

- Troca da junta de cabeçote do motor Fire 1.4 flex
- Redução catalítica seletiva reduz emissão dos veículos diesel

Grupo Schaeffler.
Soluções de alta performance para o mercado de reposição.



O Grupo Schaeffler e suas marcas, INA, FAG e LuK, desenvolvem, fabricam e fornecem rolamentos, elementos de motores, embreagens e sistemas de acionamento, para as linhas leve, pesada, agrícola e motocicletas. A divisão de Aftermarket Automotivo oferece para o mercado de reposição, serviços com agilidade, ideias criativas e muito conhecimento tecnológico. Afinal, confiabilidade é tudo.



Faça revisões em seu veículo regularmente.



SCHAEFFLER GROUP
AUTOMOTIVE AFTERMARKET

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

Prepare-se para novas experiências

De acordo com o dicionário da língua portuguesa, a palavra experiência (s.f.) é "a ação ou efeito de experimentar; o conhecimento adquirido pela prática da observação ou exercício: ter experiência". É o que fazemos todos os dias, afinal a nossa vida é feita de uma série de experiências, umas boas outras nem tanto, mas todas nos levam para um único lugar: o conhecimento adquirido. O que chamamos na cultura popular de lição de vida.

Passamos por experiências novas todos os dias e temos que aproveitar o que elas têm a oferecer de bom, de aprendizagem de vida, tanto para o lado pessoal quanto o profissional. Tudo que soma conhecimento e informação é bem-vindo na nossa escola de vida, vai servir como referência para o futuro. É lógico que precisamos ainda saber distinguir as que são ruins e aprender com elas, ficar esperto nas experiências que não levam a nada e deixar que passem despercebidas.

O trabalho na oficina também é feito de experiências, cada carro novo que chega, cada tecnologia embarcada, cada vez que você tem que ir para o computador para pesquisar um novo sistema ou componente. Veja, por exemplo, os carros chineses que estão invadindo o mercado nacional, será uma experiência totalmente nova de serviço para o técnico, imagina como vai ser a sua manutenção? Vamos ter que correr atrás da bola se quiser fazer dessa experiência um trabalho de qualidade e bem sucedido.

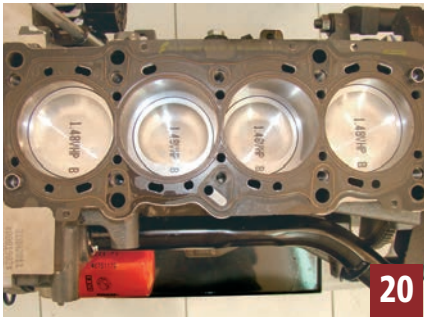
Mês passado foi realizada a maior feira do nosso setor, a Automec, e cada corredor do pavilhão significou uma nova experiência, cada consultor técnico que te deu explicações sobre um produto ou equipamento. As palestras do projeto **Atualizar O Mecânico** foram experiências que você não pôde perder, pois informação técnica agrega valor ao seu negócio e resulta em aprendizagem. Neste exato momento, em que está lendo a **Revista O Mecânico**, você está passando por uma experiência que leva ao conhecimento, ao acumulo de informações.

Esta edição está cheia de novas experiências: a cobertura completa e exclusiva da Automec e do projeto **Atualizar**, a troca da junta de cabeçote do motor 1.4 l Fire da Fiat, uma matéria sobre rodízio de pneus e muito mais. E se você acredita que novas experiências no trabalho enriquecem a sua oficina, fique atento na nossa **Revista** que tem novidade por aí. Um evento exclusivo feito sob medida para você: a **ExpoMecânico**. Uma experiência única que você não pode perder. Boa leitura, fique ligado e obrigada mais uma vez.



Carolina Vilanova

SUMÁRIO









06 Entrevista

Paula Oliveira, da JAC Motors, fala sobre planos da marca no Brasil

20 Motor

Acompanhe a troca da junta de cabeçote do motor Fire 1.4, da linha Fiat

30 Mecânica Diesel

Conheça a tecnologia SCR dos veículos para redução de poluentes

36 Undercar

Os benefícios do rodízio de pneus, aplicações e especificações

44 Evento

Cobertura exclusiva traz as novidades da Automec 2011 e seus expositores

57 Atualizar

Mecânicos enriquecem seu conhecimento na 10ª edição do projeto

63 Mecânico de Interlagos

A história de um mecânico que virou uma lenda viva na Fórmula 1

64 Qualidade em série

Saiba como se preparar para a chegada dos novos modelos de veículos

68 Oficina

Lojas especializadas em troca de óleo mostram suas vantagens

73 Pneus

Continental lança linha de pneus "verde", que reduz o consumo

74 Artigo

Mecânico deve estar preparado para socorrer os clientes na rua

78 ROD em destaque

JS Distribuidora de Peças divulga a Revista por Goiânia

79 Lançamentos

Conheça o Iveco Stralis NR automatizado, o novo VW Jetta e a linha 2012 do Nissa Tiida



Veja mais no portal:
www.omecanico.com.br
Edição 205 - lançamentos

Revista O MECÂNICO

Diretores
João Alberto A. de Figueiredo
Edson P. Coelho
Fábio A. de Figueiredo

Redação
Editora: Carolina Vilanova (Mtb. 26.048)
Repórteres: Fernando Lalli e Victor Marcondes (internet)
Ilustração (Abílio): Michelle Lacocca
redacao@omecanico.com.br

Diretor Comercial
Fabio A. de Figueiredo

Representantes
Eurico A. De Assis
Helena de Castro
Itamar F. Lima
José Antônio Fernandes
Vanessa Ramires
comercial@omecanico.com.br

Secretárias
Nilcéia Rocha

Administração
Ed Wilson Furlan, Bruno Santos, Bruna Teles, Thiago Moura de Lima e Denise Finamore

Promoção e eventos
Sirlene Maciel e Fernanda Peinado

Informática e internet
Claudio C. Santos e Alex Mendes

Distribuição/Assinatura
Lidiane Maia
Tels.: (11) 5035-0005
0800-015-1970
assinatura@omecanico.com.br
Site - www.omecanico.com.br

Projeto Gráfico e Editoração
Villart Criação e Design

Departamento de arte
Alexandre Villela, Rafael Wolter e Paula Scaquetti
arte@omecanico.com.br

Impressão: Cia. Lithográfica Ypiranga

Edição nº 205 - Circulação: maio 2011

Publicação de:
G.G. Editora de Public.Téc. Ltda.
R. Palacete das Águias, 395
Vila Alexandria CEP 04635-021-SP
Tel: (11) **5035-0000** - Fax: (11) **5031-8647**

O Mecânico é uma publicação técnica mensal, formativa e informativa, sobre reparação de veículos leves e pesados. Circula nacionalmente em oficinas mecânicas, de funilaria/pintura e eletricidade, centros automotivos, postos de serviços, retíficas, frotistas, concessionárias, distribuidores, fabricantes de autopeças e montadoras. Também é distribuída em cooperação com lojas de autopeças "ROD" (Rede Oficial de Distribuidores da Revista O Mecânico).

É proibida a reprodução total ou parcial de matérias sem prévia autorização. Matérias e artigos assinados são de responsabilidade dos autores, e não representam, necessariamente, a opinião da Revista O Mecânico.

70.000 exemplares
tiragem e distribuição da edição 205 auditada por PwC

pwc

Apoio:
SENAI
ANATEC

A tendência é ter o mecânico independente perto da Jac



Hoje muito focada na rede de concessionárias, a gerente de Pós-Vendas da Jac Motors do Brasil, Paula Oliveira, conta como foram instaladas as oficinas e acredita que, em breve, o reparador independente vai passar a receber treinamentos para conhecer melhor os carros chineses da marca, numa evolução natural, que respeita a escolha do cliente

O Mecânico: A Jac Motors chegou de uma vez no Brasil, quantas concessionárias foram abertas? Todas elas têm oficina de serviços? Essa rede ainda vai expandir?

Paula Oliveira: A Jac Motors Brasil chegou em março e instalou simultaneamente 50 concessionárias nas principais cidades do Brasil. Desse número, apenas três não oferecem serviços de pós-venda, ou seja, oficinas mecânicas, e isso acontece por uma questão de legislação, pois alguns bairros de São Paulo não permitem oficinas. Temos concessionárias em todos os estados e até o final de 2011 pretendemos ter o total de 80 pontos de distribuição e serviços. As oficinas foram estruturadas para fazer as revisões periódicas e as manutenções corretivas, incluindo mecânica, elétrica, tapeçaria, e funilaria. Tudo é feito internamente, sem terceirização. Montamos uma estrutura para dar todo tipo de atendimento ao cliente em todas as concessionárias. A intenção é levar o cliente dentro da rede.

O Mecânico: Quantos mecânicos tem em cada oficina, como foi feito o treinamento desses profissionais? Vocês têm intenção de aumentar o número de empregados nessa área?

Paula: O número de mecânicos depende do tamanho da oficina. Em relação à capacitação dos profissionais, ainda antes da abertura das lojas, trouxemos todos os mecânicos, supervisores de pós-venda e garantistas para fazer um treinamento geral sobre os produtos, sobre conhecimento de mecânica, elétrica e tudo que é relacionado

com o carro. Nesses treinamentos, a parte teórica em grupo é realizada no auditório da sede da Jac em São Paulo e a parte prática, de conhecimento do carro, de apresentação, e entrega técnica, é feita no SENAI-Vila Leopoldina. Se as vendas crescem, temos que aumentar a estrutura, ou seja, vai expandir o número de mecânicos.

O Mecânico: Eles recebem um treinamento específico a cada veículo lançado? Qual a importância desse trabalho? E qual a periodicidade desses treinamentos?

Paula: Sim, hoje fazemos uma preparação do carro para entregar, mas ainda não tem muito serviço, pois o carro ainda não deu manutenção. A tendência é que o número de serviços na oficina aumente, por isso a necessidade de fazer treinamento constante na equipe. Além disso, oferecemos o treinamento em campo, no qual uma equipe de técnicos circula pelas oficinas atualizando os profissionais. Também temos auditores que rodam as lojas para verificar se os procedimentos estão sendo seguidos, se o padrão de atendimento ao cliente está sendo seguido, os procedimentos de garantia, etc.

O Mecânico: Quais são as prioridades no plano de pós-venda da Jac Motors do Brasil?

Paula: Hoje nossa preocupação e foco é dar um bom atendimento ao cliente, oferecer preço baixo de manutenção e revisões programadas, como já temos hoje, assim como baixo custo nas peças. Queremos oferecer confiança, qualidade e rapidez no atendimento. Hoje, nas outras marcas, uma das grandes reclamações é a demora no atendimento e os gastos extra com a revisão. Nossa preocupação é a seguinte: menor valor, melhor serviço e rapidez no atendimento. As concessionárias seguem um padrão, que foi imposto pela importadora, o Grupo SHC, de acordo com as normas da Jac Internacional. Nós, então, adaptamos essas regras ao nosso mercado, pois os brasileiros trabalham de forma diferente e têm exigências diferentes.

O Mecânico: Qual o prazo médio das revisões? A garantia de seis anos é completa? O cliente tem que se manter na rede para assegurar esse benefício?

Paula: A primeira revisão, que é gratuita, acontece aos 2.500 km, com a troca de óleo do motor, filtro de óleo e óleo de transmissão. O plano de manutenção descrito no manual do proprietário recomenda as revisões a cada 10 mil km. As revisões são simples, o carro entra na oficina e sai no mesmo dia. Para ter a garantia de 6 anos completa, o cliente deve fazer todas as revisões na concessionária.

O Mecânico: A marca exige que as oficinas sigam um padrão de atendimento na hora de uma revisão ou reparo, como funciona? Quais benefícios oferecem aos clientes?

Paula: Como já falamos, existe um padrão em todas as concessionárias da rede, mas se o concessionário quiser oferecer outros benefícios, como serviço de leva e trás, isso fica por conta dele. Exigimos que todo carro que entre na oficina seja entregue lavado ao cliente, isso sim, é padrão.

O Mecânico: Muitas montadoras hoje têm adotado a política de manter um bom relacionamento com os mecânicos independentes, trazendo-os para dentro da concessionária, no intuito de adquirir peças genuínas e trocando informações técnicas. A Jac pretende fazer alguma ação desse tipo?

Paula: Ainda não desenvolvemos nada quanto a isso, mas acredito que em breve será feito sim. Tanto que um dos contatos com o SENAI é justamente desenvolver treinamentos para mecânicos independentes. A tendência é essa, agora o nosso carro ainda é novo e o pós-vendas da concessionária tem que se focar nesse momento em saber fazer e atender bem o cliente. O carro tem manutenção simples, não é complicado de mexer. Não tem como fugir, a integração do

mecânico independente vai acontecer naturalmente. O mecânico independente será incluído no universo da Jac Motors. Também não temos um programa de incentivo de venda de peças para fora da concessionária. Hoje a intenção é abastecer a rede com peças. Mas acredito que essa prática é normal e será uma evolução, sem dúvida nenhuma, afinal, depois de oferecer treinamento, teremos de oferecer subsídios em peças para o mecânico trabalhar.

O Mecânico: A política de preços de revisão da Jac é bem agressiva. A rede vai ter estrutura para atender a todos os clientes?

Paula: É verdade, os itens obrigatórios incluídos na revisão periódica têm preço fechado e são os preços mais baixos do mercado. Agora, a troca de componentes de desgaste por uso, como pastilhas de freios e amortecedores, tem uma tabela de preços separada, que também são valores bem acessíveis. Não tem "empurroterapia!".

O Mecânico: A Jac tem um armazém de peças? Onde é, como funciona e quanto tempo demora uma peça para chegar até a concessionária?

Paula: O armazém fica estrategicamente em Barueri/SP, numa área de 15 mil m^2. A intenção foi montar um armazém no Brasil justamente para ter toda a estrutura aqui e não deixar faltar peças no mercado. Todas as peças vêm da China, são feitas pela própria Jac Internacional. A reposição nesse momento é toda importada, mas não impede lá na frente de termos peças produzidas pela indústria nacional, afinal são os mesmos fornecedores instalados aqui. Hoje a estrutura é muito eficiente e a logística funcional. É mais barato trazer importado do que desenvolver aqui, pelo menos por enquanto, e mesmo assim, conseguimos praticar os melhores preços. Nesse momento os valores são bons e o abastecimento tranquilo, não podem faltar peças. Inclusive, temos estoque também de componentes de funilaria, como demora 40 dias para chegar uma peça da China, não podemos correr o risco de manter o cliente esperando, então temos todos os tipos de peças no armazém. Ainda porque, como inauguramos 50 concessionárias de uma só vez, temos que manter essa estrutura, que é o essencial para manter o cliente satisfeito. A concessionária tem um estoque próprio e se precisar de uma peça no raio de até 500 km, recebe ainda no dia seguinte. A logística é bem rápida.

O Mecânico: A Jac tem intenção de trocar informações com o mecânico independente?

Paula: Sim, a marca tem intenção de trocar informações com o mecânico independente, é a tendência do mercado, é o mercado especializado. Vamos fazer o que o mercado pedir. Temos que criar estratégia para atender esse nicho.

O Mecânico: Para a Jac é importante que todos os mecânicos conheçam o seu carro, principalmente, por ser chinês?

Paula: Sim, é muito importante. Justamente por isso que fazemos treinamento na rede a todo momento, o mecânico tem que conhecer todo o carro, que, apesar de ter uma mecânica fácil, tenho que ter pessoas altamente qualificadas para fazer os reparos, por isso fazemos treinamento de reciclagem sobre nosso produto. Em relação ao independente, também é importante que ele conheça o carro. Hoje a preocupação é ter as concessionárias capacitadas, mas mais pra frente vamos trocar informações com o independente, é uma tendência. Agora o carro é novo, e consequentemente, o cliente vai trazer o carro para a concessionária, por conta da garantia, mas se ele quiser levar num independente, a escolha é dele. A manutenção já tem custo baixo e é feita por gente especializada. A intenção é sempre atender o cliente da melhor maneira possível.

Faça parte desta experiência única!







EXPO MECÂNICO
INTERLAGOS / SP

17 e 18 de setembro de 2011

EXPO MECÂNICO
INTERLAGOS / SP

Um evento, mu i
Venha, traga sua



A **Revista O Mecânico** oferece para você, profissional da reparação, mais uma grande oportunidade de atualização e capacitação com atrativos pra lá de especiais.

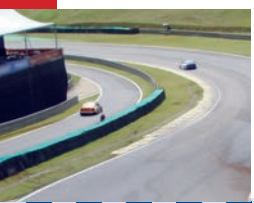
Uma oportunidade de relacionamento direto com os fabricantes, por meio de exposição de produtos e de palestras técnicas, que visam atualizar e aprimorar o seu conhecimento com informações muito importantes para o seu dia a dia na oficina.













Além disso, sua família também está convidada. Afinal, essa é uma ocasião para seus familiares conhecerem um pouco da sua profissão e o porquê ela é tão apaixonante.

ı itas oportunidades.

família e curta essa experiência única!



Claro que o local ajuda, pois se trata do **Autódromo de Interlagos**, palco do Grande Prêmio Brasil de Fórmula 1.

Atrações para você e sua família não vão faltar: **Salão da Mulher, Espaço Infantil, Educação no Trânsito** e um show pirotécnico, além de poder conhecer os boxes e o paddock de Interlagos.

E as oportunidades não param por aí:

Você vai atualizar seu conhecimento, proporcionar lazer e entretenimento para sua família e ainda concorrer a um

Carro Zero Km!

Isso mesmo, um carro novinho em folha será sorteado para o mecânico ou balconista que assistir às palestras técnicas!





Rolê na pista

E, para completar essa experiência única, você ainda poderá dar uma volta na pista de Interlagos e sentir a emoção de estar, curva a curva, em um dos principais autódromos do mundo!



Mais informações: **www.expomecanico.com.br**





Entrada e estacionamento gratuitos*



Praça de alimentação

* Mediante apresentação de convite

EXPO MECÂNICO
INTERLAGOS / SP
17 e 18 de setembro de 2011



Realização:
Revista O MECÂNICO

Evento oficial:
São Paulo turismo
www.spturis.com
INTERLAGOS
PREFEITURA DE SÃO PAULO

Apoio:
Sindirepa
sincopeças
I.Q.A.
CAMINHÃO 100% CARRO 100%

Mini comemora dois anos com recordes

A Mini celebra seu aniversário de dois anos desde chegou ao Brasil, com o resultado de vendas acima das expectativas e a introdução de novos modelos em sua gama. No período, somando-se todas as versões, a marca vendeu 2.743 unidades, sendo que em 2010 registrou alta de 68% com relação ao ano de estreia.

A expectativa da marca é que em 2011 sejam vendidos mais de 2 mil veículos, considerando a entrada dos modelos Mini Cooper Countryman e Mini One. Para crescer, a Mini conta com o aumento da rede de concessionárias, de 3 para 14 em dois anos, e a implementação do programa de financiamento MINI 4U e o programa de seminovos MINI Next.



Para os clientes, a marca comemora seu aniversário oferecendo o Mini Service Inclusive, um pacote gratuito de serviços que inclui mão de obra e peça para os novos clientes. O pacote de serviços inclui troca de óleo, inspeções, filtro de Ar, filtro de combustível, microfiltro do ar condicionado, velas de ignição e fluído de freio. O Mini Service Inclusive terá validade de 3 anos ou 50 mil km.

Novos lubrificantes para carros

A Castrol acaba de colocar no mercado a nova linha de lubrificantes automotivos Magnatec, desenvolvida com uma tecnologia em sua fórmula chamada de "Moléculas Inteligentes", que visa reduzir o desgaste das peças internas do motor, formando uma película protetora permanente.

A nova linha traz lubrificantes sintéticos, semissintéticos e minerais disponibilizados para diversos modelos nacionais e importados de automóveis. São cinco novos tipos: novo Magnatec 10W-40, sintético que atende a moderna especificação API SN; o Magnatec Flex 15W-40, evolução do GTX Ecoflex, que é sintético e próprio para motores bicombustíveis; o Magnatec Exclusive, multiviscoso com API SM/ CF e SAE 10W-40; o Magnatec A5 5W-30, que é 100% sintético; e o Magnatec C3 5W-40. Antes de escolher o tipo de óleo, veja a recomendação no manual do proprietário do veículo.



Produção de ARLA 32 no Brasil

A Tirreno inaugurou no Brasil sua unidade preparadora de ARLA 32, substância que será usada nos caminhões equipados com SCR (sistema de redução catalítica seletiva). O sistema será obrigatório para os veículos pesados novos fabricados a partir de janeiro de 2012, quando entrará em vigor o Proconve P7, a nova lei de emissão de poluentes, equivalente à norma européia Euro V.

O acordo com grupo alemão Kruse para o fornecimento de uréia (um dos componentes principais da substância) possibilitou à Tirreno estabelecer a primeira linha industrial de preparação e envase específica para o composto no Brasil. De acordo com a empresa, a expectativa para 2011 é que sejam produzidos 7.200 m³ do produto, e, em 2012, é esperado atingir a capacidade total de 12.000 m³/ano. O litro do ARLA 32 deverá custar ao consumidor brasileiro valores próximos ao do diesel.

Recall da Citroën para Aircross e C5

Uma falha no torque dos parafusos de fechadura do capô motivou a Citroën a convocar os modelos Aircross 2010 para um recall. Os veículos envolvidos precisam ter verificado o aperto dos parafusos de fechadura do capô. A má fixação pode causar ruído e, em casos extremos, a abertura espontânea do capô, trazendo sério risco de acidente.

Estão convocados no recall os Citroën Aircross 2010 com chassis BB504240 a BB566301, entretanto a montadora informa que há veículos nesse intervalo de numeração que não estão inclusos no recall.





Já o C5 apresentou uma avaria no motor do limpador de para-brisa dos modelos Sedan e Tourer, que se tiver o seu funcionamento interrompido pode provocar falta de visibilidade em situações de chuva. Estão convocados os modelos fabricados entre 2009 e 2010 com numeração de chassi 9L518795 a AL5111674 (Sedan) e 9L59972 a AL507587 (Tourer). A Citroën que os proprietários devem entrar em contato com o serviço de atendimento da montadora.

Reposição mais do que pesada

A Valeo está investindo forte no segmento de reposição de pesados. De acordo com a empresa, a principal motivação é a previsão de contínuo crescimento das vendas de caminhões e, para atender a esses clientes, quer intensificar a oferta de treinamentos e produtos, para dar às oficinas e às transportadoras a oportunidade de utilizar peças e sistemas com padrão original.

Num primeiro momento, a Valeo Service coloca na reposição as linhas de embreagens, limpadores de para-brisa, radiadores, equipamentos de segurança e iluminação (faróis e lanternas). Em seguida, inclui motores de partida, alternadores, climatização, chaves de setas e demais itens de sua linha de produtos.

A Valeo quer focar ainda na formação de profissionais de empresas frotistas e distribuidores, por intermédio de cursos e palestras técnicas, com o objetivo orientar sobre a melhor aplicação dos produtos para obter rendimento mais eficiente e a consequente relação custo-benefício.

Atenção
Lojas de Autopeças

Participe da divulgação dessa experiência única e concorra a prêmios!

A loja de autopeças que levar o maior número de mecânicos para o evento será premiado com uma

MOTO Zero Km



e um



NOTEBOOK

Imagens meramente ilustrativas

Para se cadastrar na promoção de divulgação da EXPOMECÂNICO, acesse

www.expomecanico.com.br

ou entre em contato com nossa Central de Atendimento

0800 774 0015

EXPO MECÂNICO
INTERLAGOS / SP

Meritor agora foca nos pesados

A ArvinMeritor oficializou a mudança de seu nome para Meritor e, após vender sua divisão de veículos leves, passa a se dedicar exclusivamente ao mercado de veículos comerciais e industriais nas principais regiões do mundo. "Trouxemos de volta o nome Meritor, que ganhou expressiva reputação no mercado de veículos comerciais e representa também a marca dos produtos", afirma Sílvio Barros, diretor geral para a América do Sul. A logomarca com o "touro" foi preservada, mas sua denominação na Bolsa de Valores de Nova York mudou, assim como o endereço do website: **www.meritor.com**.

A empresa surgiu em 1997 a partir do desmembramento da Rockwell International, se fundiu à Arvin Industries em 2000 e, ao longo da década seguinte, continuou a fornecer produtos sob a marca Meritor. Com sede em Troy, Michigan, nos Estados Unidos, a Meritor tem cerca de onze mil colaboradores e está presente em mais de 70 países.

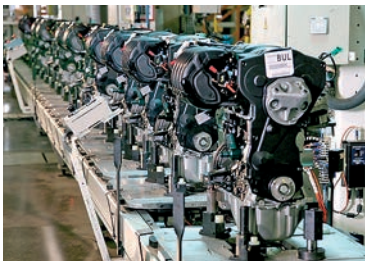
É Brasil na final

O grupo de reparadores da concessionária Volvo Dicave, de Araquari, em Santa Catarina, ficou em primeiro lugar entre os 12 times brasileiros que participaram da semifinal das Américas do Vista 2011 (Volvo International Service Technical Association). A competição, promovida pela Volvo Trucks e Volvo Buses, consiste em provas para que técnicos e mecânicos resolvam problemas teóricos e práticos de reparação e eventuais defeitos nos veículos da marca.

Nesta etapa participaram Brasil, Argentina, Chile, Colômbia, Equador, Paraguai, Peru e Venezuela. A competição local no Brasil abrigou também a final da competição da América do Norte, com as equipes do México e Estados Unidos. A grande final global será realizada em junho próximo, em Gotemburgo, na Suécia, sede mundial do Grupo Volvo. Dos 13,7 mil participantes inscritos de vários países, 1.624 eram brasileiros.

1 milhão de motores brasileiros

Um motor 1,4 litro com bloco e cabeçote de alumínio foi o milionésimo motor produzido pela PSA Peugeot Citroën em sua Fábrica de Motores de Porto Real, no Estado do Rio de Janeiro. Em operação desde 2002, o complexo, que hoje emprega 400 funcionários, está em fase de ampliação: ainda em 2011, a capacidade de produção passará de 220 mil para 280 mil unidades por ano dos motores 1.4l 8V e 1.6l 16V, em ambas as versões, flex e gasolina. Os conjuntos equipam diferentes versões de veículos das marcas Citroën e Peugeot.



Projetada inicialmente para produzir 50 mil motores por ano, a fábrica da PSA recebeu novos equipamentos, ganhou novos postos de trabalho e tem investido em melhoria contínua dos processos de fabricação, qualidade e segurança, passando de 833 unidades/dia para 1.037 motores/dia.

Fórmula Indy na terra do dilúvio

Depois de ser interrompida no domingo após serem completadas apenas 14 voltas debaixo de muita, mas muita chuva, e consequentemente vários acidentes, a etapa brasileira da Formula Indy foi realizada na segunda-feira (2/05) pela manhã. O australiano Will Power (equipe Penske) confirmou o favoritismo e venceu pela segunda vez nas ruas de São Paulo. Completaram o pódio da prova no Anhembi os pilotos Graham Rahal (Ganassi) e Ryan Briscoe (Penske).

Os brasileiros acabaram sendo vítimas das confusões causadas pela chuva durante a prova, nos dois dias. O melhor colocado foi Vítor Meira (Foyt), apenas na 17ª colocação, enquanto Tony Kanaan (KV) e



Hélio Castroneves (Penske) foram vítimas de acidentes na primeira largada, ainda no domingo, voltando para a continuação da prova na segunda, com 9 voltas de atraso, cada. Já Raphael Matos (AFS) bateu na reta da Av. Olavo Fontoura, e Bia Figueiredo (Dreyer & Reinbold) acabou passando por cima de pedaços do bico, danificando seu carro. Ambos abandonaram a prova.

Novas funções no Catálogo Eletrônico

A Gates incorporou novas funções e mais informações técnicas em seu Catálogo Eletrônico Gates, além de passar a relacionar a linha de mangueiras da marca. Agora, constam no catálogo mais de 1,7 mil itens, cerca de 100 marcas de veículos, entre correias sincronizadoras, trapezoidais, Micro-V, PowerBand e modelos para scooters CVT, além de polias, tensionadores e mangueiras.

As novas funções incorporadas facilitam o processo de busca das peças, através das opções de pesquisa por lançamentos, linhas de produtos, marcas e modelos, números originais ou dimensões. O Catálogo Eletrônico Gates também oferece uma biblioteca técnica que reúne diagramas de montagem, diagnósticos de falhas, processo de garantia, entre outras informações. Faça o download no site: **www.gatesbrasil.com.br.**

Mais do que um centenário

A Continental está comemorando 140 anos de fornecimento de autopeças e atuação internacional. Com sede em Hanover, na Alemanha, a marca está presente em 45 países e emprega mais de 155 mil colaboradores em todo o mundo. Na matriz, são produzidos pneus, sistemas de isolamento e amortecimento de vibrações como uniões borracha-metal, elementos de acionamento como correias trapezoidais, molas pneumáticas e sistemas eletrônicos de amortecimento pneumático.

Em 2011 a empresa pretende ampliar o seu catálogo de produtos que deve alcançar cerca de 1.100 invenções, provenientes de todos os setores da empresa. A companhia fechou o ano de 2010 com um volume de vendas em torno de 26 bilhões de euros, tornando-se um dos grandes fornecedores de autopeças a nível global. De acordo com a fabricante, no desenvolvimento de suas tecnologias, sempre foca em contribuir para maior segurança na condução de veículos e para a proteção meio ambiente.

Teremos um Sindirepa Nacional?

Depois do sumiço da Abrive, representantes dos Sindirepas (Sindicato dos Reparadores) dos estados de São Paulo, Rio de Janeiro, Goiás, Pernambuco, Minas Gerais, Mato Grosso e Rio Grande do Sul se encontraram durante a Automec 2011 para assinar um protocolo de intenções para a criação de uma entidade nacional de representação da classe reparadora.

A idéia surgiu a partir da necessidade de se ter um porta-voz para ajudar os interesses dos reparadores em âmbito nacional, principalmente, por conta do aumento significativo da frota de veículos e da medida que visa a ampliação da inspeção ambiental veicular para outros estados do Brasil, com previsão para entrar em vigor a partir de 25 de abril de 2012.



O novo órgão pretende de tratar de assuntos de interesse da categoria, contribuindo para o desenvolvimento das empresas de reparação. Para Antonio Fiola, presidente do Sindirepa-SP, a união das entidades vai fortalecer o setor, reforçará a sua imagem nacionalmente e promoverá a integração entre as regiões.

Dois anos de garantia

Em uma ação inovadora no segmento de reposição, a Dayco passa a oferecer dois anos de garantia nos seus kits de distribuição, compostos por correias, tensionadores e polias automotivas. O objetivo da empresa é ajudar o mecânico a prestar um atendimento mais confiável ao seu cliente. Para usar a garantia de dois anos, o técnico deve consultar o regulamento no site **www.mecanicodayco.com.br** e preencher uma ficha de registro.



A garantia contratual do produto tem validade de dois anos, a partir da data de sua instalação.

Ônibus Express

A Scania Brasil acaba de disponibilizar um serviço exclusivo para os ônibus da marca denominado Check List, que verifica mais de 60 itens vitais para o perfeito funcionamento dos veículos, com o objetivo de minimizar as paradas por quebras. O Check List pode ser periódico ou esporádico, aplicado antes da viagem, e tem com vantagem menor custo de reparos, pois a manutenção preventiva é sempre mais barata do que a troca de componentes por quebra. A equipe que realiza a operação está treinada para identificar sinais de possíveis problemas em estágio inicial, apontar quais reparos necessitam de urgência e quais podem ser agendados para uma intervenção futura. O serviço de verificação rápida é personalizado para cada veículo, seja de aplicação rodoviária, urbana, turismo ou fretamento.


www.fiat.com.br
SAC 0800 707 1000
Leo Burnett Brasil
Colocamos
a foto do Palio
grande assim
para os reparadores
não ficarem
com saudade.
É que ele aparece
pouco na oficina.
Palio. Eleito, pela
2ª vez consecutiva,
o melhor carro
do país na opinião
dos reparadores.*
Palio
FIAT
Respeite a sinalização de trânsito.
*Pesquisa realizada em novembro e dezembro de 2010 pela CINAU (Central de Inteligência Automotiva) com reparadores de todo o Brasil.
FIAT
PEÇAS GENUÍNAS



Troca de junta do motor Fire 1.4 flex

Confira a substituição e as dicas de desmontagem e montagem da junta que une o bloco e o cabeçote do motor 1.4 8V Flex, um dos mais reconhecidos conjuntos da Fiat

Victor Marcondes — *Paula Scaquetti*

Cada vez mais os motores desenvolvidos pela indústria surpreendem pela alta tecnologia empregada em seus sistemas. Nos últimos anos, o que se tem visto são montadoras procurando deixá-los muito mais leves, econômicos e menos poluentes. Para os fornecedores, isso implica em aumentar investimentos na qualidade dos produtos oferecidos.

E um dos itens importantes para unir, ao mesmo tempo, tantas exigências das fabricantes são as juntas de cabeçote. Peça essencial para a correta estanqueidade do propulsor, "a junta é o coração do sistema de vedação, da integração entre o bloco e o cabeçote", define Pedro Bighetti, coordenador técnico da ElringKlinger.

As juntas lançadas pela marca sofreram muitas evoluções para se adequar às modernizações implantadas nos motores atuais. "As tensões internas aumentaram, isso fez a empresa ampliar a qualidade dos materiais utilizados, para que elas pudessem suportar as novas pressões e temperaturas e ainda garantir a melhor

vedação", afirma Luiz Henrique Reis, engenheiro mecânico e assistente técnico da ElringKlinger.

Pode demorar, mas em algum momento, inevitavelmente, o motorista que deseja manter um conjunto com quilometragem alta terá que realizar a retífica. E é na hora da abertura do motor que o mecânico deve conhecer bem os procedimentos e as recomendações da montadora. "Um exemplo é o aperto exato dos parafusos, principalmente na montagem das juntas metálicas, onde requer, além do torque e de uma segunda fase feita em torque ângular", destaca Pedro.

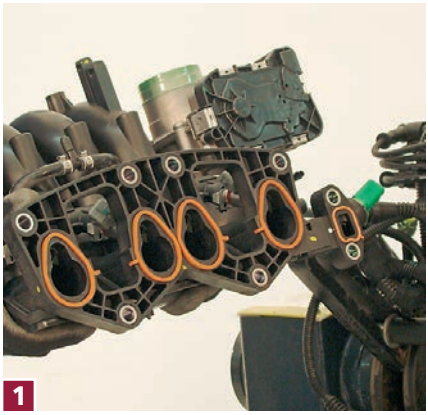
De acordo com o técnico, não é preciso fazer a troca das juntas com a finalidade de prevenção, mas substituí-la sempre que o motor for aberto. "Também é imprescindível a troca dos parafusos de cabeçote, uma vez que eles trabalham dentro de uma zona plástica de deformação, fazendo com que a parte roscada estique e perca as características mecânicas de vedação".

Segundo ele, um dos sintomas que sugere que a junta pode estar alterada é a mistura interna da água com o óleo. Caso haja a necessidade de fazer a troca, é necessário utilizar os seguintes equipamentos de proteção: óculos, luvas e sapatos especiais. Nesta matéria realizamos o procedimento de montagem com uma junta metálica de multicamadas num motor Fiat Fire 1.4 8v flex. A reportagem também contou com o apoio técnico do instrutor de automobilística do SENAI-Ipiranga, Cláudio Matarasso.

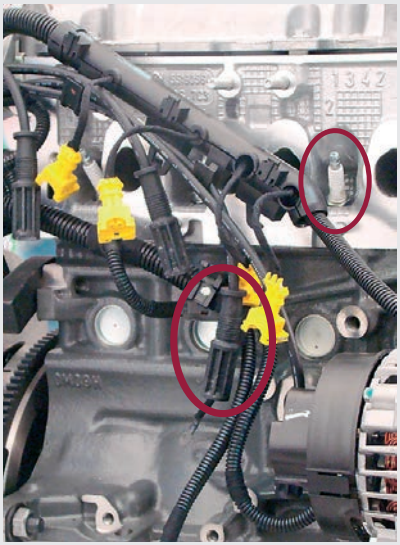
Atenção: é obrigatório que o motor esteja em temperatura ambiente toda vez que for submetido a uma abertura.

Procedimento de desmontagem

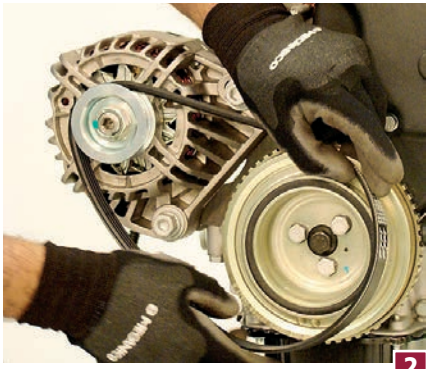
1) Com as ferramentas adequadas, retire o coletor de escapamento e depois solte o coletor de admissão. Sempre inicie o processo de desmontagem soltando os parafusos de fora para dentro.

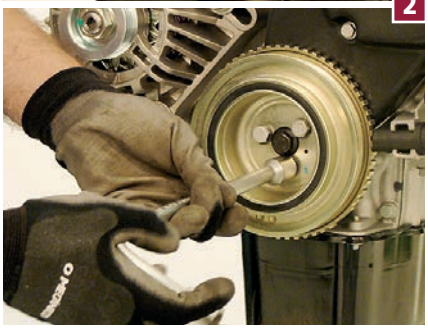


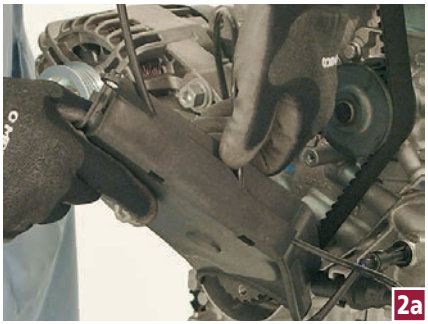
1

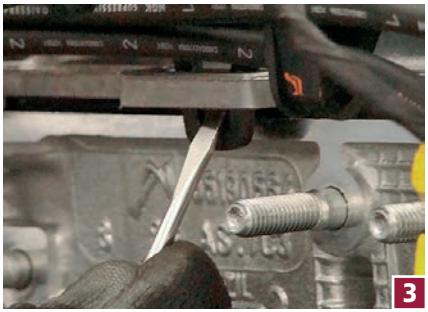


Obs: Cuidado para não puxar as velas pelo cabo na hora de remover o coletor de admissão. Solte antes os conectores do chicote elétrico com os injetores e os cabos de velas para não danificar o sistema. Depois de desconectar toda a fiação, o sistema pode ser retirado. Lembre-se de trocar os anéis de vedação do coletor de admissão por novos sempre que este for removido.


2




2a


3

2) Nesta etapa, o reparador deverá remover as tampas superior e inferior da correia dentada. Inicie o procedimento retirando a correia do alternador e a polia. Para remover os parafusos da tampa utilize uma chave 10 mm. Solte o conector de rotação e desencaixe os fios que ficam dentro das canaletas do plástico. **(2a)**

Obs: Na montagem, lembre-se de respeitar a ordem em que retirou a fiação.

3) Para continuar a remoção do chicote elétrico, atente-se à trava plástica de fixação do componente. Solte a trava com o auxílio de uma chave de fenda com cuidado para não danificá-la.

4) Passe para a retirada da bobina, soltando as porcas e parafusos localizados na lateral da peça.


4

elring
Das Original

Maior cobertura do mercado de reposição, com mais de 4.500 itens.



Motores Fire, 100% da produção Brasileira desde o lançamento até hoje com as Juntas Elring.
Sem dúvida também o único original para a Reposição!









Juntas de cabeçote, juntas especiais, retentores,
kit de reparação de turbo compressores,
parafusos de cabeçote e adesivos de vedação.









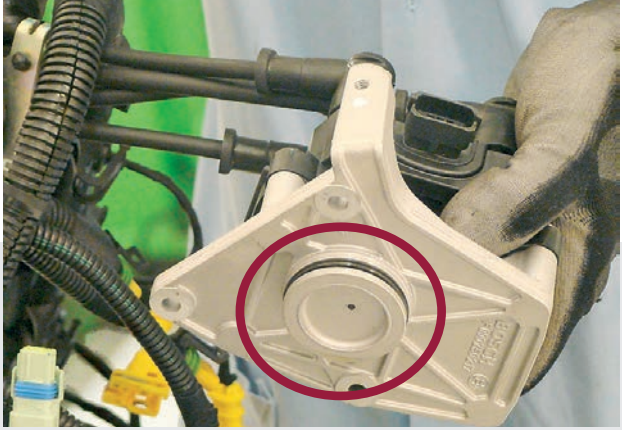
O reparo com peças Elring garante o desempenho original do seu veículo!

ElringKlinger do Brasil Ltda.

Rua Francisco Carlos de Castro Neves, 945 - Distrito Industrial Unileste
CEP 13422-170 - Piracicaba/SP - Brasil - Fone: (19) **3124 9000** - Fax: (19) **3124 9001**
sac@elringklinger.com.br - **www.elringklinger.com.br**



Faça revisões em seu veículo regularmente



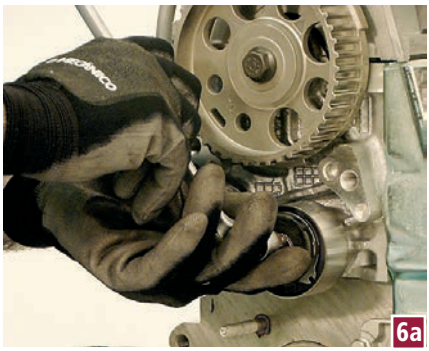
Obs: Troque o anel de vedação da bobina sempre que ela for removida.



5) Utilize uma chave 8 mm para remover o parafuso que liga o chicote elétrico no alternador.

6) Nesta fase vamos realizar a remoção da correia dentada. Com uma chave 13 mm, solte a porca para aliviar o tensionador, permitindo a retirada da correia. Em seguida, remova o tensionador. **(6a)**

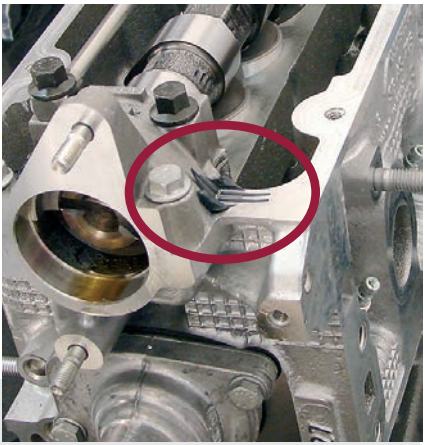




7) Vamos partir para a retirada da tampa de válvulas. Primeiramente, não se esqueça de desconectar o sensor de fase para não danificá-lo. Os parafusos da tampa devem ser removidos das extremidades para o centro sempre em sequência de "X" **(7a)**. Destaque a tampa lateralmente e remova-a para cima. Pronto! Substitua a borracha de vedação da tampa.




7a



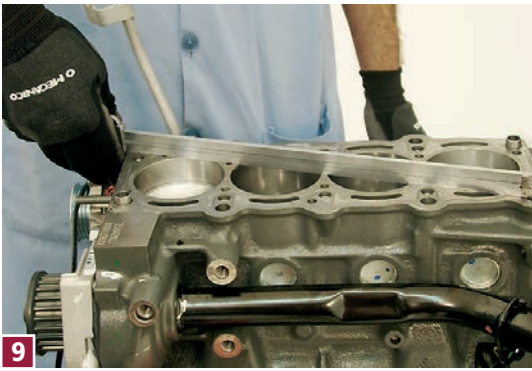
Obs: Repare no adesivo à base de silicone que fica nas extremidades do cabeçote com as capas dos mancais do comando de válvulas. Isto é muito importante, pois serve para vedar a região de contato entre as peças e evitar ao máximo o vazamento de óleo.

8) Para remover os parafusos do cabeçote, utilize uma chave soquete com cabo de força, desapertando das extremidades para o centro, sempre em sequência de "X", para evitar o empenamento.


8

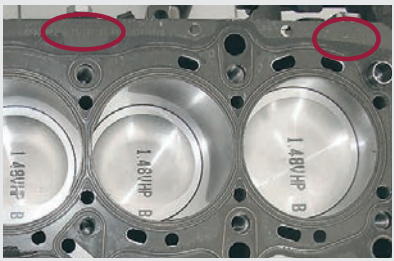
Obs: Os parafusos trabalham dentro de uma zona plástica de deformação, principalmente nos motores mais modernos, pois são fixados com torque e torque angular. Toda vez que forem retirados devem ser substituídos por novos, conforme recomenda o manual do fabricante.

9) Depois de retirado o cabeçote, verifique se existe empenamento nos componentes, lembrando que o máximo de desnivelamento permitido é de até 0,10 mm. Com o auxílio de uma régua, faça o procedimento na diagonal, na longitudinal e entre os cilindros. Antes, limpe bem a área para que os resíduos da junta velha não interfiram da medição e nem no conjunto.

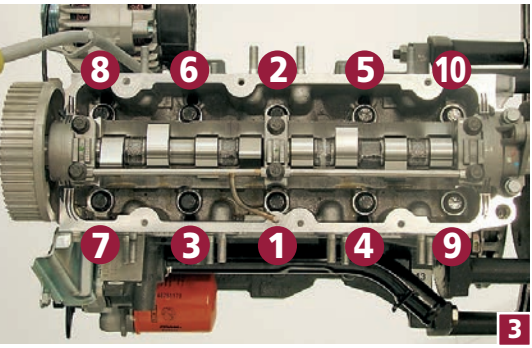

9



Obs: Para auxiliar o mecânico, a própria peça tem indicadores de como fazer a montagem certa, a fim de evitar erros. Não utilize tintas ou colas na hora da instalação







Procedimento de montagem

1) Na substituição pela nova junta, atente-se aos pinos guias e aos indicadores de montagem para não inverter a posição de aplicação. A instalação incorreta do item pode interromper a lubrificação para o cabeçote e gerar danos na árvore de comando de válvulas.

2) Na montagem do cabeçote, posicione os pistões abaixo da linha da superfície do bloco para evitar o empenamento das válvulas. Também evite muita movimentação para que não seja descartado o princípio de vedação da junta. Lembre-se de aplicar os novos parafusos, avalie as roscas que devem estar limpas e sem obstrução. É recomendado que uma camada fina de óleo lubrificante seja aplicada na parte roscada dos parafusos antes do aperto. Não exagere na quantidade de óleo para evitar calço hidráulico.

3) Encoste os parafusos nos orifícios, mas ainda sem aplicar o torque específico. Inicie o processo do centro para os cantos, seguindo a sequência de "X", para evitar deformidades.

Obs: Com a ajuda de um torquímetro, passe para o aperto dos parafusos do cabeçote. Na primeira etapa de instalação, recomenda-se o aperto de 20 Nm. Na segunda fase o torque será equivalente a 30 Nm. Já a terceira e quarta etapas consistem em realizar um aperto de torque angular de 90° em cada parafuso.



RECORTE E COLECIONE! 3
ESTE É O NÚMERO

LINHA COMPLETA MTE-THOMSON

Ford FIESTA - KA - COURIER

MOTOR	COMBUSTÍVEL	ANO	TERMOSTATO	PLUG água	PLUG ar	SENSOR PAINEL	DETONAÇÃO	ROTAÇÃO	MAP	MAF	TPS	SENSOR VELOCIDADE	CANISTER	SUPORTE	REGULADOR	IACV	BOBINA	LAMBDA
1.0 Endura	Gasolina	95/99	VT 218.92	4037	5045	4026	-	-	N/A	7180	7264	7316	-	-	7391	7464	7968	7818.40.040
1.0 Endura-E	Gasolina	96/99	VT 218.92	4037	5045	4061	-	-	N/A	7180	7264	7316-7317 (KA)	-	-	7391	7464	7968	7818.40.040
1.0 Zetec	Gasolina	99/03	VT 401.82 VT 265.82 Refil	4067	N/A	4026	70012	7050	7146	N/A	7264	7320	7333	7329	7379	7422	7995	7818.40.071
1.0 Zetec Supercharge	Gasolina	02/	VT 402.82 VT 282.82 Refil	4067	N/A	-	70012	70401	7146	N/A	7264	7321	7333	7329	7379	7422	7995	7818.40.071
1.0 Zetec	Gas.Flex	03/04	VT 401.82 VT 282.82 Refil	4067	N/A	-	70012	70401	7146	N/A	7264	7321	7333	7329	7379	7427	7995	7818.40.071
1.0 Zetec	Flex	07/09	VT 525.100	4067	N/A	-	-	70401	7146	N/A	7264	7321	-	-	-	7427	7995	7820.40.082
1.0 Zetec	Flex	10/11	VT 525.100	4067	N/A	-	-	70401	7146	N/A	-	-	-	-	-	7427	7995	8820.40.043 pré-cat. 8820.40.060 pós cat.
1.3 16V Endura	Gasolina	96/99	VT 218.92	4037	5045	4061	-	-	N/A	7180	7264	-	-	-	7391	7423	7968	7818.40.040
1.3 Endura	Gasolina	96/	VT 218.92	4037	5045	3124	-	7036	N/A	7180	7264	7316-7317 (KA)	-	-	7391	7422	7968	7818.40.040
1.3 Endura-E	Gasolina	96/99	VT 218.92	4037	5045	4061	-	7036	N/A	7180	7264	7316	-	-	7391	7464	7968	7818.40.040
1.4 16V Zetec-SE	Gasolina	96/99	VT 227.82	4037	5045	4061	-	-	-	7180	7264	7316	-	-	7379	7422	7968	7818.40.040
1.6 Zetec	Flex	04/	VT 525.100	4067	N/A	-	70012	70401	7146	-	-	7321	7333	7329	-	7427	7995	7818.40.071
1.6 Zetec	Gasolina	02/	VT 402.82 VT 265.82 Refil	4067	N/A	-	70012	70401	7146	-	7264	7322	7333	7329	-	7427	7995	7818.40.071
1.6 Zetec	Gasolina	99/	VT 401.82 VT 265.82 Refil	4067	N/A	4026	70012	7050	7146	-	7264	7320	7333	7329	7379	7422	7995	7818.40.071
1.6 Zetec 16V	Gasolina	96/99	VT 218.92	4037	5045	3124	70012	-	N/A	7180	-	-	-	-	7391	-	7995	7818.40.071
1.6 Zetec Sedan	Gasolina	01/04	VT 401.82 VT 265.82 Refil	4067	N/A	-	70012	70401	7146	-	7264	7316	7333	7329	7379	-	7995	7818.40.071

N/A não se aplica - * Imagens meramente ilustrativas



Novas Embalagens!



Confira outros itens em nossos Catálogos!

TEMPERATURA E EMISSÕES SOB CONTROLE!

FAÇA REVISÕES EM SEU VEÍCULO REGULARMENTE!

SIM SERVIÇO DE INFORMAÇÕES MTE-THOMSON
0800 704 7277

FIDELIDADE Mecânico MTE-THOMSON
www.mecanicomte.com.br

MTE-THOMSON
www.mte-thomson.com.br


4

4) Agora passe para a aplicação da tampa de válvulas. Importante: substitua a junta de vedação da tampa por uma nova. Atente-se para a sequência de aperto que deve iniciar do centro para as extremidades com o torque de 10 Nm.

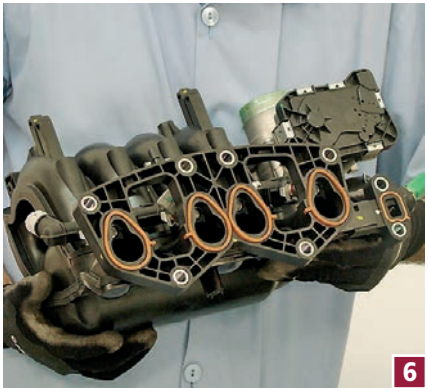
Obs: Não se esqueça de colocar a trava química entre o mancal do comando de válvulas e o cabeçote.



5

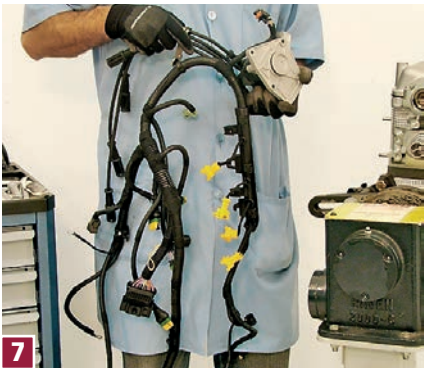
5) Instale o tensionador da correia dentada sem aplicar o torque final. Posicione as árvores do comando de válvulas e do virabrequim no ponto adequado e instale a correia dentada. Gire duas vezes o motor pela árvore de manivelas e ajuste o tensionador, fazendo com que os rasgos de indicação se coincidam. O torque de aperto final no tensionador é de 20 Nm.

6) Comece a instalação do coletor de admissão, já com as novas borrachas de vedação trocadas. O sistema conta com alguns prisioneiros que servem como guia para aplicação. Encoste os parafusos e porcas de forma uniforme e respeite a ordem do centro para a as extremidades em sequência de "X". O torque específico é de 20 Nm. **(6a)**

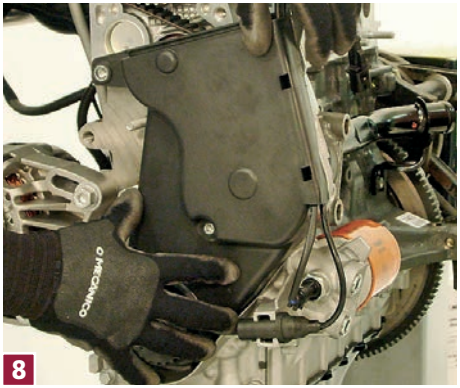

6


6a

7) Nesta fase, faça a instalação da bobina e do chicote elétrico. Troque o anel de vedação da bobina. Fixe o transformador com as duas porcas e o parafuso na lateral, aplique torque máximo de 10 Nm. Em seguida, instale os respectivos cabos nos seus devidos lugares e certifique-se que todos estão corretamente conectados, para não ocasionar falha de ignição.


7

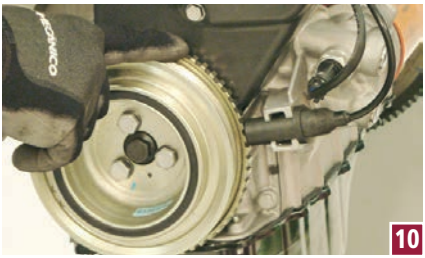
8) Agora realize a passagem da fiação na tampa de proteção dianteira da correia dentada. Primeiro conecte o interruptor de pressão do óleo e passe os condutores nas canaletas localizadas internamente no plástico, tanto na parte inferior quanto na superior. As tampas utilizam parafusos M6 de 10 mm.

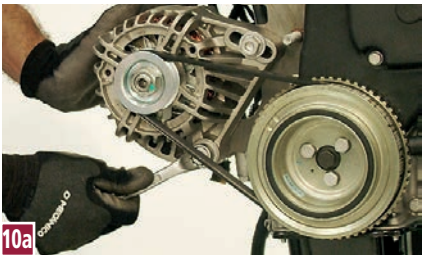

8

9) Atente-se para o encaixe da trava ao conectar o sensor de rotação. Na parte superior instale o sensor de fase, componente responsável pelo sincronismo da injeção de combustível e ignição do motor. Fixe o chicote e feche a trava de segurança.


9

10) Na montagem da polia da correia do alternador, instale o componente seguindo o furo e os pinos que servem de guias. É importante que haja distância entre o sensor de rotação e a roda fônica, que deve compreender de 0,5 a 1,5 mm. Aperte os parafusos da engrenagem com o torque adequado. Por fim, instale a correia do alternador e realize o procedimento de tensionamento do componente. **(10a)**


10


10a

Mais Informações: ElringKlinger (19) 3124-9069

Colaboração técnica: SENAI - Ipiranga



Emissão quase zero de poluentes

A redução catalítica seletiva é a solução encontrada pela maioria das montadoras de veículos diesel para reduzir a emissão de poluentes, que a partir de 2012 vai ter que seguir as normas do Conama P7, equivalente à Euro 5.

Carolina Vilanova

Divulgação



Com a entrada da nova lei de emissões brasileira a partir de 2012, todos os veículos diesel deverão sair da linha de montagem com o motor já adaptado para o Proconve 7, que equivale ao Euro 5, na Europa. O objetivo é um só: reduzir a emissão de poluentes expelida na atmosfera, decorrente da queima do combustível, que no caso do diesel, tem grande concentração de NOx (Óxido de nitrogênio) e de Material Particulado (MP).

Mas isso não é exatamente um problema para as montadoras, já acostumadas ao rigor da lei de emissões aplicadas na Europa

e em outros países, anos-luz na nossa frente. O desenvolvimento de tecnologias para a redução dos gases já é conhecida e praticada por lá, o que está acontecendo nesse momento é a tropicalização desses sistemas e a introdução nos modelos que saem das linhas de montagem nacionais.

A solução mais acertada encontrada para a redução desses gases é o sistema SCR (Selective Catalytic Reduction, que em português significa Redução Catalítica Seletiva), já adotado por montadoras como Mercedes-Benz, Volvo e Scania. A ação nesse caso acontece dentro do escapamento, depois que a combustão acontece, atenuando por meio de reações químicas os gases formados no catalisador para que sejam expelidos (bem menos prejudiciais ao meio ambiente). O resultado apresentado até agora é uma emissão com quase zero de poluentes.

A Redução Catalítica Seletiva é uma tecnologia relativamente simples e o seu bom desempenho já foi comprovado, por meio de milhares de testes realizados em caminhões em outros países, que tiveram como resultado a redução drástica das emissões de NOx para níveis muito baixos, quase zero, enquanto ao mesmo tempo, ajuda a proporcionar economia de combustível e confiabilidade, sem muitas mudanças na parte mecânica do motor.

O SCR é usado pela maioria das montadoras, considerando, porém, as especificações e particularidades de cada uma e de seus veículos. O que é obrigatório é o cumprimento da nova legislação, que exige a redução de 80% nas emissões de Material Particulado (MP) e de 60% nas emissões de Óxidos de Nitrogênio, ambas resultantes da queima do diesel.

Normas do Proconve 7
Reduções de NOx em 60%, o que representa passar de 5,0 para 2,0g/kWh
Redução de 80% nas emissões de partículas, reduzindo de 0,1 para 0,02 g/kWh



Painel vai ser conter mais um mostrador, que avisa o nível de ARLA 32 do tanque



Reservatório do ARLA 32, substância que será vendida em postos de gasolina pelo Brasil

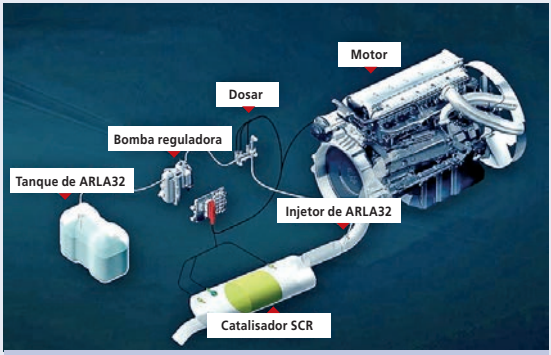
Na Mercedes-Benz, a tecnologia, que já é realidade na Europa, chama-se Blue Tec 5 e se destaca por oferecer excelente desempenho e economia de consumo de combustível, "o que diminui o custo operacional dos caminhões e assegura a rentabilidade para os clientes", diz Gilberto Leal, gerente de Desenvolvimento de Motores da Mercedes-Benz do Brasil.

Depois de milhares de quilômetros percorridos em testes, em diferentes situações, a Mercedes-Benz comprovou a robustez e durabilidade do motor com a tecnologia, enfrentando com sucesso

as adversidades do transporte brasileiro e latino-americano. Os primeiros veículos pré-série que atendem à legislação são o caminhão pesado Axor 2831 e o chassi OF 1722 para ônibus urbano.

Como funciona

De um modo geral, o sistema de Redução Catalítica Seletiva (SCR) faz a conversão dos óxidos de nitrogênio (NOx) por meio da injeção de uma substância química denominada Arla 32 (Agente Redutor Líquido de NOx Automotivo), que tem como base a água e a uréia, dentro do escapamento do veículo, para que seja feito um pós-tratamento dos gases de escape. O produto obtido nesse processo será Nitrogênio puro e o vapor de água, que não causa danos quando expelido na atmosfera.



Blue Tec 5 é o nome do sistema SCR nos modelos da Mercedes-Benz: redução de poluentes



Para que aconteça essa reação, foi necessário incluir alguns componentes no veículo: um reservatório específico para o Arla 32, uma bomba que faz a sucção do líquido, uma válvula controladora, um injetor acoplado diretamente no escapamento, uma unidade de controle que faz a conversa entre o motor e o catalisador, e uma sonda colocada na saída do escapamento para medir o gás que está sendo liberado.

O sistema da Volvo é bem parecido, e também requer um tanque para armazenamento do ingrediente, uma bomba de sucção e as linhas de passagem do líquido e um bico injetor. Além disso, são acrescentados um sistema de aquecimento do líquido e o OBD (On Board Diagnosis), sistema de monitoramento dos gases.

Os veículos da Scania também já estão circulando com o SCR na Europa, principalmente, como uma alternativa de ótimo custo-benefício para uma série de tarefas de transporte. O sistema de controle eletrônico da Scania, monitora essas reações para garantir um desempenho, economia de combustível e de custos em geral para o transportador.



Scanner Automotivo Leitor de Avarias CREADE VI

Imagine um scanner que atende todo protocolo OBD, OBD II e CAN

Por apenas **R$ 790,00**

Conheça nossos produtos e comprove a qualidade!

Elevador Automotivo Eletro-hidráulico 3,5 toneladas TLT235SB

Elevador Eletro-hidráulico

Por apenas

R$ 5.990,00

* Sujeito a aprovação de crédito
** Imagens meramente ilustrativas

Formas de Pagamento:

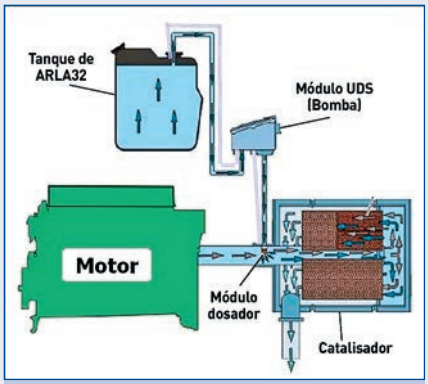
BOLETO · CHEQUE · BNDES · VISA · AMERICAN EXPRESS · MasterCard



- Pistões hidráulicos no lugar de fusos
- Não vibra
- Não faz barulho
- Livre de manutenção, óleo, graxa, etc
- 3,5 toneladas

Oficinafacil.net
Sua oficina de compras na internet

11 2311 4070 | 11 2626 8403
Visite nosso site: www.oficinafacil.net



Esquema de como funciona o sistema SCR, que vai ser implementado em 2012

Manutenção do veículo

Como no motor não foi feita nenhuma mudança significativa, a manutenção preventiva do veículo não muda, a recomendação é que seja seguido o manual do proprietário. Pelo contrário, com essa tecnologia, os intervalos de manutenção serão maiores. Dos componentes introduzidos no sistema, apenas o filtro de ARLA 32 deve ser trocado a cada dois anos de uso, os outros itens não são de desgaste e tem vida infinita, dispensando a manutenção.

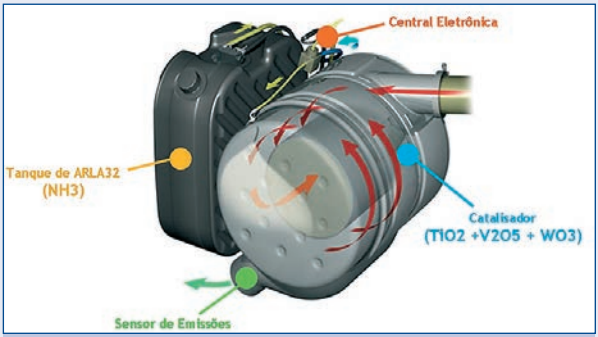
E o abastecimento?

As dúvidas quanto ao sucesso da utilização do SCR no Brasil vão além da capacidade das montadoras de desenvolverem o produto. É que juntamente com a nova tecnologia, serão necessários a utilização do fluido Arla 32 e de um novo tipo de diesel, o S10, que deve ter sua introdução feita de maneira gradativa a partir de 2012. Responsável pela distribuição do diesel S10, a ANP (Associação Nacional de Petróleo) garante que o plano será cumprido até 2014.

Já o Arla 32 será vendido em diferentes embalagens, galões de 10 litros, tambores de 200 litros e tanques de 1000 litros, todos construídos com material apropriado, para ser vendido a granel. O gasto do fluido é cerca de 4,5% do consumo de diesel do caminhão e o seu valor ainda não foi estipulado.

Essas medidas foram tomadas na hora certa, afinal, a cada dia entram nas ruas mais caminhões e carros que contribuem para a poluição do ar e a destruição da camada de ozônio. Óxidos de Nitrogênio formam ozônio e chuva ácida, enquanto outros gases derivados da combustão dos motores a combustão (HC, e CO2) são relacionados ao efeito estufa. Além disso, as consequências das emissões de Materiais Particulados podem ser muito prejudiciais a nossa saúde, pois podem provocar problemas pulmonares.

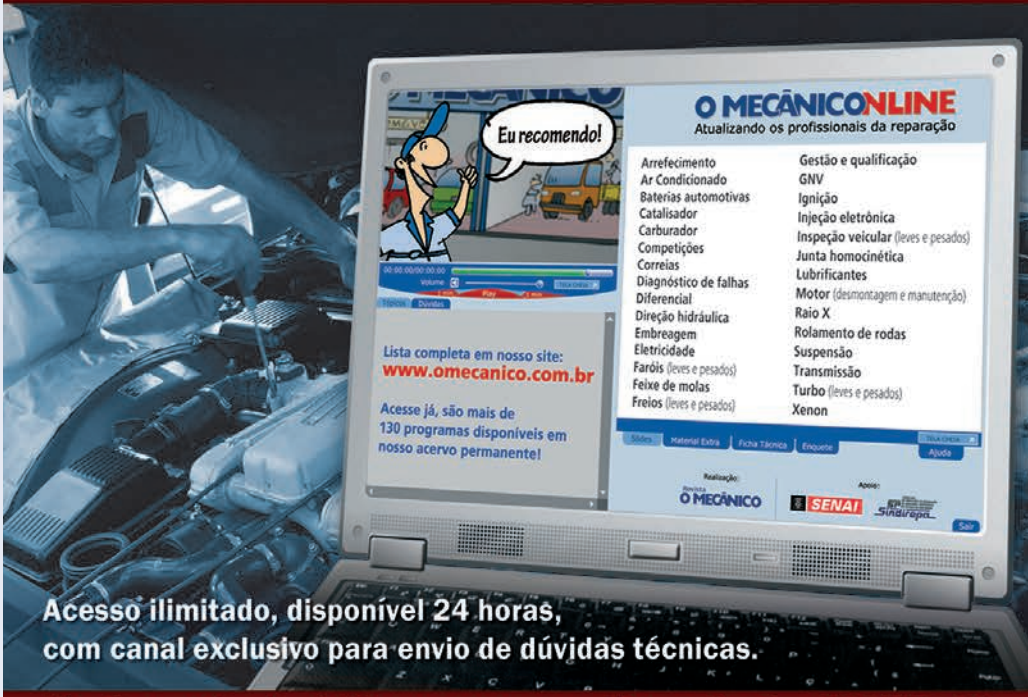
Se as montadoras e o governo estão investindo para melhorar a qualidade do ar, nós temos que fazer a nossa parte, orientando os clientes sobre a importância de se realizar a manutenção preventiva e manter regulado o motor do veículo. Tudo pelo bem do meio ambiente e da nossa saúde.



SCR da Scania terá catalisador, tanque, central eletrônica e um sensor de emissão . Nada muda no motor, apenas a calibração

Acesse www.omecanico.com.br clique em O MECÂNICO ONLINE e deixe a tecnologia na ponta da língua!

Confira os temas abordados que você pode assistir:



Acesso ilimitado, disponível 24 horas, com canal exclusivo para envio de dúvidas técnicas.

Já são mais de 140 programas disponíveis. CONFIRA!

Programas técnicos apresentados gratuitamente por intrutores do SENAI, de montadoras e fabricantes de autopeças, mostram tudo o que você precisa saber para oferecer serviços de qualidade aos seus clientes.

Envie sua sugestão para novos programas: omecanico@omecanico.com.br

Patrocínio:

elring Das Original

Gates A Tomkins Company

MTE-THOMSON TEMPERATURA



Rodízio de pneus: segurança e economia

Conheça os reais benefícios do rodízio de pneus, suas recomendações de aplicação e por que algumas montadoras tem regras específicas para o procedimento

Fernando Lalli

Divulgação

Em quase todo centro automotivo, principalmente, aqueles que são especialistas em *undercar,* há um quadro pregado na parede explicando – ou pelo menos citando – o rodízio de pneus. Prática comum em qualquer carro que utilize os quatro pneus e rodas iguais, seu objetivo é equilibrar o desgaste entre os quatro pneus alternando suas posições de acordo com a recomendação da montadora.

Em carros de tração dianteira, caso da grande maioria dos carros de passeio vendidos no Brasil, os pneus dianteiros tendem a se desgastar bem mais que os traseiros, por conta do conjunto de força que estão sujeitos, como o torque do motor e o esforço direcional para fazer esterçar. Nesta situação, quando o rodízio é aplicado, os pneus traseiros, menos exigidos (mas não menos importantes), são colocados na dianteira,

enquanto os dianteiros vão "descansar" no eixo traseiro. O rodízio também se aplica aos carros com tração traseira ou 4x4.

Além da questão econômica de otimizar a vida útil dos compostos, as fabricantes de pneus alegam que a melhor estabilidade é encontrada utilizando os quatro pneus com desgaste semelhante. "Se um dos pneus estiver mais gasto em algum dos eixos, ocorre um desequilíbrio, principalmente, em pista molhada", declara Flávio Santana, responsável pela área de marketing de pneus de passeio e caminhonete da Michelin. Cada montadora ou fabricante de pneus indica uma quilometragem ideal para executar a operação, sempre na faixa entre 5 mil e 10 mil km.



O rodízio permite que o desgaste das bandas de rodagem dos quatro pneus permaneça semelhante, mas não corrige deformações

"O rodízio tende a equilibrar o desgaste do jogo de pneus como um todo, fazendo com que o conjunto dure um pouco mais", explica o engenheiro Fernando Landulfo, instrutor técnico do Senai-Vila Leopoldina, em São Paulo. No entanto, o rodízio não elimina a necessidade de troca dos pneus caso eles estejam no final de sua capacidade de quilometragem.

A Bridgestone atenta que o indicador de desgaste da rodagem (TWI) deve ser periodicamente verificado. Este indicador, existente em todo produto, mostra o momento certo para se efetuar a troca, reduzindo o risco de rodar com o pneu "careca". O limite de profundidade do sulco do pneu é de 1,6 mm.

Prevenção, e não correção

O rodízio não se trata apenas da troca pura e simples de uma roda pela outra. Há muito a ser observado antes de executar o serviço, principalmente, em relação ao desgaste apresentado até ali. Caso as rodas estejam mal alinhadas, prejudicadas por regulagem incorreta dos ângulos de cáster e câmber, em pouco tempo os pneus estarão com um lado da banda de rodagem mais "comido" que o outro.

Se rodarem por muito tempo com a calibragem dos pneus errada, o desgaste também vai ser irregular: com pouca pressão, consumirá as bordas mais rapidamente, e se estiverem calibrados acima do indicado, o meio da banda de rodagem desgastará primeiro.

Nesses casos, o rodízio de pneus é vetado: o correto é comprar um jogo de pneus novos. Para evitar esse quadro, o piloto de testes Ricardo Landi, da concessionária Eu-



Manter os pneus corretamente calibrados é essencial para que o desgaste da banda de rodagem seja regular

robike (BMW, Volvo, Mini, Porsche e Audi), recomenda que os pneus sejam calibrados frequentemente, de 15 em 15 dias, e o alinhamento seja conferido a cada seis meses.

A fábrica de pneus Continental lembra que o rodízio equaliza o desgaste dos pneus, mas não consegue por si só corrigir a deformação causada por problemas de alinhamento ou calibragem incorreta, portanto, o rodízio é uma ação preventiva, e não corretiva, de preservação da borracha.

O técnico da Michelin, Flávio Santana, confirma. "Se os pneus estão se desgastando mais de um lado da banda de rodagem que de outro lado, o rodízio não resolverá o problema", afirma Flávio. "É necessário um exame minucioso da suspensão para detectar qual é o verdadeiro problema e evitar o desgaste irregular dos pneus", completa.

Lugar de pneu novo é no eixo traseiro

Os pneus traseiros são responsáveis pela estabilidade de trajetória do carro, ou seja, são eles que seguram o veículo dentro de uma curva ou evita que perca a aderência em uma freada brusca. Para evitar situações de risco, sempre os pneus mais conservados do carro têm que estar montados no eixo traseiro.

A Michelin explica que, em uma frenagem de emergência, ter pneus mais novos no eixo traseiro compensaria a diferença de aderência que ocorre. "Na freada, grande parte do peso do veículo é transferido para o eixo dianteiro, deixando os pneus traseiros sem peso e, consequentemente, sem estabilidade", detalha Flávio. "Caso a traseira perca toda a aderência na frenagem, a tendência é do veículo sair da trajetória e girar, sem controle", avisa.



Em pista molhada, pneus mais gastos na traseira podem provocar perda de estabilidade e provocar acidentes



Em situações de emergência, os pneus traseiros são os responsáveis pela estabilidade do carro. Por isso, sempre devem estar em boas condições

Já em situação de chuva, óleo ou terra, ao entrar numa curva, um carro com as rodas traseiras em boas condições tenderá a sair de frente, condição mais fácil de controlar. "Entretanto, se os pneus traseiros estejam em piores condições que os pneus dianteiros, o carro sairá de traseira, pode rodar no meio da curva e o risco de acidente é muito grande", adverte Flávio. Vale lembrar que nenhuma destas duas situações depende da tração do veículo, seja dianteira ou traseira.

Por isso, outro fator a ser observado antes de se fazer o rodízio é a quilometragem desde a última troca de posição das rodas. Se esti-

SUCESSO ABSOLUTO DE VENDAS!

Plano Super 36 Auto e Plano Super 36 Diesel

Por uma pequena entrada e mensais de



R$ 159,00

você tem:

- Atualizações sem custos adicionais
- 100% dos sistemas liberados*
- Garantia permanente*
- Baixo investimento em equipamento
- Facilidade de pagamento



Ligue agora e leve o seu: 11 3534 8818

*Consulte as condições de liberação no contrato de locação.
*A garantia não cobre defeitos causados por mau uso do equipamento.

Analisador de Gases DISCOVERY G4

O equipamento mais vendido do mercado!



- **Banco óptico classe zero:** alta precisão nas leituras e melhor adequado para atender à legislação cada vez mais exigente.
- **Sensor de oxigênio e filtros externos** que podem ser trocados pelo próprio usuário.
- **Purga automática de série** – para descontaminar a mangueira coletora de gases.
- **Melhores recursos de software.**

alfatest

Faça revisões em seu veículo regularmente.

SETE 0800 9707790

Amplie suas perspectivas com os vídeos automotivos da Sete. Injeção eletrônica, Eletrônica Embarcada, Diesel, Video Moto, Mecânica em geral, etc.

verem por mais de 10 mil km na mesma posição, as bandas de rodagem já podem estar com uma diferença de desgaste muito grande entre si. Nesta situação, os pneus dianteiros não estarão aptos para trabalhar no eixo traseiro por estarem deteriorados demais e o rodízio não deve ser aplicado.

"A técnica só faz sentido se os pneus rodarem por pouco tempo em cada eixo", explica Landulfo. Para citar um exemplo, a Michelin recomenda que o rodízio seja feito a cada 7 mil km para que não haja diferença significativa entre os eixos, enquanto a Continental tolera no máximo 10 mil km antes do rodízio para um carro com a suspensão e direção em perfeitas condições. Já a Bridgestone aponta que, em pneus radiais, o procedimento deve ser feito a cada 8 mil km e em pneus diagonais, a cada 5 mil km rodados.



O manual do veículo deve ser sempre consultado antes de ser aplicado o rodízio de pneus

Cada montadora, uma indicação

Mesmo sendo um procedimento previsto em norma da ABNT para manutenção do carro, entre as principais montadoras, a Renault não recomenda o rodízio de pneus sob nenhuma hipótese, alegando que o risco de se colocar pneus mais gastos na traseira não compensa o ganho com a vida útil da borracha, mesmo se o carro estiver exemplarmente alinhado.



A Renault não recomenda o rodízio por considerar muito grande o perigo de colocar pneus mais desgastados na traseira

Já a BMW, nos seus modelos que usam pneus com as mesmas medidas, recomenda o rodízio apenas da direita para a esquerda, e nunca entre os eixos. Outras montadoras tem observações específicas em alguns modelos, considerado o uso de pneus direcionais, pneus especiais para off-road, tração integral, entre outros fatores.

Por isso, a Continental frisa que é de extrema importância checar o manual do usuário para ver os detalhes sobre qual método de rodízio o fabricante do veículo recomenda. Veículos com pneus especiais, por exemplo, têm parâmetros próprios sobre seu uso como um todo, não só no rodízio.

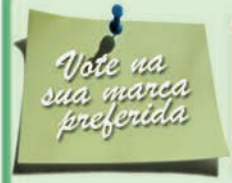
"A recomendação do rodízio é uma particularidade de cada montadora", conta Fernando Landulfo. "Somente um estudo detalhado, em cada modelo de veículo,

Prêmio Marca Brasil

12ª Edição

Fotos meramente ilustrativas





Concorra:
- ✓ 1 Computador
- ✓ 1 Home Theater
- ✓ 2 convites para participar da Cerimônia Solene de Entrega das Laureas, com direito a levar 1 acompanhante.



Vote nas marcas que você respeita, estimule o seu setor a ser cada vez mais profissional e ainda concorra a vários prêmios!

Para votar e concorrer é muito simples:

1 – Acesse o site: www.premiomarcabrasil.com.br

2 – Em seguida clique no link do cupom de votação do SETOR AUTOMOTIVO e escreva no box de cada categoria o nome de uma empresa ou de uma marca de produto de sua preferência.

Ao enviar o seu cupom preenchido até o dia 31/05/2011, você já estará concorrendo!

O Prêmio Marca Brasil é uma das mais importantes premiações multissetoriais do país, que ao longo dos seus 12 anos de história apurou aproximadamente 351.000 votos decorrentes de 556 categorias e 25 setores econômicos, laureando mais de 600 marcas.

Participe! O seu voto é fundamental para estimular as empresas do seu setor a ser cada vez mais profissional.



Veja regulamento no site

Vote no site: www.premiomarcabrasil.com.br

Realização — Apoio — Mídia participante

12 Anos TRIO INTERNATIONAL DISTICTION

G.G. Editora Publ. Téc. Ltda.

Revista O MECÂNICO

pode determinar com certeza a viabilidade do procedimento", afirma.

A Michelin explica que é a montadora do veículo que decide sobre as recomendações de uso de seus pneus, já que homologa os produtos em cada modelo. "De todas as recomendações que damos aos nossos clientes, nenhuma é contrária à feita pelo fabricante do veículo", afirma Flávio.

Se não houver nenhuma recomendação específica no manual do proprietário, o mecânico ainda pode aplicar o rodízio, desde que sejam seguidas as seguintes instruções:

1) A direção esteja perfeitamente alinhada;
2) O proprietário tenha utilizado sempre a calibragem correta;
3) Os pneus estejam sem deformação e dentro da vida útil;
4) O prazo de rodízio seja respeitado.

Conforme afirma Fernando Landulfo, se o veículo rodar seguindo estas orientações, a diferença quanto à capacidade de aderência ficará bastante reduzida entre os pneus dianteiros e traseiros, aumentando a eficiência do conjunto.

Tipos de rodízio

Veja como aplicar o rodízio nos modelos nos quais é recomendado pelo manual do fabricante, de acordo com as características do pneu e do tipo de tração.

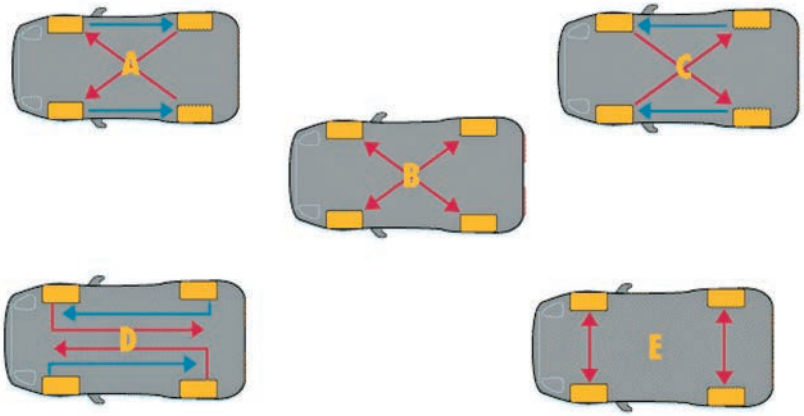


Fig. A e B – Veículos com tração dianteira.

Fig. C e B – Veículos com tração traseira.

Fig. D – Veículos equipados com pneus direcionais.

Fig. E – Veículos equipados com pneus não direcionais cujas medidas sejam diferentes (dianteiros – traseiros).

** Fonte: Continental Pneus*

Mais Informações: Bridgestone (11) 4433-1110 • Continental (11) 4583-6244 Goodyear (11) 3281-4263 • Michelin (21) 3621-8782

FEIRA DE TECNOLOGIA AUTOMOTIVA DO NORDESTE



AUTONOR

26 a 29 de outubro de 2011

Centro de Convenções - Recife - PE

BURGOS

NORDESTE – PROGRESSO – REALIDADE
CONTATOS – COMERCIO – NEGOCIOS – GARANTIA
SUCESSO – EVENTO – FEIRA – AUTONOR 2011.

NORDESTE – PROGRESSO – REALIDADE
CONTATOS – COMERCIO – NEGOCIOS – GARANTIA
SUCESSO – EVENTO – FEIRA – AUTONOR 2011.

Promoção e Realização
AUTONOR EMPREENDIMENTOS E CONSULTORIA LTDA.

Visite nosso site: www.autonor.com.br
E-mail: autonor@autonor.com.br

Informações e Vendas:
AUTONOR EMPREENDIMENTOS E CONSULTORIA LTDA.
Fone: (81) 3467.6572



Automec 2011: a feira das soluções

Marcas de renome comprovam a importância da reposição nacional dentro do contexto internacional de manutenção automotiva e apresentam seus produtos a um públicdo selecionado e interessado em conhecer

Carolina Vilanova
Fernando Lalli
Victor Marcondes

Alexandre Villela
Paula Scaquetti

As coisas voltaram ao normal nessa 10ª edição da Automec (Feira de Autopeças, Equipamentos e Serviços): o corredor principal recuperou sua grandiosidade e reconquistou nomes de extrema importância no aftermarket e que não constavam na lista de expositores na última edição, em 2009. O evento foi realizado entre os dias 12 e 16 de abril no Pailhão de Exposições do Anhembi, em São Paulo/SP, com a participação de 1142 empresas expositoras.

A feira voltou reforçada, foi muito elogiada pelos participantes e motivo de orgulho para organizadores e apoiadores. "Não deixou nada a desejar a Automechanika da Alemanha e garantiu aos mais de 70 mil visitantes muitas novidades e lançamentos", disse Antonio Carlos Fiola, presidente do Sindirepa-SP. "E mais do que isso, permitiu a integração de todos os elos da cadeia num cenário muito positivo", comemorou.

Mas o sucesso do evento depende do público e, na Automec, só teve visitante qualificado. O interesse em conhecer novas tecnologias e produtos e fazer negócio era visível nos que circulavam pelos corredores lotados. O espaço estava apertado, muita gente amontoada atrás de informações. Quem visitou a feira teve também a oportunidade de aprimorar seu conhecimento por meio de palestras técnicas, inclusive o Projeto **Atualizar O Mecânico**, que foi apresentado mais uma vez no estande da **Revista O Mecânico**.

Certamente, o momento dessa Automec não poderia ter sido melhor, com a recuperação daquilo que nem chegou a ser exatamente uma crise, em 2009, mas que foi revertido em recordes e mais recordes de produção de veículos, e consequentemente de autopeças, movimentando no final, todos os elos da cadeia. De acordo com dados do GMA (Grupo de Manutenção Automotiva) a reparação de veículos fechou o ano de 2010 com crescimento ao redor de 24,7% com relação a 2009, e as previsões são animadoras.

"Há uma série de fatores que contribuem para que o desempenho do setor siga em expansão. O primeiro deles é, sem dúvida nenhuma, o crescimento da frota circulante que deve chegar perto dos 32,4 milhões de veículos, um crescimento de 8,4% em relação aos 29,9 milhões da frota de 2009. A inspeção ambiental veicular na cidade de São Paulo, que concentra 22% da frota circulante, e a maior conscientização do motorista sobre a importância da manutenção preventiva de veículos completam o set de fatores impulsionadores do aftermarket", avalia Antonio Carlos Bento, do GMA.

Vamos saber agora, o que pensam os expositores presentes na Automec sobre a importância da feira e as boas expectativas do nosso mercado para o ano de 2011 e os que estão por vir. Ao mecânico significa: mãos a obra, vamos aproveitar e reparar!



Expositores

"O nosso estande com tema de cinema ficou ótimo, os clientes adoraram. Não participamos da edição anterior, então a expectativa para este ano era grande. A feira está rica, linda e muito mais profissional. Neste ano, viemos ao evento com a finalidade de reforçar as nossas marcas entre os consumidores, focando Nakata, Spice e Power Engine", **Jorge Schertel, Affinia**.

"Estamos aqui para mostrar que somos uma empresa parceira do mecânico, mostrando nosso amplo portfólio e oferecendo informações. Queremos passar credibilidade aos reparadores, para que ele nos identifique com uma parceira em gestão de tendências. O aftermarket é muito importante para Bosch, pois é necessário sustentar esta mesma peça que foi para a montadora na reposição", **Elaine Durães, Bosch**.

"A feira marca uma ação inovadora da Alfatest, quando lançamos, ou melhor, popularizamos o scanner automotivo num modelo comercial exclusivo de aluguel mensal, tipo comodato, que está fazendo muito sucesso entre o público. A Automec tá "bombando" e por conta da inspeção veicular, a busca por equipamentos está aumentando", **Klaus Marques, Alfatest**.

"Não deixamos de investir na Automec mesmo na crise, pois enxergamos que é uma feira de negócio internacional. O importante não é a quantidade de negócios, mas a mensagem que se passa ao mercado, que faz parte integrante da cadeia. A expectativa é mostrar o que a marca tem para oferecer como reposição em termos de tecnologia de alto nível", **Sergio Veinert, BorgWarner**.

"Logo no início fechamos uma parceria com um distribuidor comercial com potencial de comercializar 240 elevadores por ano. A Automec é ótima para fazer contatos e depois colher frutos durante o ano inteiro. Trabalhamos sempre com visão de médio e longo prazo, investindo de forma sustentável em novas tecnologias, a fim de solidificar a marca do mercado", **Everaldo Oliveira, Altosul**.

"Esse é o primeiro ano que dedicamos uma parte do nosso espaço para a marca Textar, que são pastilhas e discos voltados para veículos de luxo. Além disso, aproveitamos os 50 anos da Cobreq no país para revigorar a nossa marca, afinal, estamos passando por um momento único de transição e a Cobreq quer aprimorar para acompanhar a indústria", **Feres Macul, Cobreq**.





"O aftermarket para nós é historicamente um segmento estratégico, já que a origem do grupo está no mercado de pneus, cujo mercado de reposição é muito maior do que o de OEM. Cerca de 50% de todo o faturamento do grupo é aftermarket. A feira é uma oportunidade de receber nossos clientes diretos, assim como representantes de toda a América Latina", **Fernando Gonsalves, Continental**.

"Há oitos anos não participávamos da Automec e nesta edição, a feira nos surpreende muito positivamente. O objetivo é retornar com o foco na reposição, mas reforçando que queremos divulgar a peça original. Um evento como este é muito importante para gerar novos negócios e a quantidade de distribuidores do exterior nos deixou muito empolgados", **Marc Boadas, Dana**.

"Estamos aqui para fortalecer nossa marca e contar nossa história. A feira é importante para que o mecânico tenha um contato efetivo com o fabricante, conhecer tecnologias e diferenciais entre as empresas. O aplicador é o líder, ele é o formador de opinião do nosso produto, que é um produto técnico.", **Luis Freitas, Corteco**.

"Nunca deixamos de acreditar na Automec, temos obrigação de participar de uma feira desse porte, inclusive, por conta do momento em que o Brasil passa. Mas não é simplesmente montar um estande, é transmitir ao mercado a importância dos elos da cadeia na responsabilidade da manutenção da frota. Temos o foco dedicado ao aftermarket. Esse é o compromisso da Delphi", **Edson Brasil, Delphi**.

"A Dayco estava na feira quando não vieram os outros grandes, ganhando evidência no mercado e o estande na avenida principal, um lugar de destaque que conquistamos e o resultado foi muito bom. Esse ano vai ser melhor ainda. Queremos somar os resultados do ano passado", **Ronaldo Teffeha, Dayco**.

"Nós participamos de todas as edições da Automec, é o canal de maior significado do ramo. Sempre divulgamos a qualidade de nossos produtos que, aliás, contam com o selo ISO 9001. Estamos investindo em qualidade e diversificação e viemos para o evento, principalmente para apresentar o relé duplo para faróis e o nosso tradicional catálogo com informações técnicas", **Kelly Salfatis, DNI**.

"Maravilha! Melhor feira em muitos anos. Recebemos em nosso espaço donos de empresas, os que tomam a decisão, inclusive de países como Índia e Alemanha. Toda a equipe da empresa veio nos visitar e isso é muito bom", **Hans Eckert, ElringKlinger.**

"Ficamos surpresos, pois a feira está muito grande. Encontramos muitos clientes, principalmente, da América Latina. Estamos felizes com o resultado, os clientes estão fechando negócios. Notamos que o público está mais qualificado e que os grandes estão de volta. A feira está fortalecida, tanto para negócios quanto relacionamento", **Ananda Pereira, Freios Controil**.

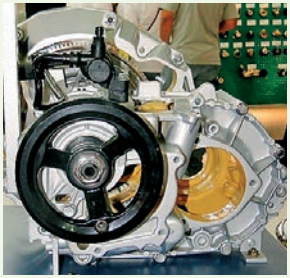
"O evento estava muito empolgante, com muita gente circulando pelos corredores repletos de estandes. A edição de 2009 foi menor por conta da crise econômica que afetou o mundo. Mas a perspectiva para a Automec 2011 foi outra: bem maior, com mais estandes e muito melhor para se trabalhar", **Flávio Fornasier, E-Master**.

"Está sendo uma surpresa, pois tem muito movimento, inclusive, nos primeiros dias, recebemos muitos clientes estrangeiros que ficaram surpresos com o tamanho da Gates, queremos nos aproximar dos nossos clientes. Fizemos um túnel do tempo para lembrar os 100 anos da Gates no mundo. Além disso, as palestras do **Atualizar** também nos ajuda aproximar a marca do reparador", **Cleber Vicente, Gates**.

"No nosso segmento, sabemos que o mecânico é um elemento decisivo no processo. Nós produzimos itens de segurança, temos constantemente nossa equipe técnica no mercado em treinamentos, palestras, com todo o setor. Procuramos apoiar todo o segmento e principalmente treiná-lo, por isso acho que é muito importante que eles recebam a nossa informação aqui na feira", **Rogério Ragazzon, Fras-le**.

"A Feira está muito boa e o movimento está excelente tanto na reposição brasileira quanto no comercio exterior, pois estamos recebendo muitos clientes da América Latina. Com a feira cria-se um canal de comunicação e a lição de casa é o contato posterior com esse pessoal. Comemoramos 10 anos como fornecedor oficial de correias para a StockCar, inclusive temos o carro do Átila Abreu no nosso estande", **Ivan Furuya, Goodyear Produtos de Engenharia**.













"Esta é a oportunidade de conhecer o nosso cliente de frente, aquele que compra através do site e pela central de telefone. Além disso, eles podem tirar dúvidas com a equipe e descobrir quem está por trás da loja virtual. Assim reforçamos que a Gurgel, apesar de ser uma empresa de internet, possui uma grande estrutura sólida e de qualidade", **Matheus Ramos Vieira, Gurgel**.

"Em geral, a reação está sendo muito positiva, tanto em relação à nossa forma de apresentação quanto em relação de negócios. Além do mais, temos uma visão positiva sobre a economia do Brasil. Nossa expectativa é confirmar que o Brasil e a América Latina estão em foco no Grupo, tanto em montadora quanto na reposição", **Claus von Heydebreck, KS**.

"O grande benefício em levar conhecimento técnico para o mercado é o mecânico ver a Henkel como uma empresa que não está oferecendo só produto, está levando soluções, está melhorando o nível do mecânico", **Sérgio Redondo, Henkel**.

"É sempre muito gratificante participar de uma feira de grandes proporções como a Automec. A finalidade de marcarmos presença é consolidar a marca no mercado e comemorar os 40 anos de existência. Tivemos muitos dias produtivos com diversas visitas de compradores de fora do Brasil", **Rafael Galea, Leone**.

"Achamos o primeiro dia bem tranquilo, totalmente diferente do segundo, que estava bem movimentado. Estamos na Automec desde 1996 sempre com a expectativa de fazer negócios com os mecânicos. Estamos atendendo o reparador com muita informação também, disponibilizando um consultor técnico", **Erica Tronci, Jedal**.

"Grande parte do público veio do exterior a fim de firmar parceria com a gente. Um dos pontos mais interessantes foi a chegada do pessoal da China muito mais preparado, falando português e visando novos negócios. Com relação aos mecânicos, disponibilizamos um consultor técnico preparado para solucionar qualquer dúvida a respeito de nossos produtos", **Rafael Gimenes, Luporini**.

Eu peço Bosch



Velas

Filtros

Palhetas

Bosch é a peça recomendada por quem mais entende de peças automotivas. E está nos carros das principais montadoras do mundo. Bosch é a peça com o que e tecnologia. Bosch é a peça mais pedida pelas autopeças do Brasil e do mundo. **Todo E você? Bosch é a peça. Peça Bosch.**

Faça revisões em seu veículo regularmente.

CARRO 100% MANUTENÇÃO PREVENTIVA QUEM TEM CHEGA BEM

CAMINHÃO 100% MANUTENÇÃO PREVENTIVA QUEM TEM CHEGA BEM

Com esta marca, você chega melhor.

Apoiador oficial da manutenção preventiva.


125 Anos
Bosch
1886–2011
BOSCH
LEWLARA1TBWA
Marlon Lins,
Oficina Antônio Soluções
(Recife/PE)
. Bosch é a peça que
e existe de melhor em
o mundo pede Bosch.
BOSCH
Tecnologia para a vida
www.bosch.com.br





"O mercado brasileiro é fundamental na estratégia de aftermarket da marca, já que o Mercosul, representa 50% do faturamento global de aftermarket. Isso acontece devido a frota representativa, crescente que demanda reposição. Temos uma rede de 1.299 oficinas credenciadas que conta com todo treinamento e apoio técnico", **Eliana Gianocaro, Magneti Marelli**.

"Para esta edição estamos visando o lançamento do novo catálogo, que vem com disco para instalação, e as novas embalagens para coxins. Também aproveitamos para divulgar a ampliação da nossa instalação. Para se aproximar ainda mais dos mecânicos deixamos um consultor técnico na porta e um jogo da memória digital para interação com eles", **Simone de Azevedo, Mobensani**.

"Aqui é uma oportunidade que temos de estreitar o relacionamento com o cliente. Disponibilizamos uma equipe especializada e focada no atendimento para o consumidor final, além de uma central de atendimento preparada para solucionar dúvidas de aplicadores e representantes ao redor do Brasil que cumprem função tanto comercial quanto técnica", **Pedro Geraldo Ortolan, Mann**.

"Estamos entrando na Automec com o pé direito, com lançamento de novos produtos, que atendem tanto linha leve quanto pesada. A feira está muito técnica, o público veio colher informações e comprar, ninguém veio passear. Além disso, os grandes estão de volta, com certeza essa é uma das melhores feiras em termos de negócios", **Jair Chiorlin, Motorbest**.

"A feira é ótima para estreitar relacionamentos e mais uma vez focamos as atenções no reparador. A empresa preparou consultores para esclarecer todas as dúvidas sobre procedimentos que devem ser feitos antes da Inspeção Veicular, possíveis causas de reprovação e a inédita avaliação de ruído no escapamento", **Cassiano Carvalho, Mastra**.

"Excelente o movimento dentro da feira. Estamos com uma equipe empenhada em atender todos os visitantes e até momento já foram feitos muitos possíveis contatos para exportação de produtos. Estamos focados na divulgação da linha de amortecedores Quick-Struct, os amortecedores eletrônicos (CES) e o moderno Kit de Controle Rancho com wireless", **Cibele Cozer, Monroe**.





"Nesta edição estamos focados no programa "Fidelidade Mecânico". Percebemos que cada vez mais o reparador tem aumentado a sua participação na internet. A Automec é a 3ª maior feria de autopeças do mundo. Nós, que rodamos por vários eventos ao redor do mundo, podemos afirmar que esta edição está um show!", **Alfredo Bastos, MTE-Thomson**.

"A Automec é uma grande vitrine e a companhia está focada em revelar as novas soluções em luzes LED e as inovações que estamos propondo em outros segmentos, como o purificador de ar. Mostramos o nosso leque amplo de lâmpadas, além das comuns amareladas, as luzes de alta performance e lâmpadas com tonacidade branca ou azul", **Ivan Farah Lellis, Philips**.

"Estamos vivendo um momento bacana. Depois da crise, o mercado está se recuperando bem e é hora de mostrar o que está por vir. O mercado está receptivo e estamos ampliando a linha de sensores para a reposição. Muitos mecânicos vêm no nosso estande buscar informações sobre outros produtos. Recebemos visitantes da América Latina e outros países", **Ricardo Namie, NGK**.

"Este é o momento de ter contato com os nossos consumidores, com três públicos dos nossos produtos: distribuidores, varejistas e o mecânico. Para o reparador temos um canal direto de dúvidas técnicas, além de um boletim quadrimestral com informações de utilização e manutenção dos nossos lançamentos", **Fernando Ratão, da Raven**.

"A Automec 2011 ultrapassou as nossas expectativas, a receptividade dos nossos produtos pelos visitantes está sendo muito boa. Muitos aplicadores da linha elétrica estão procurando pela gente para tirar dúvidas sobre instalação", **Cirilo A. S. Moscatelli, Osram**.

"A feira está melhor que os outros anos, pois o público está mais especializado. Existe muita concorrência de produtos de qualidade inferior ao dos brasileiros e muita gente importando sem se preocupar com durabilidade e aplicação correta dos produtos. Os produtos são semelhantes mas não atendem às especificações nacionais", **Hans Rudolf Kittler, Rodafuso**.

"Relacionamento sempre foi o nosso forte e aqui na Automec temos a oportunidade de mostrar as nossas novidades para o nosso público, mecânicos e balconistas, que são o nosso canal. O aftermarket para Sabó é a jóia da coroa: representa 60% do nosso mercado", **Marcus Vinícius, Sabó**.

"Estamos apresentando as novas embalagens modernizadas, linha de filtros de cabine e filtros para motos. Também estamos divulgando o novo centro de distribuição, o programa Pit Stop Tecfil, e os procedimentos para a correta troca de óleo. No **Atualizar O Mecânico** estamos focando a manutenção e fabricação dos filtros", **Simone Queroiz, TecFil**.

"Não adianta só vender a peça, tem que dar assistência técnica. O diferencial nosso é justamente esse. Nós temos um trabalho direto com o mecânico quanto à treinamento e relacionamento. Ele é quem decide a marca da peça. Por isso, ele tem que se atualizar", **Rubens Campos, Schaeffler Brasil**.

"O movimento está surpreendente, com público de qualidade. A feira anterior foi muito boa, mas esta superou. É uma das melhores de todos os tempos! Já realizamos muitos negócios até o momento. Estamos com sete lançamentos no estande, entre eles, o dinamômetro portátil TM 900", **Lorenzo Picolli, Tecnomotor**.

"A feira está sendo ótima, recebemos a visita de muitos clientes e isso é importante, pois vivemos um momento de mudança, estamos entrando numa nova fase, o que nos ajuda apresentar ao público nosso novo conceito: mais moderno e mais próximo aos mecânicos. A feira ajuda a reforçar o vínculo da nossa marca com o cliente", **Danyelle Santos, Taranto**.

"Queremos que o mecânico e todo o público tenham acesso total aos lançamentos da marca. Para nós, é muito importante estar próximo dos aplicadores e, para chegarmos ainda mais perto deste público, estamos lançado na feira a seção E-Learning. O aftermarket é onde temos o contato com o público final, local de proximidade com o aplicador", **Fernanda Giacon, TRW Automotive**.









"Tenho certeza de que essa é a feira mais importante de todos os tempos e marca ainda a nova identidade da empresa, numa gestão progressista e de divulgação para o público. Muitos clientes visitaram o estande. Hoje apostamos uma assistência técnica mais forte, mais próxima do mecânico", **Raphael Lioi, Urba-Brosol**.

"Recebemos clientes importantes, muita gente de fora de São Paulo. Essa foi a oportunidade de falar de uma maneira mais próxima, poder interagir com o público é o maior ganho de uma feira. O público está muito qualificado e focado, é o pessoal do setor. As mudanças que aconteceram deixaram a feira mais profissional", **Patrícia Micolaiciunas, ZF Sachs**.

"Foi-se o tempo que a reposição era só distribuir peças. Hoje o mercado é muito mais complexo que isso. Para ser bem sucedido tem que se pensar em todos os elos da cadeia, desde a fabricação até quando a peça chega à mão do reparador e é instalada. Apostamos muito em serviços de diagnóstico, treinamentos, suporte técnico, logística", **Sérgio Noriega, Valeo**.

"A Automec está espetacular! Só nos dois primeiros dias passaram pelo estande mais de 2.500 pessoas. Conseguimos contato com clientes que não conheciam a empresa, queremos mostrar a força da marca no mercado. Atualmente, o setor enfrenta a escassez de peças e nossa meta é atender os clientes em quantidade", **Rafael Steinhoff, Zeene**.

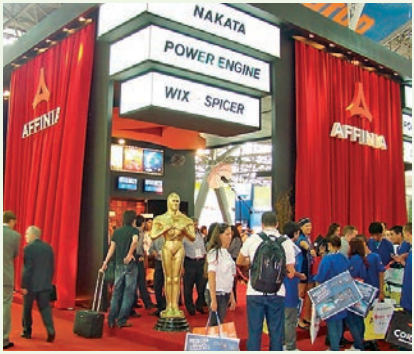



Balcão de Informação
BOSCH
Tecnologia para a vida


LINHA MOTO
LINHA MOTO
INJEÇÃO ELETRÔNICA
SENSOR LAMBDA


I.Q.A.
CERTIFICAÇÃO DE
PRODUTOS
AUTOMOTIVOS


100
Gates


NAKATA
POWER ENGINE
WIX SPICER
AFFINIA
AFFINIA




O MECÂNICO
Tecfil
elring
Das Original


elring



Mecânico atualizado, oficina lotada

*Assim como a Automec é importante para conhecer as novas tecnologias que estão chegando no mercado, **O Atualizar** complementa com dicas e informações técnicas para ajudar na oficina, conclusão: um profissional mais completo*

Carolina Vilanova
Victor Marcondes

Alexandre Villela
Paula Scaquetti

O mecânico Getúlio Cardoso de Sá, da Oficina Mecânica Gege, veio sozinho da cidade de Jaíba, em Minas Gerais, com um único propósito: conhecer a Automec. Quando chegou no Pavilhão de Anhembi, resolveu ir mais além, investir em atualização, para adquirir mais conhecimento e atender melhor a sua clientela. Por isso, assistiu a todas as palestras do **Projeto Atualizar O Mecânico** e teve uma surpresa ainda maior: ganhou no sorteio um scanner automotivo da Alfatest.





Assim, Getúlio volta para Minas como um profissional mais completo: conheceu as novidades da feira, obteve atualização com as palestras e ainda ganhou um equipamento que vai ser muito importante para ajudar nos diagnósticos da sua oficina. "Tô emocionado e muito feliz", comemorou na hora em que foi anunciado o vencedor. "Agora a minha oferta de serviços vai melhorar muito, pois antes fazia os testes com o multímetro, por isso era limitado, mas com o scanner, vou conseguir mais clientes", completou.



Essa foi mais uma história com final feliz revelada durante o **Projeto Atualizar O Mecânico**, que completou sua 10ª edição durante a Automec, em São Paulo. Cerca de 700 mecânicos participaram do ciclo de palestras, que teve como parceiros a ElringKlinger, a Gates do Brasil e a TecFil. Lá, os mecânicos puderam ter mais informações técnicas e mais proximidade com os fabricantes, o que ele precisa para crescer como profissional e obter sucesso no seu negócio.

Outros mecânicos não ganharam scanner, mas saíram satisfeitos com a qualidade das palestras e no que isso vai ajudar na rotina da oficina. "A palestra foi bastante completa, falou sobre os procedimentos de montagem de correia dentada. Para mim as informações foram proveitosas, já que estou voltando para essa área. Ações como esta nos ajuda a realizar o diagnóstico e a manutenção certa. Com o certificado fornecido no final consigo provar que sou mão de obra qualificada, que é o que todo cliente busca na hora de solicitar um serviço", comemorou Marconi Ferreira, de São Paulo, técnico em injeção eletrônica, que frequentou o curso da Gates e ganhou uma luva no sorteio de brindes.

De mais longe ainda veio Domingos Oliveira Filho, proprietário da F Diesel, de Ubata, estado da Bahia. Ele participou da palestra da Tecfil e ficou impressionado com o resultado. "A minha região fica muito longe e a informação demora para

chegar lá. Querendo ou não, a maioria das montadoras estão em São Paulo, mas a **Revista O Mecânico** tem feito um ótimo trabalho divulgando informações técnicas em todo o Brasil. Esta é a segunda vez que venho a Automec e não perco um **Atualizar**", comenta. Ele afirma que o diploma das palestras me garante muita credibilidade perante aos clientes.

Já Gilberto Pin, mecânico independente de São Paulo, também não perde uma chance como essa de se atualizar: "Eu sempre estou atualizado porque recebo a Revista mensalmente em minha casa e aproveito para vir aqui para reforçar o meu conhecimento técnico. O trabalho feita pela Revista é muito importante para nós mecânicos", finaliza.

O Projeto

Com tradição no meio da reparação e das feiras regionais, o **Atualizar O Mecânico** transmite as orientações e as dicas técnicas de quem realmente entende do assunto. O projeto nasceu com o objetivo justamente de disseminar essas informações aos profissionais da reparação, para que ele possa prestar cada vez mais serviços com qualidade na sua oficina, garantindo a fidelização dos seus clientes.

"O balanço do **Atualizar** na Automec 2011 foi um sucesso. Recebemos muitos mecânicos que puderam se beneficiar das informações passadas pelos palestrantes. Vale lembrar que todos os participantes ganham certificados e um ano de assinatura grátis da **Revista O Mecânico**", finaliza o diretor comercial da Revista, Fabio Antunes de Figueiredo.









ElringKlinger

Tecnologia das juntas automotivas

O início da apresentação foi divido entre a divulgação dos produtos fabricados pela marca e a parte institucional. Logo em seguida, Luiz Henrique Reis, engenheiro mecânico e assistente técnico da Elring Klinger, passou a palestrar especificamente a respeito do desenvolvimento das juntas de cabeçote.



Ele reforçou que a tecnologia das juntas atuais foi modernizada para atender o mercado de forma adequada. "Os motores estão ficando cada vez mais leves, econômicos e menos poluentes. Com isso as tensões internas aumentam, necessitando de materiais de qualidade que suportem as novas tensões de pressão e temperatura para melhor vedação", explica Luis.

O profissional também abordou os diferentes minérios que compõe as juntas lançadas pela companhia. "Para os propulsores mais antigos utilizamos a conhecida junta soft. Em veículos flex aplicamos juntas de material metálico com multicamadas. Já os motores diesel da linha eletrônica contam com componentes feitos de metal borracha. São juntas metálicas com vedação de borracha nas passagens de água e óleo", detalha.

O técnico reforçou durante o curso a importância da troca do parafuso de cabeçote ao abrir o conjunto. "A junta não trabalha sozinha, precisa da força aplicada pelo parafuso de cabeçote. Por isso é preciso o aperto exato no parafuso para se atingir a vedação certa do motor", observa.

A espessura das juntas de veículos da linha pesada foi outro tópico discutido. "Explicamos que, geralmente, essas juntas existem para compensar algum tipo de retífica que no cabeçote, com o objetivo de manter a taxa de compressão correta", afirma.

Garantir segurança e confiança para o mecânico que compra os produtos da marca foi o foco da palestra. "Queremos mostrar que as juntas Elring possuem a mesma qualidade que as juntas fornecidas pelas montadoras e implantadas nos veículos comercializados no mercado", finaliza.



Correias Automotivas Gates



Em sua segunda participação no Projeto **Atualizar O Mecânico**, a Gates do Brasil enfocou tecnicamente a sua linha de correias, mangueiras e tensionadores, disponíveis para extensa gama de veículos nacionais e importados. O palestrante Gilmar Mattos, coordenador de Vendas da Gates, deixou claro na sua apresentação a diferença entre conhecimento e sabedoria. "Conhecimento é necessário para ele viver melhor e a sabedoria, para ele viver bem, dentro do contexto da oficina. Ou seja, passamos para ele conhecimento técnico para ele aprimorar a vida dele na oficina e na prestação de serviços", diz.



Na apresentação, Gilmar mostrou aos mecânicos as fábricas da Gates no Brasil, o que cada uma produz e alguns processos tecnológicos de fabricação dos produtos e como são construídos. Além disso, falou da empresa de um modo geral e da comemoração dos 100 anos de Gates no mundo inteiro.

Um ponto muito importante abordado foi a demonstração dos principais problemas que podem ocorrer com os produtos, como diagnosticar corretamente e como solucioná-los. "Entre as principais novidades para o reparador da Gates, está o lançamento do Guia Automotivo Gates e o novo catálogo eletrônico que além da atualização das linhas de correias e tensionadores, incluiu a linha completa de mangueiras da Gates (4.000 aplicações, todas com fotos). O primeiro e único do Brasil", de acordo com Fabio Murta, coordenador de Marketing da empresa.

A Gates não trouxe novos produtos, pois são lançados constantemente seguindo a aplicação dentro das montadoras. "Nosso grande objetivo é a aproximação com os mecânicos, que é uma das oportunidades do Projeto Atualizar", finaliza Murta.

Tecfil

Filtros e Sistemas de filtragem



Para atender a indústria automotiva de acordo com o seu crescimento, a Tecfil teve que ampliar o tamanho da sua fábrica em São Paulo para mais de 30 mil m², e este foi exatamente um dos assuntos debatidos pelo técnico Rafael Cardoso, com os reparadores que frequentaram a palestra da empresa.

Comemorando 58 anos de atuação no mercado, a companhia ressaltou os seus produtos como os filtros de óleo lubrificante, filtros de combustível, filtros de cabine e de ar condicionado. "Fornecemos diversas dicas técnicas em relação a estes componentes para que o mecânico possa garantir qualidade de serviço na oficina", diz Rafael.

Uma das principais recomendações do técnico foi a respeito da troca do filtro do motor a toda substituição do óleo lubrificante, que, segundo ele, evita o desgaste da peça e o acúmulo de resíduos que podem resultar em danos enormes para o motor.

De acordo com Rafael, uma das maiores dúvidas dos reparadores é fazer a correta fixação do filtro no veículo. "Indicamos apertar com as mãos até porque o componente tem instruções para ser aplicado com as mãos. A ferramenta é mais apropriada para retirar o filtro", avisa.

Outro questionamento corriqueiro é com a relação a possibilidade de encher o componente com óleo. "Muitos perguntam sobre o procedimento de enchimento do filtro com lubrificante antes de instalar no carro. Eu digo que depende da posição da aplicação, mas realmente isso ajuda a evitar a entrada de ar no sistema e a formação de bolhas no óleo", comenta.

Rafael levou outras informações como a necessidade de trocar os filtros de ar condicionado a cada seis meses para não causar problemas respiratórios aos passageiros. Já sobre os filtros de óleo de moto, o técnico afirmou que podem ser trocados a cada 1 mil km. No caso dos filtros de ar para moto a substituição depende do ambiente de trabalho ou a cada 1 mil km.

Os reparadores também foram atualizados sobre as tendências mundiais em filtros ecológicos. "Este tipo de produto não explora o aço como minério para sua confecção. O filtro é feito de celulose e tampa de plástico", explica. "Repassar informações para os mecânicos garante credibilidade e ajuda a Tecfil a ampliar os seus horizontes comerciais entre os profissionais."



O Gênio da mecânica



Octávio Guazzelli *é gestor do Autódromo de Interlagos e trabalhou durante muito tempo na Equipe Minardi de Fórmula 1. E-mails para:* ***octavio@autodromointerlagos.com***

No ano de 1988, na minha época na Equipe Minardi de F1, morava em Faenza, na Itália, em uma casa alugada pelo nosso Capo (Giancarlo MInardi) na Via Medaglie D'Oro, 25, bem em frente ao Parque de Faenza. Éramos quatro os "estrangeiros", dois brasileiros, um italiano, mas de Parma, o Aldo Costa (atual projetista-chefe da Ferrari) e outro italiano de Modena, esse um monstro sagrado da F1, quem nos salvaria a pele: ERMANNO CUOGHI. Ele merece as letras maiúsculas, esse Mecânico italiano, o mais renomado até hoje na F1. Ermanno, então com 53 anos, já parecia o "Asterix", com bigodinho, energia, disposição e tudo mais. Havia começado na F1 em 1958, completava 30 anos de F1 e já tinha até livro publicado (Mecânico de Um Campeão do Mundo). Um poço sem fundo de conhecimento e praticidade, só superados pela incrível jovialidade e modéstia.

Com um passado inigualável. Assim como nós, muito falador e cheio de histórias pra contar, afinal ele tinha sido o mecânico-chefe do Jim Clark, em seus tempos de Inglaterra e da equipe John Wyer que vencia em Le Mans, com os Porsche 917. E como se não bastasse mecânico-chefe do Niki Lauda, de quem é amicíssimo, durante os títulos do austríaco na Ferrari. Mas a amizade maior do Ermanno sempre foi com um papo solto, sincero e descontraído. Em todas as noites de ausência do Aldo, sentávamos os três em volta da mesinha da cozinha, acompanhados do nosso envelhecido amigo escocês Mr. Ballantines (que Ermano sempre tinha no armário) e conspirávamos.

É impossível relatar como foi importante a nossa convivência com este mito, o quanto aprendemos com as histórias e façanhas dele. Foi realmente uma dádiva poder conviver com um sujeito que conhecia tudo, tudo e mais um pouco da F1. Soubemos aproveitar o presente e ficamos muito amigos, apesar de alguns acharem que era teoricamente inconcebível a fusão daquelas duas F1: a antiga, do artesanato, do romantismo puro, do carro feito de chapa com martelinho, dos heróis como Fangio, Farina e Landi com a mais moderna e avançada tecnologia, que apenas começava e que trazia a fibra de carbono, a informática, a eletrônica embarcada dos novos heróis Piquet, Senna e Prost

Capacidade para ensinar. Assim foi a convivência com o Ermanno, que um belo dia chega para os donos da Equipe e disse do alto de sua respeitada experiência: "Temos que criar uma equipe de testes à parte – a famosa ***Squadra-prova*** para testar novas idéias – Eu vou ser o chefe e os brasileiros, da telepatia, (como ele, por pura brincadeira, nos chamava) vão trabalhar comigo no desenvolvimento". Dito e feito estava criada a Squadra-prova, a equipe autônoma de desenvolvimento dentro da equipe de competição.

Trazer resultados práticos. Daí em diante foi uma festa, Ermanno com sua alegria ambulante, rindo de tudo e de todos, fez tudo parecer pura diversão, sem medos e disposto a testar tudo. O curioso é que era ele quem ficava no computador, enquanto nós, sob sua tutela e orientação (já que ninguém mais sabia como), trabalhávamos instalando sensores, suportes, cabos, etc, no carro laboratório, que era o chassis mais antigo, mas que muitas vezes andou na frente dos novos.

E de respeitar a mecânica acima de tudo. Ganhamos em pouco tempo uma enorme intimidade e domínio mecâncio, nosso mestre entendia as limitações e recursos das caixinhas e dos sensores e nós aprendíamos os quês, os comos e os por quês de um F1. De fato começou ali a surgir a telemetria de ponta da F1, com uma receita trazida por brasileiros, mas com tempero italiano.



Como vai a formação do mecânico?

A evolução da indústria e a chegada de novos elos trouxeram uma preocupação para o setor: será que o mecânico está preparado para esse novo universo, será que existe uma quantidade de profissionais com qualidade para atender a essa demanda?

Carolina Vilanova

Arquivo

O crescimento da frota brasileira de veículos nos últimos anos tem sido impressionante. Hoje, estima-se que uma média de 33 milhões de carros e caminhões circulem pelas ruas e cidades do Brasil, um número que atingirá os 50 milhões em 2015. É realmente um mar de carros e com um agravante: a cada dia, eles terão mais recursos de alta tecnologia embutidos.

A questão que não quer calar, porém, diz respeito à manutenção desses veículos: será que o mecânico está preparado para esse novo universo? Será que o mercado vai atender com qualidade a quantidade assombrosa de veículos? Sim e não. Muitos profissionais já estão se preparando para essa avalanche de veículos que em breve estará nas oficinas, mas outros ainda não se conscientizaram disso, e quer saber? Vão perder negócio.

"Não vamos esperar a chegada desses 50 milhões de veículos, vamos nos preparar agora, buscando informações, se atualizando em feiras



do setor, workshops, treinamentos, seminários de fabricantes, cursos de formação continuada do SENAI, etc", avisa José Palacio, auditor do IQA (Instituto de Qualidade Automotiva). Nessa matéria, vamos saber quais as orientações da instituição para se dar bem com o alto fluxo de veículos na oficina.

Para Palacio, existem três pontos principais que o empresário-mecânico e seus funcionários devem se atentar para conseguir obter êxito nessa jornada que é acompanhar a indústria automotiva: conceito, habilidade e comportamento. Afinal, todos os veículos que estão sendo produzidos vão para as oficinas independentes em dois ou três anos e você, mecânico preparado, pode ganhar muito com isso.

Conceito

Acompanhar a indústria não significa apenas treinamento, propriamente dito, é seguir os passos das fabricantes para saber dos seus lançamentos, o que seu produto tem de novidade, de diferente. "Para isso, ele pode fazer busca em revistas especializadas, programas de TV, e sites na internet, como **O Mecâniconline**. Além disso, ele deve visitar as concessionárias, fazer Test-Drive nos novos modelos", orienta Palacio.

De acordo com Palacio, a falta de conhecimento integral do veículo impacta na qualidade no reparo de um determinado sistema, pois hoje os sistemas estão ligados entre si, e a falha pode não estar exatamente num sensor propriamente dito, mas impactar em outro. "Se você não conhece o veículo como um todo, apesar de fazer o diagnóstico, você vai ter dificuldade no reparo".

Os mecânicos devem procurar saber das novidades que estão se implantando nos novos modelos, pois existe uma série de sistemas de tecnologia embarcada que estão passando com uma grande repidez da mecânica para a eletrônica. Para esses casos, que são mais técnicos, pode-se buscar informações nas bibliotecas do SENAI, em pesquisas no Sindirepa e nas revistas segmentadas, como a **Revista O Mecânico**. "É justamente para se preparar para o futuro, para onde você quer estar daqui a cinco anos ou mais. Por isso, o certo é começar agora, porque se deixar para depois, vai estar atrasado", afirma.

Habilidade

A efetivação do reparo em si, habilidade e técnica para fazer o reparo, com a técnica recomendada pela montadora, essa é a segunda missão do mecânico que quer ganhar dinheiro com a chegada dos carros no merca-



do com alta tecnologia. "Algumas dicas nesse quesito é fazer discussão em grupo, treinamentos isolados de fabricantes e fornecedores e troca e informações com outros colegas de profissão", diz Palacio.

Para o auditor, sempre tem alguém que já fez um reparo num veículo que você não fez ainda e vai ter a reposta para algum tipo de defeito que você pode estar procurando. Uma vez que já passou por isso, você vai saber como fazer e passar para seus colegas.

Ser afiliado ao Sindirepa do seu estado ou a outras entidades do setor, facilita o acesso às bibliotecas técnicas, por exemplo. Além disso, uma certificação vai ajudar a percorrer esse caminho, apontando as falhas da sua formação e, assim, orientar para onde a empresa tem que se dirigir.

Outro ponto importante que vai ajudar no reparo é conhecer os equipamentos que precisa usar, saber como opera e suas funções. Não basta adquirir o equipamento, é necessário fazer o treinamento específico para sua utilização, geralmente oferecido pela própria empresa que fabrica e faz a comercialização do produto. "Em seguida, o mecânico deve fazer as aferições periódicas no aparelho, para que funcione em acordo com as especificações do fabricante e faça os procedimentos corretos".

Rearranjar os processos dentro da sua própria oficina, que vai desde o básico, onde o "5S" e "housekepping" é o começo de tudo. Uma oficina organizada e limpa é um ambiente muito mais fácil de se trabalhar. Da mesma forma, organize o histórico dos veículos que são reparados, para que possam ajudar em outros serviços. "Criar uma biblioteca na própria oficina e cada ocorrência nova se torna um procedimento novo que deve ser arquivado para solucionar mais facilmente o mesmo problema quando aparecer de novo", observa.

O uso de ferramental adequado é mais um detalhe que o empresário-mecânico deve ficar atento. Utilize sempre ferramentas específicas e aferidas para atender as condições do fabricante, de acordo com o manual da montadora. "Por exemplo, chega um carro novo, que precisa de algum ferramental especifico que você não tem, antes de começar o serviço, veja se consegue o produto junto a uma concessionária ou mesmo no mercado independente, pois muitas marcas de renome fabricam ferramentas especificas", diz Palacio.

Comportamento

Questões de atitude do profissional são essenciais para a formação do bom mecânico, por isso listamos seis pontos mais relevantes. Vale lembrar que, antes de tudo, bom atendimento e cordialidade com o consumidor são essenciais para conquistar a sua confiança.

- Comunicação: saber se expressar e passar informações para clientes e para os cole-





gas de trabalho, quando necessário. Através da postura, do bom atendimento, do conhecimento e da capacidade em transmitir com clareza as informações referentes ao veículo, principalmente, em questões técnicas na hora de explicar para o cliente o problema identificado e o que está sendo feito no carro.

"Saber transformar o conhecimento técnico em palavras de fácil entendimento para o leigo, isso é fundamental. Além disso, a boa aparência e a boa apresentação ajudam na boa comunicação, sempre com muito respeito", comenta.

- Ética: ser transparente, porque a partir daí, presume-se que não está querendo enganar ninguém, demonstrando confiança e clareza nas ações. Apresentar o orçamento antes de começar um serviço, por exemplo, compatível com a realidade do problema relacionado, com prazos determinados, cumprimento do preço combinado e do serviço que vai ser efetuado.

"Se houver qualquer divergência, o cliente deve ser informado e deve dar o seu aval para complementação do trabalho, caso necessário. Isso é ética, respeito e transparência. Dar garantia no serviço e apresentar ao cliente as peças que serão aplicadas e sua qualidade, bem como suas origens, assim como apresentar as peças substituídas sem que o cliente cobre", complementa.

- Gestão de conflitos: saber como lidar com situações adversas com competência e respeito, que possam surgir do contato ou relacionamento, tanto com o cliente quanto com os colegas de trabalho. "Direcionar para solução adequada de forma a não comprometer a fidelidade do cliente e o respeito do funcionário. Saber resolver as reclamações e o estresse gerado para o cliente de forma técnica e que não prejudique a confiança dele, posicionando o cliente sobre o resultado".

- Liderança: saber manter a equipe unida e incentivada dentro dos propósitos e objetivos traçados. Saber lidar com os conflitos internos de maneira a não prejudicar o bom atendimento e relacionamento com o cliente. Saber repassar informações adquiridas através de palestras, cursos, treinamentos ou visitas técnicas.

- Rede e trabalho em grupo: saber trabalhar em equipe, dividir tarefas, trocar informações e repassar conhecimento. Manter a organização do ambiente para que o seu colega possa trabalhar depois de você. Guardar os itens no lugar certo para facilitar quando for necessário sua utilização.

- Cidadania: preocupar-se com o cumprimento das leis voltadas para as suas atividade e a prestação de serviço e cumprir com as suas obrigações fiscais. Preocupar-se com o atendimento baseado no código de defesa ao consumidor. "Questões ambientais devem ser tratadas com muito cuidado, como o descarte de resíduos ecologicamente correto em cumprimento as normas vigentes. A procura na internet em sites de busca ajudam nesse processo", finaliza Palacio.



Especialistas em troca de óleo

Mais do que rapidez na manutenção, a proposta dos postos especializados em lubrificantes é oferecer um serviço de troca com qualidade ao consumidor final

Fernando Lalli

Na cidade de São Paulo, é cada vez mais comum observar novos pontos especializados em troca de óleo nas esquinas de vias movimentadas da cidade. O fenômeno não acontece à toa. Desde o início da década passada, com a modernização da frota nacional, os postos de gasolina já não davam mais conta de prestar o serviço com agilidade e qualidade suficientes para atender a todos os modelos. Agora, através desses novos estabelecimentos direcionados apenas



Aplicação do óleo a granel reduz custo para mecânico e consumidor

para a função, uma verdadeira geração de trocadores de óleo está garantindo a boa qualidade do serviço.

Com ou sem bandeira de grandes fábricas de lubrificantes, os postos especializados em troca de óleo levam vantagem justamente pelo foco, trazendo profissionais treinados, ambiente organizado e limpo, além de preços competitivos. "Houve muitos problemas de aplicação em carros mais novos, por isso a procura pelos postos especializados aumentou", declara Fábio Reis, dono da troca de óleo Posto 7 na Vila Zelina, Zona Leste de São Paulo.



Tambores de óleo no lugar de embalagens plásticas: respeito ao meio ambiente

Proprietário também de um centro automotivo desde 1994, Fábio entrou no ramo dos lubrificantes em 2007, após o contato com a Total, fornecedora dos lubrificantes Elf para sua oficina. Ele afirma atender entre 150 a 200 carros por mês, um número que ele considera ainda abaixo do potencial, mas que está em constante crescimento. "Espero chegar a 250 carros em breve", diz. "É um serviço mais simples e que tem recebido cada vez mais público", explica, ressaltando que atende muitos carros da linha francesa: Peugeot, Renault e Citroën.



Boa estrutura, limpeza e organização atraem o público feminino

Mais consolidada no mercado, a Super Troca São Paulo, que fica no bairro do Jabaquara, está completando 10 anos de funcionamento com a média de 1 mil carros atendidos por mês. Mas o movimento nem sempre foi tão bom assim, o gerente Alexandre Kenji conta que, nos cinco primeiros anos, o que segurou o negócio foi o fato de não pagarem aluguel. Hoje, a situação é bem diferente, muito por conta da adoção da franquia da troca de óleo da Total, que oferece identidade visual e vantagens na aquisição de equipamentos.

Mas o grande benefício repassado para o empresário é a compra do óleo em tambores de 200 litros, que permite oferecer ao cliente a medida exata de óleo que ele necessita para o carro, evitando desperdícios. Além disso, há o ganho ecológico: para cada tambor, são 200 embalagens plásticas a menos no lixo. "A reciclagem desse plástico com óleo é muito cara e ninguém quer fazer", explica Alexandre, ressaltando que os tambores de metal têm uma reciclagem muito mais fácil.

Honestidade e confiança

Apesar de todas as vantagens da adoção da bandeira, Alexandre teve que enfrentar a desconfiança dos consumidores quanto à venda de óleo a granel ao invés de na embalagem de plástico, uma cultura que mudou com a difusão da qualidade do serviço prestado.

"Como tem muita coisa errada por aí, alguns clientes estranharam a mudança da

marca, a nova forma de serviço, achando que o óleo que estava no tambor não é daquela marca, é algum mais barato", lamenta. "Mas como já estávamos há oito anos no ponto, já tínhamos clientes que já nos conheciam e foi mais fácil para estabelecer a franquia", esclarece.

Carlos Siqueira, dono da Route 66 Super Oil Change, localizada no bairro do Ipiranga, em São Paulo, preza pelo respeito ao consumidor. "Você tem que ter um preço compatível com o mercado. Honestidade e qualidade já têm que vir embutido nisso. Ser honesto não é mais do que a obrigação do comerciante", declara Carlos, e ainda dá a dica: "se você quer ter lucro, tem que administrar na compra com o distribuidor".



Imvestimento em decoração com estilo dos anos 60 faz a diferença para ganhar clientes

Carlos trabalhou 40 anos em concessionárias da Mercedes-Benz. Em 2001, já aposentado, comprou uma troca de óleo e, depois de adquirir o prédio em 2004, reconstruiu o ponto do zero e fez a Route 66, que chama a atenção pela decoração inspirada em ícones clássicos das estradas dos Estados Unidos, logotipos e até uma antiga bomba de combustível na entrada.

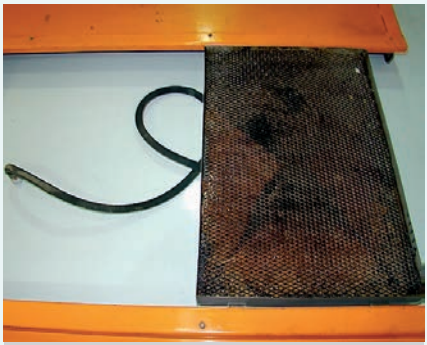
"Meu objetivo era ter alguma coisa diferenciada. Eu não vendo óleo, eu vendo o serviço", garante. Fábio concorda com Carlos em relação ao compromisso com o consumidor. "Tem que ser ético. Nosso foco é a estrutura, o ambiente que a gente oferece", afirma.

O mesmo compromisso e respeito que essas oficinas têm com o consumidor, têm também com a preservação do meio ambiente. Com rígidas leis ambientais impostas pela CETESB, as trocas de óleo foram reformadas ou adaptadas para seguir a risca todas as exigências.

Todo o óleo queimado passa por caixas de separação óleo/água e é armazenado em tanques especiais, depois são retirados por empresas especializadas, que farão a destinação correta. Como exemplo, somente na Route 66, que atende quase 500 carros por mês, são descartados entre 1,5 e 2 mil litros de óleo queimado e coletados por uma empresa que emite uma nota certificando o recolhimento do óleo.



Especialização de um serviço, como a troca de óleo, traz benefícios para os clientes



O óleo lubrificante é descartado corretamente, direto para a caixa separadora

Qualificação dos funcionários

O gerente da troca de óleo Millenium, José Aílton Motta, atribui o aumento do número de postos de trocas de óleo à conscientização dos proprietários sobre o que o procedimento incorreto pode causar no carro. Trabalhando sob a bandeira da Mobil na Avenida Santo Amaro, em São Paulo, ele afirma que se o trocador de óleo não tiver uma orientação adequada, não vai efetuar um bom serviço.

Aílton ressalta que tem ferramental adequado para remoção de filtros e bujão de dreno e uma equipe preparada para receber os mais diversos carros. O gerente fez cursos em diversas empresas além da Mobil, entre elas Castrol, Mann + Hummel, NGK e Bosch, abordando quase todos os elementos do sistema de alimentação, injeção e lubrificação de um carro. Cabe a ele ensinar na prática do dia a dia para os seus cinco funcionários.

"Um profissional qualificado sabe que tipo de óleo oferecer, a diferença entre óleo mineral e sintético, sabe o que significa um óleo 10W40, 5W40, e sabe aplicar esse produto com eficiência. É isso o que eu passo pra eles", garante.



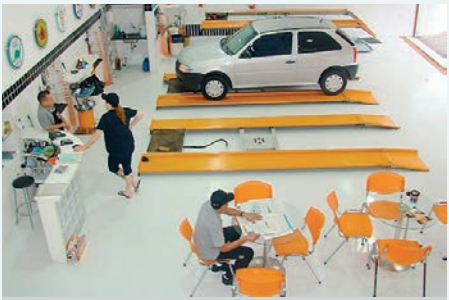
Ferramental específico e funcionários capacitados para atender qualquer modelo



Funcionários que trabalham nos postos da Total também recebem treinamento periódico sobre os aspectos de lubrificantes e sobre o respeito ao meio ambiente, para acompanhar o padrão de atendimento da marca. Mesmo para o posto independente as empresas de lubrificantes oferecem treinamento.

Limpeza e diferenciação

Mesmo atendendo por volta de 18 carros por dia, a limpeza e a organização são visíveis na oficina da Route 66. Literalmente, não há uma gota de óleo no chão. "Quem não gosta de limpeza? Todo mundo gosta", afirma Carlos. "Você pode ter uma roupa rasgada, gasta, mas mesmo assim usa se ela estiver limpa. Se ela estiver suja, não usa, né?", comenta.



Atendimento e conforto para o cliente são prioridades na Route 66, no Ipiranga

A diferenciação no serviço ecoa no público que é atendido. Todas as trocas de óleo visitadas declararam que as mulheres (de todas as idades) representam quase 50% de seus consumidores, atraídas pelo melhor ambiente, atendimento e estrutura. "Sempre que você for vender alguma coisa, pergunte a si mesmo se você compraria aquilo: 'eu trocaria o óleo do meu carro aqui?'", aconselha Carlos.

"Provavelmente não tenho o melhor preço da região, mas tenho especialização. No meu primeiro mês aqui, em 2001, eu atendi 47 veículos. Hoje eu atendo de 450 a 500 carros por mês. E só não atendo mais porque estou precisando de mais funcionários", garante.

Reforçando o aspecto de praticidade que pretendem passar, a grande maioria das trocas de óleo especializadas oferecem, além dos lubrificantes, inspeção gratuita dos principais itens do carro e manutenções rápidas como limpeza do ar condicionado, troca de palhetas de limpadores de para-brisa, extintores de incêndio e filtros diversos. A Posto 7 ainda faz trocas de escapamentos, ponteiras e baterias.

Alexandre, no entanto, apesar de também fazer a inspeção e pequenas manutenções, evita que a Super Troca São Paulo ofereça qualquer reparação mecânica mais pesada, privilegiando aquilo para o qual está mais preparado. "Apesar de termos a bandeira da Total, oferecemos lubrificantes originais de todas as marcas. Sempre esclarecemos os benefícios da marca que a gente representa, mas se o cliente insistir, nós atendemos o pedido dele, sem problemas", afirma o gerente.

Na Route 66, Carlos, que não tem nenhuma bandeira, não só coloca a grande maioria dos óleos originais de fábrica à disposição como, também, área de descanso com internet Wi-Fi e café para os clientes. Tudo pelo prazer de oferecer o melhor serviço possível.

"Tem algumas coisas que você não consegue mensurar financeiramente, como a sua própria satisfação e o reconhecimento dos clientes. Mas é justamente por causa disso que meu estabelecimento cresceu muito em valor desde que eu o comprei lá em 2001", comemora Carlos.



Área de descanso com Internet e cafezinho aliviam a espera do cliente

Mais Informações: Mobil (21) 2106-2500 • Total (11) 3848-2600



Continental apresenta o pneu Verde

A Continental está lançando o ContiPowerContact, um pneu para o segmento de veículos de passeio desenvolvido para o mercado latino-americano, que incorpora diversas tecnologias ecologicamente corretas. De acordo com a marca, o seu "pneu verde" oferece menor nível de ruído e emissão de CO_2, maior economia de combustível e vida útil, e melhor desempenho em pisos molhados.

O desenho assimétrico da banda de rodagem foi pensado para buscar melhor aderência em pisos molhados e entregar um rodar mais silencioso, enquanto os blocos centrais foram desenhados para proporcionar o máximo de contato com o solo, encurtando as distâncias de frenagem. Compostos de sílica e polímeros também foram empregados para melhorar a aderência e frenagem, e minimizar a resistência ao rolamento. Tudo isso, segundo a Continental, resulta em uma economia de combustível 3% maior e 15% mais quilometragem com relação ao modelo antecessor da linha.

Outras duas novidades são o *noise breaker*, que evita a ressonância e a emissão de ruídos, e os indicadores TWI, que alertam o motorista para o momento ideal para uma eventual troca ou sobre quando o pneu não está mais indicado para pisos molhados. Disponível nos aros 13'', 14'', 15'' e 16'', o ContiPowerContact chega ao mercado com a garantia "ContiPlusPower" contra danos causados por impactos acidentais, válida para os seis primeiros meses a partir da data da compra ou 10.000 km. (FL)





Não passe vergonha na hora do socorro

Por Fernando Landulfo

Quem é do ramo, sabe. Uma hora ou outra, o "Guerreiro das Oficinas" tem que deixar tudo o que está fazendo de lado para socorrer um dos seus clientes no meio da rua. E não se trata de figura de linguagem, não. É no meio da rua mesmo! Pois é, os automóveis quase nunca "escolhem" um estacionamento de shopping coberto e vigiado, ou um posto de gasolina bem iluminado para "pifar". Via de regra, tudo tem que ser feito no meio-fio, debaixo de chuva, ou mesmo, de um sol escaldante. Isso quando não é no meio de uma "escuridão danada", no acostamento de uma rodovia.

Mas, fazer o quê?... São os ossos do ofício. Ser mecânico é como ser médico. E não adianta nada a esposa reclamar ou os colegas te chamarem de maluco, aconselhando a não fazer esse tipo de "coisa". Quando o profissional ama o que faz, e goza da confiança e da amizade dos clientes, cuida deles como se fossem membros da família. Ele não fez o juramento de Hipócrates, mas costuma ter mais compromisso com as pessoas que dependem dos seus serviços do que os que fizeram.

No entanto, na ansiedade de tirar o cliente daquela "fria", o mais rápido possível, o mecânico acaba deixando para trás um monte de recursos. Alguns deles, imprescindíveis para a execução do reparo (mesmo que paliativo). Resultado: perda de tempo, veículo parado e cliente frustrado. Ou seja: uma tremenda "saia justa". Nessa hora, o profissional precisa por a mão na consciência, orar pedindo muita paciência e ouvir com "ouvidos de padre" o protesto daquela "pobre criatura" desesperada, que se encontrava sem saber o que fazer, muitas vezes em um lugar ermo e perigoso. E se o nicho de mercado que ele escolheu



para trabalhar é justamente esse ("mecânico socorrista"), pior ainda!

Para ilustrar melhor essa situação, vamos resumir uma história real:

Um pouco depois das 23 horas de uma noite chuvosa, um casal, ao deixar a lanchonete, nota que o seu veículo está com um pneu vazio. Durante a tentativa de fazer a substituição pelo estepe, a chave de rodas ficou inutilizada, devido ao aperto excessivo das porcas (provavelmente instaladas pelo incrível Hulk, trabalhando disfarçado em uma borracharia). Como o seguro contratado para o veículo contempla socorro mecânico, o cidadão, já bastante irritado com a situação, contata a seguradora, explicando detalhadamente o seu problema: impossibilidade de remover a roda, devido à inutilização da chave de rodas por excesso de aperto das porcas.

A central de atendimento, que tem acesso a todas as informações do veículo, informa que será enviado um borracheiro, com um prazo de espera de 40 minutos. Terminado o prazo, chega ao local um profissional de motocicleta. Após examinar a situação, ele argumenta que não trouxera uma chave de rodas apropriada ao veículo, porque não havia sido informado sobre a medida da porca da roda. E mais: nada poderia fazer, pois não era borracheiro, mas mecânico, e por isso não portava ferramentas adequadas a esse serviço (tirar uma roda?). No entanto, iria contatar sua base e verificar a possibilidade do seu supervisor trazer uma chave apropriada. Caso não houvesse, a solução seria rebocar o veículo até um borracheiro. Tempo espera do reboque: 40 minutos. Tempo de espera do supervisor: o mais rápido possível. Passados 30 minutos, chega o supervisor com uma "chave de bielas" na medida correta. O

mesmo, após 15 minutos de tentativas, não consegue soltar as porcas. Nesse ponto o casal, já em pleno desespero, concorda em pedir o reboque.

Enquanto esperam, a equipe presente continua tentando soltar a roda. Passados 10 minutos, um grupo de "jipeiros" adentra ao estacionamento da lanchonete. Percebendo a situação caótica, se oferecem para ajudar. Tendo em mãos uma "chave de rodas tipo cruz profissional", um dos "bons samaritanos" afrouxa as porcas em poucos segundos. Finalmente a roda é trocada pelo mecânico e seu supervisor, e o reboque cancelado.

Mas por que será que tudo isso ocorreu? A resposta é bem evidente: Falta de preparação prévia! E de quem é a culpa? Bem, nessa "altura do campeonato"... Não importa. De nada vai adiantar fazer uma "caça as bruxas" e criticar essa ou aquela pessoa. O que está feito está feito. Que cada um reflita a respeito e tires suas conclusões.

O melhor a fazer é elaborar um procedimento padrão para esse tipo e atividade e montar uma estrutura adequada, a fim de realizá-la de forma rápida, eficiente e segura:

1) Prepare a estrutura interna da empresa para esse tipo de atividade

Informe a recepcionista ou pessoa responsável pelo atendimento do telefone que a empresa presta esse tipo de serviço e que ele tem prioridade, pois as pessoas envolvidas podem estar correndo risco. Em hipótese alguma a pessoa que pede ajuda deve se sentir "incomodando" a empresa.

Ações sob responsabilidade dessa pessoa:

- Tranquilizar o cliente, tratando-a pelo nome, deixando claro que ele não está incomodando e nem será abandonado.
- Coletar rapidamente informações sobre o sinistro: o que ocorreu com o veículo (sintomas e como ocorreu), local onde está o veículo (endereço, detalhes e referências), telefone para contato e identificação do veículo: marca, modelo, combustível, ano, cor e placa.
- Se for o caso, informar que o serviço é cobrado e os valores envolvidos. Obter aprovação. Caso não haja concordância, sugerir contato com seguradora ou autoridade local (CET, Administradora da rodovia, ou mesmo, policia se o local for de alto risco). Fazer o contato com essas entidades, caso a "vitima" não tenha condições de fazê-lo (não sabe o número, baixa carga na bateria, desequilíbrio emocional, etc.). Afinal de contas, trata-se de uma atitude humanitária.

Obtida a aprovação, se comprometer em retornar a ligação, em no máximo 5 minutos, informando o tipo de atendimento a ser prestado e a previsão do prazo.

- Acionar o setor técnico e obter no menor tempo possível as informações para retornar a ligação.
- Retornar a ligação, informando o tipo de serviço a ser prestado e prazo para atendimento. Recomendar ao cliente que sinalize o veículo (pisca alerta e triângulo) e fique em local seguro. Coletar mais informações para cadastro e preenchimento de documento fiscal.
- Acompanhar a espera e o atendimento, dando suporte psicológico ao cliente.

Tenha a disposição um veículo apropriado, peças, equipamentos e dispositivos necessários ao atendimento: combustível, lubrificantes, fluido de freio, bateria, auxiliar, auxiliar de partida, pendente, macaco, reservatório de

combustível com bomba elétrica, ferramentas, peças de uso comum em diversos veículos (mesmo que usadas), simuladores e, até mesmo, um cambão para reboque (você pode precisar remover imediatamente o veículo para um local mais seguro). Um rádio comunicador tipo "Nextel" também é de grande ajuda nesse tipo de atividade.

- Estabeleça uma parceria com um "guincheiro" (plataforma) que atenda 24 horas. Tenha sempre em mãos o telefone para contato. Pode ser que o problema do veículo seja mais grave e você precise levá-lo para a oficina.

2) Prepare-se antes de sair

Prepare o veículo de socorro com tudo o que for necessário ao atendimento e "mais um pouco". Se as informações coletadas pelo atendente não forem suficientes, peça mais! E preveja o imprevisível. Por exemplo: se o sintoma é parada de motor, pense que o problema pode ser: falta de combustível, mangueira rompida, fusível ou relê de bomba de combustível, bobina, filtro entupido rotor de distribuidor, etc. Ou seja, não perca a viagem por falta de "miudezas". Ferramentas, instrumentos e equipamentos básicos não podem faltar. Ah! Não esqueça de verificar a rota através de um guia (eletrônico ou papel) antes de sair. Se tiver um GPS, melhor.

3) Ao chegar ao local, seja compreensivo e amável, porém bastante ágil:

Na grande maioria das vezes, a pessoa que está aguardando o socorro está estressada. E não é para menos... Ainda mais se o local for ermo. Seja simpático, tranquilize o cliente: "o socorro chegou". No entanto seja ágil, não perca tempo. O objetivo é sair daquele local o mais breve possível, mas com toda a segurança:

- Assim que chegar, aproxime-se do cliente. Trate-o pelo nome. Ele saberá que é a pessoa pela qual está esperando. Se ele estiver estressado, releve, peça desculpas pela demora excessiva (mesmo que não tenha havido) e quebre o "gelo" perguntando se ele está bem e se precisa de algo. Mostre-se interessado no seu bem estar. Afinal de contas, trata-se de um cliente envolvido em uma situação bem complicada.
- Antes de examinar o veículo, verifique a sinalização de segurança. Corrija-a se necessário. Se o veículo estiver parado em um local perigoso, remova-o imediatamente para um local mais seguro. Não arrisque!
- Examine o veículo e obtenha o diagnóstico. Se for possível fazer um reparo, mesmo que paliativo, consulte o cliente, esclarecendo todas as condições. Se aprovado, execute o reparo mais breve possível. Agora, se não for possível fazer o reparo, ou o mesmo não foi autorizado, ofereça o serviço de guincho. Se possível aguarde a chegada. Se não for, pergunte se o cliente precisa de mais alguma coisa antes de sair. Mas não o abandone!

4) "A César o que é de César"

Terminado o atendimento, é hora de receber o justo pagamento. Ter em mãos uma "maquininha de cartões", que opera via celular ou 3G (como aquelas que podem ser encontradas nos táxis), aumenta muito a probabilidade de recebimento. Afinal de contas, não é todo mundo que anda com dinheiro vivo ou um talão de cheques na carteira hoje em dia. Documento fiscal? Pois não! O talão de notas está bem aqui. Nota com ou sem CPF?

Especialização é a chave do progresso

É de comum conhecimento a guinada econômica que o Brasil deu nos últimos anos. Empresas que sobreviveram décadas atrás, quando o mercado não tinha segurança nenhuma frente a forte inflação que gorava o País, hoje curtem a ótima brisa comercial que refresca diversas companhias em todos os setores da indústria.

Foi assim que aconteceu com a JS Distribuidora de Peças que vem trabalhando desde o começo dos anos 90 para firmar o seu lugar ao sol no ramo de autopeças. Totalmente especializada na comercialização de componentes para veículos pesados e utilitários com motorização diesel, o grupo atende marcas como Volkswagen, Ford, Volare e Agrale.

Com a unidade matriz localizada em Goiânia/GO, pouco a pouco a marca foi angariando os pontos que atualmente possui espalhadas por várias regiões do País. "Temos uma rede própria com 23 lojas presentes em 15 estados", enumera Renato Morais, Diretor de Marketing do Grupo JS.



Uma das mais recentes parceiras do **ROD** (Rede Oficial de Distribuidores), a empresa passou a divulgar a **Revista O Mecânico** entre os seus clientes no início do ano. "Distribuímos as edições através dos atendentes de balcão, enviando junto com a mercadoria solicitada por telefone e por meio dos promotores de vendas, que realizam visitas comerciais e entregam nas mãos dos leitores", conta Renato.

Para ele, a **Revista** tem feito um ótimo trabalho de divulgação de informações técnicas para os reparadores. "O conteúdo é excelente, sempre com dicas de manutenção, informações sobre os principais lançamentos, testes de componentes variados. Realmente é uma publicação completa", declara.

Como uma empresa responsável e preocupada com o conhecimento técnico do mecânico, o Grupo JS fornece cursos de capacitação para os profissionais. "Temos uma unidade móvel de treinamento, que oferece cursos práticos sobre motor, embreagem, câmbio e diferencial", diz. "É muito comum dúvidas de clientes sobre aplicação de peças. Aqui nosso lema é prestar consultoria de vendas orientando os clientes no ato da compra".

JS Distribuidora de Peças
Av. Anhanguera, 10542
Goiânia – Goiás
Fone: **(62) 4005-8767**
www.jspecas.com

Para distribuir a Revista, acesse no link ROD do site:
www.omecanico.com.br
(ROD - Rede Oficial dos Distribuidores da Revista O Mecânico)



Novo Jetta alemão: muita beleza com mais potência

A Volkswagen traz ao Brasil a nova geração do sedã médio Jetta, projetado na Alemanha, e com um fôlego de até 200 cv de potência, dependendo da versão. O veículo está disponível em dois acabamentos: Highline, equipada com motor 2.0 TSI e caixa de câmbio automática DSG de seis marchas e dupla embreagem; e Comfortline com propulsor 2.0 Total Flex e opções de câmbio automático ou manual de cinco. Os preços começam em R$ 65.755,00.

De acordo com a montadora, o modelo está mais confortável, esportivo e maior (são 2.651 mm de distância entre-eixos e 1.778 mm de largura). No design, ganhou o estilo global adotado em todos os carros da marca. Linhas horizontais predominam na dianteira, enquanto a traseira é reforçada por superfícies e transições harmônicas. As lanternas traseiras e os faróis foram aprimorados, com novo desenho e disposição das luzes.

Os dois motores são muito potentes e prezam pela economia e desempenho. O engenho 2.0 litros tem injeção direta de gasolina, turbocompressor e comando de válvulas variável, com capacidade de gerar 200 cv de potência máxima e torque de 28,5 kgfm. Já a versão menos potente tem a vantagem da tecnologia TotalFlex, que permite abastecimento com gasolina ou álcool em qualquer proporção. Assim, é capaz de atingir os 120 cv e torque de 180 Nm.

No habitáculo destaca-se a ergonomia e o uso de matéria de altíssima qualidade, além da disposição dos instrumentos no painel e dos comandos e dispositivos. O espaço para as pernas no banco traseiro aumentou significativamente.

A versão topo de linha vem com rádio MP3 touchscreen com Bluetooth, freios ABS, ASR, EDL e controle eletrônico de estabilidade ESP, rodas de liga com 17 polegadas, ar-condicionado Climatronic com duas zonas, controle automático de velocidade (piloto automático), sensores de estacionamento dianteiro e traseiro, sensor crepuscular, sensor de chuva e seis airbags.

A gama Comfortline oferece ABS, ASR, EDL, airbags para o motorista e passageiro, rodas de liga leve com 16 polegadas e pneus 205/55 R16.



Veja mais sobre estes e outros lançamentos no site:

www.omecanico.com.br

(Revista O Mecânico - Edição nº 205 - Lançamentos)



Linha Tiida 2012 ganha em potência e bons preços



A Nissan apresenta ao mercado a linha Tiida 2012 com melhorias no acabamento, novas opções de cores e novos itens de série. São três versões do hatchback 1.8 S MT, 1.8 SL MT (câmbio manual) e 1.8 SL AT (câmbio automático), e uma única versão de acabamento do modelo sedã, com motor 1.8 MT e câmbio manual. Todos são garantidos pela fábrica por três anos.

Entre as mudanças anunciadas, o Tiida hatch 1.8 S MT ganhou novas rodas de liga leve aro 16", enquanto as versões 1.8 SL receberam novos para-choques e mini-saias laterais na cor do veículo, aerofólio na tampa traseira e chave com dispositivo i-Key, antes disponível apenas no modelo topo de linha.

Já o Nissan Tiida Sedan ganhou ajuste de altura do banco do motorista, antes disponível apenas no modelo hatch. Outro destaque da linha Tiida 2012, de acordo com a montadora, é o custo de manutenção.

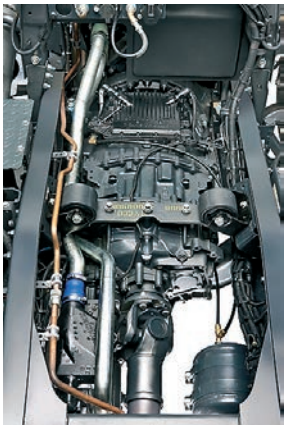


Dono de um desenho moderno e esportivo, o Tiida tem espaço de sobra dentro do habitáculo, conforto e praticidade. Em relação ao trem de força, o motor 1.8 é um dos mais potentes da categoria, com 16 V, oferece torque alto em todas as faixas de rotação, sendo que o máximo conseguido é de 17,5 kgfm a 5.200 rpm. Assim, a potência chega a 126 cavalos quando abastecido à álcool e 125 cavalos à gasolina, ambos a 5.200 rpm. A taxa de compressão é de 9,9:1.

Uma novidade neste motor é o sistema de variação da abertura das válvulas através de variador de fase, denominado CVVTCS (Continuosly Variable Valve Timing Control System). De acordo com a Nissan, a tecnologia proporciona respostas mais rápidas de aceleração.

Já o câmbio é oferecido nas versões manual de seis marchas à frente e automática. A suspensão foi adaptada às condições de pavimentação brasileira e conta com o mecanismo "ripple-control", que absorve com maior eficiência as ondulações do terreno proporcionando maior conforto e estabilidade. Os preços do modelo hatch começam em R$ 50.990,00, enquanto o sedã custa R$ 44.500,00.

Iveco Stralis NR agora com câmbio automatizado



Seguindo uma tendência que privilegia o conforto do motorista e a facilidade de manutenção, a Iveco disponibiliza a sua versão de caminhão extrapesado com caixa de câmbio automatizada: o Stralis NR Eurotronic 460. O modelo é oferecido nas opções 4X2, 6X2 e 6X4 e promete ser um dos mais vendidos da marca, que aposta no preço acessível para atrair potenciais clientes, a partir de R$ 430 mil para a versão 4X2, R$ 457 mil para a 6X2 e R$ 542 mil para 6X4.

A Iveco manteve o motor Cursor 13, projetado pela FPT Powertrain Technologies e já conhecido do mecânico. Entre as suas características estão a injeção direta de diesel, com gerenciamento eletrônico e turboalimentação. Já adequado para a Proconve 7, o conjunto de 13 l tem 6 cilindros em linha e 4 válvulas por cilindro, sendo as camisas úmidas e removíveis. Dependendo da versão, o motor desenvolve potências de 380 cv, 410 cv e 460 cv.

A grande novidade do veículo é a caixa automatizada 16AS 2630T, fornecida pela ZF, com 16 marchas sincronizadas à frente, duas à ré e OverDrive quando acoplado o Intarder. A transmissão oferece, por meio de um botão no painel, as opções de condução "econômica" e "standard" e também o modo "manual", com trocas de marchas através de alavanca posicionada atrás do volante.

Para completar o trem de força, a embreagem monodisco a seco opera com diafragma de acionamento pneumático, duplo-assistido e de regulagem automática. O acionamento gerenciado eletronicamente, sem a necessidade de pedal.

A combinação entre o motor eletrônico e a caixa automatizada permitiu a introdução de um sistema que otimiza a economia e a segurança. Trata-se do Downhill Control (DHC), que faz a troca de informações entre as centrais eletrônicas desses dois sistemas para realizar algumas operações. Além disso, o Intarder juntamente com o freio motor compõe um sistema de frenagem de até 985cv de potência.



Fiat Doblò ganha novas versões para sua linha 2012

A linha 2012 do Fiat Doblò vem com novas versões, buscando consolidar seus bons números de vendas no mercado. A nova gama é formada pelas versões Attractive 1.4 Flex, Essence 1.8 16V Flex e Adventure 1.8 16V Flex. A Attractive 1.4 substitui as antigas versões 1.4 e ELX 1.4 e mantém o preço de R$ 53 mil da versão anterior de entrada.



A Adventure 2012, por sua vez, agora traz o Adventure Locker na lista de opcionais, reduzindo seu preço em R$ 1.510,00.

O visual continua robusto com curvas suaves e modernas, que refletem versatilidade e praticidade, tanto para uso como veículo de passeio quanto para o transporte de cargas. O amplo espaço interno atrai muitos consumidores, agradados também pelo conforto ao dirigir, principalmente, com a introdução dos novos motores. O veículo oferece disponibilidade para até sete passageiros trazendo uma ótima relação custo-benefício. Os modelos top de linha Adverture tem preços a partir de R$ 64.300,00. Já as versões cargo começam em R$ 41.500,00.

Scania lança P340 6x4 e amplia oferta de caminhões fora de estrada

A Scania acaba de ampliar a sua oferta de caminhões para operações fora de estrada. Trata-se do P 340 6x4, desenvolvido para atender os setores de construção, florestal e cana-de-açúcar. O veículo é equipado com motor de 11 litros e 340 cv, possui torque de 1.600 Nm entre 1.100 e 1.300 rpm, Peso Bruto Total (PBT) de 35 toneladas, Peso Bruto Total Combinado (PBTC) de 56 toneladas e Carga Máxima Total (CMT) de 150 toneladas.



A cabine possui teto solar, revestimento interno e bancos em vinil, conforto operacional, segurança ao condutor, vidros elétricos, CD player, preparação para rádio PX e ar condicionado de série. "As operações fora de estrada geralmente exigem que operador e o veículo trabalhem por longos períodos sem descanso. Por esse motivo, investimos no conforto e na ergonomia da cabine para proporcionar mais produtividade e bem estar ao motorista", completa Souza.

O P 340 6x4 vem equipado com escape vertical, tomada de força e ejetor de partículas. Os veículos para as operações com cana-de-açúcar e madeira possuem tomada de ar traseira alta, o que evita a aspiração de resíduos, aumentando a durabilidade do filtro de ar.



Dicas do Abílio

1) Elétrica:

Emendas em fios, quando feitas de forma inadequada, podem provocar aumento de resistência no circuito. Se isso ocorrer numa linha de comunicação entre um sensor e a unidade de comando, a mesma pode receber um sinal falso e apresentar comportamento inadequado. Caso seja impossível substituir todo o fio, soldar a emenda com estanho e isolar com espaguete termo retrátil ou utilizar um kit de reparo específico para chicotes.

2) Elétrica:

À medida que os faróis do veículo vão sendo utilizados, sua superfície interna (refletora) vai se deteriorando. Com isso o farol perde luminosidade. Via de regra, substituem-se as lâmpadas por outras de maior potência. Essa solução, além de não devolver toda a luminosidade do farol, põe em risco a instalação elétrica do veículo, visto que a corrente do circuito aumenta consideravelmente. O melhor a fazer é substituir os faróis desgastados por outros novos.

Plataforma para Alinhamento

ALTOKAR ELEVADORES

Em 10X nos cartões VISA, MASTERCARD e AMEX

PL-2000
Automóveis e utilitários leves até 2000Kg.

PL-4000
Automóveis e utilitários leves até 4000Kg.

PRODUTO PATENTEADO

*Pratos de alinhamento dianteiros opcionais.
**Compatível com qualquer modelo de alinhador.
*** Elevador vendido separadamente.

Quando não usado como plataforma alinhadora, o elevador pode ser usado normalmente

Utiliza o mesmo espaço do elevador

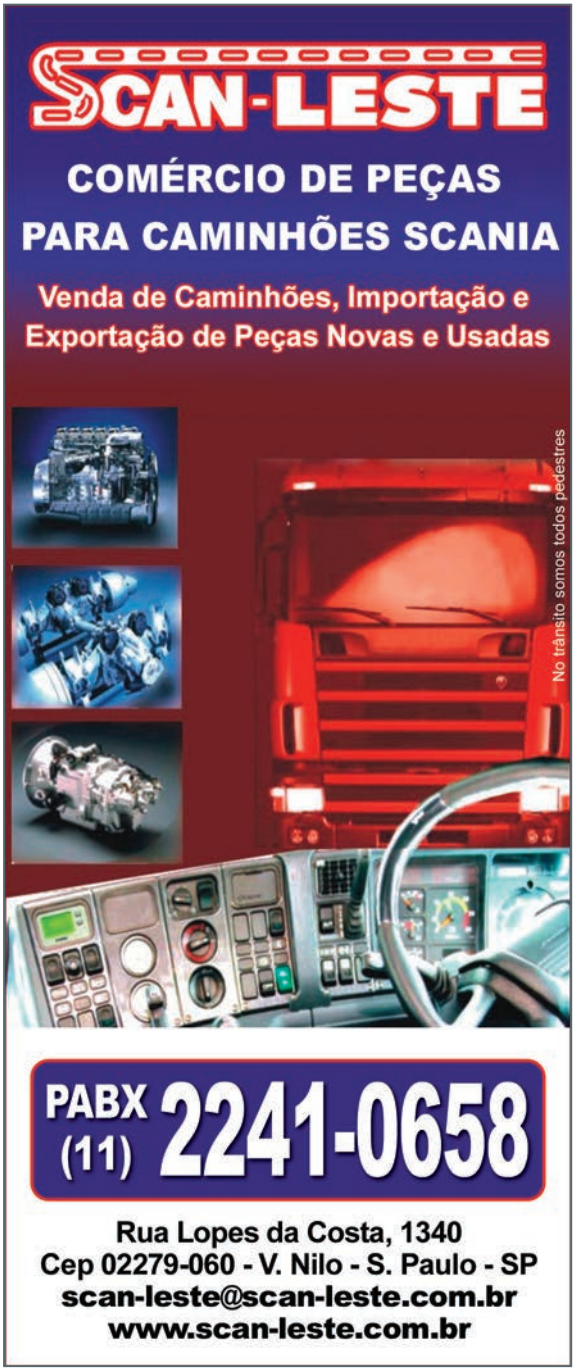
Dispensa o uso de macaco pneumático e proporciona um amplo espaço para execução de serviços

Pés de apoio reguláveis, para adaptar-se a ocasionais desníveis do piso

Estamos selecionando representantes para atuar em todo o Brasil. Cadastre-se em nosso site.

Fone: 55 (47) 3533-5977
www.altokar.com.br / vendas@altokar.com.br

Faça as revisões em seu veículo regularmente
Use elevadores Altokar em sua oficina



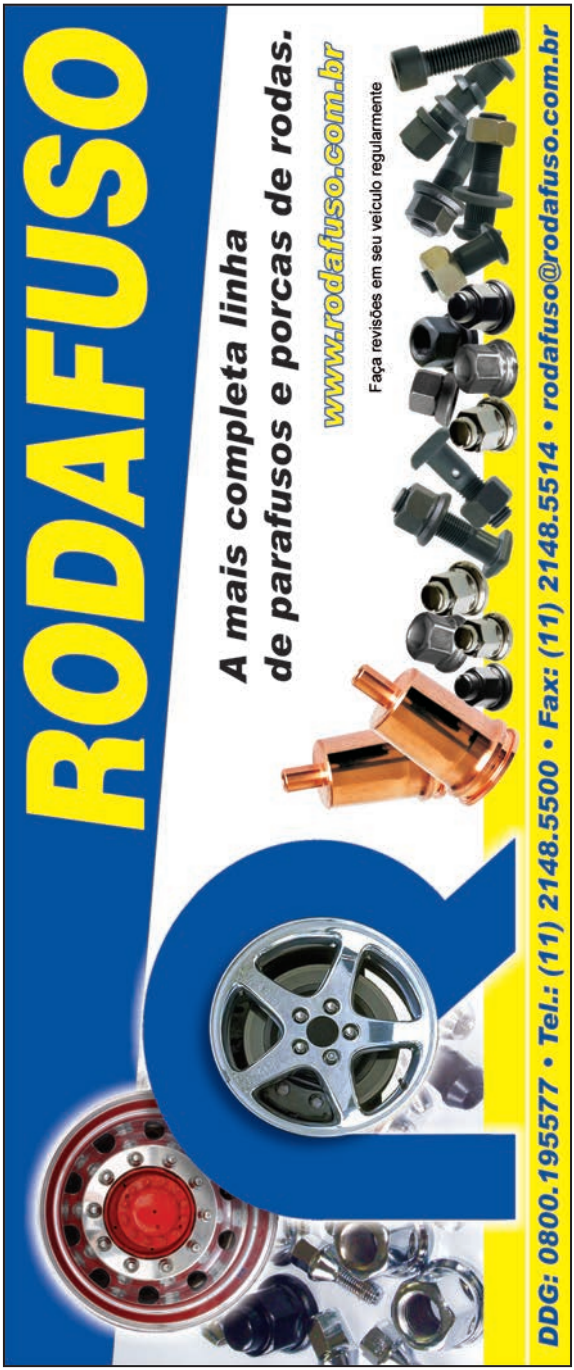
3) Carburadores:

Com o advento da inspeção veicular, o carro carburado voltou a frequentar as oficinas. No entanto, muita gente esqueceu ou nunca soube como limpar e calibrar corretamente um carburador. Não basta desmontar o conjunto e lavar com solvente e um pincel. A limpeza mais importante é a dos canais internos (principalmente os furos de progressão), que só são acessíveis por líquidos de limpeza (descarbonizantes), ondas de ultrassom e jatos de ar comprimido. Tentar limpar essas regiões com arames pode levar à destruição do carburador. O melhor a fazer é um banho de imersão em uma cuba de ultrassom ou liquido descarbonizante, seguindo-se rigorosamente as instruções de segurança. Muito cuidado com o tempo de imersão para não danificar a peça. Além disso, um mesmo modelo de carburador pode atender diversas motorizações. Logo, a calibração interna tem que ser verificada (numeração dos ventures, gargulantes, tubos emulsionadores, volume de injeção, etc.), com a ajuda do manual de reparos e da tabela de calibrações do fabricante. Carburador calibrado incorretamente provoca excesso de emissões e consumo, além de falhas de aceleração, retomada e marcha lenta irregular.

4) Emissões:

Os níveis de emissão de um motor ciclo Otto estão diretamente ligados ao seu bom funcionamento. Por sua vez, esse bom funcionamento está atrelado a uma série de fatores como: desgaste dos cilindros e anéis, desgaste do comando de válvulas e do conjunto de acionamento das válvulas, estado e calibração do sistema da ignição (velas, cabos de velas, bobinas de ignição, distribuidor, sensor de rotação, platinado, etc.), estado da bateria, contaminação do lubrificante, qualidade do combustível e consequentemente do seu sistema de recarga, além da conservação e calibração do sistema de alimentação (carburador e sistema de injeção). Logo, ao se examinar um veículo, que apresenta altos índices de emissões, é preciso ficar atento aos demais fatores que possam estar prejudicando o processo de combustão e não apenas ao sistema de alimentação e ignição. Por exemplo: medir a compressão do motor e / ou os vazamentos dos cilindros pode gerar informações importantes a respeito da conservação interna do mesmo, que podem evitar intervenções que de nada adiantarão na redução das emissões, assim como incentivar a execução de outras, mais radicais, que podem realmente sanar o problema.





5) Rolamentos:

Quando for montar um rolamento com interferência, prefira "congelar" a peça que será introduzida (rolamento no caso de montagem em alojamentos e eixo no caso de montagem de uma árvore). Um acidental superaquecimento de uma peça pode reduzir muito a vida útil do conjunto.

6) Rolamentos:

Muito cuidado ao aplicar uma pré-carga a um rolamento. Excesso ou falta de aperto podem provocar ruídos e diminuição da vida útil do rolamento. Siga rigorosamente as recomendações do fabricante do veículo.

7) Rolamentos:

Tão importante quanto a montagem, a correta lubrificação influencia diretamente na vida útil do rolamento. Utilize apenas os lubrificantes recomendados pelos fabricantes.

8) Elétrica:

Palhetas duplas aumentam muito os esforços atuantes sobre o mecanismo do limpador de para-brisa, reduzindo a sua vida útil. Logo, devem ser evitados.

9) Administração

Os benefícios e vantagens que os clientes buscam geralmente são simples detalhes. Por exemplo:

- **Comodidade e beleza:** Dar prazer em frequentar o ambiente.
- **Bom atendimento e interesse em resolver:** Se você não tem condições de atender, ajude a encontrar quem possa.
- **Ouvidos abertos:** Ouvir e ter as opiniões do cliente consideradas.
- **Diferenciação:** O cliente percebe algo de especial na sua empresa, algo que seus concorrentes não oferecem, algo que os clientes valorizam.
- **Personalização:** Todo cliente é único especial;
- **Confiança e credibilidade:** Passar a idéia de que a satisfação dele é mais importante para você do que a venda.
- **Higiene:** Percebida em detalhes; na organização de ferramentas, na conservação do ambiente, cuidados com os equipamentos e limpeza dos banheiros.
- **Crédito e facilidade de pagamento:** Sua empresa se adapta ao nível de renda do seu público. Dê todas as opções possíveis.
- **Serviços adicionais:** Também conhecido como valor agregado. Você entrega satisfação, não somente produtos ou serviços pelos quais o cliente já paga.
- **Valorização do cliente, respeito e seriedade:** Os





direitos do cliente você reconhece em todos os detalhes, desde o diagnóstico do carro até pós entrega do serviço.

- Flexibilidade e adaptabilidade: De algum jeito a empresa deve atender e satisfazer.

- Inovação: A empresa é atualizada (esta imagem tem de ser constante).

- Garantias: O cliente quer ter certeza de poder confiar e saber que não terá prejuízos.

- Segurança: Procedência das peças, diagnóstico, guarda do veículo e qualidade dos serviços prestados.

10) Injeção eletrônica Diesel:

No sistema de injeção eletrônica Diesel da Mercedes Benz, o módulo PLD protege o turboalimentador, diminuindo a potência máxima do motor, caso o veículo esteja trabalhando em um local onde a pressão atmosférica é baixa. Para isso, é utilizada uma informação de pressão atmosférica gerada internamente. Além disso, o módulo contém a informação do modelo de turboalimentador instalado no motor. Logo, na troca de um turbo ou de um módulo PLD, deve-se tomar cuidado para que a versão do PLD seja compatível. Caso não seja, é preciso trocar os parâmetros internos do PLD com o equipamento apropriado.

11) Transmissão automatizada VW ASG (pesados):

Caso haja uma falha de comunicação da rede CAN entre a unidade de controle da alavanca seletora e a unidade de controle da transmissão, o indicador multifuncional, presente no painel de instrumentos, se apaga e a transmissão mantém a marcha vigente engatada, até a imobilização do veículo. Se o motor for desligado, não poderá ser ligado novamente. Um código de falha específico será armazenado na memória de avarias da unidade de comando da transmissão.

12) Transmissão automatizada VW ASG (pesados):

Caso haja um mal funcionamento do volante de direção multifuncional (opcional), a troca de marchas pelas "borboletas" não será possível. No entanto, a alavanca seletora permanecerá totalmente operante.

12) Transmissão automatizada VW ASG (pesados):

Se houver uma falha no sensor de posicionamento da embreagem a transmissão mantém a marcha vigente até ocorra uma velocidade compatível para engate do neutro de emergência, sem uso da embreagem.

pomgar
Desde 1951
"Peças e Serviços"
para todas as marcas
Distribuindo Segurança e Qualidade
Promoção
Kit de direção hidráulica
Mercedes-Benz 1113-1313
Instale já o seu!

ZF Sistemas de Direção
1+9 de
R$ 469,00*
Promoção válida até 31/05/2011
*Crédito sujeito a aprovação
www.pomgar.com.br
vendas@pomgar.com.br
Rual Soldado Jamil Dagli, 87
Pq. Novo Mundo - São Paulo - SP
TEL.: 11 2984 1000
FAX: 11 2949 5913
ZF
FREIOS
ABS
WABCO
Faça revisões em seu veículo regularmente



CARTAS

Análise

O teste realizado na segunda sonda do escapamento é o mesmo que deve ser efetuado na primeira?
Rafael Pereira da Silva
leafarshrekcategoria@hotmail.com

Prezado Rafael,
Tanto a sonda que vai antes do catalisador como a que vai depois são testadas da mesma forma. O mesmo vale para motores que possuam uma sonda em cada coletor de escapamento. Esperamos ter ajudado

Equipamento

Estou interessado em comprar uma máquina para carregar ar condicionado e um detector de fugas (UV), além dos respectivos componentes necessários para trabalhar. Onde posso encontrar estes materiais e os preços de cada um?
Gil, Good Parts
Criciúma/SC
goodparts@uol.com.br

Prezado Gil,
Nossa sugestão é que você entre em contato direto com os fabricantes e distribuidores: Bosch, Alfatest, Panambra, Sun, SPX, Tecnomotor, Napro, etc. Não se esqueça de cadastrar sua oficina no IBAMA para poder comprar refrigerante legalmente. Atenciosamente.

Indicação

Acabei de conhecer o site de vocês e sinceramente achei muito bom! Gostaria de saber se vocês podem indicar uma oficina mecânica em Goiânia para fazer manutenção em um Honda Fit. Vocês mantêm parceria com oficinas aqui na região?

Daniel
Goiânia/GO
seiki182@yahoo.com.br

Prezado Daniel,
Agradecemos muito os seus elogios. Que bom que você gostou do nosso trabalho. Com relação a sua pergunta, lamentamos, mas não conhecemos nenhuma oficina especializada em Honda na sua região. Nossa sugestão é que procure o SINDIREPA do seu estado. Sendo um sindicato patronal, eles podem possuir um cadastro de oficinas por especialidade. Continue acompanhando nosso site e nossas edições.

Diesel

Vocês podem me indicar alguns vídeos técnicos sobre mecânica diesel disponíveis no site?

Edson Borges da Silva
Sete Lagoas/MG
edsonborgesmgw@hotmail.com

Prezado Edosn,
Na série O Mecâniconline, você encontrará vários programas que tratam do assunto motores Diesel. Em



@Mecanicaweb
PARA MELHOR ADMINISTRAR SUA OFICINA

Somente o sistema Mecanicaweb possui 13 versões diferentes, específicas para cada segmento.



- CENTRO AUTOMOTIVO
- ALINHAMENTO
- TRUCK CENTER
- FUNILARIA E PINTURA
- SOM E ACESSÓRIOS
- AUTO PEÇAS
- MOTOS
- RETÍFICA
- BLINDADORA
- GNV
- TRATOR E AGRIBUSINESS
- AUTO ELÉTRICA
- AR CONDICIONADO

RECEBA MAIS DE 30.000 PEÇAS E SERVIÇOS JÁ CADASTRADOS

FEITO SOB MEDIDA PARA SEU NEGÓCIO, MECANICAWEB É UM SOFTWARE COM 3 MÓDULOS (PRATA, OURO E DIAMANTE), QUE SE ADAPTA DE ACORDO COM O PORTE E FLUXO DE SUA OFICINA, ALÉM DO PREÇO ACESSÍVEL. TENHA O MELHOR E MAIS AVANÇADO SISTEMA PARA ADMINISTRAÇÃO DOS SEUS NEGÓCIOS

ORDEM DE SERVIÇO | ORÇAMENTO | CONTROLE DE ESTOQUE | CLIENTES | VEÍCULOS | PEÇAS | CHECK-LIST INTELIGENTE | MANUTENÇÃO PREVENTIVA INTELIGENTE | ENVIO DE MALA DIRETA | CONTROLE DE CHEQUES | PÓS VENDA | BOLETO BANCÁRIO | GESTÃO ELETRÔNICA DE DOCUMENTOS | RELATÓRIOS FINANCEIROS | RELATÓRIOS DE VENDA | HISTÓRICO COMPLETO COM RASTREABILIDADE | ENTRE OUTRAS FUNÇÕES AVANÇADAS DE ÚLTIMA GERAÇÃO.

Microsoft CERTIFIED Partner

Somente o Mecanicaweb possui a certificação Microsoft
2011 - 2010 - 2009 - 2008 - 2007 - 2006

(11) 5594-1377
www.mecanicaweb.com.br

Parceiros Oficiais
Microsoft CERTIFIED | SENAI | alfatest | MARVIC FIBRASIL | SABÓ | NAKATA

muitos deles, faz-se a desmontagem e remontagem completa do motor. Participe sempre e acompanhe nossas publicações.

Temperatura

Troquei o anel de instrumento de um Chevrolet Celta. O marcador de temperatura que retirei era de luz e mudei por um de ponteiro, mas agora não quer funcionar. O que pode ser?
Eliel, Elétrica Raio X
Rio de Janeiro/RJ
elieldata@hotmail.com

Prezado Eliel,
O sensor que aciona a lâmpada de advertência é diferente daquele que move o ponteiro do instrumento. Você lembrou de trocar? As ligações elétricas foram conferidas, de acordo com o circuito do novo painel com marcador? Continue acompanhado nossas publicações.

Curso

Vocês conhecem algum curso via internet sobre mecânica em geral?
Heitor Botelho Junior
São Vicente/SP
botelhofarias@bol.com.br

Prezado Heitor,
Não conhecemos nenhum tipo de curso a distância que atenda a sua necessidade. Nossa recomendação é que você procure a Escola SENAI "Antonio de

Souza Noschese", em Santos, e realize treinamentos presenciais nas suas horas de folga. Esperamos ter ajudado

Agradecimentos

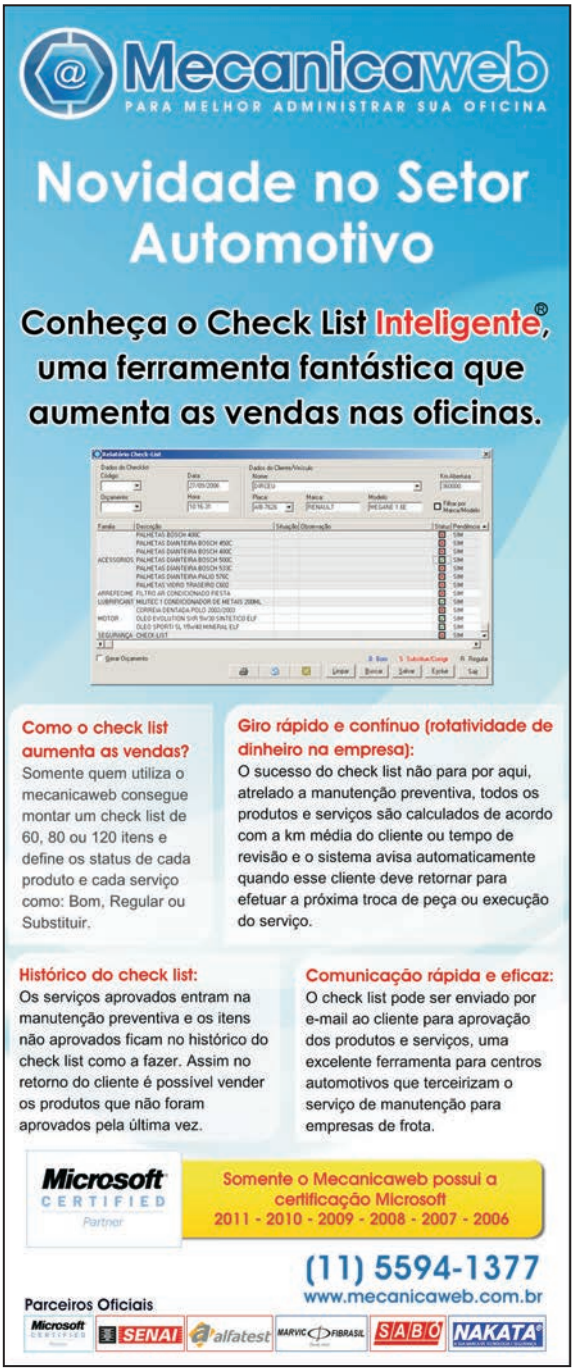
Quero agradecer por vocês mostrarem como funciona o sistema de ar condicionado automotivo básico. Excelente vídeo! Parabéns a toda equipe.
Robson Aparecido Gomes, Center Leste Cursos
São Paulo/SP
robsonapgomes@ibest.com.br

Prezado Robson,
Nós é que agradecemos os elogios. Tudo o que fazemos é com carinho para vocês. Continue acompanhando nossos programas e publicações.

Ruído

Recentemente adquiri um Chevrolet Celta ano 2008 que está com a correia fazendo barulho durante a primeira partida, uma espécie de assobio. Isso é normal?
Edmilson
São Paulo/SP
gomes_oi@hotmail.com

Prezado Edmilson,
Nenhum ruído "estranho" é normal. Mesmo em carros que rodam muito pouco. Nossa sugestão é que você leve o veículo ao seu mecânico de confiança e



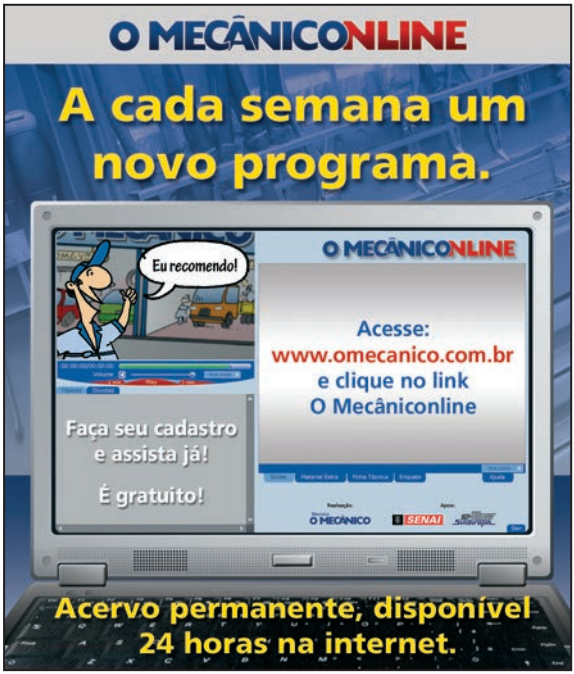


faça os ajustes necessários. Atenciosamente.

Certificação

Gostaria de saber como é o procedimento para fazer a prova para certificação de mecânico da ASE Brasil.**Daniel Rodrigo da Silva**
Araçatuba/SP
danomega00@yahoo.com.br

Prezado Daniel,
Pelo que sabemos a certificação ASE encontra-se temporariamente suspensa no Brasil. Continue acompanhando nossa revista e as atualizações diárias do portal.



Trator

Existe no mercado alguma revista sobre manutenção em tratores?
Anderson Pinheiro,
Mecânica Dema
Tangara da Serra/MT
anderson.pinheiro1984@bol.com.br

Prezado Anderson,
*Talvez a publicação eletrônica "Máquinas & Equipamentos Pesados" (**www.equipamentos-pesados.blogspot.com**) atenda a sua necessidade. Participe sempre e acompanhe nossas publicações.*

Montagem

Preciso de informações técnicas sobre a montagem do motor Cummins eletrônico ISC 6 Cilindros.
Marcio Pires
Rio de Janeiro/RJ
marciorio@oi.com.br

Prezado Marcio,
Na edição n° 156 publicamos uma matéria sobre o motor Cummins Interact. Obrigado pela atenção e continue acompanhando nossa revista.

Sindicato

Estou abrindo uma empresa com o ramo de atividade: retífica e recuperadora de cabeçotes automotivos. Preciso saber para qual sindicato da categoria que devemos recolher as contribuições.
Marcos Braga de Almeida
Ribeirão Preto/SP
marcosbalmeida@terra.com.br

Prezado Marcos,
Tomando como base a atividade a ser exercida, acreditamos que o sindicato é o Sindimotor. Está localizado na Rua Curuca, 1281 - Vila Maria - São Paulo – SP. Tel: **(11) 6631-6111**. *E-mail:* **sindimotor@sindimotor.org.br**. *Mais detalhes no site:* **www.aparem.org.br**. *Continue acompanhando o nosso site e nossas edições.*



ABÍLIO EM: "COMPETÊNCIA NÃO CUSTA MAIS!"

O ABÍLIO ESTÁ NA FEIRA DA AUTOMEC ASSISTINDO AS PALESTRAS DO PROJETO ATUALIZAR O MECÂNICO E ENCONTRA VELHOS COLEGAS DE PROFISSÃO.




COM TODOS OS EQUIPAMENTOS, INCLUSIVE OS DE PROTEÇÃO INDIVIDUAL
E PREOCUPADA COM AS QUESTÕES SOCIAIS E COM O MEIOAMBIENTE.
TUDO ISSO? E PARA QUÊ? NÃO É UM GASTO INÚTIL?
A FINAL O CLIENTE SÓ QUER SABER DE PREÇO BAIXO E NEM LIGA PARA ESSAS COISAS.
VOCÊS É QUE ACHAM.
O CLIENTE SABE MUITO BEM QUE UMA OFICINA BEM CUIDADA VAI CUIDAR BEM DO CARRO DELE TAMBÉM
E NÃO CUSTA TANTO ASSIM, CADA UM FAZER A SUA PARTE PARA UMA VIDA MELHOR.
PARA UMA MELHOR REPUTAÇÃO, COM MAIS CLIENTES E MAIS SUCESSO NOS NEGÓCIOS
BEM, SE FOR LEVAR COMO EXEMPLO A OFICINA DELE, ELE TEM TODA A RAZÃO!

SÓ A DAYCO OFERECE A VOCÊ

GARANTIA DE 2 ANOS

NOS KITS DE DISTRIBUIÇÃO !



ISSO PORQUE A DAYCO É A MAIOR FABRICANTE
DE TENSIONADORES E POLIAS PARA AS
PRINCIPAIS MONTADORAS DO MUNDO

- *Com o kit de transmissão Dayco, você efetua a troca completa dos itens de transmissão, substituindo correias, tensionadores e polias;*

FIDELIDADE MECÂNICO DAYCO

- *Consulte o regulamento no site*
  WWW.**MECANICODAYCO**.COM.BR
  E aproveite para pontuar no Programa Fidelidade Mecânico Dayco
- *SAT: 0800 772 0033*



DAYCO

MARKIV Automotive



Durabilidade na peça,
leveza no pé.

Quem vai de SACHS vai mais longe.



A **SACHS** foi a primeira e continua sendo a principal fornecedora de embreagens do país. O resultado desse pioneirismo é que veículos de diversas montadoras saem da fábrica com embreagens **SACHS**. E na hora da reposição, a escolha é pela tradição e confiança da marca. Afinal, quem conhece o atendimento diferenciado da **SACHS** não abre mão dos nossos serviços. **Lembre-se: quem vai de SACHS, vai mais longe.**

SACHS é uma marca da ZF

Faça revisões em seu veículo regularmente.

Central ZF Sachs: 0800 019 4477 • www.zfsachs.com.br

SACHS