pode ou não ser reciclado. Os para-brisas, por exemplo, podem virar garrafas e os pneus se transformarem em asfalto. Mas a maioria das peças podem ser usadas nos próprios carros, como o óleo filtrado aditivado, as baterias de reposição e as peças remoldadas com metal já utilizado.

- Carro tem 80% de reciclabilidade
- A carcaça representa 68% do automóvel e é completamente reutilizável
- Composto 75% por ligas metálicas totalmente recicláveis



- Alumínio reciclado custa até R\$ 3000,00 por tonelada

PANORAMA HOJE

O Brasil tem pouca representatividade no cenário da reciclagem de autopeças e fica atrás de muitos países nessa questão da sustentabilidade. Enquanto no resto do mundo há uma legislação muito focada nesses aspectos, por aqui a coisa anda um pouco mais devagar.

- Apenas 1,5% dos carros são reciclados
- 1,6 milhões de peças quebradas não são recuperadas
- Nos EUA e na Europa, 95% dos carros são reciclados



AS MONTADORAS

Ainda que no Brasil esse tipo de ação não seja obrigatória por lei, algumas empresas já têm iniciativas no campo da reciclagem. Em muitos países a legislação é bem diferente e as empresas são responsabilizadas pelas ações ambientais.

- A Ford compra tapetes criados a partir da reciclagem
- A Fiat reutiliza ou recicla 90% de suas peças
- A Volkswagen recicla 600 toneladas de tinta



O DISCURSO É TUDO

Você sabia que, por trás do sucesso monumental de vendas da Apple, existe um segredinho? É a técnica do Círculo Dourado, considerada a mais eficaz do mundo, em que o foco é o porquê da venda, o que te motiva a fazê-la, e não o produto em si. Em resumo, a ideia não é vender o seu produto como o melhor, mas sim vender a ideia que existe por trás dele e que, conseqüentemente, o torna o mais indicado.

1 | POR QUÊ

Vendemos essa peça porque sabemos que ela vai proporcionar para você o melhor pós-venda. Acreditamos muito em seu potencial.

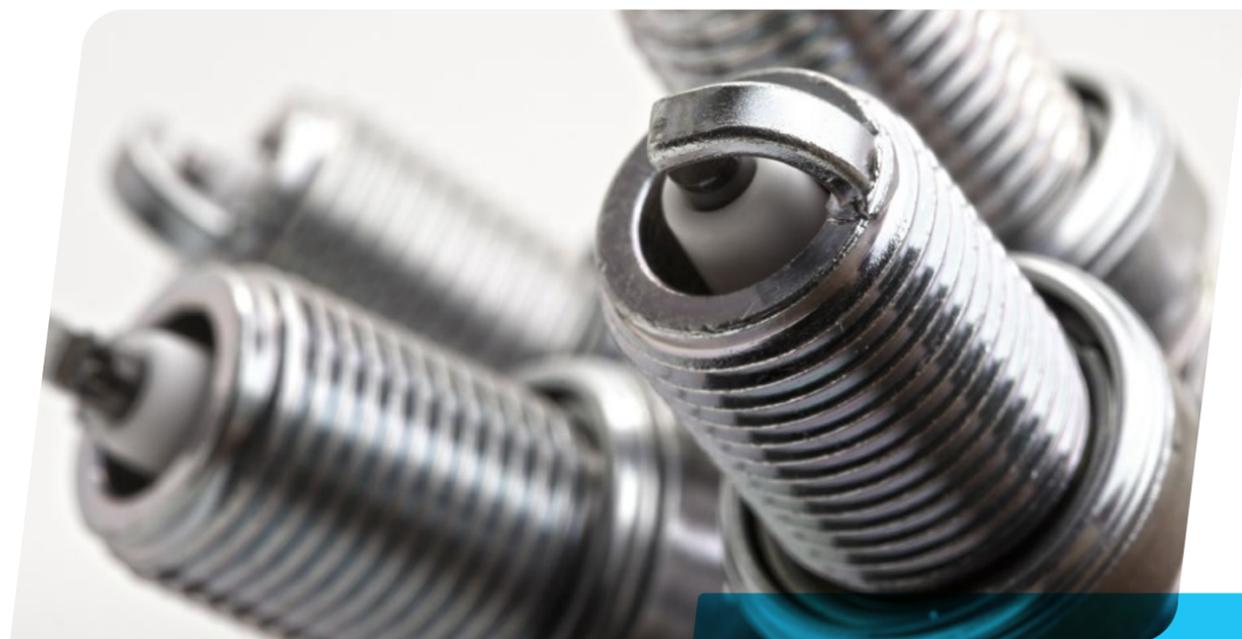


2 | COMO

Aconselhamos não só pela tradição da marca, presente no mercado há muitos anos, mas também porque conhecemos o seu método de produção e sabemos ser o melhor do setor.

3 | O QUE

Como resultado disso, você acaba adquirindo uma das melhores velas de ignição do mercado e sente o custo-benefício imediatamente após a instalação.



taranto

Símbolo de QUALIDADE E COMPROMETIMENTO com seus clientes!



Juntas de Vedação



Retentores



Parafusos de Cabeçote



Embreagens

Jogos de Juntas Filgar



Compromisso com

você!



www.taranto.com.br



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



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

COMO FAZER

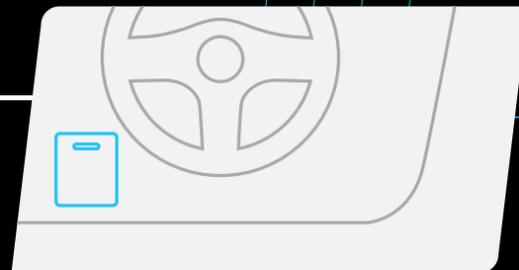
Porque sujar as mãos é o melhor jeito de aprender

A lanterna traseira não está funcionando? Geralmente, uma simples troca de lâmpada ou fusível pode resolver o seu problema. É muito fácil e evita uma multa desnecessária. Entenda, no passo-a-passo:

IDENTIFICAR O PROBLEMA

1 | VERIFIQUE O FUSÍVEL

Com o manual em mãos: ache a caixa de fusíveis, que normalmente fica embaixo do painel e localize o fusível das lanternas traseiras. Se a peça de metal interna estiver intacta, o problema não é esse, mas, se parecer quebrada, o fusível precisa ser substituído.

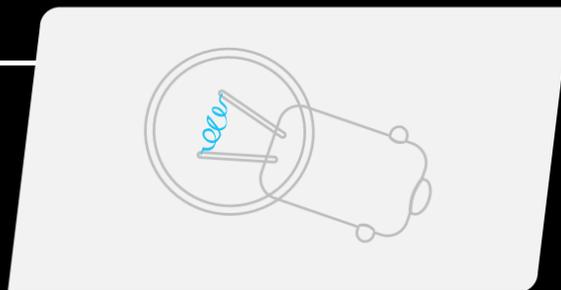


2 | VERIFIQUE A FIAÇÃO (CHICOTE)

Localize, dentro da tampa do porta-malas, os fios que são ligados na lanterna traseira. É possível ver como deve ser a conexão correta dos fios, por isso, se tiver algum solto, reconecte.

3 | VERIFIQUE AS LÂMPADAS

Caso esteja tudo certo nos passos 1 e 2, o problema pode ser nas lâmpadas. Desparafuse as lentes da lanterna do lado de fora usando uma chave de fenda e, caso as lentes não tenham parafusos, abra o porta-malas para acessá-las pela parte de dentro. Se o fio de metal estiver intacto, o problema é elétrico. Se não estiver, substitua.



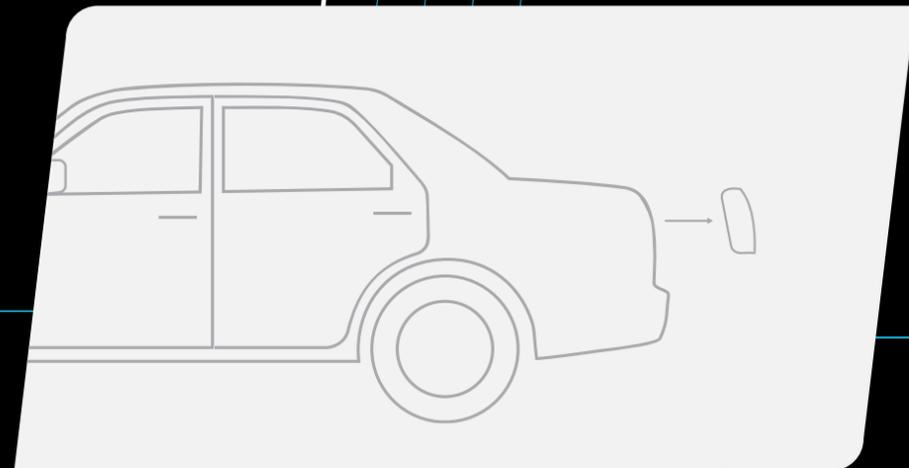
4 | VERIFIQUE AS LENTES

Para o bom funcionamento de todos esses itens, é preciso ter lentes intactas. Caso a sua apresente alguma avaria, é preciso restaurá-la.



1 | REMOVA

Com bastante cuidado, desencaixe as lentes e as tire do carro



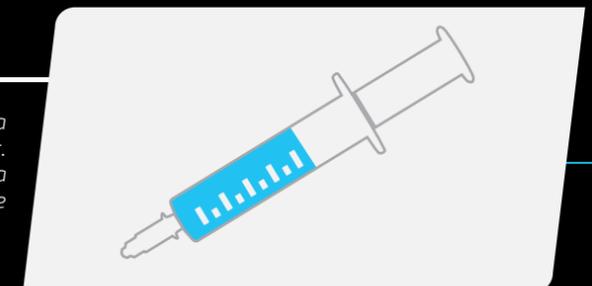
2 | CONSERTE AS RACHADURAS

Meça o tamanho da rachadura e corte a fita de reparação um pouco maior do que o dano. Cole e remova todas as bolhas de ar para que a luz não fique distorcida.

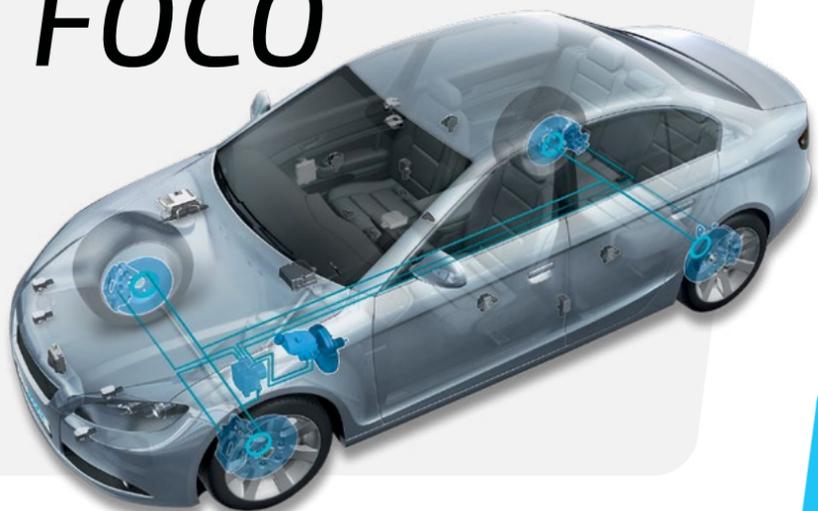


3 | CONSERTE OS BURACOS

Cubra o exterior da lanterna com uma fita adesiva para certificar-se que a resina não vai vaziar. Misture a resina com o catalisador e adicione o corante do kit. Despeje a resina dentro da seringa e preencha toda a área do buraco. Remova a fita e lixe a superfície até que ela fique lisa, mas, para não desgastar demais, fique atento ao nível do revestimento.



SEGURANÇA, EM FOCO



Você sabia que a potência de frenagem chega a ser até 10 vezes maior que a potência do motor e a temperatura das pastilhas pode chegar a 650°C durante longos trechos em descida? No trânsito das grandes cidades ou sob condições extremas, o sistema de freios merece cuidado especial.

Para garantir maior segurança e menor custo de manutenção dos veículos, as peças do sistema de freios devem ser inspecionadas periodicamente. A Bosch, fornecedora de equipamento original e pioneira no desenvolvimento de sistemas como o ABS e o EPS®, recomenda que esta verificação seja feita a cada cinco mil quilômetros.

As peças e componentes desgastados ou danificados devem ser substituídos por produtos confiáveis e de qualidade comprovada. Confira abaixo as principais características das pastilhas Bosch.



PASTILHAS DE FREIOS CERÂMICAS BOSCH

- Formulação com alto percentual de material cerâmico.
- Ótima capacidade de frenagem mesmo sob altas temperaturas.
- Sistema silenciador vulcanizado com exclusiva lâmina antirruído.

Atenção ao fluido de freios

Ele deve ser verificado e trocado de acordo com as orientações de cada montadora, levando em conta a especificação correta para cada veículo. A linha de fluidos de freios Bosch oferece formulações com diferentes pontos de ebulição e qualidade que supera as normas definidas pelo Inmetro.



PASTILHAS DE FREIOS BOSCH

- Ampla cobertura com excelente custo-benefício.
- Material de fricção de alta performance.
- Maior vida útil.



VOCÊ SABIA QUE PETRONAS SELÊNIA É O LUBRIFICANTE RECOMENDADO PELA FIAT NO MUNDO TODO?



PETRONAS SELÊNIA



Isso porque a formulação sintética de PETRONAS SELÊNIA garante maior proteção às peças originais do motor, aumentando sua durabilidade. Isso é mais economia de combustível.

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



b.

MAIS DA METADE DO PETRÓLEO PRODUZIDO
NO MUNDO É CONSUMIDO POR CARROS.

A MAIOR EQUIPE DE VENDAS DO MERCADO ESPERA POR VOCÊ

Uma grande distribuidora é feita por pessoas. As 40 filiais da SK concentram um time dedicado a atender você em todas as disciplinas. Uma extensa equipe de coordenadores, vendedores e promotores sustentam o compromisso da SK de estar sempre ao seu lado.

www.skautomotive.com.br



Sempre ao seu lado.





DO RO TY

a balconista do futuro

As promoções do futuro precisam ser tão inteligentes quanto os computadores

Oi, tudo bem? Não sei se você se lembra de mim, mas espero que sim. Eu sou a Doroty, aquela balconista que vive no ano de 2039. Mas não estamos aqui para falar disso, vamos ao que interessa. Desta vez, envio esta mensagem para contar como estão funcionando as promoções por aqui, já que elas continuam sendo as nossas maiores aliadas na hora de vender.

Quando comecei, lá em 2013, lembro que as promoções eram muito genéricas, mas agora é tudo personalizado, e agradeço à tecnologia todos os dias por ajudar tanto na hora de conhecer nosso cliente e desenvolver tudo do jeito que ele precisa. Entenda algumas das principais mudanças que aconteceram ao longo dos anos e esteja pronto para vender mais!

Escaneando os clientes – Hoje, é possível traçar o perfil dos nossos clientes por meio de alguns aplicativos. Enquanto eles andam pela loja, e à medida que interagem com os produtos, nós captamos suas preferências. Medimos isso, por exemplo, a partir do tempo que ele gastou olhando para cada produto. Então, o próprio aplicativo junta tudo isso e dá as melhores opções de desconto ou de ação de venda para usar. Parece loucura, né? Para mim também parecia.

Sem sair de casa – Uma coisa que nunca muda é o fato de o cliente preferir o conforto de sua casa a qualquer outra coisa. Para deixar ele mais feliz usamos um sistema muito interativo, em que é possível simular o funcionamento e o rendimento de cada peça em determinado carro, e assim calcular o custo-benefício. Quando isso chegou eu estava bem preocupada em perder o contato de venda, mas ainda tem muitos que vêm até o balcão. Implantar esse sistema só fez com que agradássemos mais e mais pessoas.

Cliente rastreado – E pensar que, lá em 2015, eu achava o GPS a coisa mais tecnológica já inventada. Eu mal sabia que o que a gente ia criar usando o GPS era muito mais impressionante, e que ia influenciar tanto na venda de autopeças. Agora, se o cliente estiver conectado a um aplicativo, a gente consegue mostrar, de acordo com a posição dele, ofertas especiais para determinadas horas do dia em determinados endereços. Isso muda absolutamente tudo! Agora não ficamos mais com a loja vazia em horários que, geralmente, não tinha ninguém.

Isso tudo já é muito comum em 2039, todas as lojas usam esses recursos. É incrível ver como a tecnologia continua se transformando e mudando as relações. Claro que nada substitui o contato com o cliente, mas essas ações ajudam bastante na relação com ele e na satisfação de quem a gente atende. Nas próximas edições, vou trazer mais detalhes que mudaram bastante no nosso ramo, mas uma coisa não muda nunca: as pessoas continuam sendo a peça principal no processo de vendas.

RETNOWS ON SCREEN



Kombi



A Kombi nasceu na Alemanha, em 1949, logo depois da segunda guerra mundial. Assim que chegou ao Brasil, em 1957, o carro ganhou esse apelido carinhoso, já que seu nome original era Kombinationsfahrzeug, que significa veículo combinado em alemão. Não foi em vão que só no Brasil a Volkswagen produziu 1,5 milhão de unidades, já que ela foi um dos carros mais versáteis da história. A Kombi foi tão amada e protagonizou tantas histórias que até vídeo de despedida ela ganhou quando parou de ser produzida em 2013.



Toca-Fitas



Hoje, quando entramos no carro é só plugar o pen-drive para ter disponível uma infinidade de músicas. Toda essa facilidade, às vezes, nos faz esquecer que antigamente era preciso ter um acervo enorme de fitas, que cabiam poucas músicas. O toca-fitas começou a ser usado em 1965 e foi, na época, um dos inventos mais tecnológicos e cobiçados, afinal, quem não gosta de dirigir embalada por uma trilha sonora?



Maverick



Para tentar competir com o Opala, que era sucesso de vendas no Brasil em 1973, a Ford trouxe para cá o americano Maverick. Mas, para economizar, a empresa usou o motor velho e pesado de 6 cilindros dos carros Aero-Willys, Itamaraty, Jeep e Rural. O carro foi produzido por apenas um ano e fracassou já que o Opala, automóvel concorrente, que tinha quatro cilindros, andava tanto quanto o Maverick e gastava muito menos combustível.



Brasília



A Brasília começou a ser produzida em 1973 e tornou-se um dos carros mais icônicos já fabricados até hoje. O nome surgiu em homenagem à cidade que tinha sido planejada 13 anos antes, e que remetia à modernidade. O mais curioso de tudo é que o carro, genuinamente brasileiro, só começou a ser vendido no Brasil em 1978, já que até esse ano ele só havia sido exportado. A Brasília foi um dos veículos mais marcantes dos anos 70 e, ainda que não seja mais fabricada há 33 anos, ainda é possível encontrá-la por aí.

HAPPY HOUR

O expediente já está acabando e é hora de esfriar a cabeça. O Happy Hour desta edição mostra como aproveitar seu tempo livre para aprender um pouco mais sobre tudo o que envolve a sua profissão. Das técnicas de venda ao upgrade nas cervejinhas de sexta-feira. Uma seleção para aprender, se divertir e degustar.



IDEIAS PARA COMPARTILHAR EM 4 MINUTOS

Pequenos momentos de inspiração podem influenciar profundamente a maneira como enxergamos o mundo. O TED reúne uma série de conferências que validam esta crença, compartilhando ideias e histórias inspiradoras pelo mundo. Seleccionamos 3 pequenos vídeos que podem ter um grande impacto na sua vida:

1 | TENTE ALGO NOVO POR 30 DIAS

Adote uma mudança pequena mudança de hábito em sua vida e faça isso por 30 dias. A palestra conta como uma atitude simples pode ser transformadora.

2 | 8 SEGREDOS PARA O SUCESSO

O que os palestrantes do TED podem compartilhar sobre o sucesso? Descubra 8 segredos que podem turbinar sua carreira.



3 | DURMA MAIS

Um dia-a-dia mais produtivo, mais sucesso no trabalho, uma vida mais alegre e uma única mudança necessária: durma mais. Descubra o valor de aumentar suas horas de sono.



PRATELEIRA

O balconista Sérgio Almeida indica um livro, um aplicativo e um filme que vão garantir que o ócio seja mesmo criativo:

1 | DE PORTA EM PORTA

Vítima de uma paralisia cerebral, o vendedor Bill Porter mostra que persistência e motivação podem inspirar uma vida de sucesso.



2 | DO FRACASSO AO SUCESSO EM VENDAS

Ele vendia seguros de vida e conseguiu um sucesso estrondoso. Frank Bettger nos ensina a importância da estratégia, disciplina e persistência para bons resultados em vendas.



3 | GUIA DE PEÇAS

Um gigantesco catálogo de peças na palma da sua mão. O Guia de peças reúne mais de meio milhão de peças e 20 milhões de aplicação para facilitar o seu dia a dia.



R\$ 10,00 É UM HAPPY HOUR

No Brasil, happy hour é sinônimo de cervejas geladas e roda de amigos. E, convenhamos, um dia duro atrás do balcão merece um encerramento com chave de ouro. Uma novidade que tem feito

parte destes encontros são as cervejas artesanais. Rótulos de todo lugar do mundo povoam as prateleiras dos bares e enquanto seu paladar descobre novos sabores, o seu bolso sente o custo das

receitas mais elaboradas. A equipe do Balconista S/A preparou um infográfico pra você aproveitar o melhor da cerveja artesanal, sem comprometer o orçamento do seu Happy Hour:

1 | TRIGO

Origem: Alemanha

Característica: levemente frisantes e refrescantes, as cervejas de trigo costumam ser as primeiras de quem inicia no universo das artesanais.

Com R\$ 9,00: Bamberg Weizenbier e Eisenbahn Weizenbier.



2 | INDIAN PALE ALE

Origem: Inglaterra

Características: forte aroma e amargor, estas cervejas vão te conquistar pelo nariz antes mesmo de você degustar.

Com R\$ 7,00: Bohemia Jabutipa.



3 | BLOND ALE

Origem: Bélgica

Características: encorpadas e levemente adocicada, as Blond Ales configuram o estilo mais popular da Bélgica.

Com R\$ 9,00: Leffe Blonde





BALCONISTA S/A

UM PROJETO SK AUTOMOTIVE

O Balconista S/A é um projeto da SK Automotive com o apoio das principais indústrias de autopeças do mercado. A parceria entre estas empresas permitiu a criação da maior plataforma de conteúdo com foco exclusivo no balconista. Uma iniciativa que busca impulsionar o crescimento profissional da cadeia de vendas do mercado e contribuir com a evolução do setor.

Apresentado por:



www.balconistasa.com.br

/balconistasa

Com o apoio de:



MELHOR PERFORMANCE, QUALIDADE E SEGURANÇA DE FÁBRICA



A TRW, líder global em segurança automotiva, apresenta um sistema completo para manutenção segura que garante melhor desempenho, segurança, além de oferecer a maior quantidade de aplicações para carros nacionais e importados.

Prefira os benefícios de uma linha completa.





Mais de 250
amortecedores
vendidos por
minuto no mundo.

Marca líder
no segmento
do Aftermarket.

Presença
nas principais
montadoras.

A maior
cobertura
de frota.



LIGHT

*Amortecedores Cofap. Tecnologias inspiradas na
mais avançada e eficiente máquina que existe.*



Faça revisões em seu veículo regularmente.



Faz parte da sua vida.