



ZELO NA PROFISSÃO

A dedicação de Jayme Halada nas vendas da RV Autopeças

PLACA PRETA

Um Ford Corcel II nas estradas da América do Sul

8 ou 80

Filtro de cabine vs Filtro de ar do motor

FATOS E BOATOS

É recomendado trocar o óleo da transmissão manual?

COM AMORTECEDOR COFAP CONFIANÇA É ITEM DE SÉRIE



mais
conforto



maior
segurança



máxima
durabilidade



A Cofap é líder em suspensão e a maior referência quando se fala de amortecedores. É garantia de tranquilidade para quem vende, aplica e usa.

Acesse aqui
nosso site



Quem entende do assunto
sempre recomenda:
amortecedores Cofap

cofap

Juntas resolvemos vidas

SIGA:

www.mmcofap.com.br



06

**ZELO NA
PROFISSÃO**

A dedicação de Jayme Halada que usa sua experiência em mecânica para atender profissionais na RV Autopeças



20

**PLACA
PRETA**

Um Ford Corcel II que foi reformado pelo dono e usado nas estradas da América do Sul



DIRETOR DE PLANEJAMENTO:
FABIO LOMBARDI

DIRETOR DE CRIAÇÃO:
GABRIEL CRUZ

CONSULTOR EDITORIAL:
CLAUDIO MILAN

DIRETOR DE ARTE:
EDUARDO VILLELA

EDITOR-CHEFE:
RAFAEL MICHESKI

JORNALISTAS:
RAFAEL MICHESKI
GUSTAVO MOREIRA
LUCAS CARREIRO

EQUIPE DE ATENDIMENTO:
THIAGO NOGUEIRA

WP/N

EQUIPE SK:

CEO:
GERSON PRADO

GERENTE DE MARKETING:
FLAVIA KOBAYASHI

28

**POR DENTRO
DO MERCADO**

Os veículos mais vendidos neste início de 2024

38

WIKIPEÇAS

Tensionador de correias: quais tipos e para o que servem

44

**FATOS
E BOATOS**

É recomendado trocar o óleo da transmissão manual?

52

8 OU 80

Filtro de cabine vs Filtro de ar do motor

52

**TV
MOBILITY**

Visitamos 5ª Edição da Feira Autotech



TV MOBILITY NA 5ª EDIÇÃO DA FEIRA AUTOTECH

A equipe da TV Mobility desembarcou em Vitória, capital do estado do Espírito Santo, e acompanhou uma das feiras de tecnologia mais importantes da região, a Autotech.

Durante a feira, conversamos com José Gonçalves, conhecido como “Zuza”, gerente regional da [SK Mobility](#) que está expandindo seus negócios na região.

Zuza compartilhou com entusiasmo informações sobre a SK Mobility que possui mais de 30 anos de experiência no mercado de distribuição de autopeças e está

expandindo sua atuação para o Espírito Santo há um ano e meio. Com uma vasta experiência de 35 anos no mercado capixaba, Zuza está confiante na capacidade da SK em se estabelecer como uma referência no estado.

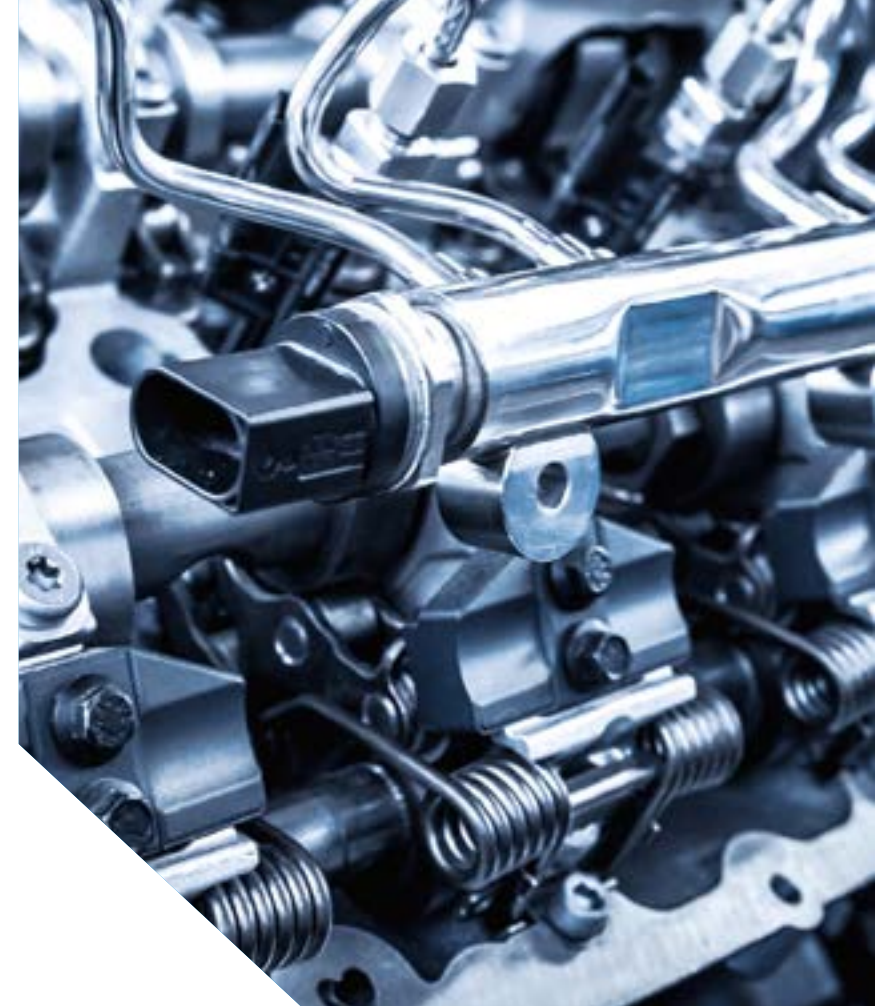
A presença da SK Mobility na Autotech foi um importante marco para a empresa e para o mercado automotivo do Espírito Santo.

Zuza ressaltou a importância da feira como uma oportunidade para a SK expandir sua base de clientes e fortalecer sua presença regional. A empresa não apenas apresentou

seus produtos e parcerias, mas também investiu em uma equipe capacitada para atender às demandas dos clientes e apresentar seu portfólio.

A participação da SK Mobility na Autotech proporcionou um grande ganho de informações tanto para a empresa quanto para os clientes, enriquecendo o mercado automotivo local, demonstrando o compromisso da SK em se envolver com sua base de clientes e fortalecer seus laços na região.

O evento atraiu um público excelente de clientes de todo o estado, demonstrando o interesse e a relevância do mercado automotivo capixaba. Com a promessa de mais feiras e eventos no horizonte, a equipe da SK Mobility está pronta para continuar alavancando a inovação e o crescimento no setor automotivo do Espírito Santo.



**CONFIRA TODOS OS DETALHES
NO VÍDEO ABAIXO PUBLICADO
EM NOSSO CANAL:**



Tecfil®

✓ *A maior fabricante de
Filtros da America Latina*

✓ *Fornecedora das
Principais Montadoras
no Brasil*

✓ *Brasileira como você!*

TECFIL: REFERÊNCIA GLOBAL EM FILTROS AUTOMOTIVOS

Maior fabricante de filtros automotivos do Brasil e da América Latina, a Tecfil vem consolidando sua liderança com uma trajetória marcada pela inovação e pelo compromisso com a qualidade. Hoje a companhia atende todo o mercado brasileiro e exporta seus produtos para mais de 60 países, tornando-se uma referência mundial. Essa posição foi conquistada por meio da dedicação incansável, inovação e excelência em cada produto fabricado.

O compromisso em garantir o abastecimento do mercado com regularidade de preços e oferta levou a Tecfil a mais do que dobrar a sua capacidade industrial nos últimos 10 anos, saltando de 4 milhões para mais de 10 milhões de unidades por mês. Ao mesmo tempo, seguiu avançando em seu modelo de indústria 4.0 para ampliar a eficiência produtiva.

A Tecfil oferece hoje um dos mais completos portfólios de filtros automotivos do mercado, composto por mais de 5.800 modelos voltados a uma ampla gama de veículos, desde automóveis e motos até o setor de caminhões, máquinas pesadas e implementos agrícolas atendem distribuidores, varejistas, mecânicos e consumidores finais.

O compromisso com a sustentabilidade, também é destaque na Tecfil, sendo a primeira empresa no mundo a fabricar um filtro automotivo ecológico, o EcoLigna. Seu diferencial está no processo de fabricação do papel, que reduz em 20% a emissão de CO2, e que também proporciona um desempenho 15% superior aos filtros convencionais, em função da tecnologia utilizada. A Tecfil se preparou também para atender o mercado de palhetas dianteiras e traseiras, com a linha "Tecfil Max Vision", aplicável em mais de 1.000 modelos de veículos nacionais e importados. A estratégia de diversificação reforça cada vez mais a presença da Tecfil no mercado de reposição, sempre primando pela qualidade dos produtos. Todos esses fatores e atributos construídos ao longo da trajetória de mais de 70 anos da Tecfil justificam seu slogan "O Futuro é Tecfil", e ao posicionamento de "Vá Mais Longe" com os produtos da marca.

SOBRE A TECFIL:

Maior fabricante de filtros automotivos da América Latina e uma empresa 100% brasileira, a Tecfil conta com duas unidades fabris e dois centros de distribuição, localizados no município de Guarulhos, ocupando uma área construída aproximada de 62 mil m². Conta com mais de 1.300 colaboradores e produz mais de 5.800 modelos de filtros para todos os mercados, desenhados a milhares de modelos de veículos, o que inclui todas as marcas de automóveis, motos, o setor de caminhões, de máquinas pesadas e implementos agrícolas. A empresa se destaca por fornecer filtros originais de fábrica para diversas montadoras. Atualmente, a marca está presente em todo o Brasil e exporta para mais de 60 países, levando ao mercado de filtros com alta capacidade e qualidade.



#VÁ
MAIS
LONGE

Indústria
Brasileira

Tecfil®

POR DENTRO DO MERCADO

OS VEÍCULOS MAIS VENDIDOS NO INÍCIO DE 2024



FIAT STRADA

O mercado de automóveis e utilitários novos começou aquecido em 2024, revelando uma diversidade interessante, evidenciando uma mistura de utilitários leves, SUVs, hatches e sedãs. Essa variedade reflete não apenas as preferências dos consumidores, mas também as estratégias das montadoras para atender a diferentes segmentos e demandas do mercado.

A presença da Fiat Strada no topo da lista de vendas indica a contínua popularidade do utilitário leve da Fiat que domina o mercado há alguns anos, destacando a importância da versatilidade e da capacidade

de carga e custo-benefício para os consumidores brasileiros, especialmente aqueles que buscam veículos para o trabalho e atividades recreativas.

Logo em seguida, o Hyundai HB20 em vendas totais e o Volkswagen Polo ocupam posições de destaque, demonstrando a preferência dos consumidores por hatches compactos, assim como o Fiat Argo e Mobi, que oferecem economia de combustível, praticidade urbana e um bom equilíbrio entre desempenho e conforto, sobretudo em frotas de veículos para aluguel e empresas.



O GM Onix, um dos líderes de vendas nos últimos anos, mantém sua relevância no mercado, embora tenha sido superado por outros modelos neste ranking. A presença do Hyundai Creta e do Chevrolet Tracker destaca a crescente popularidade dos SUVs no Brasil, refletindo a preferência dos consumidores além de serem uma escolha natural na base das opções de SUVs.

A tendência do mercado automotivo no Brasil, baseada nos dados de vendas de janeiro de 2024, aponta para uma demanda diversificada e em constante evolução, onde os consumidores buscam não apenas veículos que atendam às suas necessidades práticas, mas também que ofereçam conforto, segurança e tecnologia embarcada. Nesse contexto, as montadoras que conseguirem acompanhar e antecipar essas tendências estarão melhor posicionadas para se destacar e conquistar uma fatia significativa do mercado.

FENABRAVE Ed. 253 Informativo - Emplacamentos São Paulo, Fevereiro de 2024

Modelos mais emplacados acumulado até Jan/2024

AUTOMÓVEIS

Veículos de Entrada

Modelo	2023 Dez	2024 Jan	2024 Acumulado	Part.
1º FIAI 100B	7.391	8.719	8.719	34,48%
2º RENAULT KWID	8.004	3.096	3.096	12,30%
3º VW COO	8	8	8	0,17%
4º FANT UNO	1	2	2	0,01%
5º FIAT PALIO	0	1	1	0,01%
Total	15.812	8.826	8.826	100%

Hatch Pequenos

Modelo	2023 Dez	2024 Jan	2024 Acumulado	Part.
1º HYUNDAI HB20	8.627	7.478	7.478	21,58%
2º VW POLO	17.998	2.718	2.718	29,87%
3º GM ONIX	16.825	5.714	5.714	16,43%
4º FIAT ARGO	5.714	4.096	4.096	13,58%
5º TORRETA/FAIR HÉ	2.767	2.093	2.093	5,79%
6º CITROEN C3	2.029	1.879	1.879	5,48%
7º PEUGEOT 208	2.836	1.821	1.821	5,20%
8º BYD DOLPHIN	2.248	1.820	1.820	5,23%
9º HONDA CITY HATCH	813	794	794	2,28%
10º GWM ORA 03	711	696	696	2,00%
11º RENAULT SANDERO	718	619	619	1,75%
12º JAC S-01	82	111	111	0,32%
Total	51.810	34.777	34.777	100%

Hatch Médios

Modelo	2023 Dez	2024 Jan	2024 Acumulado	Part.
1º GM CRUZE HR	52	31	31	39,77%
2º AUDI A3	36	23	23	29,74%
3º HONDA CIVIC TYPE R	4	13	13	14,77%
4º TORRETA COROLLA GE	0	7	7	7,89%
5º MERCEDES CLASSE A	4	3	3	3,81%
6º VW GOLF	0	3	3	3,81%
Total	127	88	88	100%

PARTICIPAÇÃO DE HATCHES PEQUENOS AUMENTA

A ascensão dos hatches pequenos no mercado durante o mês de janeiro de 2024 revela uma tendência sólida no cenário das vendas de automóveis. Os dados fornecidos pela Fenabrave indicam que esse segmento experimentou um crescimento expressivo, ultrapassando o desempenho dos utilitários esportivos e consolidando uma participação expressiva nas estatísticas de emplacamentos.

No contexto geral, os hatches pequenos se destacam não apenas pelo vigoroso aumento em janeiro, mas também pela sua proximidade em alcançar uma fatia considerável do mercado, aproximando-se dos 30% de participação. Tal êxito contrasta com o desempenho moderado dos utilitários esportivos (SUVs), que registrou um crescimento anual de apenas 13% em 2023, revelando uma preferência crescente dos consumidores por veículos mais compactos dentre opções zero-quilômetro.

É interessante observar que, apesar do crescimento impressionante de 38% nas vendas, a oferta de modelos de hatches pequenos permaneceu estável nos últimos anos, indicando que a demanda está sendo atendida por uma gama relativamente limitada de opções. Isso sugere que os fabricantes podem explorar ainda mais esse nicho de mercado, investindo em inovação e diversificação para atender às necessidades e preferências dos consumidores de forma mais abrangente.

Além disso, a introdução de modelos elétricos no segmento de hatches pequenos, como o BYD Dolphin e o GWM Ora 03, demonstra uma resposta às crescentes preocupações com a sustentabilidade ambiental e a participação dos modelos elétricos neste segmento.

MERCADO DE MOTOS

A análise das vendas de motos no Brasil em janeiro de 2024 revela um panorama marcado pela dominância da Honda, seguida pela Yamaha, como as principais fabricantes do mercado. Esse domínio das duas marcas japonesas reflete confiança dos consumidores brasileiros em relação à qualidade, durabilidade e variedade de modelos oferecidos por elas. A Honda, com uma participação de mercado impressionante de 71,65%, mantém sua posição como líder incontestável no segmento de motos no Brasil. Essa predominância pode ser atribuída não apenas à sua extensa linha de produtos sobretudo a CG 160 com participação de 59% do mercado e também scooters até motos esportivas e de alta cilindrada, mas também à sua presença abrangente em todo o território nacional, com uma rede sólida de concessionárias e um serviço de pós-venda bem estabelecido.

A Yamaha, embora com uma participação significativamente menor em comparação com a Honda, ainda mantém uma presença sólida no mercado, oferecendo uma variedade de modelos que atendem às necessidades e preferências dos consumidores brasileiros como a YBR 150 e Fazer 150. A marca japonesa também é reconhecida pela qualidade de seus produtos e pela inovação em termos de design e tecnologia.

Além das fabricantes tradicionais, como Honda e Yamaha, é interessante observar o surgimento de outras marcas no mercado brasileiro, como Mottu, Shineray, Haojue e Aveloz. Embora essas marcas tenham uma participação relativamente pequena em comparação com as líderes do mercado, sua presença indica uma crescente diversificação e competição no setor de motos, oferecendo aos consumidores uma variedade maior de opções para escolher.



A presença de marcas premium, como BMW, Royal Enfield, Kawasaki, Triumph e Ducati, também evidencia a crescente demanda por motos deste segmento e de alta performance no Brasil. Essas marcas, embora representem uma fatia menor do mercado, atendem consumidores que buscam exclusividade, desempenho e estilo em suas motocicletas. No entanto, é importante notar que o mercado de motos no Brasil ainda enfrenta desafios expressivos, como questões relacionadas à segurança no trânsito, infraestrutura viária inadequada e instabilidade econômica. Apesar desses desafios, o mercado de motos continua a mostrar resiliência e potencial de crescimento, especialmente com o aumento da demanda por soluções de mobilidade individual em meio ao tráfego urbano congestionado e à busca por alternativas mais econômicas e sustentáveis de transporte.

SKF®

A ESSÊNCIA
É A MESMA,



MAS O DESIGN
É AINDA MELHOR



UMA NOVA EMBALAGEM, AINDA MAIS SKF,
inovadora, com QR Code integrado e pensada 100% em você.
Embalagem coexistente com a versão anterior.

(11) 9 99269-6623 | 0800 014 1152
carisma@skf.com

Conheça nossas
linhas de produtos
no Catálogo SKF:



SKF LANÇA NOVA EMBALAGEM PARA O MERCADO DE REPOSIÇÃO AUTOMOTIVA

Além de enfatizar os atributos da marca, por meio da aplicação da cor azul e de um layout limpo e direto, a nova caixa traduz a alta credibilidade e reputação da SKF como referência absoluta em qualidade e produtos de classe premium

A SKF acaba de lançar no Brasil um novo design de embalagem para os produtos do mercado de reposição automotiva, enfatizando a cor azul, característica da SKF, ao mesmo tempo em que incorpora um layout mais limpo e direto.

Como parte da estratégia de lançamento da nova embalagem, a SKF realizou uma pesquisa global com clientes e levou em consideração seus comentários no desenvolvimento do novo conceito da caixa. "Incorporamos um QR code que permite aos nossos clientes acessar diretamente o site de reposição automotiva da SKF, onde podem verificar se o produto é adequado para seu veículo, acessar a linha completa de produtos e solicitar suporte técnico", afirma Michel Vences, diretor comercial de Aftermarket Automotivo América Latina da SKF.

De acordo com o executivo, a nova embalagem irá coexistir com a atual por alguns meses, substituindo progressivamente a versão atual. "Nossas novas embalagens refletem nosso compromisso de torná-las facilmente reconhecidas por nossos clientes. Sempre colocamos o consumidor no centro do que fazemos e acreditamos que cada elo na cadeia produtiva

importa. Estamos buscando um alinhamento ainda mais próximo com os clientes finais, ouvindo suas necessidades", ressalta Michel.

Proteção da marca SKF

Construir e manter a integridade da marca SKF é um pilar importante para a companhia porque envolve tanto sua reputação como também receitas. "A marca SKF é um dos ativos mais importantes da companhia. Portanto, é fundamental que nossos produtos apresentem design de embalagem, qualidade e desempenho consistentes. No entanto, as novas embalagens podem levantar algumas perguntas, uma vez que os consumidores podem não estar familiarizados com elas. Produtos falsificados podem representar uma séria ameaça aos veículos dos consumidores, às empresas e também à segurança pessoal", reforça Gabriela Matzumura, gerente de Proteção da Marca na América Latina.

A melhor maneira de garantir a originalidade do produto é comprando em canais autorizados pela SKF, seja através da nossa Loja Oficial no Mercado Livre ou junto à rede de distribuidores autorizados espalhados por todo o Brasil. "Se os consumidores não tiverem certeza se um produto é falsificado, o aplicativo SKF Authenticate estará disponível gratuitamente para verificar sua autenticidade", aponta Gabriela.

Sobre o Aftermarket Automotivo SKF

A SKF conta com um portfólio completo com mais de 5.000 soluções para os segmentos de Linha Leve, Linha Pesada e Agrícola. Somos uma marca reconhecida por atender às mais exigentes montadoras de veículos do mundo. O know-how desenvolvido como fabricante original de peças, se reflete no mercado de reposição automotiva como um importante diferencial de confiança e credibilidade que só uma marca com mais de 109 anos de tradição no Brasil pode oferecer aos mecânicos e consumidores dos nossos produtos e serviços. Visite nosso site: www.skf.com.br



SKF®

PLACA PRETA

UM FORD CORCEL II COMO DEVE SER

Cada carro carrega consigo uma história única, um capítulo distinto na vasta narrativa da indústria automobilística. Em 1979, nasceu o Ford Corcel II de Gustavo Villaverde e uma jornada nostálgica foi iniciada, envolvendo Gustavo com a restauração de seu Corcel.



O CORCEL II

A história do Ford Corcel II se desenrola como um capítulo importante na indústria brasileira. Lançado no final de 1977 em meio a renovação de parte da frota nacional e pressões por conta da crise do petróleo dos anos 70, o Corcel II representou uma evolução que abraçou a economia de seu antecessor, com o espaço maior, inspirado em carros europeus, como o Ford Granada, introduzindo uma carroceria totalmente nova com linhas mais retas e modernas.

Na época de seu lançamento, o Corcel II enfrentava a concorrência do Volkswagen Passat e do Dodge Polara, ambos veículos médios que ofereciam desempenho semelhante. No entanto, o Corcel II se destacava por sua economia e acabamento superior, consolidando sua posição no mercado.

A introdução do motor 1.6 em 1980 proporcionou um desempenho ligeiramente melhor frente ao 1.4, enquanto novas opções de acabamento e equipamentos foram oferecidas para atender às preferências dos compradores.

No entanto, apesar dos esforços da Ford para manter o Corcel II relevante, era necessário um substituto para o Ford Landau com porte menor, foi quando o fabricante decidiu pela manutenção da linha de montagem, criando o Del Rey no início dos anos 80 como seu modelo de luxo e iniciando a produção do Escort, desta forma o Corcel II começou a sofrer uma concorrência interna difícil de vencer. Em 1985, o Corcel II recebeu sua última remodelação antes de deixar a linha de produção em 1986. Foram produzidos mais de 1 milhão de unidades desde o início da produção do Corcel e sem dúvida, o Corcel II foi um ícone da indústria nacional.



O CORCEL DE GUSTAVO

O Ford Corcel II, modelo 1978, tornou-se muito mais do que um simples veículo para Gustavo Villaverde, 29, residente na cidade de Alegrete/RS. Sua ligação com esse carro remonta à infância, quando pertencia a seu pai. A história da aquisição desse automóvel revela uma passagem simbólica de gerações e um vínculo emocional que transcende o valor material. Aos 15 anos, Gustavo adquiriu o Corcel II de seu pai, num momento que marcou não apenas sua entrada no mundo automotivo, mas

também seu amadurecimento pessoal. Comprá-lo foi mais do que um investimento; foi a aquisição de uma parte de sua história familiar. Parcelando o pagamento em 10 vezes de R\$300,00, Gustavo assumiu a responsabilidade pelo carro que se tornaria seu companheiro de jornada por muitos anos, "Foi meu primeiro carro, praticamente aprendi a dirigir nele, aí fui pegando gosto pelo carro, e é um modelo que não é muito usado em projetos", relata.

OS PASSOS DA RESTAURAÇÃO

O Corcel II sempre foi um carro íntegro, mas como acontece com qualquer veículo antigo, haviam detalhes que incomodavam Gustavo. Ao optar por levar o carro a um profissional, a expectativa era de que esses detalhes fossem resolvidos de forma eficaz.

No entanto, a realidade foi bem diferente. O profissional contratado acabou retendo o carro por mais de um ano sem realizar as devidas restaurações, causando danos a algumas peças e perdendo partes do acabamento. A situação deixou Gustavo desanimado e preocupado com o futuro do seu amado

veículo.

A decisão de Gustavo Villaverde de realizar o trabalho de reforma do Ford Corcel II por conta própria, em vez de recorrer a profissionais especializados, foi motivada por uma série de circunstâncias e considerações pessoais. A integridade fundamental do veículo e a insatisfação com a experiência com o profissional anterior foram os principais catalisadores dessa iniciativa.

Foi nesse momento que um amigo com uma oficina de chapeamento, embora não especializada em veículos antigos, ofereceu sua ajuda e orientação a Gustavo. Esse gesto de apoio e camaradagem foi o impulso que Gustavo precisava para iniciar sua jornada de restauração. Com acesso às ferramentas necessárias e conselhos valiosos, Gustavo mergulhou de cabeça no projeto, aprendendo e se aprimorando a cada etapa.





MECÂNICA

A experiência de Gustavo Villaverde ao lidar com a mecânica do Ford Corcel II foi marcada por familiaridade e confiança. Desde que o veículo foi adquirido por seu pai, já possuía o conjunto mecânico composto pelo motor 1.6 e o câmbio manual de 5 marchas do Ford Del Rey. Ao longo dos 20 anos de posse, o motor nunca precisou ser aberto para reparos, sendo submetido apenas a manutenções de rotina.

Quanto à escolha do carburador Solex H34, Gustavo optou por esse componente devido à sua reputação de confiabilidade e eficiência. Ao longo dos anos, o carburador nunca apresentou problemas significativos, exigindo apenas limpezas regulares para garantir seu desempenho ideal.

O carburador Solex H34 contribuiu significativamente para o desempenho do Ford Corcel II, especialmente em termos de economia de combustível e eficiência em viagens de longa distância. Sua capacidade de proporcionar uma mistura precisa de ar e combustível resulta em um consumo eficiente, especialmente na estrada, mantendo velocidades entre 90 km/h e 100 km/h segundo Gustavo.

A ESTÉTICA QUE DEVERIA SER DE FÁBRICA

As escolhas estéticas feitas por Gustavo Villaverde para o seu Ford Corcel II refletem não apenas sua preferência pessoal, mas também um cuidadoso equilíbrio entre estilo, funcionalidade e autenticidade.

A cor escolhida, Azul Lúcia, originalmente presente no Citroën C3 2004, foi o resultado de um processo de seleção criterioso. Gustavo testou diferentes tons de azul, mas foi o Azul Lúcia que mais o cativou, conferindo ao Corcel II uma aparência distinta e contemporânea. Essa escolha demonstra a busca de Gustavo por uma combinação única que realçasse a beleza clássica do veículo, enquanto adicionava um toque de modernidade.

As rodas Raw Dish 3x150 foram cuidadosamente selecionadas para complementar o estilo do Corcel II, raras de serem encontradas nessa configuração. Além de oferecerem um visual atraente e esportivo, essas rodas também contribuem para a performance e estabilidade do veículo. Os pneus 195/50 R15, escolhidos para acompanhar as rodas, proporcionam aderência e conforto, garantindo uma experiência de condução suave e segura.

Os desafios encontrados durante o processo de restauração foram muitos, mas Gustavo encarou cada obstáculo com paciência e coragem. A falta de experiência prévia em restauração automotiva poderia ter sido um problema, mas Gustavo viu nisso uma oportunidade para aprender e crescer, "o maior desafio foi aprender a fazer algo que nunca havia feito, que foi preparar todo ele e montar, sendo que não fui eu que desmontei", relata.

O Instagram @paintworks78, criado por Gustavo, para registrar passo a passo o processo de restauração e também uma fonte de inspiração e aprendizado para entusiastas de carros clássicos e projetos de restauração em todo o mundo. Por meio dessa plataforma, Gustavo compartilhou não apenas as vitórias de cada etapa, mas também os obstáculos e desafios enfrentados ao longo do caminho.

No final, a decisão de Gustavo de assumir a restauração do Corcel II por conta própria foi mais do que uma escolha pragmática; foi uma manifestação de sua paixão, determinação e compromisso com o carro que representava tanto para ele.





PEÇAS DE REPOSIÇÃO COM A CONFIANÇA E A TECNOLOGIA FORD

Motorcraft:
Mais de 50 anos de inovação com a segurança e a alta performance das peças homologadas Ford.

Omnecraft:
Qualidade e confiança da Engenharia Ford para veículos de diversas marcas.



Aponte a câmera do seu celular e acesse a nossa loja oficial no Mercado Livre



VIAGEM PARA ARGENTINA E CHILE

Uma das provas mais difíceis de se encarar com um carro antigo, sem dúvida é uma viagem intercontinental e que Gustavo realizou recentemente com seu Ford Corcel II. A ideia de explorar o Deserto do Atacama e suas redondezas surgiu de uma inspiração encontrada em vídeos no YouTube, onde a beleza da região chamou sua atenção. Convidando seu pai para se juntar à aventura, Gustavo abraçou a oportunidade de explorar novos horizontes em seu carro antigo, transformando uma simples viagem em uma experiência inesquecível.



Com a decisão tomada, a preparação para a jornada foi simples e direta. Uma revisão cuidadosa no Corcel II garantiu que estivesse pronto para enfrentar os desafios das estradas sul-americanas. Além disso, a aquisição de um bagageiro de teto permitiu que o carro fosse carregado com todo o equipamento necessário para acampar sob as estrelas e viver verdadeiramente a essência da aventura. Durante os 10 dias de viagem, Gustavo e seu pai percorreram uma rota impressionante, visitando destinos marcantes como Cafayate, Tafí del Valle, Purmamarca, Salinas Grandes e, finalmente, San Pedro de Atacama “É inexplicável, as paisagens são de outro mundo, e poder fazer tudo isso num carro de 1978 e com meu Pai de companhia é recompensador demais”, comenta Gustavo.



O Corcel II enfrentou desafios de altitude, percorrendo mais de 5000 km e alcançando alturas de até 4800 metros. Para Gustavo, cada curva da estrada era uma história para ser contada, uma paisagem para ser admirada e uma memória para ser guardada para sempre. No entanto, nem todas as experiências foram livres de desafios. No meio do deserto, o cabo



de embreagem do Corcel II decidiu romper, desafiando a determinação da dupla. Mas, com um cabo reserva em mãos, Gustavo e seu pai superaram mais esse obstáculo, transformando adversidades em histórias para contar.





Olhando para o futuro, Gustavo não tem planos de desacelerar suas aventuras. Com novos horizontes a explorar e novas estradas a percorrer, ele já planeja uma nova viagem em agosto de 2024, desta vez na companhia de sua noiva até Mendoza, na Argentina.

Os planos de Gustavo para o Ford Corcel II após a conclusão do projeto de restauração incluem a instalação de um ar-condicionado, garantindo que ele permaneça relevante e funcional por muitos anos.

LOJA ONLINE OFICIAL DA FORD OFERECE UMA AMPLA GAMA DE PRODUTOS MOTORCRAFT E OMNICRAFT

Há mais de 50 anos, a Motorcraft® oferece uma ampla variedade de peças originais para os veículos Ford, seguindo os rigorosos padrões homologados pela engenharia da montadora. O portfólio é formado por 20 linhas de produto de alta demanda, como:

Lubrificantes; aditivos; amortecedores; pastilhas e discos de freio; velas e cabos de ignição; embreagens; baterias, entre outros.

A Ford atua também com a Omnicraft™, que possui a mesma variedade de peças, nível de qualidade e desempenho da Motorcraft®, com a versatilidade de componentes aplicáveis a veículos de outras montadoras.

Quer saber mais sobre ambas as marcas? Basta se cadastrar no site [Reparador Ford](#) para ter acesso a promoções, informações e vídeos técnicos sobre os veículos Ford.

Para adquirir as peças, acesse agora a loja oficial da [Ford no Mercado Livre](#) e confira todas as condições especiais para você.

Motorcraft® é uma marca registrada da Ford Motor Company.

Omnicraft™ é uma marca comercial da Ford Motor Company.



 **Motorcraft**

 **Omnicraft**

WIKIPEÇAS

A Importância da Manutenção das Correias em Motores a Combustão Interna: Correia Dentada e Correia de Acessórios

Não há como falar dos tensionadores das correias de: serviço e dentada, antes de falar da própria função das correias e para isso, é essencial compreender o funcionamento de um motor a gasolina ou etanol. Os motores de quatro tempos passam por fases distintas - admissão, compressão, combustão e exaustão - coordenadas pelo movimento dos pistões, bielas e virabrequim.

A correia de acessórios, também conhecida como correia de serviços, utiliza o movimento do motor para acionar sistemas como alternador, bomba da direção hidráulica, compressor do ar-condicionado e bomba d'água. Assim como a correia dentada, a correia de acessórios precisa de manutenção rigorosa, pois seu rompimento pode resultar em problemas mecânicos sérios, como aquecimento ou mesmo a malha da correia se

enroscar na correia dentada em alguns casos. As correias de acessório, geralmente feitas de borracha sintética, fibras e poliéster, estão sujeitas ao desgaste natural e envelhecimento. É fundamental substituí-las regularmente, seguindo as recomendações do manual do fabricante e considerando o tipo de uso do veículo. Seja um uso normal em estradas ou um uso severo em áreas urbanas, é necessário respeitar as orientações do manual do veículo. Dessa forma, é possível garantir o funcionamento eficiente do motor, prevenindo danos significativos.

TENSIONADOR DE CORREIA



No primeiro tempo, chamado de admissão, a mistura de ar e combustível é aspirada para a câmara de combustão. Na compressão, o pistão movimenta-se para cima, gerando compressão na mistura. O terceiro tempo, combustão, é marcado pela ignição da mistura, gerando potência. Finalmente, no quarto tempo, exaustão, os gases resultantes da combustão são expelidos pelo escapamento.

Essa sincronia é essencial para evitar vazamentos durante a compressão e garantir o pleno funcionamento do motor. Portanto há tanta preocupação com o desgaste da correia dentada, que se não for substituída na hora certa, há o risco de rompimento, levando a graves danos no motor, como colisão entre pistões e amassamento de válvulas.

O ESTICADOR É RESPONSÁVEL POR MANTER A CORREIA ALINHADA E TENSIONADA, GARANTINDO A SINCRONIA DOS SISTEMAS EM QUE É APLICADA.



CORREIAS VELHAS, RESSECADAS OU TENSIONADOR COM PROBLEMAS, COLOCAM EM RISCO EMINENTE O MOTOR, PODENDO SOFRER COM AQUECIMENTO, EMPENAMENTO DE VÁLVULAS E PERDA DE SERVIÇOS AUXILIARES COMO ENERGIA E ASSISTÊNCIA DA DIREÇÃO

O PAPEL FUNDAMENTAL DO ESTICADOR DA CORREIA DE SERVIÇO

O tensor da correia de serviço, também conhecido como esticador da correia, é uma peça em formato de rolamento que desempenha um papel vital na manutenção da tensão adequada da correia. No caso da correia dentada, o funcionamento eficiente do tensor é mais do que necessário, pois ele mantém a correia alinhada e tensionada, evitando que pule dentes e comprometa a sincronia entre o virabrequim e o comando de válvulas. Um tensor defeituoso pode resultar em mais do que simples manutenções no motor; pode levar a quebras no comando de válvulas, danos às válvulas do cabeçote e nos pistões do motor, causando dores de cabeça consideráveis.

Normalmente, utiliza-se um tensor principal em conjunto com dois rolamentos auxiliares, podendo variar de acordo com o motor e o modelo do carro, tanto para a correia dentada quanto para a correia auxiliar. Apesar de serem componentes com uma longa vida útil, é necessário obedecer às indicações da montadora quanto à manutenção e substituição desses elementos. Além disso, a utilização das ferramentas recomendadas pelos fabricantes é essencial para verificar e efetuar a troca. Uma instalação adequada e a verificação do alinhamento e do nível de tensão, são as garantias para um funcionamento eficaz e uma vida útil prolongada.



A CORREIA DE SERVIÇOS É RESPONSÁVEL POR MANTER O FUNCIONAMENTO DE SISTEMAS BÁSICOS DO VEÍCULO, COMO ALTERNADOR, BOMBA D'ÁGUA E DIREÇÃO HIDRÁULICA



Identificar problemas no tensor da correia não é difícil. Ruídos como chiados ou zumbidos durante o funcionamento do motor são sinais claros de que um rolamento ou o esticador podem estar comprometidos. A recomendação é sempre de que, durante as revisões do veículo, o mecânico examine e verifique possíveis marcas na superfície de da correia e do tensor, indicando ajustes inadequados. A base de fixação do tensor também deve ser verificada para evitar desarranjos que comprometam o funcionamento do sistema.

Nem sempre é necessário trocar todo o kit de rolamentos ou o tensor, porém é recomendado. Em alguns casos, a substituição de apenas a correia, um rolamento ou o tensor pode ser suficiente. No

entanto, devido à alta quilometragem, muitas vezes é vantajoso trocar todo o kit. Um ponto importante a ser destacado é o torque correto durante a montagem, garantindo uma instalação perfeita e prevenindo danos ao produto, como a quebra do parafuso de fixação.

Vale ressaltar que os esticadores não podem ser reparados ou reconicionados. Na hora da indicação ao cliente, confira sempre a procedência e boa qualidade.

O TOP 3 DA MANUTENÇÃO

ORBI
QUÍMICA

white
lub
SUPER



ESCANEE ESTE
CÓDIGO E SAIBA
MAIS SOBRE A
ORBI QUÍMICA.

ORBI QUÍMICA: A FÓRMULA CERTA PARA UMA MANUTENÇÃO GERAL EFICIENTE

A Orbi Química, líder em produtos químicos voltados para os mercados automotivo e de construção, tem o prazer de apresentar os top 3 na manutenção geral de veículos e equipamentos: White Lub, Car 2000 e Limpa Contatos.

1. **White Lub:** o melhor desengripante e protetivo

Produto líder de mercado em seu segmento, desengripa com muita facilidade as peças como porcas e parafusos, reduzindo tempo e esforço. Cria uma película protetora sobre as superfícies após a aplicação, diminuindo o atrito e o desgaste entre as peças e criando uma barreira perfeita contra a umidade, protegendo contra ferrugem e oxidação. Produto proveniente de fonte renovável, ecologicamente correto.

2. **Car 2000:** Restaure a potência do seu veículo

Desenvolvido para a limpeza interna e externa dos dutos de alimentação do combustível para veículos movidos a gasolina, etanol e flex. Remove a carbonização, dissolve gomas e vernizes que, com o tempo, obstrui os furos de passagem do sistema de alimen-

tação de combustível. Limpa facilmente de forma rápida e precisa sem a necessidade de desmontar seus componentes. Desprende e transforma o carvão em micropartículas e estabiliza a marcha lenta.

3. **Limpa Contatos:** Ideal para contatos elétricos e eletrônicos

100% Hexano, evapora rapidamente e oferece uma solução eficaz na remoção de sujeira, graxas e outros contaminantes em conexões elétricas. Sua fórmula limpa e protege, restaurando a condutividade elétrica e auxiliando na prevenção de mau contato e falhas. Ideal para uso em sistemas elétricos de veículos, equipamentos eletrônicos e componentes elétricos em geral.

Com foco na performance acima de tudo, a Orbi possui diversos produtos para linha de manutenção que atendem às necessidades dos profissionais e entusiastas que buscam soluções confiáveis e eficientes. Faça a escolha certa para a manutenção geral, escolha produtos Orbi Química.



ORBI
QUÍMICA

FATOS E BOATOS

TROCA DE ÓLEO DA TRANSMISSÃO MANUAL

Muitas dúvidas surgem quando o assunto é a troca do óleo do câmbio manual. Enquanto é comum vermos recomendações para a troca de óleo em carros com câmbio automático, surge a pergunta: será que o câmbio manual também requer essa manutenção?

Ao consultar a maioria dos manuais de manutenção de carros com câmbio manual, encontrará a indicação de que não há necessidade

de trocar o óleo do câmbio em muitos deles. Alguns manuais estabelecem uma periodicidade de troca em torno de 80 a 100.000 km.

A explicação comum é de que, os câmbios manuais possuem uma vedação eficaz, o que garante uma durabilidade prolongada ao óleo dentro do câmbio. Isso ocorre porque as condições de funcionamento do câmbio manual são diferentes de outros sistemas, como o motor

O motor trabalha em temperaturas mais elevadas e entra em contato direto com os subprodutos da combustão ou até mesmo com o combustível, o que reduz a vida útil do óleo lubrificante. Por outro lado, o câmbio manual, por ser bem vedado e operar em temperaturas mais baixas, tem seu óleo protegido do contato com esses elementos, o que contribui para sua longevidade.

No entanto, mesmo sem a necessidade de troca, é importante verificar o nível do óleo periodicamente

conforme recomendado pelo manual nas revisões e verificar possíveis vazamentos a cada 20.000 km. Esta verificação é essencial para garantir o bom funcionamento do câmbio e prevenir problemas futuros.

A troca de óleo pode ser uma medida preventiva, sobretudo na aquisição de veículos usados, já que vazamentos ou falhas de vedação podem comprometer a qualidade do óleo e, conseqüentemente, a vida útil do câmbio



Além disso, ao renovar as propriedades do óleo lubrificante a cada determinado intervalo, você garante o melhor desempenho e prolonga a vida útil do seu veículo. Se o fabricante menciona que o óleo tem tempo de vida indeterminado ou a própria vida útil do veículo, por exemplo, 400.000 km, ao realizar a substituição em intervalos menores, como a cada 100.000 km, você está mantendo o funcionamento do câmbio em sua melhor condição.

Portanto, não há prejuízo em realizar a troca do óleo do câmbio manual, mesmo que não seja uma exigência do fabricante. É uma medida de precaução que pode prolongar a vida útil da peça.

A troca de óleo das transmissões manuais é um tema frequentemente rodeado por fatos e boatos que podem confundir os proprietários de veículos. Vamos explorar alguns desses mitos e esclarecer o que é realmente

BOATO 01:

“AS TRANSMISSÕES MANUAIS NÃO PRECISAM DE TROCA DE ÓLEO.”

Este é um dos boatos mais comuns. Embora algumas montadoras indiquem intervalos longos para a troca de óleo das transmissões manuais, ou não indiquem um

período exato, isso não significa que o fluido seja eterno. Com o tempo e o uso, o óleo pode se deteriorar e contaminar, prejudicando o funcionamento da transmissão.



BOATO 02:

“TROCAR O ÓLEO DA TRANSMISSÃO MANUAL É CARO E DESNECESSÁRIO”

Na verdade, a troca de óleo da transmissão manual geralmente não é tão cara quanto a de uma transmissão automática. Além disso, o custo de uma eventual falha

na transmissão devido à falta de manutenção pode ser muito mais alto do que o valor da troca de óleo

BOATO 03:

“É DIFÍCIL SABER QUANDO TROCAR O ÓLEO DA TRANSMISSÃO MANUAL”

Embora não haja um intervalo único de troca de óleo para todas as transmissões manuais, é importante seguir as recomendações do fabricante quanto à periodicidade da troca. Além disso, se forem

notadas mudanças no desempenho da transmissão, como dificuldade em engatar as marchas ou ruídos estranhos, pode ser um sinal de que é hora de trocar o óleo.



CIÊNCIA EM FILTRAGEM.



Fleetguard

Facebook Instagram @FleetguardBrasil LinkedIn @Fleetguard

Tudo a
mão em um
só lugar



BOATO 04:

TROCAR O ÓLEO DA TRANSMISSÃO MANUAL É UMA TAREFA COMPLICADA QUE REQUER FERRAMENTAS ESPECIAIS"

Embora a troca de óleo da transmissão manual possa ser mais complexa do que a troca de óleo do motor, não é uma tarefa impossível. Um profissional com as ferramentas corretas e seguindo as instruções adequadas pode realizar a tarefa em pouco tempo. Muitas montadoras afirmam não haver necessidade de troca periódica do fluido das transmissões manuais. No entanto, a experiência nas oficinas, tem mostrado que uma troca periódica desses fluidos melhora

consideravelmente o desempenho e o funcionamento dessas transmissões, especialmente quando já possuem quilometragem avançada.

Mesmo com a baixa quilometragem, veículos com cerca de 10 anos ou mais, podem ter seu fluido de câmbio oxidado. Como o custo da troca é baixo e as consequências de rodar com um fluido oxidado podem ser desastrosas, é recomendável fazer a troca.

A DEDICAÇÃO FORJANDO GRANDES PROFISSIONAIS NA VENDA DE AUTOPEÇAS

Jayme Napoleão Geraldes Halada é um profissional exemplar que encontrou seu caminho na indústria de autopeças através de uma jornada marcada por determinação e comprometimento. Nascido em São Paulo - SP, aos 33 anos de idade, Jayme traz consigo uma história de dedicação e paixão pelo que faz.

Sua trajetória começou em uma oficina mecânica, onde teve a oportunidade de interagir com o universo das autopeças. Foi lá que conheceu Ricardo Ferreira, um vendedor de uma empresa fornecedora. Quando Ricardo decidiu abrir sua própria loja, a [RV Auto Peças](#), Jayme foi convidado a fazer parte desse empreendimento desde o seu início. Desde então, ele tem desempenhado um papel fundamental como vendedor nessa empresa.



Para Jayme, ser um vendedor de autopeças vai além de simplesmente vender produtos. Ele entende que sua principal responsabilidade é compreender as necessidades individuais de cada cliente. A habilidade de entender o problema do cliente e oferecer um atendimento personalizado é o que diferencia seu trabalho. Jayme acredita que quando o cliente se sente compreendido e bem atendido, o preço se torna um aspecto secundário na transação comercial.

Manter-se atualizado sobre os produtos e peças disponíveis no mercado é essencial para o sucesso de um vendedor de autopeças. Utilizando catálogos eletrônicos e outras ferramentas, ele se mantém informado sobre os lançamentos e novidades do setor.

“Acredito que entender a necessidade do cliente naquele momento, entender o problema dele é fundamental”



Uma das partes mais gratificantes de seu trabalho é poder ajudar os clientes a encontrar as peças de que precisam para resolver seus problemas mecânicos “Acredito que entender a necessidade do cliente naquele momento, entender o problema dele é fundamental”, comenta.

A satisfação de ver um cliente bem atendido e grato, além das indicações que recebe como reconhecimento de seu bom trabalho, é o que o motiva a continuar oferecendo um serviço de excelência.

PRINCIPAIS DESAFIOS

Além de sua jornada inspiradora e sua abordagem centrada no cliente, Jayme Halada enfrenta e supera diversos desafios comuns no seu dia a dia como vendedor de autopeças.

Um dos desafios mais recorrentes é o gerenciamento do tempo ao lidar com clientes que necessitam de autopeças específicas com urgência “quando não temos alguma peça e precisamos fazer encomenda, algumas vezes está em alguma distribuidora que não está próxima de nós, então buscamos recursos para otimizar o tempo para atender a urgência do cliente”, comenta Jayme.

“quando não temos alguma peça e precisamos fazer encomenda, algumas vezes está em alguma distribuidora que não está próxima de nós, então buscamos recursos para otimizar o tempo para atender a urgência do cliente”

Outro desafio é lidar com clientes que estão incertos sobre qual peça precisam. Jayme aproveita sua experiência prévia em mecânica para orientar os clientes, “como trabalhei em mecânica por algum tempo, isso ajuda bastante, eu enfatizo muito na qualidade da peça e o que isso ajuda na hora da instalação e no pós-venda, as vezes pego as duas marcas disponíveis por exemplo e mostro pro cliente no balcão, ele ‘sentindo’ a peça ajuda muito a tomar sua decisão”, comenta. Sempre enfatizando a qualidade das peças e demonstrando opções disponíveis no balcão. Essa abordagem permite que os clientes façam uma escolha informada e se sintam mais confiantes em sua decisão de compra.

Quanto à identificação de oportunidades de vendas e a conquista de novos clientes, Jayme e sua equipe adotam uma estratégia proativa. Contando com uma promotora de vendas que visita os clientes em potencial, eles estabelecem contatos e iniciam parcerias comerciais rapidamente, demonstrando comprometimento e profissionalismo.

Um exemplo que destaca sua habilidade como vendedor ocorreu em um caso específico envolvendo a venda de uma sonda lambda pós catalisador. Jayme não apenas forneceu a peça, mas também aconselhou o cliente a verificar os gráficos do aparelho de injeção junto ao mecânico “eu o orientei de que o defeito poderia não ser sonda para não correr risco de comprar peças desnecessariamente”, relata. Essa abordagem cautelosa revelou que o problema real era o catalisador, evitando assim a compra desnecessária da sonda lambda. O cliente ficou satisfeito com a orientação e a solução do problema, destacando as habilidades de Jayme como vendedor e sua preocupação genuína com as necessidades dos clientes. Um dos desafios frequentes é lidar com clientes que não conseguem identificar as peças necessárias “o mais comum é o cliente que não sabe o nome da peça e temos que identificar pra eles, muitas vezes vamos até o carro pra isso” comenta.

Quanto aos diferentes tipos de clientes, Jayme encontra com mais frequência mecânicos profissionais e proprietários de lojas de veículos. Jayme e a equipe demonstram excelência nesse aspecto. Muitos clientes elogiam seu trabalho e a forma como ele lida com eles, o que resulta em recomendações e novos clientes para a RV Auto Peças “muitos clientes elogiam o trabalho e indicam amigos para comprar conosco devido atendimento”, relata.

Para Jayme, a qualidade das autopeças vai além da peça em si. Ele avalia a qualidade com base no atendimento prestado e no suporte oferecido aos clientes, tanto durante a compra quanto no pós-venda. A pesquisa de satisfação é uma ferramenta fundamental para avaliar e melhorar constantemente a qualidade dos serviços oferecidos pela empresa.

“eu o orientei de que o defeito poderia não ser sonda para não correr risco de comprar peças desnecessariamente”

TECNOLOGIA ALIADA ÀS VENDAS E INFORMAÇÃO

Um profissional dedicado e centrado no cliente, utiliza uma variedade de recursos e ferramentas para aprimorar seu conhecimento sobre peças e produtos de autopeças, para isso, Jayme estuda os catálogos eletrônicos, que fornecem informações detalhadas e atualizadas sobre os produtos disponíveis no mercado.

A tecnologia e a digitalização transformaram significativamente a forma como Jayme trabalha e interage com os clientes. Atualmente,

a maioria das vendas é realizada através do WhatsApp "hoje 85% das vendas são feitas via WhatsApp, 10% presencialmente no balcão e 5% via telefone, essa é a média. A tecnologia ajuda a diminuir os erros, aplicativos no qual com a placa do veículo você consegue pegar as informações corretas do carro, foto da peça e sanar muitas dúvidas no qual não havia possibilidade antigamente", comenta.

Não é só o dia a dia na correria dos atendimentos que os profissionais

de autopeças se dedicam, mas também cuidam para se manter em dia com informações do mercado. Jayme busca constantemente o desenvolvimento pessoal e profissional. Ele entende a importância de se manter atualizado e aprimorar suas habilidades, participando de palestras, cursos e buscando conhecimento através da leitura de livros, sempre em busca de novas formas de lidar com as pessoas e aprimorar suas habilidades de vendas.



EQUILÍBRIO ENTRE O DIA A DIA E O LAZER

Para Jayme, equilibrar sua vida profissional e pessoal é essencial. Ele reserva um tempo exclusivo para o trabalho e outro para sua vida familiar. Quando está no trabalho, é 100% focado e dedicado às suas responsabilidades. No entanto, ao sair da empresa, desconecta-se do trabalho e dedica-se totalmente à sua família. Jayme adota uma política de separação clara entre o pessoal e o profissional, deixando seu celular corporativo na empresa e evitando que as preocupações do trabalho invadam seu tempo pessoal.

Fora do trabalho, Jayme desfruta de diversos hobbies e interesses. Ele valoriza o tempo de qualidade com sua família, apreciando passeios e momentos juntos. Além disso, é um entusiasta de jogos de futebol, uma paixão que o ajuda a relaxar e a desfrutar de momentos de lazer fora do ambiente de trabalho.



PRESENTE E FUTURO PROFISSIONAL



Com foco em suas responsabilidades, Jayme presta atenção ao seu entorno, prontificando-se a ajudar a resolver problemas e garantir que todos os membros da equipe estejam motivados e engajados.

Quando questionado sobre sua visão futura como profissional, Jayme revela o desejo por liderar sua equipe de vendas, inspirando e motivando seus vendedores a alcançarem seu máximo potencial.

Para aqueles que estão iniciando na jornada de vendedor de autopeças, Jayme oferece uma valiosa dica:

O que um novo vendedor de autopeças precisa é paciência, vontade, capacidade de aprendizado, foco e o principal, conseguir identificar o tipo de atendimento que o cliente gosta, para se adaptar de acordo com cada cliente, essas 'armas' são fundamentais para um vendedor de sucesso.

Em resumo, Jayme Halada personifica o compromisso com a excelência, o desenvolvimento contínuo e a capacidade de liderança no setor de autopeças. Sua abordagem centrada no cliente, combinada com sua busca constante por crescimento

pessoal e profissional, faz dele um exemplo inspirador para seus colegas de trabalho e para aqueles que estão ingressando na profissão de vendedor de autopeças. Dessa forma, demonstra não apenas competência técnica, mas também um compromisso inabalável com o serviço ao cliente e uma habilidade excepcional para resolver problemas, tornando-o um ativo valioso para a RV Auto Peças e uma referência no setor de autopeças.

COFAP AMPLIA CATÁLOGO DE AMORTECEDORES SPA E MOLAS A GÁS

A Marelli Cofap Aftermarket, referência no setor de reposição de peças automotivas, amplia a família de amortecedores Cofap da família SPA, dedicada à frota de automóveis com mais de 10 anos de fabricação. Os novos códigos atendem modelos da marca Renault. A marca também acaba de disponibilizar ao mercado a mola a gás para tampa de porta-malas do Fiat Idea Adventure. Dedicada a modelos com mais de 10 anos de uso, com frota superior a 3,5 milhões de veículos o que equivale a 8% da frota total em circulação no Brasil, a linha de amortecedores Cofap SPA foi desenvolvida para os proprietários de veículos que buscam componentes com melhor custo sem abrir mão de qualidade e confiabilidade. Afinal, o mercado de reposição reconhece que os amortecedores Cofap trazem em seu DNA as mesmas características dos produtos genuínos, com destaque para o conforto, a qualidade e, principalmente, confiabilidade e segurança.

Com esses novos amortecedores, o catálogo da família

SPA passa a contar com mais de 60 códigos que correspondem cerca de 10% da frota em circulação no Brasil.

Já o catálogo de molas a gás, também da Cofap, é um dos maiores do mercado, com mais de 300 códigos com aplicações para veículos de passeio, comerciais leves e pesados.

A mola a gás é um dispositivo monotubular pressurizado composto por um tubo e uma haste, entre outros componentes. Foram desenvolvidas para substituir molas convencionais e, em alguns casos, todo o sistema de suporte de carga, com a vantagem de ser mais leve, precisa e econômica.

Devido à tecnologia utilizada no processo produtivo e ao know how da Cofap, o produto apresenta vantagens como a manutenção da força inicial praticamente constante mesmo para cursos de grande extensão. Além disso, seu funcionamento é mais suave e não apresenta impactos de fim de curso.

CONFIRA OS LANÇAMENTOS:



Mola a gás MGC 16803:
Fiat Idea Adventure 2011 a 2018



Amortecedor SGB47828:
Renault Clio 1999 a 2011
e Renault Symbol 2009 a 2013

8 OU 80

FILTRO DE CABINE VS FILTRO DE AR DO MOTOR

Os filtros de ar desempenham um papel vital no funcionamento dos veículos, contribuindo para a proteção do motor e para a qualidade do ar que circula no interior do carro. Existem dois tipos principais de filtros de ar a serem considerados: o filtro de ar do motor e o filtro de cabine, ambos desempenhando funções distintas, mas igualmente essenciais.



A recomendação padrão de troca, geralmente a cada 10.000 km rodados, é considerada padrão no caso dos filtros originais, mas é fundamental considerar as condições específicas de uso do veículo. Carros que enfrentam estradas empoeiradas ou ambientes adversos podem exigir substituições mais frequentes. Uma verificação visual periódica pode ser uma prática útil, identificando acumulações significativas de poeira ou escurecimento do filtro como sinais de necessidade de substituição.



Os filtros de ar desempenham um papel vital no funcionamento dos veículos, contribuindo para a proteção do motor e para a qualidade do ar que circula no interior do carro. Existem dois tipos principais de filtros de ar a serem considerados: o filtro de ar do motor e o filtro de cabine, ambos desempenhando funções distintas, mas igualmente essenciais.

O filtro de ar do motor é um componente vital que visa proteger o coração do veículo. Projetado com uma estrutura específica, sua função é separar impurezas suspensas no ar e absorver o ar limpo para dentro do motor.

Esse filtro é construído com uma disposição inteligente, onde as partículas mais pesadas se depositam no fundo, enquanto as mais leves são retidas no elemento filtrante, geralmente composto por um papel especial de alta eficácia

na retenção de contaminantes. Surpreendentemente, esses filtros têm a capacidade de reter partículas microscópicas de até mesmo um micron, que é a milionésima parte de 1 mm.

Para compreender como a saúde do filtro de ar do motor está diretamente ligada ao desempenho do veículo, basta lembrar dos momentos em que na pandemia de Covid-19, trocávamos de máscara com muita frequência.

Garantir a eficiência do processo de combustão é essencial e tão importante quanto o combustível, o ar que entra na câmara de combustão deve estar livre de impurezas. Além disso, a substituição regular do filtro de ar ajuda a prevenir desgastes prematuros nos componentes internos do motor, contribuindo para a longevidade e eficiência do veículo.



FILTRO DE CABINE

Além do filtro de ar do motor, fundamental para a saúde do propulsor do veículo, o filtro de cabine desempenha um papel crucial no sistema de ar-condicionado do carro, garantindo a qualidade do ar que os ocupantes respiram dentro do habitáculo.

Enquanto o filtro de ar do motor concentra-se em proteger o motor do carro, removendo impurezas suspensas no ar que podem comprometer o desempenho e a vida útil do motor, o filtro de cabine atua no interior do veículo. Ele é responsável por filtrar o ar que entra no sistema de ventilação e ar-condicionado, removendo poeira, pólen, partículas de poluição e odores desagradáveis do ar que circula no interior do carro.

Assim como o filtro de ar do motor, o filtro de cabine também possui uma vida útil limitada e requer substituição periódica. Com o tempo, ele acumula sujeira e contaminantes, reduzindo a eficácia na remoção de partículas nocivas e comprometendo a qualidade do ar no interior do veículo.

A substituição regular do filtro de cabine não apenas melhora a qualidade do ar dentro do interior do veículo, mas também garante um funcionamento eficiente do sistema de ar-condicionado, evitando não só odores desagradáveis e ajudando a manter um ambiente mais saudável e confortável para os ocupantes, mas também prolonga as manutenções do sistema de ventilação do veículo.



É importante observar os sinais de que o filtro de cabine precisa ser substituído, como odores estranhos, redução do fluxo de ar através dos dutos de ventilação e aumento da poeira no interior do veículo. Geralmente, os fabricantes recomendam a substituição do filtro de cabine de 15.000 a 30.000 quilômetros, mas essa recomendação pode variar dependendo das condições de uso do veículo e do ambiente em que é conduzido.

A SEGUIR LISTAMOS ALGUMAS DIFERENÇAS ENTRE O FILTRO DE AR DO MOTOR E O FILTRO DE CABINÉ.

01. LOCALIZAÇÃO:

O filtro de cabine está localizado no sistema de ventilação e ar-condicionado do veículo, geralmente atrás do painel de instrumentos ou sob o capô, próximo à base do para-brisa.

04. SUBSTITUIÇÃO:

Geralmente, o filtro de cabine precisa ser substituído de 15.000 a 30.000 quilômetros, dependendo das condições de uso do veículo e das recomendações do fabricante.

02. FUNÇÃO:

O filtro de cabine é responsável por filtrar o ar que entra no habitáculo do veículo, removendo poeira, pólen, partículas de poluição, odores e outros contaminantes, garantindo um ambiente mais limpo e saudável para os ocupantes.

05. SINTOMAS DE SUBSTITUIÇÃO:

Sinais de que o filtro de cabine precisa ser substituído incluem odores desagradáveis dentro do veículo, redução do fluxo de ar pelos dutos de ventilação e aumento da poeira no interior do carro.

03. APARÊNCIA:

Não há um padrão absoluto da indústria, porém os filtros de cabine geralmente possuem coloração branca e não apresentam borda de borracha para vedação.



FILTRO DE AR DO MOTOR

01. LOCALIZAÇÃO:

O filtro de ar do motor está localizado no compartimento do motor, geralmente em uma caixa próxima ao coletor de admissão.

02. FUNÇÃO:

O filtro de ar do motor protege o motor do veículo, removendo impurezas suspensas no ar, como poeira, sujeira, insetos e detritos, antes que eles entrem na câmara de combustão. Isso ajuda a manter a eficiência do motor e prolongar sua vida útil.

03. APARÊNCIA:

Não há um padrão absoluto, porém os filtros de ar do motor geralmente possuem colmeia amarela e borda em borracha ou outro material para vedação.

04. SUBSTITUIÇÃO:

A frequência de substituição do filtro de ar do motor pode variar, mas geralmente é recomendada a cada 10.000 quilômetros, conforme as orientações do fabricante e as condições de condução do veículo.

05. SINTOMAS DE SUBSTITUIÇÃO:

Sinais de que o filtro de ar do motor precisa ser substituído incluem aumento no consumo de combustível, perda de potência do motor, dificuldade na partida e aceleração irregular.



Essas são as principais diferenças entre o filtro de cabine do ar-condicionado e o filtro de ar do motor, cada um desempenhando um papel específico na qualidade do ar e no desempenho do veículo.

Tanto o filtro de ar do motor quanto o filtro de cabine desempenham papéis vitais na manutenção da qualidade do ar e no funcionamento eficiente do veículo. A substituição regular desses filtros é essencial para garantir um desempenho de cada sistema que atua, prolongando a vida útil do motor e do sistema de ventilação da cabine, além de proporcionar um ambiente mais saudável e confortável para os ocupantes do veículo.



Faça o download do novo catálogo eletrônico da Schaeffler

PARCERIA QUE CONSTRÓI UMA TRAJETÓRIA PIONEIRA

Sempre em busca das melhores soluções para o setor e em pleno desenvolvimento, a Schaeffler inova a cada dia com foco em você, nosso cliente.

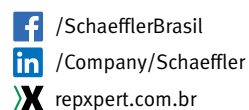
Obrigado pela trajetória trilhada em 2021 e esperamos obter ainda mais conquistas nesse novo ano.

Juntos somos pioneiros em movimento.

0800 011 10 29 | 15 99798.6385

sac.br@schaeffler.com

www.schaeffler.com.br



Faça revisões em seu veículo regularmente.

SCHAEFFLER

LuK RepSet: A SOLUÇÃO DEFINITIVA

A LuK é a especialista em transmissão da Schaeffler, sendo fornecedor dos principais construtores de veículos do mundo. A sua experiência e capacidade inovadora levou-a a liderar as principais mudanças tecnológicas que transformaram a indústria durante mais de cinco décadas. Desde o lançamento da embreagem de diafragma (chapéu chinês) em 1965, passando pelo volante bimassa ou a embreagem dupla, as suas inovações tiveram um papel-chave na evolução do automóvel até chegarmos ao estado atual.

LuK RepSet

LuK RepSet é a solução de manutenção ótima para quase todos os veículos leves de passageiros. Esta é a solução de manutenção para embreagens associadas a caixas de velocidades manuais e volantes de motor, sólidos. Cada LuK RepSet inclui disco e platô de embreagem e o rolamento de acionamento. Trata-se de componentes perfeitamente compatíveis entre si, garantindo uma substituição rápida, profissional e sem problemas.

LuK RepSet Pro

Outro elemento chave dentro da embreagem é o sistema de acionamento, um sistema que na maioria dos automóveis atuais é do tipo hidráulico. Os técnicos do REXPART recomendam a substituição do atuador hidráulico (CSC) ou cilindro escravo sempre que ocorra uma reparação da embreagem. O LuK RepSet Pro é indicado para sistemas de acionamento totalmente hidráulico com CSC assim como para soluções que utilizam tipo semi-hidráulico com cilindro escravo.

LuK RepSet 2CT

As caixas de velocidades automatizadas de embreagem dupla impuseram-se como a opção preferida da indústria automóvel, para substituir a caixa manual, graças às suas numerosas vantagens face às caixas de velocidades automáticas tradicionais. É por isso que têm cada vez mais presença nos automóveis e representam uma importante oportunidade de negócio para a oficina independente. Por esse motivo, e apesar da sua complexidade, a Schaeffler desenvolveu uma solução de manutenção que permite à oficina independente substituir uma embreagem dupla de um modo profissional e com toda a segurança. O LuK RepSet 2CT está disponível em versões para embreagens a seco ou úmidas e tem aplicações para os principais modelos de veículos de marcas como a Volkswagen, Renault, Ford, Kia ou Hyundai.

Toda esta experiência obtida com o equipamento original, chega depois à oficina, formando a gama mais ampla de componentes de transmissão, uma gama na qual se destaca, mais do que tudo, a solução de manutenção LuK RepSet. Trata-se de um conceito desenvolvido especialmente para a manutenção de sistemas de embreagem no setor de reposição automotiva.

LuK RepSet DMF

O volante bimassa é sem dúvida um elemento-chave nos sistemas de embreagem modernos. Os técnicos de REXPART recomendam a sua substituição quando se realize a substituição da embreagem. Há que ter em conta que estamos perante componentes que trabalham sob elevado nível de interação, sendo um dos fatores que determina a durabilidade de todo o sistema, ou seja, que todo o sistema se encontre em bom estado. Por isso, a Schaeffler desenvolveu a sua solução de manutenção LuK RepSet DMF que inclui, além do platô, disco e sistema de acionamento da embreagem, os acessórios e, naturalmente, o volante bimassa.



Crédito:
Reprodução: Schaeffler
Brasil Ltda.

SCHAEFFLER



COM APOIO DE:

