



N.º 50

NOVEMBRO 2019 - 2€  
PERIODICIDADE MENSAL

[www.posvenda.pt](http://www.posvenda.pt)

- revistaposvenda
- company/revista-pos-venda
- RevistaPOSVENDA

PUBLICIDADE

**SPANJAARD**  
ADITIVOS &  
LUBRIFICANTES  
ESPECIAIS  
**SPANJAARD**

PUBLICIDADE

**MONROE**  
SUSPENSÃO

**LIQUI MOLY** Motoroils  
made in  
Germany

PUBLICIDADE

# Retalhistas de repintura

São o principal ponto de ligação às oficinas de colisão, mas enfrentam inúmeros desafios com a evolução da repintura automóvel



PUBLIREPORTAGENS  
**MOURAUTO**  
PÁG. 8  
**CORTECO**  
PÁG. 13

À  
CONVERSA  
COM AS  
OFICINAS

**MERCADO**  
A SGS CERTIFICA EM PORTUGAL OFICINAS DE COLISÃO E REPARAÇÃO AUTOMÓVEL EM PARCERIA COM O CENTRO ZARAGOZA

**PERSONALIDADE**  
A TRATAR DO AMBIENTE DAS OFICINAS HÁ MUITOS ANOS, A SAFETYKLEEN ADAPTOU O SEU MODELO DE NEGÓCIO À REALIDADE ATUAL, COMO NOS CONTA PEDRO PINHEIRO

A TERCEIRA EDIÇÃO DESTA INICIATIVA FOI REALIZADA EM COIMBRA, JUNTO DOS CLIENTES OFICINAIS DA X-ACTION

PUB  
**Arnott**

**WABCO**

**AMK**



**PRO4MATIC**  
AIR SUSPENSION CENTER



[PRO4MATIC.COM](http://PRO4MATIC.COM) | 239 700 760



# MOTRIO

manutenção auto inteligente

LEVAMOS ATÉ SI O MELHOR  
DAS SOLUÇÕES AUTOMÓVEL.

ADIRA À REDE DE OFICINAS MOTRIO EM **MOTRIO.COM**



+50 OFICINAS  
ADERENTES

7000

+7000  
REFERÊNCIAS



PEÇAS DE  
MANUTENÇÃO  
E DESGASTE



COMPATÍVEL  
COM 45 MARCAS  
E 1625 VEÍCULOS



QUALIDADE  
RENAULT



20 ANOS  
NO MERCADO



MELHOR RELAÇÃO  
QUALIDADE PREÇO

[WWW.MOTRIO.COM](http://WWW.MOTRIO.COM)

**PROPRIETÁRIA E EDITORA**

ORMP Pós-Venda Media, Lda  
Estrada de Polima  
Centro Industrial da Abóboda nº 1007  
2º andar, Escritório I  
2785-543 São Domingos de Rana  
Nº Contribuinte: 513 634 398

**CONSELHO DE ADMINISTRAÇÃO**

Paulo Homem  
Anabela Machado

**CAPITAL SOCIAL DA ORMP**

Bettencourt & Mendes, Lda - 50%  
Paulofimedia Unipessoal, Lda - 50%

**CONTACTOS**

Telefone: +351 218 068 949  
Telemóvel: +351 939 995 128  
E-mail: geral@posvenda.pt

[www.posvenda.pt](http://www.posvenda.pt)

● [facebook.com/revistaposvenda](https://facebook.com/revistaposvenda)

● [linkedin.com/company/revista-pos-venda](https://linkedin.com/company/revista-pos-venda)

**DIRETOR**

Paulo Homem  
[paulo.homem@posvenda.pt](mailto:paulo.homem@posvenda.pt)

**REDAÇÃO**

Nádia Conceição  
[nadia.conceicao@posvenda.pt](mailto:nadia.conceicao@posvenda.pt)

**COLABORADOR TÉCNICO**

Jorge Pereira

**DIRETORA COMERCIAL**

Anabela Machado  
[anabela.machado@posvenda.pt](mailto:anabela.machado@posvenda.pt)

**COMERCIAL**

José Ferreira  
[jose.ferreira@posvenda.pt](mailto:jose.ferreira@posvenda.pt)

**ADMINISTRATIVA**

Anabela Rodrigues  
[anabela.rodrigues@posvenda.pt](mailto:anabela.rodrigues@posvenda.pt)

**FOTOGRAFIA**

António Silva, Micaela Neto

**PAGINAÇÃO**

Ricardo Santos

**SEDE DE REDAÇÃO**

Estrada de Polima  
Centro Industrial da Abóboda nº 1007  
2º andar, Escritório I  
2785-543 São Domingos de Rana

**TIRAGEM**

10.000 Exemplares

**ISSN**

2183-6647

**Nº REGISTO ERC**

126724

**DEPÓSITO LEGAL**

399246/15

**PERIODICIDADE**

Mensal

**IMPRESSÃO**

DPS - Digital Printing Solutions MLP, Quinta  
do Grajal - Venda Seca, 2739-511 Aigualva  
Cacém - Tel: 214337000

**ESTATUTO EDITORIAL**

Disponível em [www.posvenda.pt](http://www.posvenda.pt)

# Sumário



N.º 50  
NOVEMBRO 2019

[www.posvenda.pt](http://www.posvenda.pt)

## 6

**DESTAQUE**

30 anos Fuchs ..... P.06

## 10

**NOTÍCIAS**

..... P.10

## 18

**INICIATIVA**

"À Conversa com as oficinas" ..... P.18

## 26

**ATUALIDADE**

Salão Equip'Auto ..... P.26

Encontro Nacional Helder Máquinas e Ferramentas ..... P.36

Valorpneu ..... P.38

S. José Logística Pneus ..... P.40

Gamobar Peças ..... P.42

## 43

**ESPECIAL**

Salão Mecânica 2019 ..... P.43

## 52

**MERCADO**

Krautli / Redes Oficiais - NexusAuto / Professional Plus ..... P.52

SGS - Certificação de oficinas ..... P.54

Tintas Ixell ..... P.58

## 60

**SEGUROS**

Peritagem - UON Consulting ..... P.60

## 62

**OFICINA DO MÊS**

Parceirauto ..... P.62

## 64

**PERSONALIDADE DO MÊS**

Pedro Pinheiro (SafetyKleen) ..... P.64

## 70

**DOSSIER**

Retalhistas de repintura ..... P.70

## 82

**TÉCNICA**

CEPRA - Pastilhas travão II ..... P.82

LD Auto - Emissões e sistemas de tratamento de gases de escape ..... P.86

## 90

**FORMAÇÃO**

Car Academy - Sensores (Cap.03) ..... P.90

**PUBLICIDADE**

FABRICANTE  
DO MÊS DE  
NOVEMBRO

MEYLE  
DRIVER'S BEST FRIEND

Sede : Rua da Fontainhas, 77 - Andrinos - Apartado 776 - 2416-905 LEIRIA Tel:244 830 070 - Fax:244 813 047

Filial : Zona Industrial - Rua T, Lote 49 6001-997 CASTELO BRANCO Tel:272 349 580 - Fax:272 349 589

Email: [geral@autodelta.pt](mailto:geral@autodelta.pt) - [www.autodelta.pt](http://www.autodelta.pt)





# Editorial

**PAULO HOMEM**  
DIRETOR

[paula.homem@posvenda.pt](mailto:paula.homem@posvenda.pt)



## Alta velocidade

**É** vertiginosa a atividade das empresas que estão no aftermarket automóvel. Se a cadência do negócio era a de uma carruagem a vapor, recuando apenas 20 anos atrás, atualmente o ritmo é o de um TGV, que não só viaja a alta velocidade, como já só pára em algumas estações. O passo acelerado a que o mercado está a andar, leva necessariamente a que cada um pense bem em que estação quer estar à espera do TGV, pois pode ser mesmo que ele não pare em algumas delas e dessa forma, rapidamente ficamos para trás. Mais do que nunca a gestão de uma oficina, de uma casa de peças, de um revendedor de equipamentos, de um retalhista de repintura, ou de qualquer outra entidade ligada ao pós-venda deve ser levada muito a sério. O enorme volume de informação que temos atualmente ao dispor, pelos mais diversos meios, permite a qualquer gestor ou dono de uma empresa deste setor ter dados muito concretos daquilo que se está a passar neste setor do aftermarket. Só não vê quem não quer ou quem não está de facto in-

teressado em que o seu negócio perdure muitos mais anos.

Não vale muito a pena andar a discutir a eletrificação do automóvel, pois ela está aí. A propriedade do automóvel vai passar a ser algo a que o automobilista vai deixar de ligar, pois passará cada vez mais a usar um automóvel englobado dentro de um serviço. Os conceitos de mobilidade partilhada também proliferam (sobretudo nas grandes cidades). A telemática e a “digitalização” do automóvel é irreversível e a sua conexão com o ecossistema (outros automóveis, empresas de serviços, telemóveis, infraestrutura, etc) é cada vez mais uma realidade. Os veículos são cada vez mais sensores, atuadores, radares, câmaras e afins. Surgem notícias quase diariamente sobre a fusão das grandes empresas do pós-venda. Os grupos internacionais do aftermarket estão cada vez mais globais. Existem redes oficiais para todos os gostos e todos os meses são apresentados novos conceitos. Enfim, não faltam sinais de que tudo está a mudar a um ritmo vertiginoso, como também existem cada vez mais certezas de que ninguém sabe na realidade muito bem para onde tudo irá caminhar.

Por isso, temos que perceber claramente o que se está a passar em nosso redor e colocar a seguinte questão: onde quero estar e como quero estar daqui a 10 anos? Será certamente um exercício interessante, que o levará a pensar sobre o seu modelo de negócio e a refletir como o mesmo poderá evoluir no futuro.

Nós, na PÓS-VENDA, também o queremos ajudar na decisão. Como publicação de âmbito profissional (B2B) temos orgulho de lhe trazer todos os meses (e diariamente através do site), tudo aquilo que se está a passar neste mercado e muito daquilo que irá acontecer num futuro mais ou menos próximo, com a vantagem de ter acesso a informação especializada, muito segmentada e concentrada numa ferramenta que lhe é muito útil. ●



**Por isso, temos que perceber claramente o que se está a passar em nosso redor e colocar a seguinte questão: onde quero estar e como quero estar daqui a 10 anos?**





AFTERMARKET  
[pro]Points

# 50.000 Pontos de oferta!

Pronto para conquistar a sua parte  
da oferta de 50.000 Pontos?

Adira ao programa ZF [pro]Points até 10 de dezembro de 2019\*  
e oferecemos-lhe 500 Pontos quando efetuar o registo.

Não perca esta oportunidade!  
Registe-se já no programa  
ZF [pro]Points!

**GANHE JÁ!**  
Digite o código promocional  
**E57D75** quando se registar  
em [www.zf-propoints.com](http://www.zf-propoints.com)

\*Promoção válida até esgotar o total de Pontos disponíveis para esta ação.

LEMFÖRDER 

 SACHS

TRW 

# Destaque



## 30 ANOS FUCHS EM PORTUGAL

# Pelo caminho da qualidade

O ano de 2019 fica marcado pelos 30 anos da Fuchs em Portugal. O permanente foco pela qualidade dos seus produtos, tem levado a Fuchs a uma posição de destaque no setor da lubrificação, quer no setor automóvel, quer no industrial

TEXTO PAULO HOMEM

**O** momento é de comemorar os primeiros 30 anos da Fuchs oficialmente representada em Portugal (a marca já antes era comercializada no nosso país), mas a empresa não pretendeu apenas ficar pelas celebrações e, para além do que vai sendo regularmente anunciado ao nível de novos produtos, apresentou algumas recentes novidades na sua operação.

Mas começemos primeiro por um pouco de história. A Fuchs está em Portugal desde 1989 e tem vindo a oferecer ao mercado português uma das gamas mais alargadas de lubrificantes automóveis e industriais, massas lubrificantes, fluidos de tratamento de metais, lubrificantes para aplicações especiais e serviços. É

provavelmente das empresas com a gama mais completa de produto para todo o tipo de aplicações, seja para automóvel, camião, motos, máquinas diversas, sem esquecer a componente industrial, que aliás, representa cerca de 70% do negócio Fuchs, ficando os restantes 30% para o setor auto.

As primeiras instalações eram em Pedrouços na Maia, onde iniciou a produção de lubrificantes industriais e automóveis. “Foram anos difíceis”, comentou Paul Cezanne, diretor-geral da Fuchs em Portugal. Em 1995, com a aquisição estratégica da Luso Química, a Fuchs mudou-se para a Zona Industrial da Maia, instalações que atualmente ocupa e que foram sendo sucessivamente adaptadas à evolução do negócio da empresa. No



âmbito da reorganização dos centros de produção do Grupo Fuchs na Europa, a empresa nacional encerrou a sua unidade de produção em 2013 (também porque o mercado estava a evoluir cada vez mais para os semi-sintéticos e sintéticos), embora tenha mantido na Maia um relevante laboratório de serviço ao cliente. Com uma imagem muito mais moderna, grande parte do complexo empresarial da Fuchs em Portugal é constituído por diversos armazéns, unidos entre si, com milhares de referências em stock, que permite à empresa uma enorme capacidade logística e de serviço, adaptada à realidade da distribuição atual.

Uma das novidades que coincide com estes 30 anos foi a renovação das instalações, recentemente concluídas. Diz a empresa, que a prioridade foi pensar no bem-estar dos colaboradores da empresa, mas também seguir as tendências em matéria de eficiência energética. O edifício foi renovado e a área administrativa foi ampliada, tendo-se investido no revestimento térmico e acústico, com um renovado sistema de climatização central. “Já no início, em 1989, o nosso objetivo era proporcionar condições agradáveis à equipa e, até hoje, temos vindo a melhorar as nossas condições de trabalho com o mesmo empenho com

que aperfeiçoamos os nossos produtos”, comentou Paul Cezanne, diretor-geral da Fuchs em Portugal, que acompanhou os 30 anos que a empresa tem no nosso país.

### REFORÇAR AFTERMARKET

Na apresentação dos 30 anos da Fuchs em Portugal, Paul Cezanne referiu também que a empresa está apostada num reforço da sua atividade ao nível do setor automóvel, em geral, e do aftermarket, em particular. “Vimos que existe uma excelente oportunidade de crescer no aftermarket automóvel. Temos sido pioneiros no lançamento de produtos para o primeiro enchimento, que depois lançamos regularmente para o setor do aftermarket, que assim beneficiam da qualidade dos nossos produtos”, afirma o diretor-geral da Fuchs em Portugal, reconhecendo que “temos espaço para crescer neste setor, até por via do alargado portfólio de produtos que disponibilizamos ao mercado português. Por isso, vamos estar mais focados neste setor, com a criação de uma divisão automóvel”.

Para reforçar a aposta da Fuchs no setor automóvel em Portugal, a empresa criou assim a tal divisão automóvel, que irá trabalhar diretamente com os clientes de primeiro enchimento (negócio OEM), mas também assumir uma po-

sição reforçada no aftermarket automóvel. Esta divisão terá como responsável André Castro Pinheiro, profissional com um largo historial no setor automóvel em Portugal. Refira-se que por via desta reestruturação, Paul Cezanne ficará encarregue exclusivamente do setor industrial, quando antes tinha a responsabilidade das duas áreas.

Na ocasião, Paul Cezanne fez ainda questão de referir dois recentes e importantes momentos na estratégia da Fuchs. A primeira aquisição da gama Pentosin e a segunda parceria com a Sparkes & Sparkes. A gama Pentosin completou o vasto portfólio de produtos da Fuchs, ampliando a gama de fluidos de transmissões de dupla embraiagem, sistemas de direção assistida e centrais hidráulicas.

Quanto à Sparkes & Sparkes, “é um reconhecimento da nossa qualidade e do valor acrescentado que proporcionamos aos clientes” explicou o diretor-geral da Fuchs em Portugal.

Uma derradeira novidade, embora com enfoque na área industrial, foi a criação do serviço Fuchs Care, que através do seu laboratório de serviço ao cliente, efetua serviços de análises e de GPP (Gestão de Produto em Processo), que se traduzem num acompanhamento técnico e constante aos seus clientes. ●



# MOURAUTO<sup>®</sup>

## 40 anos de Excelência

A história da Mourauto remonta ao ano de 1979, quando a 23 de Novembro desse ano, Manuel José Nunes Oliveira Moura iniciou, em nome individual, a atividade de reparações elétricas em veículos ligeiros e pesados, nas antigas instalações sitas na Rua das Fogaceiras, em Vila da Feira, concelho muito industrializado do distrito de Aveiro.

Nesses tempos o mercado da reparação automóvel era dividido pelas suas especialidades, existiam as oficinas puramente de mecânica, de chaparia e as de electricidade. E o "Moura" era um Electricista de referência reconhecido na maioria dos concelhos de norte do distrito de Aveiro. Desde o início da sua atividade esteve sempre associado aos principais fabricantes e marcas

do aftermarket que estavam a operar no mercado Português, nomeadamente a Magneti Marelli, a Tudor, Lucas e mais tarde a Robert Bosch.

Acompanhando a evolução do mercado de reparação e a nomeação como Serviço Bosch, em 1986 alargou a atividade da empresa à reparação de sistemas diesel, tornando-se numa referência enquanto especialista em reparação de Bombas Injetoras e Injetores.

Com a entrada de Portugal para a CEE e a conseqüente abertura dos mercados,

houve necessidade incorporar no normativo nacional as muitas normas e regras europeias, nomeadamente a alteração relativa à segurança na circulação dos veículos pesados.

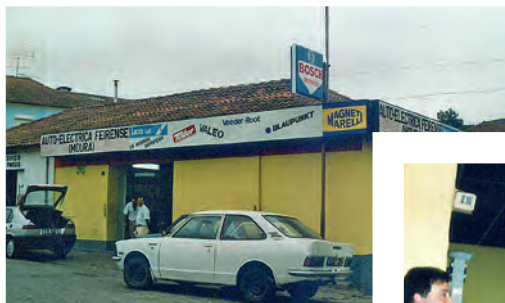
A partir dessa altura passou a ser obrigatório que os veículos pesados de transporte de mercadorias e passageiros estivessem equipados com equipamentos limitadores de velocidade e tacógrafos para controlo da circulação. A acompanhar esta evolução, no ano 1986 foram efetuados os investimentos necessários em equipamentos e formação e, nesse mesmo ano, foi certifica-

na altura era uma referência na conceção, desenvolvimento e fabrico de sistemas de adaptação para GPL. E no decorrer do ano de 1991, após vários meses de formação, em representação e parceria com Marca Italiana Bedini, iniciou a atividade de instalação/adaptação de veículos automóveis para GPL e sua reparação, tendo sido pioneiros na importação e homologação de equipamentos para transformação de viaturas para GPL. Nesse mesmo ano foi credenciada pela Direcção-Geral da Energia como entidade montadora e/ou reparadora de Kits de GPL em automóveis, de acordo com a Portaria 982/91 de 26 de Setembro.

Com o alargamento do leque de atividades e o crescimento da empresa, houve necessi-

dade de aumento das instalações sendo que em 1993 são adquiridas e adaptadas a primeira

Fundador Manuel Moura nas antigas instalações da Rua das Fogaceiras



do pelo Instituto Português de Qualidade (IPQ) como

instalador de limitadores de velocidade e Instalador e Reparador de Tacógrafos.

A constante abertura a novos mercados, o acesso a mais informação, o início das preocupações ambientais, nomeadamente com as emissões dos combustíveis fósseis, bem como a subida dos preços dos combustíveis, levaram o mercado a procurar alternativas à Gasolina, encontrando no GPL (Gás de Petróleo Liquefeito) a resposta às necessidades. Para efeito, foram encetados contactos e visitas a várias empresas do mercado italiano, que

unidade das actuais instalações na Rua 25 de Abril, Zona Industrial do Roligo, Santa Maria da Feira.

A evolução do mercado e o crescimento do negócio levou a que em 1996 fosse constituída a sociedade Mourauto, Lda, empresa que tinha na sua estrutura de accionistas os seus sucessores, assegurando desta forma a continuidade e o futuro do seu projeto.

A crescente complexidade das tecnologias da reparação automóvel a par com o crescimento do mercado de reparadores independentes, levou a empresa a integrar um pequeno grupo de oficinas que, sob a tutela e em parceria com a Robert Bosch, marca de primeiro equipamento mundialmente reconhecida e respeitada, em 1999 no congresso de Tomar,



foi lançada a primeira rede de oficinas multimarca - “Bosch Car Service” - que pela sua capacidade e qualidade técnica e profissional foi de imediato recebida e reconhecida pelo mercado.

O querer fazer sempre mais e melhor



tem pautado o nosso percurso ao longo dos anos levando a empresa a avultados investimentos em infraestruturas, em equipamentos e formação constantes. Neste percurso alargamos as áreas de negócio, nomeadamente à mecânica especializada, como a reparação de motores,

reparação e manutenção de caixas de velocidade (normais e automáticas); à reparação de turbos, cujos investimentos realizados permitem-nos responder às solicitações de praticamente todo o mercado. Para colmatar as necessidades dos nossos clientes profissionais, que nem sempre tem acesso a informação e produtos, foi criada a marca MGK, que é uma marca de componentes auto que são reconstruídos nos nossos laboratórios técnicos de acordo com as normas, especificações



de qualidade dos fabricantes.

A crescente preocupação com as alterações climáticas, bem como com o aquecimento global derivado das emissões de CO<sub>2</sub>, tem feito com que a União Europeia crie normas de redução das emissões cada vez mais apertadas, levando os fabricantes a desenvolver viaturas com consumos e emissões cada vez mais reduzidos. Neste contexto de redução de emissões foram

desenvolvidos novos sistemas de injeção com menos consumos e adicionados novos filtros aos sistemas de escape. Para acompanhar todos estes desenvolvimentos tecnológicos foi necessário adquirir novos equipamentos de testes e reparação dos sistemas de injeção, bem como diagnóstico e limpeza de sistemas de filtragem de partículas.

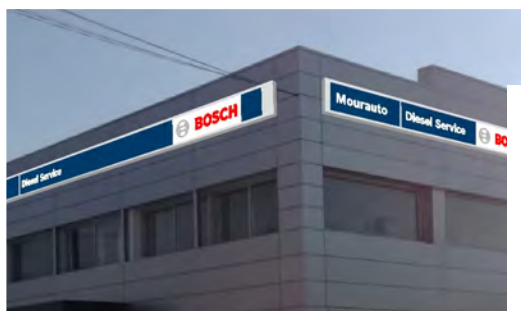
Com o crescimento das unidades técnicas surgiu a necessidade de mais espaço o que só seria possível com a aquisição de um novo edifício. O que veio a acontecer em finais de 2017, com a aquisição do edifício contíguo ao edifício já existente. Foram de imediato iniciadas as obras de adaptação e união das duas unidades, estando as mesmas em fase de finalização.

Neste ano que marca os 40 da nossa história, vamos celebrar com a abertura da nova unidade e o alargamento da nossa atividade, sendo que o ano de 2019 marca a adesão da Mourauto ao conceito AllTrucks, rede de oficinas multimarca para veículos pesados.

No caminho percorrido, no presente e no que vamos percorrer teremos sempre por missão fornecer todos os dias as melhores soluções na reparação auto, ao preço mais justo para o cliente, utilizando os melhores e mais avançados recursos disponíveis e know-how técnico, de modo a satisfazer as necessidades dos clientes mais exigentes, sempre com Qualidade, Rigor e Competência. ●



Os atuais sócios  
Joana Moura  
e Rui Oliveira



# Notícias



## PPG-MOONWALK

# Mais um passo na digitalização do processo

A PPG desvendou para a imprensa a novíssima e revolucionária máquina de mistura de tintas Moonwalk. A multinacional quis demonstrar na prática as razões e os objetivos que levaram a este importante lançamento

TEXTO PAULO HOMEM

Foi no seu remodelado Business Development Center, em Rubí, Barcelona, que a PPG desvendou ao vivo a sua Moonwalk. Tendo em mente que o cliente deve estar no centro do negócio, a PPG está permanentemente a avaliar as suas necessidades e a identificar problemas no processo de pintura que depois despoletam soluções. A preparação da tinta, na maioria das oficinas, é um problema. A mistura manual não é fácil nem é precisa, traz problemas de desperdício de produto, de equivalência de cor e de gasto de tempo. É também uma atividade pouco valorizada pelos pintores, que em vez de estarem a pintar estão a perder

tempo na mistura. Outro grave problema é, na generalidade das oficinas de colisão, a desordem completa que existe na sala de pintura, muitas vezes suja, desarrumada e pouco atrativa como sala de trabalho.

Foi desta análise que nasceu o projeto Moonwalk, que demorou três anos a ser desenvolvido pela PPG e por uma empresa italiana (Corob), tendo sido registada a patente. “A proposta foi desenvolver um equipamento acessível que oferecesse um rápido retorno do investimento, através de um sistema robusto, de baixa manutenção, fácil de usar e que se adaptasse às atuais embalagens da PPG e da Nexa Autocolor”, referiu Xavier Pegueroles, di-



retor de marketing Espanha e Portugal da PPG Ibérica, explicando que os objetivos da Moonwalk passam por “proporcionar uma alta eficácia e uma máxima correspondência de cores, otimizar o consumo de produto reduzindo os desperdícios da pintura, mas também melhor a experiência dos clientes PPG e aumentar a rentabilidade das oficinas de colisão”.

A Moonwalk é um equipamento totalmente autónomo, constituído por dispensadores (cada dispensador tem 3 patentes), uma balança móvel ultra precisa (com duas casas decimais), compatível a 100% com o ecossistema digital da PPG, uma estante dispensadora para colocação dos básicos de cor, impressora de etiquetas, sistema de leitura digital das embalagens (solução que evita erros) e um software inteligente que gere todo o equipamento. O profissional tem apenas que escolher o código de cor no monitor, colocar os dispensadores na estante (indicados pelo software), por o copo para a tinta na balança e... esperar pela mistura final.

Trata-se de um processo fácil, muito rápido (apenas 2 a 3 minutos, o que poupa cerca de 8 minutos face ao processo manual tradicional), ausente de sujidade, de erros e muito eficaz, como aliás a demonstração prática acabou por demonstrar.

“Entendemos que este equipamento é mesmo um passo em frente ao nível da mistura de tintas, que permitirá às oficinas de colisão entrarem numa nova era”, realça Xavier Pegueroles, explicando que “assim que as oficinas a começarem a utilizar, mas ninguém querará voltar ao passado”.

Segundo os dados apresentados pela PPG, em termos médios, com a Moonwalk existe uma poupança de tinta na ordem dos 9% (este equipamento apenas trabalha com as linhas à base de água da PPG e da Nexa Autocolor), permite poupar entre uma a duas horas de tempo produto (variando de uma oficina com 6 ordens de reparação dia até uma oficina com 14 ordens de reparação dia), o que significa que o retorno do investimento poderá ser de um ano e seis meses (para uma oficina com 6 OR/dia) ou de apenas oito meses (para uma oficina com 14 OR/dia).

O preço deste equipamento varia entre os 18.500 euros (com 3 anos de manutenção e garantia), passa pelos 19.400 euros (se tiver aquecimento) ou pelos 21.450 euros (com 5 anos de garantia e manutenção), para terminar nos 22.500 euros (com a aquecimento e 5 anos de garantia e manutenção). No preço está ainda incluída a instalação, a formação (com um técnico da Corob e outro da PPG) e 3 anos de manutenção do Hardware (uma visita anual).

A Moonwalk estará disponível em Portugal no início de 2020. ●

## Henkel lança novos adesivos universais estruturais Loctite

Os adesivos universais estruturais de Loctite, agora lançados pela Henkel, pretendem proporcionar resistência, velocidade e durabilidade, através da sua tecnologia híbrida patenteada. Esta gama de produtos inclui o adesivo universal para reparações Loctite HY 4070 e o adesivo estrutural universal Loctite HY 4090.

O adesivo universal para reparações Loctite HY 4070, disponível em formato de 10 ml, fixa em menos de 60 segundos e cura em dois minutos na maioria dos materiais, funcionando especialmente bem em muitos plásticos, borrachas e em combinações plástico / metal. Este é um adesivo de uso geral

ideal para oficinas, já que um só produto pode ser usado para muitas aplicações (desde a reparação de fixações de faróis a para-choques e grelhas).

O adesivo estrutural universal Loctite HY 4090, em formato seringa de 50 ml, oferece a velocidade de um cianoacrilato e a resistência de um epóxi. As suas características e benefícios incluem resistência térmica até 150°C, alta resistência a vibrações e impactos, elevada resistência à humidade, preenchimento de folgas até 5 mm e pode ser usado em aplicações a baixas temperaturas. É adequado para uma grande variedade de substratos, incluindo metais, a maioria dos plásticos, materiais compostos e borrachas.



## Petronas promove campanha com a gama Syntium

A Petronas está a dinamizar uma promoção para celebrar o seu 5.º campeonato consecutivo na Fórmula 1, com prémios para as oficinas automóveis e consumidores, com edição limitada dos bidões de 200 litros da gama Petronas Syntium. Com esta promoção, qualquer oficina poderá dinamizar as suas vendas sem custo adicional e, além disso, oferecer aos seus clientes entrar no sorteio de vários prémios, simplesmente por fazer uma mudança de óleo com Petronas Syntium.

A inscrição é feita em dois passos: A

oficina tem de solicitar ao seu distribuidor uns dos lubrificantes Petronas Syntium incluídos na promoção; assim que a oficina tiver recebido o lubrificante Petronas Syntium, terá de efetuar o registo na página web promocional, onde precisa de apresentar um comprovativo de entrega do lubrificante Petronas Syntium incluído na promoção e indicar os dados da oficina para que os

consumidores possam dirigir-se ao seu estabelecimento.

Mais informações desta promoção em [portugal.syntiumandme.com/](http://portugal.syntiumandme.com/)



## Guadiluso Peças entra no Grupo Trustauto

A Guadiluso, retalhistas de peças de Elvas, acaba de dar mais um passo na sua evolução como empresa dentro do negócio aftermarket, ao associar-se ao Grupo Trustauto.

“É com enorme satisfação e orgulho que transmitimos que o nosso grupo acaba de reforçar a sua posição no mercado, estando agora também presente na região de Elvas.

O novo membro do grupo é a Guadiluso Peças, empresa de referência no mercado”, refere Ricardo Ribeiro, administrador do Grupo Trustauto.

A Guadiluso Peças é uma empresa do retalho de peças, que tem a sua sede e armazém em Elvas, tendo em julho passado aberto uma filial em Campo Maior, sendo atualmente uma das referências na região.

## Vieira & Freitas lança nova gama de centralinas de comando do airbag

A Vieira & Freitas, apresentou uma nova linha de centralinas de comando do airbag, da sua histórica representada Meat & Doria. Desta forma, a Vieira & Freitas, continua assim a ex-

pandir a sua oferta nas gamas de produtos elétricos e de eletrónica, para atender às necessidades do aftermarket, com a marca Meat & Doria.

Grande parte dos veículos do nosso parque automóvel estão equipados com o sistema de airbag, que é controlado por uma centralina que dá a ordem de ação em caso de embate da viatura. Quando isto ocorre, existe a necessidade de eliminar a informação ou reprogramar a mesma, para manter a segurança.

## APDCA realiza 3ª Convenção em fevereiro de 2020

A Associação Portuguesa de Comércio Automóvel – APDCA vai organizar em fevereiro de 2020, a sua 3.ª Convenção. O tema deste evento será “O futuro depende das suas escolhas”. Direcionada para todos os intervenientes no setor do comércio de automóveis usados, parceiros associados e entidades

estatais, mas também para o público em geral, a Convenção da APDCA tem como objetivo discutir os desafios que a atividade enfrenta e a presente realidade do mercado, tanto ao nível da regulamentação e legislação aplicáveis, como dar resposta às necessidades de adaptação num mundo digital em constante evolução e mutação.

## Samiparts e NPeças integram ASER Aftermarket Automotive

A Samiparts e a NPeças passaram a incorporar os serviços centrais da ASER Aftermarket Automotive. A Samiparts é uma empresa localizada em Pombal, com quatro pontos de venda em Leiria, Pombal, Soure e Ansião. A NPeças, é uma empresa localizada em Lisboa, com

dois pontos de venda em Lisboa e Montijo. O grupo ASER, com estas incorporações, dá um passo muito importante no fortalecimento do seu projeto em Portugal, consolidando o seu posicionamento diferencial no mercado, tendo já a Humberpeças como parceiro.

## Nova app para clientes da Euro Tyre

A Euro Tyre lançou uma nova app móvel gratuita, que permite agilizar os processos de pesquisa, filtro e organização de resultados em função do pretendido pelo utilizador. Esta ferramenta de trabalho permite aos clientes ter acesso a promoções exclusivas, preços e informação detalhada em qualquer lugar. Além disso, dá a possibilidade de fazer encomendas

em apenas quatro cliques, garantindo a rapidez e capacidade de resposta. “Esta aplicação vem ajudar aqueles que, dia após dia, confiam na Euro Tyre e nas ferramentas que a empresa disponibiliza para apoiar o trabalho dos seus clientes, estreitando os canais comunicativos de forma eficiente”, refere João Madeira, gestor de comunicação e marketing da Euro Tyre.

## A&S é a nova marca de rolamentos para ligeiros do Grupo Fersa

A A&S Automotive Solutions, nova marca de rolamentos lançada pelo Grupo Fersa, pretende oferecer uma ampla gama de produtos para as principais marcas de veículos ligeiros.

Esta é a mais nova alternativa de rolamentos, adaptada às necessidades do mercado. Pretende garantir um produto de alta qualidade para o mercado de peças de reposição e concentra-se numa ampla variedade de números de peças, serviço superior e altos padrões de qualidade europeus garantidos. O primeiro catálogo da A&S inclui mais de 2.400 referências de peças para mais de 3.000 modelos de automóveis. Um atendimento ágil e próximo ao cliente é uma parte fundamental da nova identidade da marca, para garantir a melhor experiência aos clientes. A A&S une-se às restantes marcas do Grupo Fersa para cobrir todos os setores: A&S como especialista em automóveis de passageiros e veículos ligeiros, Fersa especializada em veículos comerciais e NKE em todas as aplicações industriais. O catálogo online da A&S já está disponível através do site: [www.ASautosolutions.com](http://www.ASautosolutions.com).



## Num minuto...

A **R-M**, marca premium da BASF, vai voltar a eleger o melhor pintor automóvel, através do seu tradicional concurso “R-M Best Painter Contest”. O evento nacional terá lugar em fevereiro de 2020, enquanto a final será em setembro de 2020.

A **MCoutinho Peças** levou muitos dos seus clientes e parceiros de negócio para um passeio no Douro, a fim de comemorar em “família” os 20 anos que levam no mercado das peças originais.

Fruto do recente acordo entre a **Mecatrónicaonline** e a **EAATA**, a empresa portuguesa passou a disponibilizar os seus clientes equipamentos de diagnóstico da marca Autel.



**Soulima**

Lisboa e Porto

Luís Tavares

219 379 830

soulima@soulima.pt

www.soulima.pt

**SOULIMA**

## 15 anos de história

A Corteco entrou na Soulima há mais de uma década, sendo que, daí para cá, a marca tornou-se uma referência incontornável no portfólio deste grande operador de peças

**A** Soulima tem tido um ano particularmente marcante no setor das peças de automóveis. A empresa passou a pertencer maioritariamente ao grupo espanhol Lausan, sem contudo perder a sua identidade nacional, tendo ainda reforçado muito a sua presença no norte de Portugal, com a recente inauguração de um mega armazém na Maia.

Do seu extenso portfólio de marcas de peças, com um cunho claramente voltado para fornecedores que estão no primeiro equipamento, destaque para a Corteco, que está presente nas prateleiras dos armazéns da Soulima há cerca de 15 anos.

“A nossa aposta na Corteco foi trabalhar, desde o início, com as gamas de produtos que estavam disponíveis”, refere Luís Tavares, gestor de produto da Soulima, explicando que “desde sempre trabalhamos diversos produtos da Corteco, exceto os tubos de travão e os filtros de habitáculo.

De resto, posso destacar as juntas e os retentores que são duas gamas muito importantes para nós e são os produtos que mais temos da Corteco no nosso stock, embora trabalhemos os restantes com uma oferta alargada”.

Seguindo a estratégia de ter uma marca por cada gama de produto que esteja no primeiro equipamento, a Soulima tem “feito uma aposta continua na Corteco... até aos dias de hoje”, refere Luís Tavares, dizendo que “sabemos que é uma marca fiável para o consumidor final, a oficina, tendo o seu espaço no mercado muito bem definido”.

Revelando que muitos dos clientes pedem determinadas peças pela sua marca, “tal como acontece com a Corteco”, Luís Tavares diz que “é uma marca que já tem um histórico de qualidade no mercado, que é realmente reconhecida pelo cliente. O feedback que temos é muito positivo é o nosso departamento de garantias diz-nos

que é uma marca sobre a qual não temos grandes problemas”.

Estas têm sido também as razões pela qual a Soulima tem feito uma aposta continua na Corteco, que agora sai reforçada pelo investimento que esta marca tem feito no mercado português. “O ter um responsável para o mercado português ajuda sempre num melhor entendimento com a marca, até pelo conhecimento que o mesmo tem do negócio”, afirma o responsável da Soulima, explicando que “existe maior ajuda nas encomendas, mas também um esclarecimento mais rápido e efetivo de alguma questão técnica ou comercial com esta presença mais direta da Corteco no mercado português”.

Sendo uma relação comercial com alguns anos, a Soulima quer manter esta parceria com a Corteco no futuro, até porque “existem boas bases para manter e potenciar este acordo, tendo em conta também que o nosso cliente confia nesta marca”, diz Luís Tavares.

No futuro está em aberto a possibilidade de a Soulima poder vir a comercializar toda a gama de produtos da Corteco, mas refere Luís Tavares que “o primeiro passo está dado com o reforço da quantidade de referências, por via da abertura do nosso novo armazém no norte. Porém, para nós, o principal é que a marca continue a oferecer a qualidade a que sempre nos habitou”. ●

## Tab Batteries é fornecedor OE do Grupo Volkswagen

A TAB Batteries assinou um acordo com o Grupo Volkswagen, e desde agosto passado que fornece baterias ao fabricante de automóveis alemão.

O acordo foi alcançado após uma série de testes rigorosos e ajustes de produtos a altos padrões de tecnologia e produção. A TAB, como



um dos fornecedores exclusivos, fornecerá baterias EFB Stop & Go para o modelo T-Cross.

“Estamos felizes em incluir uma marca desta dimensão no grupo de marcas para as quais fornecemos baterias para equipamentos originais. Estou certo de que nós dois sabemos tirar proveito das oportunidades oferecidas por este contrato”, afirmou Joan Alcaraz, CEO da TAB Espanha.

## Mais de 500 novas referências Aftermarket nos novos catálogos Sogefi

A Sogefi lançou os novos catálogos 2020, disponíveis em 10 idiomas para cada uma de suas marcas de reposição: Purflux, Fram e CoopersFiaam. Mais de 6.700 artigos, incluindo mais de 500 novas referências criadas em 2019 para o Aftermarket, estão disponíveis em versões impressas e online. A publicação, que contém mais de 70 páginas, abrange todas as famílias de filtros para automóveis de passageiros e furgonetas, incluindo a nova gama Cabin3Tech+, que filtra até 98,8% das partículas finas e oferece uma nova opção a acrescentar



aos filtros de pólen e de carvão activado. A página de resumo principal é muito útil, pois permite ao leitor fazer uma selecção rápida e fácil dos produtos da gama. Com esta última extensão de gama, a cobertura da frota de veículos aumentou para quase 12 milhões de veículos na Europa, posicionando a Sogefi como o fornecedor número 1 do IAM para cobertura da frota no módulo de filtro de óleo (96% cobertura) e no módulo de filtro de diesel (96% cobertura); com uma sólida cobertura da frota nas famílias de filtros de ar (93%) e filtros de cabine (93,7%).

## KYB Europe lança novas funcionalidades na APP

A KYB lançou atualizações para a sua APP “Suspension Solutions”. A aplicação irá agora proporcionar aconselhamento técnico detalhado específico da peça para realização de trabalhos na suspensão, totalmente gratuito. O técnico pode introduzir a marca e o modelo do

automóvel, o VIN ou o número de registo (apenas disponível em alguns países) e serão apresentados os números de peça da KYB necessários e um boletim técnico detalhado para cada trabalho. O boletim inclui um guia ilustrado para instalação da peça, bem como as ferramentas necessárias (e definições de binário relevantes) e uma estimativa do tempo necessário para concluir o trabalho. Se existir um vídeo de instalação da KYB disponível para esta referência, o mesmo será também disponibilizado.

### ➔ Num minuto...

Em Óbidos, os 48 agentes da rede **ContiService** reuniram-se para a habitual convenção anual, onde foram apresentados os projetos para 2020 que têm enfoque na componente digital.

A comemorar os seus 15 anos de existência, o **Standvirtual**, portal online líder de anúncios classificados automóvel, pretende investir na categoria peças e acessórios, duplicando o número de componentes nos próximos anos.



## OPINIÃO

### A Entrega – A confiança conquistada (IV)

Após a explicação e o pagamento da factura é hora de restituir fisicamente o veículo. Deve assegurar-se de que o veículo está nas mesmas condições em relação ao estado em que entrou relativamente ao seu aspeto. Nessa altura fez-se um controlo visual ao veículo, tendo sido assinalado todas as inconformidades físicas com que entrou no reparador como por exemplo, mossas, riscos falta de embelezadores, tecidos interiores, etc...

Anotou-se também o nível de combustível e eventuais avisadores luminosos acesos.

Por isso exatamente antes da restituição deve-se efectuar novo controlo visual para que sejam confirmadas as inconformidades já existentes durante a receção do veículo e a não existência de novas durante a reparação. Deve-se ainda mostrar o número de quilómetros percorridos e caso tenham sido feitos ensaios, explicar a sua necessidade e os quilómetros percorridos para a realização dos mesmos.

Existem certas reparações que envolvem diagnósticos complexos ou de difícil deteção que obrigam a um elevado número de quilómetros de testes. Nestas situações durante o diagnóstico/reparação devem informar o cliente das dificuldades e dos quilómetros que se irão realizar para que tudo seja transparente para o cliente, evitando assim conflitos durante a restituição do veículo.

Após o controlo visual realizado deve-se retirar todas as proteções de oficina que foram colocadas no veículo durante a recepção, desejar boa viagem dando a indicação do contacto posterior para medir a sua satisfação relativa à reparação efetuada.

**PAULO QUARESMA**  
GTAVA.PT



## Nova campanha de embaixadores da marca Sachs

Com a marca Sachs, a empresa desenvolveu um kit de embraiagem reforçado, concebido para veículos de alto desempenho e aqueles expostos a condições de condução extremas. Além disso, para destacar como o seu conhecimento de engenharia é diretamente transferido para a sua produção em série e para celebrar a sua ligação de 80 anos ao desporto automóvel, a companhia associou-se a três nomes globais do automobilismo que irão atuar como embaixadores da marca Sachs e são os protagonistas da sua última campanha.

Os nomes são o campeão norueguês Joachim Waagaard, o primeiro piloto escandinavo de *drift* a participar no The Goodwood Festival of Speed; o reconhecido piloto de resistência, Christian Engelhart venceu as 24 horas em Daytona 2019 e com 20 anos de idade, Billy 'Whizz' Monger, o vencedor do prémio Helen Rollason Award Personalidade do Ano 2018 da BBC Sports, é um ex-piloto de F4 que regressou à pista 12 meses depois de perder as pernas num acidente catastrófico e que compete atualmente no campeonato Euroformula.

A marca está ligada ao desporto automóvel desde 1937, quando os primeiros Mercedes 'Silver Arrows' foram equipados com amortecedores e embraiagens Sachs. Duas carrinhas da ZF Race Engineering, equipadas com áreas de oficina onde os amortecedores podem ser recalibrados e as embraiagens examinadas, ajustadas e reparadas, viajam pelo mundo durante a temporada de competição. Fornecendo apoio de engenharia em eventos do desporto automóvel em 24 países em quatro continentes, este extenso serviço contribui significativamente para as muitas vitórias mundiais apoiadas pela ZF.

## Lubrificantes Open Parts na Alecarpeças



Fruito da sua relação comercial com a Open Parts, extensível a diversas linhas de produto, a Alecarpeças passou a ter disponível os lubrificantes desta marca italiana.

Graças à avançada pesquisa em óleos base e aditivos sofisticados, os óleos de motor OP garantem elevada eficiência e alto desempenho. Os óleos de motor OP estão em conformidade com os mais exigentes padrões internacionais e respeitam os requisitos dos fabricantes de motores a gasolina e diesel.

O destaque vai para os lubrificantes semi-sintéticos e sintéticos XK1, que estão disponíveis em diversas embalagens com diferentes volumetrias. Os lubrificantes semi-sintéticos XK1 excedem as especificações mais exigentes da indústria automóvel, através de uma seleção equilibrada de óleos básicos e aditivos cuidadosamente selecionados.

Os lubrificantes sintéticos XK1 são, segundo a Open Parts, de altíssima qualidade, e estão em conformidade com os mais recentes padrões internacionais e satisfazem os requisitos dos fabricantes europeus de motores a gasolina e diesel.

Graças ao seu baixo nível de enxofre sulfatado de fósforo e cinza (SAPS), esse óleo está em conformidade com o padrão ACEA C e é ideal para uso em motores modernos equipados com sistemas de tratamento de gases de escape anti-partículas (APF ou DPF).

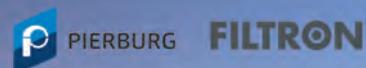
### ERRATA

No Dossier Componentes de Travagem, no texto referente à marca Klaxcar, na página 66, colocámos o endereço de email errado. O endereço correto é [aftermarket@caetano.parts](mailto:aftermarket@caetano.parts). pt. À Caetano Parts o nosso pedido de desculpas.

# PAIXÃO PELA QUALIDADE!



## O DISTRIBUIDOR DE MARCAS PREMIUM E SERVIÇOS DEDICADOS



[contact@krautli.pt](mailto:contact@krautli.pt)  
[www.krautli.pt](http://www.krautli.pt)

## PROBLEMA

Os sistemas de escape com pequenos furos ou fissuras podem provocar leituras erradas da sonda lambda e levar à reprovação na Inspeção Periódica Obrigatória (IPO).

## SOLUÇÃO

A LIQUI MOLY dispõe de vários produtos para todo o tipo de reparação de sistemas de escape, para buracos pequenos ou médios e também para a sua montagem correta de forma fácil e rápida, garantindo uma elevada resistência ao calor por longo tempo e garantindo também a posterior desmontagem sem danos.



A Pasta de Montagem para Sistemas de Escape (Ref. 3342) permite uma montagem simples, rápida e estanque em tubos e flanges em sistemas de escape. Garante uma ótima vedação e permite uma desmontagem fácil, no futuro, em caso de substituição da panela de escape, evitando os danos. Adequada para a montagem dos sistemas de escape impermeáveis ao gás, orifícios do tubo de escape, junções aparafusadas e bujões e anéis de chama.

### Vantagens

- >> Isento de amianto
- >> Aplicação fácil
- >> Elevada impermeabilidade aos gases
- >> Sem necessidade de desmontagem
- >> Excelente resistência ao calor



A Pasta Reparadora de Escapes (Ref. 3340) permite a reparação rápida e simples de pequenos orifícios em todo o sistema de escape. É resistente ao calor e endurece com a temperatura, selando pequenos orifícios e fissuras no sistema de escape. Para reparações de orifícios maiores a LIQUI MOLY tem também a opção da Fita Reparadora de Escapes (Ref. 3344), através de reforço com manta apropriada.

### Vantagens

- >> Aplicação fácil
- >> Sem necessidade de desmontagem ou soldagem
- >> Não contém solventes inflamáveis
- >> Sem amianto
- >> Alta estanqueidade ao gás
- >> Excelente resistência ao calor

FICHAS TÉCNICAS E MODO DE UTILIZAÇÃO EM

[www.liqui-moly.pt](http://www.liqui-moly.pt)

INFORMAÇÕES

[comercial.iberia@liqui-moly.com](mailto:comercial.iberia@liqui-moly.com)

N



NOTÍCIAS



## Dica Ambiental by Eco-Partner

### Resíduos nos Açores 2

Neste mês continuamos a temática das oficinas auto na Região Autónoma dos Açores e nas necessidades legais introduzidas pela implementação do Plano Estratégico de Gestão de Resíduos da Região Autónoma dos Açores (PEGRA). Quem está abrangido pela obrigatoriedade de inscrição no SRIR: Os produtores de resíduos estão obrigados à inscrição e registo de cada um dos seus estabelecimentos no portal SRIR desde que se verifique, pelo menos, uma das seguintes condições:

1. Produzam resíduos não urbanos e empreguem pelo menos seis trabalhadores;
2. Produzam resíduos urbanos cuja produção diária, aferida pela média mensal dos últimos três meses, exceda o volume de 1100 l ou 250 kg;
3. Produzam resíduos perigosos não urbanos (caso das oficinas auto)
4. Produzam resíduos hospitalares;

### Quais são os produtores de resíduos que têm de elaborar e implementar planos internos de prevenção e gestão de resíduos?

Os produtores de resíduos sujeitos à obrigatoriedade de inscrição no SRIR são também obrigados a elaborar e implementar um plano interno de prevenção e gestão de resíduos de acordo com o artigo 39º do Decreto Legislativo Regional n. 29/2011/A. O incumprimento do envio do plano interno à entidade competente, assim como o não cumprimento da obrigação de ter o plano interno disponível na

instalação de produção de resíduos constitui uma contraordenação leve.

### Até quando deve ser submetido o mapa anual dos resíduos produzidos na plataforma SRIR?

O mapa anual dos resíduos produzidos deverá ser carregado na plataforma SRIR até ao final do mês de Fevereiro. O não preenchimento dentro do prazo ou o preenchimento incorreto/incompleto dos mapas de registo no SRIR, constitui uma contraordenação leve.

### Que dados devo inserir no mapa SRIR?

A informação inserida no mapa SRIR deverá ser a informação constante nas guias que acompanham o transporte de resíduos e que foram emitidas na plataforma SRIR. A informação carregada por cada um dos diferentes intervenientes na gestão de cada resíduo deverá ser sempre igual.

Uma coordenação leve, conforme descrito Decreto Legislativo Regional n.º 29/2011/A, de 16 de Novembro é punível com as seguintes coimas > de 200€ a 2.000€ em caso de negligência e de 400€ a 4.000€ em caso de dolo se praticada por pessoa singular; > de 2.000€ a 18.000€ em caso de negligência e de 6.000€ a 36.000€ em caso de dolo se praticada por pessoa coletiva;

Com um património natural e paisagismo sem igual, os Açores são uma riqueza natural que deverá ser preservada por todos para as gerações futuras. O Futuro começa em si e na sua empresa.

Conte com a Eco-Partner para o ajudar a tornar a sua oficina mais verde e amiga do ambiente.

## Num minuto...

O consultor online da **Euroil** está agora disponível numa app, a "Euroil Oil Advisor", em que a pesquisa pode ser feita por marca, modelo e tipo.

A **Fuchs** lançou para o mercado um novo óleo de motor para veículos ligeiros de passageiros com aplicação flexível, o TITAN GT1 FLEX 34 SAE 5W-30, sendo o primeiro produto do portfólio da Fuchs a combinar as normas ACEA C3 e a ACEA C4.



## JMCS lança nova representação para o setor das lavagens automáticas

A JMCS tem mais uma novidade e uma nova representação exclusiva em Portugal, destinada a facilitar o pagamento em dinheiro ou cartões, nas lavagens automáticas de automóveis. A empresa de Santarém é agora representante da marca Comestero do grupo Suzohapp, uma empresa de tecnologia, fornecedora líder de software e hardware de soluções completas de gestão de dinheiro, nomeadamente de dispositivos moedeiros de pré-pagamento de serviços.

Será já na próxima Mecânica, dias 22 a 24 de novembro na FIL, que a JMCS apresentará no seu stand a última geração de tecnologia e equipamentos para pagamento em dinheiro ou cartões, para instalação nas lavagens automáticas de automóveis.

## NGK aumenta gama de velas e de aplicações

A NGK Spark Plug tem vindo a incorporar uma série de novas referências às suas linhas de produtos de velas de ignição e velas de incandescência, oferecendo aos seus clientes mais de 2,2 milhões de aplicações em veículos na Europa. Recentemente a empresa lançou três velas de incandescência cerâmicas de alta qualidade e já em setembro apresentou uma outra vela de incandescência cerâmica e três velas de ignição de metal precioso, cada uma das quais é igualmente fornecida aos fabricantes de automóveis como equipamento original. Em resumo, os quatro novos tipos de velas

de incandescência CZ167 (gama D-Power), CZ271, CZ274 e CZ24 (caixa amarela), adaptam-se a uma ampla gama de 181 aplicações diesel equivalentes a mais de 1,7 milhões de veículos. Somente a referência CZ167 abrange aplicações que significam mais de 900.000 automóveis, incluindo muitos modelos de alto volume da Renault, Nissan e Opel / Vauxhall.

Incluindo as últimas ampliações da gama, a oferta de mercado da NGK expandiu-se a mais de 260 referências em velas de incandescência e 1.500 velas de ignição. Grande parte destes lançamentos da NGK já estão disponíveis no TecDoc.



### PUBLICIDADE



**GAMOBAR**  
PEÇAS

**DISTRIGO**  
PARTS DISTRIBUTION



**PORTO** | Rua Eng. Ferreira Dias, 1010 • 4100-246 Porto  
**LISBOA** | Rua Dr. José Espírito Santo, 34 • 1950-096 Lisboa

pecas&acessorios@gamobar.pt GamobarPecas www.gamobarpecas.pt

CALL CENTER  
**226 152 700**

SIMPLICAMOS O SEU TRABALHO



APRESENTA



## 3.º “À CONVERSA COM AS OFICINAS”

O “À Conversa com as Oficinas” foi descobrir quais as principais preocupações e oportunidades que as oficinas do centro do país encontram no seu dia-a-dia

ENTREVISTA PAULO HOMEM e NÁDIA CONCEIÇÃO

A terceira edição do “À Conversa com as Oficinas” foi saber quais as principais dificuldades, oportunidades e motivações das oficinas independentes da região de Coimbra. Nas instalações da X-Action, sete profissionais da manutenção e reparação automóvel debateram vários aspetos do dia-a-dia do seu negócio, evento no qual a Kennol, ATE, AZ Auto, febi, Blue Print, Yuasa e Osram foram os patrocinadores.

### DESAFIOS

Na atividade diária das oficinas que participaram no “À Conversa com as Oficinas”, a venda, nos hipermercados, de produtos oficiais, tais como lubrificantes, foram um dos principais problemas do setor indicados por estes responsáveis, nomeadamente ao nível das preocupações ambientais que cada vez mais são fiscalizadas neste ramo de atividade. Leonel Alves, da Leo’s Car – oficina de ligeiros, especializada em serviços elétricos e de mecânica –, indicou como uma dificuldade o facto de os fornecedores muitas vezes não terem *stock* de peças de



PARCEIRO



COM O APOIO



### 3.º “À Conversa com as Oficinas”

#### Parceiro

X-ACTION

#### Oficinas

111 SPORT  
LEO'S CAR  
LINHEXCLUSIVA  
LUCIFRANCO  
RACINGMANIA  
STYLE SATELLITE  
TOTALTURBO

#### Patrocinadores

KENNOL  
ATE  
AZ AUTO  
FEBI  
BLUE PRINT  
YUASA  
OSRAM



menor rotação. “Muitas vezes, mesmo os concessionários não têm. É algo frequente, termos de ficar à espera vários dias, ou mesmo semanas, por uma peça mais técnica”, e lembra que isto se reflete depois no tempo de entrega do veículo ao cliente. Pedro Chelinho, da Racing Mania – oficina de mecânica, com unidade de colisão e também serviço para pesados –, revela que a falta de mão-de-obra qualificada e a distância a que a sua oficina está do fornecedor são as duas maiores dificuldades que encontra no seu negócio. A falta de mão-de obra qualificada é também um problema na Style Satellite, oficina de pneus e mecânica de Daniela Coelho. A dificuldade de aceder a informação técnica atualizada, para veículos mais recentes, é uma das maiores preocupações de Flávio Franco, da Lucifranco – oficina de mecânica ligeiros e eletricidade. Para colmatar esta dificuldade, recorre essencialmente ao Autodata. “É difícil o acesso à informação através das marcas, pois hoje em dia dificultam este processo”. Por sua vez, Marco Borges, da LinhExclusiva – oficina dedicada quase exclusivamente a veículos BMW –, é apologista da existência

PARCEIRO



COM O APOIO



de oficinas especialistas numa só marca, precisamente pela dificuldade que existe para as oficinas multimarca em terem acesso à informação. O facto de o cliente ir consultar a Internet e chegar à sua oficina já com uma ideia de diagnóstico e orçamentos, é outro problema que Marco Borges e também Alexandre Rodrigues, da 111 Sport – oficina de colisão, pneus e que também comercializa veículos usados –, indicam. “Quando chega, o cliente já traz preços, informação e por vezes orçamentos de outras oficinas sem casa aberta. As casas de peças deveriam unir-se e não vender a particulares”, explica Alexandre Rodrigues, que acrescenta que, por vezes, o cliente compra o material e leva à sua oficina para a montagem, situação em que aumenta o preço da mão-de-obra”. No caso da TotalTurbo – oficina da rede TopCar, de mecânica de ligeiros –, José Pereira indica outro problema: os recebimentos por parte dos clientes, ao que Leonel Alves, da Leo’s Car acrescenta: “Este problema também acontece no pagamento por parte de empresas e frotas”. Para minimizar esta questão, Marco Borges indica que na sua oficina o pagamento tem de ser feito no momento do levantamento da viatura, logo depois do serviço realizado. No acesso à

informação, a troca de informação com a X-Action e entre oficinas é uma mais-valia indicada por estes responsáveis, por forma a diminuir este problema.

### COMPLEXIDADE TECNOLÓGICA

Com a evolução tecnológica dos veículos e o conseqüente aumento do custo das peças, a atividade destes profissionais tem sofrido algumas alterações no que se refere ao preço final dos serviços para o cliente. Leonel Alves indica que a necessidade de investir mais em máquinas e equipamentos para a Leo’s Car se reflete no preço final para o cliente. “Hoje em dia, temos de fazer um diagnóstico mais apurado e preciso, e isso exigiu um maior investimento, o que se reflete no custo para o cliente”. Pedro Chelinho realizou também grandes investimentos na Racing Mania. “Apostámos em alguns dos equipamentos mais modernos do mercado, para nos diferenciarmos. Por estar numa zona mais afastada do centro de Coimbra, achei que seria uma mais-valia. Devido aos equipamentos que temos na Racing Mania, cerca de 60% do trabalho é feito para outras oficinas e não para o cliente final”, explica. Na TotalTurbo, José Pereira indica que contorna este problema ao colocar material de qualidade: “Não me-

xemos no preço, porque evitamos material de baixa qualidade. Colocamos melhor material, por forma a evitar que o cliente regresse com problemas que advêm de uma reparação com componentes de menor qualidade”. Esta é uma filosofia seguida também por Alexandre Rodrigues, que revela que na 111 Sport também aposta sempre em material de qualidade, assim como Leonel Alves, que também não utiliza material de menor qualidade. “Temos de explicar ao cliente que compensa que se coloque material de qualidade, em termos de durabilidade e quilometragem, comparativamente ao material mais barato”. Flávio Franco refere que uma realidade crescente na Lucifranco é o facto de alguns clientes adiarem algumas reparações mais dispendiosas. “Os clientes começam a retrair-se, em casos em que o veículo pode circular sem determinada reparação, e aí, adiam ou evitam a reparação”, uma realidade também vivida na Leo’s Car. No caso da LinhExclusiva, Marco Borges indica que é importante tentar negociar o orçamento, para não perder o cliente, “porque a concorrência que há nas peças também existe nas oficinas. E somos nós, as oficinas, que potenciamos isso”. Daniela Coelho indica que na Style Satellite, por



# EUROREPAR Reliance

➤ **QUALIDADE / PREÇO / PERFORMANCE**  
PNEUS DE **CONFIANÇA**



QUALIDADE/PREÇO



DURABILIDADE



ECONOMIA DE  
COMBUSTÍVEL



SEGURANÇA



ADERÊNCIA EM  
PISO MOLHADO



ACÚSTICA

**49** DIMENSÕES  
DE PNEUS DE  
13 A 17 POLEGADAS



**DISTRIGO**  
PARTS DISTRIBUTION

GAMOBAR PEÇAS: [pecas&acessorios@gamobar.pt](mailto:pecas&acessorios@gamobar.pt) | 226 152 700

PSA RETAIL: [psaretail.ppe@mpsa.com](mailto:psaretail.ppe@mpsa.com) | 219 497 730

SOFRAPA: [sofrapa.sa@sofrapa.pt](mailto:sofrapa.sa@sofrapa.pt) | 219 379 970

[www.eurorepar.com](http://www.eurorepar.com)



**EUROREPAR**





**Alexandre Rodrigues**  
111 SPORT



**Daniela Coelho**  
STYLE SATELLITE



**Flávio Franco**  
LUCIFRANCO



**José Pereira**  
TOTALTURBO



**Leonel Alves**  
LEO'S CAR



trabalhar essencialmente pneus, a escolha da marca é feita pelo cliente, e indica que este opta, normalmente, por uma gama de pneus intermédia.

### FORMAÇÃO E INFORMAÇÃO TÉCNICA

Os participantes neste “À Conversa com as Oficinas” contam, entre outras soluções, com a X-Action, quando precisam de recorrer a informação técnica ou a acções de formação. A TotalTurbo, por estar inserida na TopCar, beneficia da formação disponibilizada pela rede, “Este é um ponto a nosso favor. Temos a oficina desde 2006 e estamos na rede TopCar há dois. E isso tornou o acesso à informação mais fácil”, explica José Pereira. Por sua vez, na LinhExclusiva, Marco Borges utiliza a informação disponibilizada pela Plataforma BMW Portugal, à qual a sua oficina está ligada. E por isso faz também reparações de veículos ainda em garantia. “Fazemos formação na BMW e também participamos em formações externas. Muitas vezes

as formações só da marca não chegam, porque a marca forma os técnicos no seu produto, mas não no produto em geral, e por isso por vezes fazemos formações externas. Uma manutenção feita connosco é visível em concessionários BMW e temos acesso ao histórico dos veículos BMW que entram na oficina. Vamos consultar a informação ao portal da marca”. Leonel Alves lembra a importância crescente de se estar permanentemente atualizado, e por isso investe no acesso a plataformas, para consultar informação técnica. “Na Leo’s Car, normalmente verificamos a informação em várias plataformas, para confirmar que está correta, porque as especificações estão cada vez mais complicadas”. Pedro Chelinho concorda com esta afirmação e por isso realiza, aproximadamente de três em três meses, acções de formação na X-Action, e também na Bosch, recorrendo também frequentemente a plataformas. “Hoje em dia, é importante termos acesso à informação. Quem não está atualizado, sai prejudicado”. Flávio Franco indica que

também recorre a plataformas e fornecedores, para assim reduzir as hipóteses de erros na Lucifranco. “Cada vez há menos espaço para cometer erros. Hoje em dia, se cometemos um erro, isso vai refletir-se rapidamente no veículo”.

### HÍBRIDOS E ELÉTRICOS

Algumas destas oficinas já prestam serviço a veículos híbridos e elétricos, no entanto, a opinião geral destes responsáveis é que estas tecnologias não serão as dominantes no futuro. Na Leo’s Car já têm sido feitos alguns serviços a este tipo de veículos. Leonel Alves já fez formação de híbridos e elétricos, sobre os quais reconhece que é preciso mais investimento e mais formação, para dar resposta a todos os problemas. “Aqui há uma dificuldade acrescida, porque vamos investir cada vez mais e não serão os veículos elétricos que irão ficar no futuro, seguramente. Porque, quando as baterias deixam de estar na garantia terão de ser pagas pelo cliente, e o seu valor pode ir até aos 15 ou 20 mil euros”. José Pereira, da



PARCEIRO



COM O APOIO



**Marco Borges**  
LINHEXCLUSIVA



**Pedro Chelinho**  
RACING MANIA



TotalTurbo, indica também que o cliente ainda não tem muito conhecimento sobre o valor das reparações ou sobre a durabilidade das baterias de um carro elétrico. “O grande problema será a manutenção das baterias”. Alexandre Rodrigues partilha desta opinião, indicando que, na 111 Sport, quando o cliente adquire um veículo deste tipo não tem noção do valor das baterias ou de alguns serviços de manutenção. Na Racing Mania, Pedro Chelinho investiu, para já, numa caixa de ferramentas para veículos elétricos e em formação. Faz essencialmente serviço de pneus para estes veículos, mas também é da opinião que a tecnologia elétrica não será o futuro. Na Lucifranco, Flávio Franco também já teve formação e faz essencialmente serviço de pneus nestes veículos. “O problema são as infraestruturas, e o preço da eletricidade no futuro”. Marco Borges, por outro lado, indica que, na LinhExclusiva, os veículos elétricos já são o presente, e que já dão, diariamente, apoio a veículos elétricos. “O problema é o tipo de trajeto que se realiza

## Distribuição e stock

A frequência de entregas por parte dos distribuidores é algo que tem facilitado o dia-a-dia destes gestores oficinais. Reconhecem que a atual rapidez e número de entregas por parte do fornecedor são uma mais-valia para o seu negócio, pois a necessidade de *stock* é agora mais reduzida.

### Leonel Alves

#### LEO'S CAR

“Temos *stock* de alguns consumíveis, de material de maior rotação. Se tivermos frotas temos algum *stock* para determinados veículos, que sabemos que vão ser necessários, mas mais nada. A proximidade do fornecedor é uma mais valia”.

### Flávio Franco

#### LUCIFRANCO

“A exigência de rapidez vem também da parte do cliente”.

### Daniela Coelho

#### STYLE SATELLITE

“Por sermos especialistas em pneus, temos sempre algum *stock* das medidas que saem mais, do mais caro ao mais barato. As várias entregas diárias são algo importante, porque está em questão a necessidade do cliente. O fornecedor está próximo, temos duas entregas por dia, e se o cliente estiver a precisar no momento, vamos lá levantar o produto”.

### Alexandre Rodrigues

#### 111 SPORT

“A logística é muito importante hoje em dia. Tentamos planear o serviço, para fazermos as encomendas no dia anterior e garantir a entrega de todos os produtos”.

## Redes oficinais

Ligada à TopCar, José Pereira decidiu que a TotalTurbo iria entrar nesta rede “porque existem muitas vantagens em estar associado a uma rede e a TopCar foi a que mais nos agradou”. Por sua vez, a Leo's Car tem ligação à CGA, mas apenas em parte. “Não estamos no molde geral da rede, estamos ligados de outra forma. É uma mais-valia. As oficinas vão ter de estar ligadas. Os clientes vão ter de poder aceder à informação do veículo, assim como as oficinas. Só assim se consegue fazer, no futuro, um serviço sério e de qualidade. É uma forma de também sabermos o histórico do veículo. Será este o caminho a seguir, as oficinas terão de estar todas ligadas, ou pelos fornecedores, ou por redes, para trabalharmos todos no mesmo sentido. Ser totalmente independente não é o futuro”. Na Racing Mania, Pedro Chelinho entende que o futuro também passa pela associação a um conceito oficial. “Estou a avaliar,

gostaria de ter um parceiro. Se estivermos ligados, conseguimos ter ajuda em situações diárias que surgem com os veículos. Com uma plataforma onde possamos tirar dúvidas, será uma grande ajuda”. Flávio Franco, da Lucifranco, também defende a importância de as oficinas estarem interligadas e pondera, no futuro, estar em rede. “A formação é muito importante hoje em dia. Se não houver este tipo de plataformas, será complicado”. Apesar de estar ligado à BMW, Marco Borges não pretende aliar a LinhExclusiva a nenhuma rede. “Já tivemos várias propostas, mas prefiro gerir o meu negócio de forma autónoma. Ao estar ligados a uma rede, teremos de cumprir certos objetivos e depender de terceiros. Porque uma rede obriga sempre a um certo tipo de obrigações”. Alexandre Rodrigues também nunca pensou aliar a 111 Sport a uma rede oficial, assim como Daniela Coelho, por preferirem assumir a gestão total da sua oficina.

PARCEIRO



COM O APOIO



com estes veículos. É preciso fazer uma análise antes da compra e saber qual o tipo de trajeto que será feito”. Refere ainda que, nos próximos anos, “algumas oficinas não conseguirão acompanhar a manutenção dos veículos, devido aos problemas de formação, manutenção, causados pela evolução tecnológica. Os veículos irão precisar de menos manutenção, mas a mão de obra terá um custo mais elevado. A manutenção qualificada terá de ser paga. Os concessionários estão a aumentar o valor de mão de obra, e isso irá acontecer também nas oficinas independentes”, refere. Daniela Coelho explica que, na Style Satellite, é dada muita importância ao aconselhamento ao cliente. “Se não existir aconselhamento das casas de pneus a indicar o pneu indicado para este tipo de veículos, o cliente vai pelo preço e acaba por optar por pneus com desgaste mais rápido e sem qualidade suficiente”.

### FIDELIZAÇÃO

Os sete participantes reconhecem que é importante trabalhar a fidelização do cliente atualmente. Na Leo’s Car, Leonel Alves indica que é “importante fidelizar, mas também angariar também novos clientes. Estamos agora a lançar o website e as

redes sociais da oficina. Também é importante termos o máximo de informação disponível na ficha do cliente: datas da revisão, da inspeção, tudo o que foi feito no último serviço e o que deve ser feito no próximo, por exemplo”. Leonel Alves também considera importante ter atenção a alguns pormenores para com o cliente, tal como “antes de entregar o veículo, verificar se todas as luzes estão a funcionar, por exemplo”. Na Racingmania, Pedro Chelinho tem o mesmo tipo de cuidados: “O cliente que vem pelo preço vai embora pelo preço. Por isso é importante ter atenção a alguns detalhes: avisar que está na altura da inspeção, assim como informar e alertar para situações que existam no veículo, o que também ajuda a depois prosseguir mais facilmente com o orçamento. É importante cativar o cliente, para que recomende aos seus contactos próximos”. Flávio Franco explica que, na sua oficina o cliente pode assistir à reparação, e que é também importante para o cliente a limpeza do veículo na entrega. Marco Borges, na LinhExclusiva, vai implementar uma aplicação para que o cliente possa, através do telemóvel, fazer marcações e ter acesso ao histórico do veículo, e indica que a LinhExclusiva já tem, há alguns anos, um

cartão de cliente, “em que o cliente recebe uma notificação quando se aproxima de uma data da inspeção, por exemplo. Isto faz com que o cliente fique fidelizado à oficina. Temos uma grande percentagem de clientes fidelizados. A qualquer veículo que entre na oficina, seja qual for o problema, é feito um registo fotográfico, e o cliente tem a possibilidade de receber as fotos, se pretender”. Para a 111 Sport, o facto de fazerem a venda de veículos usados ajuda na fidelização do cliente. “O cliente compra o veículo e depois continua a fazer a manutenção na nossa oficina. O cliente sente mais confiança por estar a realizar o serviço no operador que vendeu o veículo”, explica Alexandre Rodrigues. Para José Pereira, o facto de a TotalTurbo estar na rede TopCar, tem muita importância na fidelização dos clientes. “Tentamos fazer o melhor serviço possível para o cliente ficar satisfeito: um serviço de qualidade, profissional e limpo, sermos honestos com o cliente e explicar tudo detalhadamente”. O bom atendimento é algo que a Style Satellite tem em atenção para fidelizar os seus clientes. “O bom atendimento pesa muito, ou seja, o aconselhamento, a simpatia, saber aconselhar e explicar”, refere Daniela Coelho. ●





[www.liqui-moly.pt](http://www.liqui-moly.pt)



# Uma marca de óleos para todas as marcas de automóveis

A LIQUI MOLY tem óleos com aprovações de todos os fabricantes automóveis mundias.



Guia de óleos





# Atualidade



EQUIP AUTO 2019

## Preparar o futuro híbrido e elétrico

Com os olhos postos nas novas motorizações, o Equip Auto 2019 apresentou soluções que permitem às oficinas anteciparem-se e estarem preparadas para receber os veículos do futuro

TEXTO NÁDIA CONCEIÇÃO

**A**lém da oferta de peças, equipamentos, máquinas e serviços para pós-venda e manutenção de veículos, o Equip Auto 2019 girou em torno da digitalização dos serviços auto e das novidades adaptadas às novas motorizações, num espaço que contou com um maior número de visitantes, atividades e expositores, comparativamente à edição anterior, e onde foram apresentados produtos e serviços maio-

ritariamente virados para o mercado francês, mas onde também se fez notar a cada vez maior presença de expositores e visitantes da China, Taiwan e Turquia. A conectividade entre veículos e oficinas, a eletrificação e a automação de veículos e a economia circular deixaram no ar uma antevisão dos desafios e novidades presentes e futuras desta indústria. A área de conferências contou com um programa variado de sessões, onde os temas das oportunidades, tendências e desafios do futuro foram debatidos por especialistas de vários ramos deste negócio. O Grande Prémio Internacional de Inovação Automóvel voltou a premiar os conceitos, produtos e serviços mais inovadores apresentados pelos expositores da Equip Auto e destacar a tecnologia emergente no mercado pós-venda. O painel de jurados, composto por cerca de 50 jornalistas de 15 países, elegeu os vencedores dos 142 novos produtos e 35 inovações e inscrições pré-selecionadas. ●





## ACCOR

### LUBRIFICANTES

Com a X-Action como distribuidor em Portugal, a Accor apresentou detergentes para limpa para-brisas e também um novo dispensador de óleos, que será lançado este mês, da marca Kennol.



## ACTIA

### EQUIPAMENTOS

Com ofertas especiais para os visitantes, a Actia apresentou os serviços que presta ao cliente na área do diagnóstico multimarca, com destaque para o novo equipamento Actia Lance Multi-Diag GO. A empresa expôs também os novos tablets de alta performance.



## AISIN

### PEÇAS

A Aisin levou ao seu stand Axel François, Drift Driver do Aisin GT86. Com a estratégia de aumentar a sua presença no mercado europeu, a Aisin tem aumentado de forma constante a sua gama de produtos, tendo agora mais de 1500 kits de embraiagem, e, no caso dos travões, irá lançar em breve mais de 150 novas referências. No stand, a marca apostou também em apresentar a linha de lubrificantes e o refrigerante premium que comercializa.



## AS-PL

### PEÇAS

Os representantes da AS-PL, que abriu recentemente uma filial em Turim, estiveram presentes para apresentar o alternador móvel A0239, também apresentado durante a ReMaTec 2019. Além disso, a marca preparou alguns passatempos para os visitantes se habilitarem a ganhar alguns brindes.

## BOSCH

### EQUIPAMENTOS

A Bosch levou ao salão a nova linha de lixamento 1958 Siapro da Sia Abrasives, que pretende economizar até 20% no processo de repintura e que permite que os

pintores realizem uma etapa do processo a menos, em comparação com o lixamento convencional. Com este sistema, as oficinas só precisam de 8 produtos para todo o processo – cerca de 70% menos do que as linhas convencionais.



## BREMBO

### PEÇAS

A gama X Brembo, com as pastilhas Xtra, discos perfurados Xtra e discos ranhurados Max, esteve em destaque, num espaço onde foi apresentada também a gama de produtos de travagem, entre eles a nova série de 300 kits de reparação de pinças de travão e as novas referências de líquido de travões comercializadas em embalagens de metal de 5L e 20L, parte integrante da linha de

### PUBLICIDADE

**SPARKES & SPARKES**  
Especialistas em caixas de velocidades manuais



Parceiro tecnológico

LUBRICANTS.  
TECHNOLOGY.  
PEOPLE. **FUCHS**



Caixas de velocidades manuais  
Peças para caixas de velocidades manuais  
Caixas de transferência e Kits de reconstrução

www.sparkes.pt - email.: geral@sparkes.pt - tel.: (+351) 229 685 416

discos e pastilhas para pesados da Brembo. Destacaram-se também os discos premium, de ferro fundido e alumínio, recentemente fabricados para a Mercedes.



## CHAMPION

### LUBRIFICANTES

A Champion apresentou o novo óleo de motor para veículos ligeiros, o OEM Specific 0W20 C5 RFE, concebido para ir ao encontro da nova especificação RN17 FE da Renault, no âmbito da economia de combustível. A nova gama híbrida esteve também em destaque: os novos óleos híbridos ECO Flow SAE 0W16 FE e ECO Flow 0W20 D1 FE da Champion são API SN Plus e SN/RC, com menos emissões de CO2. Desta gama também fazem parte o OEM Specific 5W40 C3 e o OEM Specific 0W20 LS-FE, disponíveis em tamanhos de 1 a 1000 litros.



## CIN

### REPINTURA

A novidade no stand da CIN foi a gama Chronauto, o verniz de secagem ultra-rápida com acabamento ultra brilhante. Outras características deste produto, indicadas pela marca são a resistência a riscos, facilidade de aplicação, poupança de tempo e custos na oficina, assim como as emissões reduzidas de COV.



## CONTINENTAL

### PNEUS

O grupo Continental expandiu recentemente a sua gama de produtos, com a linha compacta de escovas limpa para-brisas Aquactrl, as baterias Start-Stop com tecnologia EFB ou AGM e as baterias Starter. Foi apresentada neste evento a Autodiagnos Check II, uma solução Plug & Play que permite o controlo de todas as principais funções da manutenção de todos os fabricantes de veículos. O ContiSense e o ContiAdapt, que permitem a monitorização do pneu e a adaptação às condições da estrada, estiveram também em destaque.



## DELPHI

### PEÇAS

A Delphi Technologies expôs a gama de produtos para reparações das tecnologias mais recentes dos veículos, nomeadamente a máquina de teste Hartridge Excalibur GDi Master, o kit pass-thru DS-Flash, e o DS-nano, uma ferramenta de diagnósticos on-board. A marca apresentou também as novas embalagens dos seus produtos, com medidas anti falsificação melhoradas, um novo design e materiais de maior qualidade. A formação técnica gratuita no stand da empresa foi outro destaque.

## ERA

### PEÇAS

A ERA participou neste certame por forma a apresentar a incorporação da marca Nipparts (especialista de peças de reposição para veículos asiáticos). Por sua vez, o catálogo da marca ERA (peças elétricas), tem agora mais de 27

## Bloco de Notas

### ACTRONICS

#### PEÇAS

A empresa demonstrou as soluções que disponibiliza para remanufatura de componentes: centralinas de motor (ECUs), unidades de ABS, unidades de transmissão (TCUs), corpos do acelerador, quadros de instrumentos e displays.

### AIRTEX

#### PEÇAS

Agora sob o nome Trico Group, a Airtex esteve presente no salão, onde destacou o Kit de distribuição com bomba de água.

### FIAMM COMPONENTS

#### PEÇAS

O maior fabricante de buzinas para veículos ligeiros e pesados, apresentou como novidade o AVAS – Acoustic Vehicle Alerting System, para aviso dos pedestres, com vários tamanhos e possibilidades de desempenho acústico, para veículos elétricos e híbridos.

### HERTH+BUSS

#### PEÇAS

A especialista em eletrónica apresentou os novos kits de reparação de conectores – o easy repair kit – e também as válvulas EGR Elparts Jakoparts.

### KAVO

#### PEÇAS

No stand da Holland House, a Kavo apresentou a sua gama de produtos e anunciar a extensão da sua gama de amortecedores, para carros europeus e americanos. O primeiro stock estará disponível no início de 2020.

### KRAFTWERK

#### FERRAMENTAS

Com muitas novidades no seu stand, em carros e kits de ferramentas, a Kraftwerk aproveitou também o certame para realizar algumas campanhas na compra destes artigos.

### LIQUI MOLY

#### LUBRIFICANTES

A Equip Auto foi o local para a Liqui Moly apresentar a nova filial, a nova Liqui Moly France, passando a estar a empresa de forma direta presente no mercado francês, onde até aqui trabalhava com um importador.



mil referências, agrupadas em 50 famílias de produto.



## GUERNET

### EQUIPAMENTOS

A Guernet apresentou um novo equipamento, o Fixity, para incorporação em

carrinhas de assistência de pequeno porte – Citroen Berlingo / Jumpy, Renault Kangoo, Traffic, Peugeot/Partner Expert e outros –, para o serviço de montagem de pneus e equilíbrio de rodas. Destinado a pneus de veículos ligeiros e pesados.

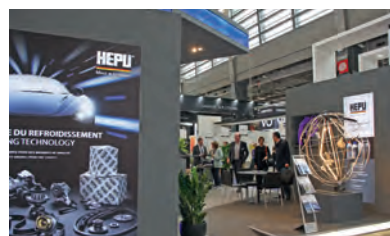


## HELLA

### EQUIPAMENTOS

O Macs Live, solução de gestão de frotas lançada este ano, esteve em exposição no stand da Hella. Este sistema permite uma monitorização contínua do veículo, para antecipação de códigos de falha, avarias e manutenção preditiva diferente (pneumática, iluminação, eletrónica, etc.). O Macs

Live permite agrupar diferentes tipos de informações, como geolocalização, códigos de falha, desempenho da bateria e nível de combustível.



## HEPU

### PEÇAS

Sob a marca IPD, a Hepu apresentou os kits de rolamentos, tensores e kits de correia, polias, discos, eixos de acionamento, kits de inicialização e outros produtos. No caso da marca Hepu, estiveram em destaque os kits de corrente de distribuição e as bombas de água.

PUBLICIDADE



**NGK**  
SPARK PLUGS  
#RACINGK

Mais informações sobre a nossa gama de produtos em:

[www.tekniwiki.pt](http://www.tekniwiki.pt)



[ngkntk.iberica](https://www.facebook.com/ngkntk.iberica)



[ngkntk.iberica](https://www.instagram.com/ngkntk.iberica)

YouTube

[www.ngkntk.pt](http://www.ngkntk.pt)





## INDASA

### REPINTURA

A aposta da Indasa foi na demonstração de produtos no seu stand, onde apresentou os seus sistemas abrasivos de alto desempenho, uma nova fita de mascaramento – o Masking Tape MTE-RED –, uma fita com alta capacidade de adesão e o trolley Workstation Pro, concebido para o armazenamento de consumíveis, ferramentas e equipamentos.

## JAPANPARTS

### PEÇAS

A empresa anunciou novos lançamentos de produto, sob as marcas Japanparts, Ashika e Japko, oferecendo agora cerca de 38 mil referências, para ligeiros e pesados: novas molas pneumáticas, amortecedores controlados eletronicamente, novos kits de suspensão completos, a gama de portas de elevação de potência, além de filtros para transmissões automáticas e suportes de amortecedores, assim como novidades na gama de travagem europeia, em sensores ABS e válvulas EGR.



## KÄRCHER

### EQUIPAMENTOS

A Kärcher apresentou uma nova estação de lavagem auto, o CWB 3 Klean!Star iQ, com novos recursos: o K! Brush iQ: um multi-segmento de pincel vertical, dividido

em cinco a sete segmentos individuais para ajustar completamente as formas do veículo e limpar em profundidade; o K! Planet iQ: três escovas rotativas montadas num disco giratório, o K! Dry iQ: um sistema de secagem de alto desempenho.



## KAWE

### PEÇAS

A Kawe, especializada em produtos de fricção e embraiagem para veículos ligeiros e pesados, esteve presente no salão, inserida no stand da Holland House, uma iniciativa que tem como principal vantagem o facto de os participantes terem a possibilidade de utilizar a rede dos restantes parceiros. O Grupo Trustauto comercializa em exclusivo as embraiagens Kawe para o mercado português.



## KLAXCAR

### PEÇAS

Parceiro da Caetano Parts em Portugal, a Klaxcar comercializa produtos de refrigeração, travagem e fricção, suspensão, sensores e válvulas, filtros, iluminação, ignição e pré-aquecimento, assim como produtos elétricos, essencialmente para veículos franceses. A empresa pretende reforçar a sua presença em Portugal e teve como grande novidade neste evento o KIT LED Expert, 6000k, plug & play.

## MAGNETI MARELLI

### PEÇAS

A Magneti Marelli Aftermarket continua a expandir a sua oferta em produtos de carroçaria, eletrónica e matéria elétrica, tendo anunciado novas gamas de produto para o mercado francês, em válvulas EGR e amortecedores. A empresa tem também um novo site dedicado ao aftermarket,

## MAHLE

### PEÇAS

A Mahle foi reconhecida no Grande Prémio de Inovação Automóvel da Equip Auto 19 na categoria de reparação, manutenção, equipamento de oficina com o TechPRO Digital ADAS, lançado em fevereiro deste ano.

## MIDAC

### BATERIAS

A Midac apresentou, durante o evento, a segunda geração de baterias para ligeiros e pesados.

## OCAP

### PEÇAS

Expandir e desenvolver ainda mais a marca OCAP em França, seguindo a mesma estratégia e filosofia que em Portugal e no resto da Europa, aumentando de três para sete armazéns em França até 2020, foi o mote da presença da OCAP no Equip Auto.

## SCT

### LUBRIFICANTES

A SCT comercializa os lubrificantes Mannol e teve como objetivo principal da sua presença no salão a sua expansão na Europa.

## SOLWARE AUTO

### SOFTWARE

Os representantes da Solware Auto estiveram presentes para partilhar e demonstrar os últimos desenvolvimentos de novas soluções DMS, o Winmotor next, com todas as suas interfaces a agentes como Renault, PSA e outros concessionários de automóveis.

## VALENTE & LOPES

### COBERTURAS

Pela terceira vez presentes nesta feira, a aposta da empresa da Murtosa foram as coberturas metalotêxteis para zonas de aspiração.

## MELETT

### PEÇAS

A Melett aproveitou o certame para divulgar a sua crescente oferta de turbos e outros componentes para o mercado.



A PRECISÃO  
LEVA À  
PERFEIÇÃO



Tempo, velocidade, precisão e potência – tudo no mesmo motor e sob o seu controlo total. Os lubrificantes inovadores da Wolf atuam em todos os pormenores, com a ação rápida exigida. No que toca à precisão, não tem de ser um piloto de rally para conseguir um desempenho vitorioso.

Wolf, the Vital Lubricant. Faça com que todos os pormenores contem. Visite [www.wolfubes.com](http://www.wolfubes.com)

**WEC**  
FIA WORLD RALLY  
CHAMPIONSHIP

**wolf**  
LUBRICANTS

OFFICIAL LUBRICANT PARTNER OF THE  
FIA WORLD RALLY CHAMPIONSHIP



com mais informação disponível e um novo design.



## MANN+HUMMEL

### PEÇAS

Neste stand, os produtos de filtragem Mann-Filter para as novas motorizações estiveram em destaque. Estes filtros permitem, segundo a marca, uma redução das partículas finas causadas pela travagem em até 80% e são compatíveis com todos os tipos de veículos: elétricos, híbridos, a gasolina ou diesel. O novo filtro de óleo de transmissão para eixos elétricos foi outro destaque.



## MARKETPARTS / NEXUS

### SOFTWARE

Foi apresentada, no stand da Nexus, o Marketparts.com, o primeiro portal B2B digital do mundo para fabricantes e distribuidores de peças, que permite aos distribuidores, a partir de qualquer local do mundo, ter acesso direto aos produtos dos fabricantes globais de peças, consultando preços, disponibilidade e condições de serviço. O portal disponibiliza uma plataforma global para todos os tipos de distribuidores, e também uma plataforma de vendas e de stock para distribuidores e fabricantes de peças.



## METALCAUCHO

### PEÇAS

A Metalcaucho apresentou o novo catálogo de peças em borracha e metal para o aftermarket, que inclui mais de 4500 novas referências, cobrindo as necessidades do produto para mais de 2800 modelos de veículos, de 89 marcas diferentes. A empresa acabou de expandir a sua gama de peças para modelos de fabricantes franceses: para Citroen, Peugeot, Renault e Dacia.

## MEYLE

### PEÇAS

No stand da Meyle esteve em evidência a substituição individual dos casquilhos do braço de suspensão traseiro com ranhuras dos modelos BMW 5, 6, 7 e X5 num carrinho de oficina móvel, os kits de braços de suspensão Meyle-HD para BMW e Mini, as bombas de água Meyle-HD, o kit de reparação para rolamento da roda Meyle-Original, as pastilhas de travão Meyle-PD, o rolamento do motor híbrido Meyle-HD, um grupo de produtos de eletrónica e sensores para todo o sistema de gases de escape, incluindo o sensor de pressão diferencial Meyle-Original e o sensor de temperatura dos gases de escape Meyle Original.



## NTN-SNR

### PEÇAS

A NTN-SNR expôs, pela primeira vez em França, a inovação premiada pela Magna Powertrain e finalista do Grande Prémio de Inovação Equip Auto 2019: o rolamento do sensor de ângulo absoluto para o motor elétrico. Também foi possível aos visitantes assistirem a demonstrações

técnicas de montagem de novos produtos e terem uma experiência virtual para conhecer a nova fábrica 4.0 da empresa.



## PSA

### PEÇAS

A PSA Aftermarket apresentou novos produtos: a gama de peças originais Peugeot, Citroen e DS da Distrigo será complementada com peças originais Opel e Vauxhall a partir de 2020. Foram adicionadas à linha Distrigo novas marcas de fornecedores, em particular no que diz respeito a carroçarias e peças mecânicas. A Distrigo também está a lançar o conceito "Renew", focado em peças retiradas da economia circular, e o Service Box Multi-brand, o novo catálogo online de várias marcas. Por sua vez, a Eurorepar Car Service está a ampliar a gama de serviços e de produtos Eurorepar, tendo agora mais de 60 famílias de produto e 12 mil referências.



## ROBERLO

### REPINTURA

A Roberlo apresentou a nova linha de produtos de base aquosa: o sistema Blucrom, que se destaca pela capacidade de cobertura, rápida secagem e menor tempo de aplicação. Também apresentou o selante de dois componentes Multy Seal, projetado para aplicações húmido sobre húmido. O evento serviu também para a apresentação da massa Racer 1, o verniz Kronox 620 e a versão tingível do revestimento Robliner. Além



disso, os visitantes puderam ver em primeira mão o novo equipamento Multyfiller Grip de alta flexibilidade e aderência sobre uma grande variedade de substratos.



## SCHAEFFLER

### PEÇAS

A divisão Automotive Aftermarket da Schaeffler pretendeu demonstrar a sua experiência em transmissão, motor e chassi. Foi apresentada a nova linha de produtos e soluções LuK, INA e FAG para transmissão, motor e chassi, por forma a dar resposta às necessidades atuais e futuras do aftermarket. Foram ainda apresentadas as novas soluções de reparação, entre as quais os serviços de realidade aumentada

e o RepExpert, para veículos ligeiros e pesados.



## SOGEFI

### PEÇAS

A Sogefi levou ao salão as mais de 500 novas referências lançadas em 2019, incluídas nos novos catálogos das marcas Purflux, FRAM e CoopersFiaam, assim como os novos catálogos para 2020, com mais de 500 novas referências, para todas as famílias de filtros para veículos ligeiros e furgões, incluindo a nova gama Cabin3Tech+, que anuncia a filtragem até 98,8% das partículas finas.



## TEXA

### EQUIPAMENTOS

A aposta da Texa foram os equipamentos para calibração dos sistemas ADAS e diagnóstico, tendo apresentado o Elight ONE e ONE D, o Laser Examiner, o RCCS 2.0, o RCCS 2.0 Kit CCD, a ferramenta de diagnóstico remoto eTRUCK – que permite monitorizar o status do veículo de forma remota, gerir o serviço de uma forma preditiva e executar funções de ajuste por parte do mecânico –, para além da gama de equipamentos A/C Konfort Série 700.

PUBLICIDADE



EM QUALQUER AMBIENTE.  
EM QUALQUER DESAFIO.  
**O MÁXIMO DESEMPENHO**



## TESTADAS ATÉ AO LIMITE. PRONTAS PARA A ESTRADA.

O mundo está cheio de surpresas, por isso esteja preparado com peças SACHS com a qualidade do equipamento original. Descubra a Eficácia Comprovada por si mesmo.

EFICÁCIA COMPROVADA

sachsprovenperformance.pt





## VENEPORTE

### PEÇAS

A empresa portuguesa, que comemorou recentemente o seu 53.º aniversário, esteve presente num stand em parceria com a Faurecia, para divulgar o seu negócio e produtos no mercado francês. A Veneporte apresentou a primeira linha de SCR'S produzida pela empresa, sendo uma das primeiras empresas europeias a lançar uma gama para o aftermarket.



## WAI

### PEÇAS

Com um novo website, onde incluiu várias melhorias na pesquisa e compra de produtos, a marca, especialista nas gamas de produto de motores de arranque, alternadores, elevadores de janelas, limpa para-brisas, cabos e bobinas de ignição, esteve presente no salão para dar a conhecer estes produtos, destinados a ligeiros e pesados.

## WOLF

### LUBRIFICANTES

A Wolf anunciou um novo lubrificante sintético para os mais recentes motores da Mercedes-Benz AMG. Este óleo de

motor totalmente SAPS apresenta uma baixa viscosidade e eficiência em termos de combustível. Pode ser utilizado em todos os motores que requeiram óleos ACEA A5/B5 e permite boa fluidez a baixas temperaturas, reduzindo a fuligem e os depósitos. A nova gama híbrida da Wolf, que pretende também dar resposta às necessidades atuais e futuras dos veículos, esteve também em destaque neste evento.



## ZF

### PEÇAS

A ZF teve em destaque as novas caixas de velocidades para veículos híbridos. As suspensões Lemforder e o braço de suspensão V-Link estiveram também em destaque. O acordo OE com a BMW e o Grupo FCA foi outro dos destaques da presença da empresa neste salão, assim como o programa de pontos – Loyalty Program – para mecânicos. Na marca Sachs, as novas embraiagens e amortecedores para pesados e ligeiros foram o destaque, nomeadamente a Twin Disc Clutch Pull-Type GMFZ 2/380. Sob a marca TRW, as pastilhas de travão Electric Blue, para veículos elétricos, pretende reduzir o ruído no interior do veículo e a poeira dos travões.

## Vencedores - Grande Prémio Internacional de Inovação Automóvel Equip. Auto 2019

### ITALCAN

**Categoria** equipamento e pintura da carroçaria

**Produto vencedor** RAPTOR

### SOGEFI

**Categoria** equipamento original

**Produto vencedor** Filtro de combustível Sogefi, fabricado a partir de airbags reciclados

### KARCHER

**Categoria** lubrificantes, produtos para cuidados com veículos, lavagem, serviços rodoviários

**Produto vencedor** Lavagem de carro de pórtico premium Kärcher CWB 3 Klean! Star IQ

### ZF

**Categoria** peças, equipamentos e componentes (substituição)

**Produto vencedor** Electric Blue pastilha de travão

### PROVAC

**Categoria** pneus, acessórios e serviços de rodas

**Produto vencedor** Hunter RevolutionTM WalkawayTM - trocador de pneus

### MAHLE AFTERMARKET

**Categoria** reparação, manutenção, equipamento de oficina

**Produto vencedor** TechPRO Digital

### ADAS

Groupe Lacour

**Categoria** serviços para profissionais / serviços para mobilidade conectada

**Produto vencedor** SERI





TRAVÕES



BATERIA



REVISÃO



MECÂNICA



MUDANÇA ÓLEO



CLIMATIZAÇÃO



PNEUS



PRÉ-CONTROLO  
TÉCNICO



SUSPENSÃO



VISIBILIDADE



KIT DE  
DISTRIBUIÇÃO



ESCAPE

“O SUCESSO  
DA MINHA OFICINA  
NÃO CONHECE  
FRONTEIRAS”



## FAÇA PARTE DA REDE EUROREPAR CAR SERVICE

A EUROREPAR CAR SERVICE é uma ampla rede internacional de reparadores, com um vasto e profundo conhecimento do mercado multimarca. Presente em 25 países, com mais de 4400 oficinas em todo o mundo e mais de 150 em Portugal, o nosso grupo tem tudo o que precisa para levar a sua oficina ainda mais longe.

### Algumas das vantagens dos nossos aderentes:

- SISTEMA INFORMÁTICO DE GESTÃO OFICIAL E FACTURAÇÃO
- LINHA DE APOIO TÉCNICO
- ACESSO A PLATAFORMA DE COMERCIALIZAÇÃO DE VIATURAS USADAS/SEMI-NOVAS
- GAMA DE PEÇAS MULTIMARCA EUROREPAR COM MAIS DE 12.000 REFERÊNCIAS, INCLUINDO PNEUS E LUBRIFICANTES



Vá já a [www.eurorepar.pt](http://www.eurorepar.pt) e solicite a nossa visita



#### IV ENCONTRO NACIONAL TÉCNICO HÉLDER MÁQUINAS E FERRAMENTAS

# Um mundo de oportunidades

A 4ª edição do Encontro Nacional Técnico, organizado pela Hélder Máquinas e Ferramentas, realizou-se em Rio Maior, tendo reunido mais de 300 parceiros oficiais, que tiveram formação e ainda ouviram falar das mais recentes novidades da Brain Bee, Telwin e Space

TEXTO PAULO HOMEM

**M**arcado sempre pela grande participação de responsáveis oficiais, o Encontro Nacional Técnico de 2019, organizado pela Hélder Máquinas e Ferramentas, não foi exceção. A diferença, para as edições anteriores, é que neste evento não esteve presente Hélder Santos, fundador da empresa, falecido em fevereiro passado, tendo a sua família (Alda Santos e Carolina Santos, mãe e filha) mais a restante equipa da Hélder Máquinas e Ferramentas, prestado uma sentida homenagem, que mereceu de todos os presentes uma tremenda salva de palmas. Toda a sessão de trabalhos foi coordenada e apresentada por Nuno Caetano, responsável técnico da Hélder Máquinas e Ferramentas, que esteve acompanhado, nas diversas apresentações, por Santiago Malbran, da Brain Bee, Holger Heidt, da Space e Pedro Carvalho da Bolas (Telwin). A jornada de trabalho teve início com uma

apresentação dos equipamentos de carregamento ar condicionado da Brain Bee, com destaque para as novas AIR-NEX 9350 (R134) e AIR-NEX 9450 (1234yp), nos quais a conectividade assume um grande protagonismo, por estarem ligadas através da internet aos servidores do fabricante, estando por isso permanentemente atualizadas, podendo ainda ser feita a manutenção remotamente. Trata-se de equipamentos topo de gama, embora a Hélder Máquinas também disponibilize as Brain Bee Clima 6000, que são unidades também totalmente automáticas, que permitem fazer a manutenção do A/C em qualquer lugar (ideal para serviços externos). Simultaneamente à apresentação destes equipamentos foi dada uma formação sobre A/C e sobre os cuidados a ter na manutenção do sistema.

#### NOVA OPORTUNIDADE DE NEGÓCIO

O segundo workshop focou sobretudo o equipamento de Manutenção de Caixas

de Velocidades Automáticas da Brain Bee (AGC-8250), anunciada como uma oportunidade de negócio para todas as oficinas que pretendam fazer uma serviço adicional (manutenção de caixas de velocidades automáticas), atendendo que são cada vez mais os carros com este tipo de caixa que circulam nas nossas estradas. Mesmo que alguns construtores digam que o ATF da caixa é vitalício, a verdade é que, dependendo da caixa, a mesma deve ser feita a mudança de óleo em média a cada 80.000 quilómetros.

A AGC-8250 é um equipamento totalmente automatizado que possui uma série de funcionalidades que facilitam o trabalho do mecânico, como por exemplo, a base de dados integrada que rapidamente permite identificar a caixa e o tipo de óleo ATF a usar em função da versão e modelo automóvel, como ter acesso a um relatório final detalhada sobre a respetiva operação. Neste workshop foram ainda dados alguns

**EXCLUSIVO**  
REVISTA  
PÓS VENDA



importantes conselhos sobre a manutenção das caixas automáticas, e sobre a importância de usar um equipamento específico para o realizar, pois é a única forma de garantir que todo o ATF usado é retirado da caixa. Neste evento, foram também apresentados os novos equipamentos de soldadura da Telwin, com soluções cada vez mais tecnológicas na reparação de chapa, com destaque para soluções de reparação de alumínio. Neste caso o destaque foi para o D-Arc 200 que possui um sistema eletrónico adequado para aplicações em alumínio, com tecnologia de arco curto que possibilita soldar anilhas e roscas em painéis de liga de alumínio de forma rápida e precisa. Também novo, é o equipamento Telwin de soldadura por pontos Inverspotter 13500 e 14000 Smart Aqua, que com a tecnologia Wave permite a programação e utilização da máquina facilitando dessa forma a operação de soldar.

Foram também apresentados os novos carregadores Doctor Charge 130, que é um dispositivo eletrónico multifunções

que, para além de carregar e efetuar a manutenção completa em Pulse Tronic das baterias WET, GEL, AGM, MF e EFB de 12/24V, tornou-se um instrumento indispensável em oficinas, por exemplo, quando se estão a fazer operações de programação de centralinas (mantém a tensão estável). Outro destaque deste evento foi a alinhadora de direções da Space, a 3D Sphere, que está disponível no mercado com três variantes (L, SP e HP). Um equipamento que torna muito mais fiável e rápida a operação de alinhar, que possui um conjunto de funcionalidades (base de dados, funções de auxílio ampliadas, busca automática do veículo através da matrícula, etc) que a tornam numa máquina de topo, já homologada pela Mercedes Benz e em breve pela BMW.

Este Encontro Nacional Técnico terminou com a apresentação de mais dois equipamentos da Brain Bee, que é a representação estrela da Hélder Máquinas e Ferramentas. O primeiro foi o Connex, um dos mais avançados sistemas de diagnóstico que

existe no mercado, sendo atualmente o único que tem a possibilidade de trabalhar com os modelos mais recentes do Grupo FCA (Fiat e Alfa Romeo), através da função Cyber Security. Neste equipamento (com um software muito intuitivo) poderá fazer programações de injetores, programação de chaves, configuração de rede CAN e de funções instaladas, programação de unidades de airbag e leitura e escrita de códigos de imobilizador (função PUK), entre muitas outras funções.

O outro equipamento apresentado, que será um dos equipamentos de futuro em qualquer oficina (segundo a Brain Bee), é o Digital ADAS. Este equipamento utiliza uma tecnologia diferenciadora para a calibração dos sistemas ADAS no automóvel, que lhe permite simplificar esta operação e reduzir o tempo de calibração em apenas 3 minutos.

Ao longo de todo o evento houve ainda a possibilidade de efetuar uma série de demonstrações práticas de alguns dos equipamentos apresentados. ●

PUBLICIDADE



## AUTO-ACESSÓRIOS FORMIGOSA

Gandra & Filhos, Lda.

REPUTAÇÃO DESDE 8 DE SETEMBRO DE 1983

**TUDOR**  
BATTERIES

**MECAFILTER**

**ICER**

**talosa**  
La Fuerza del Líder

**VEKA**  
COMMITTED TO EXCELLENCE

**FINUR**  
Certificados e autorizados

## MOTORES RECONSTRUÍDOS COM 24 MESES GARANTIA (KM ILIMITADOS)



LOGÍSTICA GRÁTIS, SEGURO DE MÃO DE OBRA EM GARANTIA  
SUPORTE TÉCNICO GRÁTIS

## DÚVIDAS?

ENG. HÉLDER RUEL – Tlf + 351 969 442 869 | HELDER@FORMIGOSA.COM  
TLF: +351 251 809 600 (EXTENSÃO SECÇÃO MOTORES)

valenca@formigosa.com | www.formigosa.com | [Instagram](#) | [Facebook](#) @autoacessoriosformigosa

**Sede** Formigosa – Gandra – 4930-309 Valença – Tlf: + 351 251 809 600

**Filial 1** Quinta do Peixe Frio, nº 17 – 4950-401 Monção – Tlf + 351 213 920 485

**Filial 2** Rua António Aleixo, nº 38, Lj. Tras – Queluz de Baixo – 2745-538 Barcarena – Tlf + 351 213 920 485



## VALORPNEU

# Melhorar o SGPU

O 17.º Encontro Valorpneu deu a conhecer os resultados do 1.º Estudo de Marketing realizado aos pontos de retoma de pneus usados em Portugal

TEXTO **NÁDIA CONCEIÇÃO**

**P**ara além de reunir parceiros e convidados, o 17.º Encontro Valorpneu, que teve lugar no passado mês de outubro, foi o local de apresentação das conclusões do 1.º Estudo Nacional no âmbito do Sistema Integrado de Gestão de Pneus Usados (SGPU), realizado em parceria com a GFK. “O estudo que ajudámos a realizar teve como objetivo fornecer um panorama geral do SGPU em Portugal, assim como a avaliação da perceção e satisfação com a Valorpneu e com o contributo da mesma para o SGPU”, explicou António Gomes, da GFK. Este responsável expôs os resultados deste estudo de marketing, realizado aos pontos de retoma de pneus em fim de vida, que teve como base a ação “Circuito de Portugal 2019”. Climénia Silva, Diretora Geral da Valorpneu, fez o enquadramento da ação “Circuito de Portugal 2019”, que passou, entre janeiro e julho de 2019, por cerca de 3400 detentores de pneus usados

em Portugal, recordando as boas práticas do SGPU e ao mesmo tempo reforçando o compromisso de todos os intervenientes para a sustentabilidade do setor, através do levantamento das práticas de cada detentor, o seu nível de conhecimento sobre o sistema, assim como escutar as suas preocupações, obter um conhecimento profundo sobre as necessidades do setor e assim aproximar a relação entre estes agentes e a Valorpneu. “O objetivo desta ação foi o de fortalecer o relacionamento da Valorpneu com estes parceiros, contribuir para a evolução do sistema, realizar um inquérito de avaliação à satisfação destes intervenientes e realizar este estudo. A relação da Valorpneu com todos os intervenientes no sistema saiu reforçada, o compromisso com a sustentabilidade solidificou-se e temos agora uma radiografia única do setor, que nos ajudará a contribuir para a evolução do sistema e para colmatar as principais dificuldades destes agentes, que todos os dias são responsáveis por gerir este

importante recurso que são os pneus em fim de vida”, acrescentando que o aumento do número de centros de receção está na lista de prioridades da Valorpneu, depois de a maioria dos operadores ter identificado como principal necessidade o aumento no número de centros.

## RESULTADOS

Perante os resultados do estudo “foi feita uma análise à geração de pneus usados por distrito e à respetiva capacidade de armazenagem contratada nos diversos concelhos, de modo a identificar lacunas e prevenir zonas com potencial risco. Nesse sentido, foram ajustados os “Critérios de Seleção de Centros de Recepção de Pneus Usados”, que estão na base dos concursos para adjudicação do serviço de armazenagem temporária de pneus, de forma a colmatar dificuldades. Há ainda um longo trabalho a desenvolver, mas este é já um passo importante”, anunciou Climénia Silva. ●



## Resultados

### 1.º Estudo Nacional no âmbito do Sistema Integrado de Gestão de Pneus Usados

#### Amostra

44% Oficinas

29% Comércio especializado de pneus

27% Outros

(Centros auto, comércio de veículos, comércio de peças e outras entidades).

#### Dimensão

**67%** Operadores com consumo até 10 toneladas

**Tem os pneus usados armazenados separadamente de outros resíduos?**

**99%** Sim

**Forma de armazenamento de pneus usados**

**74%** Em pilha

**11%** Espaço com acondicionamento para o efeito

**6%** Contentor próprio para armazenagem de pneus usados

**9%** Outros

**Existência de um espaço coberto à prova de intempéries para armazenamento dos pneus**

**38%** sim

**6%** não

**Piso onde são armazenados é impermeável?**

**86%** Sim

**14%** Não

**Armazenamento na via pública, em viatura ou contentor?**

**3%** Sim

**Meios de segurança**

**100%** Tem extintores

**99%** Tem sinalética de emergência

**98%** Tem iluminação de emergência

**4%** Tem alarme de incêndio

**Já entregou pneus a operadores de gestão que não sejam o centro de receção da Valorpneu?**

**3%** Sim

**Capacidade de armazenamento (Portugal Continental)**

**42%** Superior a 3 meses de atividade

**30%** Até 3 meses

**22%** Menos de 1 mês de atividade

**5%** Até 1 semana

**Faz sentido implementarem medidas para melhorar a armazenagem dos pneus usados nas suas instalações? (Portugal Continental)**

**70%** Não

**22%** Sim, disponibilização de equipamentos e contentores

**6%** Sim, formação.

**Têm os pneus armazenados dentro ou fora da oficina?**

**38%** Dentro da oficina (Portugal Continental)

**42%** Dentro da oficina (Ilhas);

**62%** No exterior (Portugal Continental)

**58%** No exterior (Ilhas)

**Vendem pneus usados deixados pelos seus clientes?**

**8%** Sim (Portugal Continental);

**6%** Sim (ilhas).

**76%**

Sabem da existência de uma legislação relativa a gestão de pneus usados;

**53%**

Assumem ter um bom conhecimento sobre SGPU;

**65%**

Estão satisfeitos com o contributo da Valorpneu como gestora do sistema;

**94%**

Consideram-se plenamente satisfeitos com o sistema.

**86%**

Têm conhecimento que decorrem da legislação obrigações para a sua empresa; Como principal necessidade, a maioria dos operadores identificou um aumento no número de centros de receção.



## S. JOSÉ LOGÍSTICA DE PNEUS

# Dimensão ibérica

O mês de outubro, mais precisamente o dia 5, será marcante na história presente e futura da S. José Logística de Pneus, fruto da inauguração do novo armazém de pneus, um dos maiores de toda a Península Ibérica, com cerca de 20.000 m<sup>2</sup>

TEXTO PAULO HOMEM

**A** atividade grossista em Portugal, ligado ao setor dos pneus, conheceu um dos seus momentos mais marcantes com a abertura do novo armazém logístico da S. José Logística de Pneus, empresa de Cantanhede, que tem 53 anos de história.

A importância do momento foi grande, não só pela inauguração em si, que foi um evento com uma organização muito profissional, mas pelo que o mesmo representa em termos de futuro para a S. José Logística de Pneus.

Para que não houvessem dúvidas daquilo que a empresa pretendia demonstrar ao mercado, a inauguração decorreu na presença de largas centenas de pessoas, a grande maioria delas diretamente ligadas ao setor dos pneus (fabricantes, retalhis-

tas, distribuidores, serviços, imprensa, etc), sendo dessa forma possível observar “in-loco” aquele que é o maior armazém logístico de pneus de Portugal e o segundo maior da Península Ibérica.

Na realidade são 20.000 m<sup>2</sup> de área coberta (com 17 cais de carga), num terreno com 52.000 m<sup>2</sup>, que a S. José Logística de Pneus concentrou praticamente toda a sua atividade (a recauchutagem mantém-se nas anteriores instalações) como grossista de pneus. Moderno, arejado, funcional e tecnológico, este novo armazém é na sua maioria ocupado pelos pneus para aplicações fora de estrada da sua “aliada” BKT, tendo em conta que a S. José Logística de Pneus é representante desta marca indiana para Portugal e Espanha. Aliás, a importância da BKT neste evento e na atividade da empresa de Cantanhede ficou

bem evidente com a presença de Arvind Poddar, Chairman e Diretor Geral da BKT, bem como de outros elementos do staff de topo, daquele que é um dos maiores construtores de pneus fora de estrada do mundo.

Para além dos pneus agrícolas, florestais e industriais da BKT, a S. José Logística de Pneus possui também a representação dos pneus para ligeiros e pesados da Goodride, empresa que está integrada no 9º maior fabricante mundial de pneus. A presença de Yi Liu, diretor geral da Al Rahala (empresa que fabrica os pneus Goodride), nesta inauguração, também foi marcante para o reforço da parceria que existe entre a empresa portuguesa e chinesa.

Praticamente metade do armazém é ocupado pela marca Goodride, mas também





pelos pneus da Semperit (uma marca da Continental que a S. José Logística de Pneus trabalha em exclusivo para o mercado nacional) e ainda pelas principais marcas premium de pneus, que permite que neste armazém existam milhares de referências de pneus, que vão desde os pneus de empilhador, passando pelos pneus de ligeiro e pesado, até aos pneus industrial e agrícola, numa oferta muitíssimo completa e diversificada. Refira-se que para além das novas instalações, a S. José Logística de Pneus apresentou também o seu novo logotipo e a sua nova imagem institucional, que de acordo com os responsáveis da empresa, representa o passado e o futuro, mas também o compromisso que tem com os clientes e parceiros, evocando a tradição familiar dentro deste negócio dos pneus. ●



## Luís Aniceto

ADMINISTRADOR  
DA S. JOSÉ LOGÍSTICA DE PNEUS\*

“Este investimento numa nova sede administrativa e novo armazém logístico, tem como grande objetivo, aumentar a capacidade de stock, concentrado num só local e principalmente, aumentar a eficiência. Ao mesmo tempo, a empresa já iniciou também o processo de digitalização das suas operações.

Tudo isto será fundamental para a empresa poder sustentar o presente e projetar o futuro, obtendo significativa redução de custos e ganhos de eficiência e produtividade, com o consequente aumento da nossa capacidade competitiva.

O novo armazém tem 17 cais de carga, uma área coberta de 20.000 m<sup>2</sup>, e está implantado num terreno de 52.000 m<sup>2</sup>, defronte à antiga sede e unidade fabril, que vai continuar a laborar. No total passaremos a ter 26.000 m<sup>2</sup> de área coberta. Está equipado com um avançado software logístico e novos equipamentos de controle e movimentação de pneus, num total de 15, entre empilhadores e order pickers. Ficamos com o maior armazém logístico de pneus do país e um dos maiores a nível ibérico, mas o que queremos mesmo é que seja o melhor, ao nível da eficiência do serviço. Vamos poder aumentar a oferta de produto disponível ao cliente, com mais medidas e gamas de pneus. Queremos continuar a afirmar de que temos a oferta mais diversificada do mercado, desde qualquer medida de pneus ligeiros até ao camião e desde o pequeno pneu de jardim até ao maior pneu de engenharia civil, passando também pela gama de agricultura. Queremos que, para qualquer medida de pneu, se continue a dizer “a S. José tem...”. Completando a S. José este ano o seu 53º aniversário, queremos que a nossa longevidade seja uma mais valia, no saber fazer de experiência feita, habituados que estamos a, como se costuma dizer, a pôr a mão na massa. Chegados aqui é gratificante poder dizer que, a S. José é uma empresa com passado, no presente com futuro. Com muito futuro”.

\*Palavras do discurso na apresentação do novo armazém





## GAMOBAR PEÇAS

# Trabalhar de norte a sul

**EXCLUSIVO**  
REVISTA  
PÓS VENDA

A Gamobar Peças reuniu, a bordo de um barco para um passeio no Rio Tejo, os seus clientes da zona sul, num encontro que serviu para falar da placa Distrigo e de algumas novidades do negócio Eurorepar

TEXTO PAULO HOMEM

**N**a fase inicial deste evento, Pedro Santos, diretor da Gamobar Peças, fez uma apresentação da empresa, referindo que a empresa se encontra fisicamente presente no Sul, com uma réplica do armazém do Porto em Chelas (Lisboa), tendo uma equipa comercial dedicada, que está continuamente a ser reforçada para trabalhar especificamente nesta região do país. Uma das novidades apresentadas é que em 2020 sairá uma nova versão do portal de peças B2B, onde estarão refletidas as sugestões dos clientes, passando a empresa também a dispor de mais uma forma de se relacionar com o cliente, neste caso via WhatsApp. Já lançado no Porto, o serviço Expresso Distrigo (distribuição de peças utilizando uma moto), poderá vir a ser uma realidade em Lisboa no próximo ano.

Nuno Gregório, Country Manager da Eurorepar Car Service abordou o desenvolvimento desta rede de oficinas, dinamizada pela PSA, destacando a importância das oficinas estarem associados a este conceito, tendo em conta os enor-

mes desafios que este setor da reparação vai enfrentar. Sobre este assunto, Nuno Gregório, referiu a importância de “as oficinas estarem atentas aos próximos 10 anos, pois a mudança neste período será muito maior do que foi nos últimos 50 anos no setor automóvel. Basta olhar para as diferenças do custo de um plano de manutenção de um veículo elétrico face a um veículo semelhante com motor de combustão. Amanhã, será o carro a dizer-nos que precisa de manutenção e onde poderá fazer a manutenção. Estar associado a um construtor como a PSA, permite às oficinas independentes estarem na linha da frente, estando preparado para todas as mudanças que estão aí, também do ponto de vista da mobilidade e dos serviços partilhados”.

A derradeira apresentação foi feita por João Vilela, responsável pelo negócio de peças Eurorepar, que abordou a estratégia pós-venda do grupo PSA, a cadeia de distribuição, a gama de peças e por último o ambiente e a economia circular. Uma das novidades desta apresentação foi o anúncio da integração das peças

Opel no conceito Distrigo (juntando-se às peças PSA e Eurorepar) que, neste caso, a Gamobar Peças também irá comercializar. Outra importante novidade desta apresentação, é que as peças Eurorepar começam a vir identificados com uma etiqueta anti contrafação, permitindo através da leitura com um telemóvel comprovar se a peça é ou não uma peça Eurorepar.

Também já está disponível o Eurorepar Doc, que mais não é do que um catálogo de peças online, que permite a pesquisa por VIN, por matrícula, por referência e por outros métodos. O Eurorepar Doc está disponível em três níveis, sendo o inicial gratuito, que permite a identificação de peças Eurorepar, um segundo nível (pago) que dá acesso às peças originais, tempos de reparação e planos de manutenção dos construtores, e um terceiro nível (também pago) que já tem os métodos de reparação incluídos. Logicamente que para os Eurorepar Car Service o acesso a esta plataforma não tem qualquer custo. Para terminar, um dos destaques desta apresentação, foi a divulgação da aposta que o Grupo PSA está a fazer na economia circular, disponibilizando agora três tipos de peças: as reconstruídas, as reparadas (e devolvidas) e as reutilizáveis. Neste último caso, trata-se de peças usadas, fruto de acordos do Grupo PSA com grandes dismanteladores, que passam a estar disponíveis para fazer a manutenção em carros mais antigos. ●





## MECÂNICA 2019

# O pós-venda que vem do oriente

Pelo 3.º ano consecutivo, a Mecânica volta às instalações da FIL, em Lisboa, já nos próximos dias 22, 23 e 24 de novembro. Vai ser uma edição especial já que terá um forte contingente de empresas chinesas

Os profissionais do pós-venda voltarão a reunir na FIL, para mais uma edição da Mecânica, já neste mês de novembro. No sentido de inovar e de trazer valor acrescentado para este evento, a Exposalão (entidade organizadora) contará com uma importante particularidade: a participação como expositor de várias dezenas de empresas chinesas do sector automóvel e das peças, enquadradas no China Brand Show.

### FORTE PARTICIPAÇÃO CHINESA

Haverá uma ilha de empresas chinesas dentro da feira, lideradas pela Sinomachint, uma empresa pública chinesa pertencente à Sinomach (Fortune 500). Esta iniciativa conta com a colaboração e o apoio de várias entidades em Portugal e na China, como o Ministério do Comércio da República Popular da China (MOFCOM), associações como a ACAP- Associação do Comércio Automóvel de Portugal, a AFIA- Associação de Fabricantes para a Indústria Automóvel, a MOBINOVA, a Câmara de Comércio e Indústria Luso-Chinesa, bem como o apoio e a coorganização da Perfeição Companhia, uma consultora de Macau responsável pela ligação entre a parte portuguesa e chinesa nesta grande atividade.

Para além de uma sessão de abertura e de conferências referentes ao sector, no dia 22

de novembro, no dia 23, haverá uma sessão B2B personalizada, para a busca de oportunidades, entre chineses e portugueses, tanto para compradores como vendedores. Todos os visitantes e expositores estão convidados a participar nestas sessões, bastando apenas inscrever-se na organização.

As empresas chinesas presentes representam sectores variados e têm interesses que vão desde as típicas peças automóveis (radiadores, iluminação, sistemas de ignição, sensores, travões, válvulas, volantes, etc.) até fabricantes de autocarros. As oportunidades serão diversas e para todos os sectores dentro do ramo automóvel. Esta será a primeira grande presença de empresas chinesas neste sector, que poderá ser uma porta de entrada não apenas para as empresas portuguesas no mercado chinês, como também de possíveis linhas de produção chinesas em Portugal, proporcionando possíveis investimentos estruturantes no futuro. Portugal é visto como uma porta de entrada na União Europeia e nos grandes mercados lusófonos. Espera-se uma boa aderência de empresas portuguesas nesta atividade, pois as oportunidades do gigante mercado chinês estarão centradas no nosso país, à distância de uma curta viagem. Refira-se que para além dos diversos expositores portugueses, a Mecânica também contará este ano com empresas oriundas da Itália, Espanha, Eslovénia, Holanda e Brasil. ●

## ATIVIDADES PARALELAS

### Sexta-feira - 22 Novembro

**10h00-13h00** Jornadas técnicas ANCIA  
"Tendências dos novos métodos de inspeção a veículos"

**15h00-16h00** Seminário CeNTI

"Internet das coisas no Setor automóvel"  
Orador: João Gomes (COO Centi)

**16h00- 17h00** Workshop CEPRA

"Encosto de bateria: práticas a evitar"  
Formador: José Figueiredo

### Sábado - 23 Novembro

**11h00 - 12h00** Workshop ARAN

"Inovação Automóvel —A necessária Reestruturação oficial na Era Digital"

**12h00 - 13h00** WORLD SHOPPER

"Mobilidade elétrica"  
Orador: Ricardo Oliveira

**15h00 - 16h00** Formação EAATA

"Reprogramação de Unidades Eletrónicas de Motor ECU"  
Formadores: Caio Pessoa e Claude Pinto

**16h00 - 17h00** Workshop CEPRA

"Carroçaria: Reparabilidade de vários tipos de aço"  
Formador: António Teixeira

**17h00-17h30** Seminário Luzdeairbag

"Autel MaxilM: Diagnóstico avançado + Programação de Chaves"  
Oradores: João Silva e Fábio Santos

**18h00-19h00** Seminário ANECRA

"As Novas Obrigações Ambientais na Reparação Automóvel"  
Orador: Eng. João Patrício, Responsável Gabinete Técnico ANECRA

### Domingo - 24 Novembro

**11h00 - 12h00** Seminário Inovflow  
"Transformação digital na logística"

**15h30 - 16h00** Seminário Luzdeairbag

"Autotuner: Reprogramação de unidades de Motor ECU"  
Oradores: João Silva e Fábio Santos

**16h00 - 17h00** Workshop CEPRA

"Defeitos de Pintura"  
Formador: Adelino Barros

## Horários da Feira

Dia 22 de Novembro - das 10h às 20h

Dia 23 de Novembro - das 10h às 20h

Dia 24 de Novembro - das 10h às 19h

Informações em [www.exposalao.pt](http://www.exposalao.pt)

**A RETIFICADORA DE GUIMARÃES**

PAV.3 / STAND 3D06  
[www.rgmotores.pt](http://www.rgmotores.pt)  
[geral@rgmotores.pt](mailto:geral@rgmotores.pt)

**ACI - AVESA**

PAV.3 / STAND 3F08  
[www.avesa.es](http://www.avesa.es)  
[comercial\\_sevilla@avesa.es](mailto:comercial_sevilla@avesa.es)

**ACRILAC - MARIO DOS SANTOS & FILHOS, LDA**

PAV.3 / STAND 3D05  
[www.acrilac.com](http://www.acrilac.com)  
[acrilac@acrilac.com](mailto:acrilac@acrilac.com)

**ALDIFRIO, LDA**

PAV.3 / STAND 3 A12  
[aldifrio.isa@mail.telepac.pt](mailto:aldifrio.isa@mail.telepac.pt)

**ÁLVARO SOUSA BORREGO, S.A.**

PAV.3 / STAND 3C03  
[www.asborrego.pt](http://www.asborrego.pt)  
[geral@asborrego.pt](mailto:geral@asborrego.pt)

**ALVES BANDEIRA LUBS**

PAV.3 / STAND 3 A05  
[www.ablubs.pt](http://www.ablubs.pt)  
[catarina.almeida@ablubs.pt](mailto:catarina.almeida@ablubs.pt)

**ANECRA - ASS. NACIONAL EMPRESAS DO COM. E REPARAÇÃO AUTOMÓVEL**

PAV.3 / STAND 3 A15  
[www.anecra.pt](http://www.anecra.pt)  
[lisboa@anecra.pt](mailto:lisboa@anecra.pt)

**ARAN - ASSOCIAÇÃO NACIONAL DO RAMO AUTOMÓVEL**

PAV.3 / STAND 3A08  
[www.aran.pt](http://www.aran.pt)  
[geral@aran.pt](mailto:geral@aran.pt)

**BE AMENO - CLIMATIZAÇÃO, LDA**

PAV.3 / STAND A09  
[www.ameno.pt](http://www.ameno.pt)  
[geral@ameno.pt](mailto:geral@ameno.pt)

**BLUE CHEM, S.A**

PAV.3 / STAND 3D07  
[geral@bluechem.pt](mailto:geral@bluechem.pt)

**BRICOPRODI**

PAV.3 / STAND 3E09  
[www.bricoprodi.com](http://www.bricoprodi.com)  
[info@bricoprodi.com](mailto:info@bricoprodi.com)

**C&C - LAW OFFICES MANAGEMENT COMPANY LIMITED**

PAV.3 / STAND D13-2

**CAMÂMARA DE COMÉRCIO E INDÚSTRIA LUSO CHINESA**

PAV.3 / STAND 3C15-4

**CARDIO ID**

PAV.3 / STAND 3F10  
[www.cardio-id.com](http://www.cardio-id.com)  
[info@cardio-id.com](mailto:info@cardio-id.com)

**CARTRACK, S.A.**

PAV.3 / STAND 3D08  
[www.cartrack.pt](http://www.cartrack.pt)

**CASA - CENTRO ARBITRAGEM SECTOR AUTOMÓVEL**

[www.arbitragemauto.pt](http://www.arbitragemauto.pt)  
[info@arbitragemauto.pt](mailto:info@arbitragemauto.pt)

**CENTI - CENTRO NANOTECNOLOGIA MAT. TEC. FUNC. INT.**

PAV.3 / STAND 3 A06  
[www.centi.pt](http://www.centi.pt)  
[dcoelho@centi.pt](mailto:dcoelho@centi.pt)

**CEPRA - CENTRO DE FORMAÇÃO PROFISSIONAL REPARAÇÃO AUTOMÓVEL**

PAV.3 / STAND 3  
[www.cepra.pt](http://www.cepra.pt)  
[geral@cepra.pt](mailto:geral@cepra.pt)

**CETRUS-COMERCIO E EQUIPAM., LDA**

PAV.3 / STAND 3 B07  
[www.cetrus.pt](http://www.cetrus.pt)  
[cetrus@cetrus.pt](mailto:cetrus@cetrus.pt)

**CHANGZHOU NASCENCE INTERNATIONAL TRADING**

PAV.3 / STAND 3C14-5

**CHINA AUTOMOBILE INDUSTRY ACCESSORIES SALES**

PAV.3 / STAND 3C15-4

**COMERTIM - JAIME DA PURIFICACAO PEREIRA**

PAV.3 / STAND 3F04  
[www.comertim.pt](http://www.comertim.pt)  
[geral@comertim.pt](mailto:geral@comertim.pt)

**CRPB - PROD. RAMO AUTOMÓVEL, LDA**

PAV.3 / STAND 3B04  
[www.crbp.pt](http://www.crbp.pt)  
[geral@crpb.pt](mailto:geral@crpb.pt)

**DELIVERY EXPRESS**

PAV.3 / STAND E08A  
[www.deliveryexpress.pt](http://www.deliveryexpress.pt)  
[fcastanheira@deliveryexpress.pt](mailto:fcastanheira@deliveryexpress.pt)

**DIGUANG AUTOMOBILE PARTS**

PAV.3 / STAND D08-1

**EAATA-OBDFUTURE DIAG&KEYS SL**

PAV.3 / STAND E06  
[www.eaata.eu](http://www.eaata.eu)  
[info@eaata.eu](mailto:info@eaata.eu)

**EQUIPOTALLER**

PAV.3 / STAND 3 A07  
[www.equipotaller.es](http://www.equipotaller.es)  
[juanjose.vinagre@equipotaller.es](mailto:juanjose.vinagre@equipotaller.es)

**ETICADATA SOFTWARE, LDA**

PAV.3 / STAND 3 A02  
[www.eticadata.pt](http://www.eticadata.pt)  
[eticadata@eticadata.com](mailto:eticadata@eticadata.com)

**EUROGALARA, S.L**

PAV.3 / STAND 3F02  
[www.eurogalara.com](http://www.eurogalara.com)  
[info@eurogalara.com](mailto:info@eurogalara.com)



PROTEÇÃO E RECUPERAÇÃO MOTORES E MECANISMOS

# SmartOil

ÚNICA OFERTA EM PORTUGAL  
NANO TECHNOLOGIA



## RESULTADOS DO USO NA DESCARBONIZAÇÃO COM SMARTOIL:

- limpeza de injetores;
- elimina detonação no motor;
- aumenta a vida útil do catalisador;
- segmentos de pistão ganham mobilidade;
- redução no consumo de combustível ate 10%;
- proteção do sobreaquecimento do motor;
- aumento de duração de vida do motor;
- aumento de potência do motor o que dá origem a mais desempenho;
- redução na emissão de gases poluentes do escape ate 70%;
- melhora a dinâmica do veículo;
- elimina a "patina vermelha" nas velas de ignição.

### COMO USAR:

1. Abrir tampa do depósito do combustível e introduzir o aditivo SmartOil - descarbonização dentro do depósito antes de abastecer.
2. Abastecer o veículo com quantidade aproximado de 40-60l de combustível por cada 100ml do aditivo SmartOil - descarbonização.
3. Utilizar o veículo nas condições habituais e sóabastecer próxima vez depois de gastar a maior parte do combustível (ate acender luz da reserva).
4. Repetir tratamento depois de 10-15 mil km.



☎ 963 141 755

✉ smartoilportugal@gmail.com

🌐 smartoilportugal.com

SmartOil  
PORTUGAL

PROTEÇÃO E RECUPERAÇÃO MOTORES E MECANISMOS

# SmartOil

ÚNICA OFERTA EM PORTUGAL  
NANO TECHNOLOGIA



## ADITIVO PARA DESCARBONIZAÇÃO

FÁCIL DE UTILIZAR!

Produto de **ULTIMA GERAÇÃO  
DE TECNOLOGIA INOVADORA**

criado para dar nova vida ao motor e facilitar o processo de descarbonização ajuda a proteger os motores e diminuir a emissão de gases poluentes.

Indicado para limpeza de motores de combustão diesel ou gasolina

Funciona diluído no próprio combustível é destinado ao tratamento de injetores, válvulas, câmaras de combustão, coletores, válvula EGR, turbo, linha de escape, incluindo catalisador, filtros de partículas, etc.



Retira a sujidade e deixa o motor limpo de fuligem, carvão, vernizes e outros depósitos. Faz limpeza dos anéis de e ranhuras dos segmentos nos pistões, câmaras de combustão (fundo do pistão, teto e paredes da câmara).

Indicado para limpeza de válvulas.

Os elementos de linha do escape também são limpos de depósitos de fuligem depois de tratamento com SmartOil. Ao mesmo tempo faz limpeza e restaura a eficiência do catalisador.

☎ 963 141 755

✉ smartoilportugal@gmail.com

🌐 smartoilportugal.com

SmartOil  
PORTUGAL

# 10%

DESCONTO NO SERVIÇO  
OU PRODUTOS SMARTOIL  
NA APRESENTAÇÃO  
DESTE TALÃO

# 10%

DESCONTO NO SERVIÇO  
OU PRODUTOS SMARTOIL  
NA APRESENTAÇÃO  
DESTE TALÃO

**EV-RACING**

PAV.3 / STAND 3C17

**EXÉRCITO PORTUGUÊS**

PAV.3 / STAND 3E13 / F20

[www.exercito.pt](http://www.exercito.pt)

info@mail.exercito.pt

**FERBASA, LDA**

PAV.3 / STAND 3C05

[www.ferbasapt.com](http://www.ferbasapt.com)

geral@ferbasapt.com

**FKG BEARING(JIAXING) CO.,LTD.**

PAV.3 / STAND 3C18-5

**FLIXODUR COATINGS**

PAV.3 / STAND 3 A03

flixodurromeu@gmail.com

**FORCH-COMPONENTES  
PARA TALLER, S.L.**

PAV.3 / STAND 3 A10

[www.forch.pt](http://www.forch.pt)

info@forch.pt

**FORMACAN**

PAV.3 / STAND A13

[www.formacan.pt](http://www.formacan.pt)

geral.formacan@gmail.com

**GONÇALTEAM, LDA**

PAV.3 / STAND 3D01

[www.goncalteam.pt](http://www.goncalteam.pt)

geral@goncalteam.pt

**GRADOIL – LUBRIFICANTES  
E COMBUSTIVEIS, LDA**

PAV.3 / STAND 3E10

[www.gradoil.pt](http://www.gradoil.pt)

rosado@gradoil.pt

**GRAVITYPAINT, LDA**

PAV.3 / STAND 3B06

[www.gravitypaint.pt](http://www.gravitypaint.pt)

geral@gravitypaint.pt

**GT MOTIVE EINSA UNIPessoal, LDA**

PAV.3 / STAND 3B08

[www.gtmotive.pt](http://www.gtmotive.pt)

marketing@gtmotive.com

**GUANGZHOU J1W ELECTRONIC  
TECHNOLOGY**

PAV.3 / STAND 3B10-8

**GUANGZHOU KINTE ELECTRIC  
INDUSTRIAL CO., LTD**

PAV.3 / STAND 3C15-1

**GUIMOTORES**

PAV.3 / STAND 3 F06

[www.guimotores.pt](http://www.guimotores.pt)

joao@guimotores.pt

**HAIYAN YONGDA AUTOMOTIVE  
PARTS CO., LTD**

PAV.3 / STAND 3D08-4

**HANGZHOU AELWEN AUTO PARTS**

PAV.3 / STAND 3B09-5

**HANGZHOU CHULIN IMP&EXP**

PAV.3 / STAND 3C14-1

**HANGZHOU XINGYUJIE INDUSTRY**

PAV.3 / STAND 3C13-4

**HÉLDER-MAQUINAS  
E FERRAMENTAS, LDA**

PAV.3 / STAND 3E03

[www.heldermaquinas.com](http://www.heldermaquinas.com)

geral@heldermaquinas.pt

**INOVFLOW BUSINESS SOLUTIONS,  
S.A**

PAV.3 / STAND 3 A16

[www.inovflow.pt](http://www.inovflow.pt)

Tatiana.santos@inovflow.pt

**INTERMACO, LDA.**

PAV.3 / STAND 3E01

[www.intermaco.pt](http://www.intermaco.pt)

intermaco@intermaco.pt

**ISUZU PORTUGAL**

PAV.3 / STAND 3 A22

[www.isuzu.pt](http://www.isuzu.pt)

geral@isuzu.pt

**IXELL – RENAULT PORTUGUESA, S.A**

PAV.3 / STAND 3E02

**IZIREPAIR**[www.izirepair.pt](http://www.izirepair.pt)

geral@izirepair.pt

**JERONIMO & MORAIS, LDA**

PAV.3 / STAND 3F07

[www.jeronimomoraiss.pt](http://www.jeronimomoraiss.pt)

geral@jeronimomoraiss.pt

**JIANGSU CHAOLI ELECTRIC**

PAV.3 / STAND 3D10-6

**JIANGXI OURSUN NEW ENERGY**

PAV.3 / STAND 3B10-5

**JINMA INDUSTRIAL GROUP CO.,LTD.**

PAV.3 / STAND 3C19-1

**JMCS-COM.DE PRODUTOS QUIMICOS  
UNIP, LDA**

PAV.3 / STAND 3D02

[www.jmcs.pt](http://www.jmcs.pt)

geral@jmcs.pt

**JORNAL DAS OFICINAS**

PAV.3 / STAND 3 B05

[www.jornaldasoficinas.com](http://www.jornaldasoficinas.com)

geral@apcomunicacao.com

**JOSE MARIA FERREIRA E FILHOS**

PAV.3 / STAND 3F09

[grupocarmona.com/jmff/](http://grupocarmona.com/jmff/)

geral@jmferreira.pt

**JPTOOLS**

PAV.3 / STAND 3C04

[www.jptools.eu](http://www.jptools.eu)

geral@jptools.eu

**KAVI AUTO PARTS**

PAV.3 / STAND 3B10-1

**LDAIRBAG**

PAV.3 / STAND 3C08

[www.luzdeairbag.com](http://www.luzdeairbag.com)

info@luzdeairbag.com

**LUGG IT**[www.luggit.app](http://www.luggit.app)

hello@luggit.app



**LUSILECTRA – VEICULOS E EQUIP., LDA**

PAV.3 / STAND 3B02

[www.lusilectra.pt](http://www.lusilectra.pt)[lusilectra@lusilectra.pt](mailto:lusilectra@lusilectra.pt)**LYCKA IMPORT**

PAV.3 / STAND A14

[www.lyckaimport.com](http://www.lyckaimport.com)[lucho@lyckaimport.com](mailto:lucho@lyckaimport.com)**LYNXPORT, UNIP. LDA**

PAV.3 / STAND 3C06

[www.lynxport.com](http://www.lynxport.com)[info@lynxport.com](mailto:info@lynxport.com)**MANITOU PORTUGAL, S.A.**

PAV.3 / STAND 3C11

[www.manitou-group.com](http://www.manitou-group.com)[comercial.mpt@manitou-group.com](mailto:comercial.mpt@manitou-group.com)

MANUEL GUEDES MARTINS, UNIPESSOAL, LDA.

**MANUEL GUEDES MARTINS, LDA**

PAV.3 / STAND 3E11

Rua do agro, 150  
4410-089 Serzedo – Vila Nova de Gaia

Tel: 227 642 722

[www.mgm.com.pt](http://www.mgm.com.pt)[geral@mgm.com.pt](mailto:geral@mgm.com.pt)

Produtos/serviços: Compressores, parafusos e palhetas, Elevadores viaturas e acessórios para estes equipamentos.

Marcas: BALMA, GNUTTI, AIRSUN, OMCN, RAVAGLIOLI, VELYEN

**MCS TORINO**

PAV.3 / STAND 3 A11

[www.mcstorino.it](http://www.mcstorino.it)[mcs@mcstorino.it](mailto:mcs@mcstorino.it)**MEMODERIVA**

PAV.3 / STAND 3C01

[www.memoderiva.pt](http://www.memoderiva.pt)[geral@memoderiva.pt](mailto:geral@memoderiva.pt)[www.ecofap.pt](http://www.ecofap.pt)[geral@ecofap.com](mailto:geral@ecofap.com)**MOLDETIPO**

PAV.3 / STAND 3D13-1

**MOTOCHANICS UA**

PAV.3 / STAND 3 A08

[www.facebook.com/motochanics.ua/](http://www.facebook.com/motochanics.ua/)[motochanics@gmail.com](mailto:motochanics@gmail.com)**MOTRIO – RENAULT PORTUGUESA**

PAV.3 / STAND 3E02

[www.motrio.com](http://www.motrio.com)**MOV – SOLUÇÕES, UNIPESSOAL, LDA**

PAV.3 / STAND 3E07

[geral@movsolucoes.pt](mailto:geral@movsolucoes.pt)**MRT ENGINES B.V**

PAV.3 / STAND 3E08

[www.mrt.nl](http://www.mrt.nl)[engines@mrt.nl](mailto:engines@mrt.nl)**MUBCARGO**

PAV.3 / STAND 3F16

[www.mubcargo.com](http://www.mubcargo.com)[info@mubcargo.com](mailto:info@mubcargo.com)**MUNDIALUB – COMÉRCIO DE LUBRIFICANTES, LDA**

PAV.3 / STAND 3E07A

[www.faher.com](http://www.faher.com)[info@faher.pt](mailto:info@faher.pt)**NAM KWONG PORTUGAL, LDA**

PAV.3 / STAND 3C18-7

**NING BO F.Y. AUTO PARTS**

PAV.3 / STAND 3C12-2

**NINGBO RUIHUI TOOL CO.,LTD**

PAV.3 / STAND 3C13-5

PUBLICIDADE



**RODRIBENCH**  
ESPECIALISTAS EM COLISÃO

**MIRACLE SYSTEM**  
SIMPLESMENTE O MELHOR!






**AÇO ALUMÍNIO**  
Convide-nos a fazer uma demonstração!

**MAIS QUALIDADE    MAIS PRODUTIVIDADE    MAIS LUCRO**







[WWW.RODRIBENCH.PT](http://WWW.RODRIBENCH.PT) | [WWW.RODRIBENCH-LOJAONLINE.PT](http://WWW.RODRIBENCH-LOJAONLINE.PT)  
INFO@RODRIBENCH.PT | +351 918 632 449

**OLICARGO**

PAV.3 / STAND 3D11-4  
www.olicargo.com

**OPEL PORTUGAL, S.A**

PAV.3 / STAND 3E12 / 3F20  
www.opel.pt

**PACEC - COMÉRCIO PEÇAS PARA AUTOMÓVEIS, LDA**

PAV.3 / STAND 3F05  
www.pacec.pt  
geral@pacec.pt

**PARKIO**

PAV.3 / STAND 3F10  
www.parkio.eu

**PERFEIÇÃO EMINENTE, LDA**

PAV.3 / STAND 3C15-2

**PHORMA AUDIOVISUAIS**

PAV.3 / STAND 3 A19  
www.phorma.pt  
phorma.pt@gmail.com

**PLUSKEY, LDA**

PAV.3 / STAND 3D04  
www.pluskey.com.pt  
comercial@pluskey.com.pt

**PMA UNIP. LDA**

PAV.3 / STAND 3 A04  
www.nextzett.pt  
antonio.monteiro@nextzett.pt

**POWER CLASS**

PAV.3 / STAND 3D12

**PROCURAONLINE, LDA.**

PAV.3 / STAND 3F13  
www.procuraonline.pt  
geral@procuraonline.pt

**PSA RETAIL - PEÇAS E ACESSÓRIOS**

PAV.3 / STAND 3B01  
www.psa-retail.com/pt/pecas-e-acessorios  
psaretail.ppe@mpsa.com

**R.O.R. ENGINE REBUILDERS & REPAIR, LDA**

PAV.3 / STAND 3C09  
www.ror.pt  
geral@ror.pt

**RECAUCHUTAGEM S. MAMEDE, LDA**

PAV.3 / STAND 3F14  
www-rsmamede.pt  
geral@rsmamede.pt

**REVISTA PÓS VENDA**

PAV.3 / STAND B01A  
www.posvenda.pt  
paulo.homem@posvenda.pt

**RIZHAO LANSHAN YONGSHENG RUBBER&PLASTIC**

PAV.3 / STAND 3C19-3

**RIZHAO ZHONGSHENG FORGING**

PAV.3 / STAND 3C19-A

**RODRIBENCH**

PAV.3 / STAND 3B03  
Rua Jorge Maria do Nascimento 23B  
Quinta do Forno  
2615-367 Alverca do Ribatejo  
tel.: 219572112  
telem.: 918632449  
www.rodribench.pt  
info@rodribench.pt

Produtos / serviços: Miracle system (Aço e Alumínio) airpower, (Japão) lms Pro França (soldadura e tira mossas Aço e alumínio) Xpress 800, Alemanha (Sistemas de rebitagem e de cravar) e a novidade Soldadura de plásticos a nitrogénio da MWM (Itália)

**RUIAN BAIAN TRADE**

PAV.3 / STAND 3B11-1

**RUILI GROUP RUIAN AUTO PARTS**

PAV.3 / STAND 3C12-1

**SANTAREMMOTOR**

PAV.3 / STAND 3E04  
www.santaremmotor.com  
santaremmotor@jpsf.pt

**SHANDONG YUDONG AUTO PARTS**

PAV.3 / STAND 3D10-4

**SHANGHAI SUPARTS AUTO PARTS**

PAV.3 / STAND 3D11-1

**SHANGHAI YINGTIAN AUTOMOBILE PARTS & ACCESSORIES**

PAV.3 - STAND 3B10-4

**SHANGRAO CITY DONGWO TRADING**

PAV.3 / STAND 3C18-1

**SMARTOIL PORTUGAL**

PAV.3 / STAND 3F03  
Estrada da Portela da armada, 6-  
Aldeia Nova 2435-421 Olival  
telem.: 963141755  
www.smartoilportugal.com  
smartoilportugal@gmail.com

Produtos/serviços: Soluções de limpeza de motores; recuperação; desgaste

**SNA EUROPE (INDUSTRIES), LDA**

PAV.3 / STAND 3 A01  
www.bahco.com  
geral@snaeurope.com

**SOSI COMBUSTÍVEIS, LDA**

PAV.3 / STAND 3 A01A  
www.sosi.pt  
pfeliciano@sosi.pt

**SPANJAARD PORTUGAL**

PAV.3 / STAND 3C10  
www.hzolio.pt  
www.spanjaard-portugal.com  
paulo.silva@hzolio.pt  
amadeu.fernandes@spanjaard-portugal.com





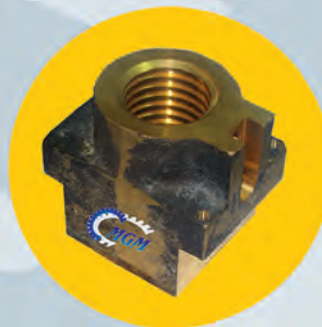
# MGM A SUA ESCOLHA PARA ASSISTÊNCIA TÉCNICA DA SUA EMPRESA



PORCAS DE  
ELEVADOR



OMCN 01



OMCN 03



OMCN 04



OMCN 05



RAVAGLIOLI 09



RAVAGLIOLI 10



RAVAGLIOLI 14



CASCOS 16



RAVAGLIOLI 12



OMCN 02



ORLANDINI 21

**SPARKES E SPARKES, LDA**

PAV.3 / STAND 3F01

[www.sparkes.pt](http://www.sparkes.pt)[geral@sparkes.pt](mailto:geral@sparkes.pt)**STARTUP LISBOA**[www.startuplisboa.com](http://www.startuplisboa.com)[geral@startuplisboa.com](mailto:geral@startuplisboa.com)**TAIZHOU LINRUO TRANSMISSION SHAFT**

PAV.3 / STAND 3D10-2

**TAIZHOU ZHUMEI CAR ACCESSORIES**

PAV.3 / STAND 3B09-1

**TAM EUROPE**

PAV.3 / STAND 3D09-1

**TIANJIN DECO AUTOMOTIVE PARTS**

PAV.3 / STAND 3D10-1

**TURBO OFICINA**[www.turbo.pt](http://www.turbo.pt)[oficina@turbo.pt](mailto:oficina@turbo.pt)**UNION DES MOSQUETAIRES – ROADY**

PAV.3 / STAND E05

[www.roady.pt](http://www.roady.pt)[geral@mosqueteiros.pt](mailto:geral@mosqueteiros.pt)**UNIVERSIDADE DE AVEIRO INTEGRA@TEC**

PAV.3 / STAND 3 A04

[www.ua.pt](http://www.ua.pt)**UPDATE INDUSTRY (WUHU)CO.,LTD**

PAV.3 / STAND 3D10-3

**VALLUX**

PAV.3 / STAND 3C07

[www.vallux.pt](http://www.vallux.pt)[vallux@vallux.pt](mailto:vallux@vallux.pt)**VERTICE INTERNACIONAL**

PAV.3 / STAND 3 C02

[www.verticeinternacional.pt](http://www.verticeinternacional.pt)[geral@verticeinternacional.pt](mailto:geral@verticeinternacional.pt)**WENLING DINSEN M&E CO.,LTD**

PAV.3 / STAND 3C13-8

**WENZHOU WINTOM TRADE**

PAV.3 / STAND 3B11-2

**WUHU DAJIE CLUTCH**

PAV.3 / STAND 3B11-3

**WURTH PORTUGAL-TÉCNICA MONTAGEM, LDA**

PAV.3 / STAND 3D03

[www.wurth.pt](http://www.wurth.pt)[info@wurth.pt](mailto:info@wurth.pt)**YIWU HI-GREAT TRADING**

PAV.3 / STAND 3C14-6

**YUHUAN MAYLOON AUTO PART**

PAV.3 / STAND 3D08-2

**ZHEJIANG BENKE AUTO PARTS**

PAV.3 / STAND 3D08-8

**ZHEJIANG BROTHER STAR AUTO FITTINGS**

PAV.3 / STAND D08-3

**ZHEJIANG CHITIAN RADIATOR MANUFACTURE**

PAV.3 / STAND C12-4

**ZHEJIANG HUAJIA ELECTRONICS**

PAV.3 / STAND 3C13-1

**ZHEJIANG WUFENG AUTOMOBILE BEARING MANUFACTURE**

PAV.3 / STAND 3C13-6

**NOTA:** OS DADOS DESTA LISTAGEM SÃO DA RESPONSABILIDADE DA EXPOSALÃO, ENTIDADE ORGANIZADORA DA MECÂNICA 2019. DADOS FORNECIDOS A 28 DE OUTUBRO DE 2019





# O PNEU QUE PROCURA, A S. JOSÉ TEM

A OFERTA MAIS DIVERSIFICADA DO MERCADO



## TODOS OS TIPOS DE PNEUS

A gama mais diversificada e completa para todo o tipo de veículos.



## PLATAFORMA ONLINE

Acessível 24h/dia, com todas as informações sobre produtos e encomendas.



## RAPIDEZ NA ENTREGA

A S. José faz entregas bi-diárias para quase todo o país.



## EQUIPA DISPONÍVEL

A S. José dispõe de uma equipa com um know how sempre disponível para o ajudar e aconselhar.

Zona Industrial, Lote 13  
3060-197 Cantanhede  
Tel. 231 419 290

info@sjosepneus.com

[www.sjosepneus.com](http://www.sjosepneus.com)

**S. JOSÉ**  
LOGÍSTICA DE PNEUS



AS NOSSAS MARCAS

**GOODRIDE**  
Performance Tyres

**BKT**  
GROWING TOGETHER

**SEMPERIT**

DISTRIBUIÇÃO MULTIMARCA



# Mercado



REDE OFICIAL



NEXUSAUTO E PROFISSIONAL PLUS / KRAULTI PORTUGAL

## Redes adaptadas a cada oficina

Os novos conceitos oficinais lançados pelo Grupo Serca pretendem oferecer um conceito diferenciado e personalizado às oficinas

TEXTO NÁDIA CONCEIÇÃO

Os responsáveis do Grupo Serca apresentaram, no passado mês de outubro, nas instalações da Krautli Portugal, os novos conceitos oficinais NexusAuto, uma rede premium, e a Profissional Plus, uma rede modular, da Nexus Automotive. “O surgimento destes conceitos oficinais surgiu pela necessidade de prestar um apoio crescente e completo às oficinas independentes, para que estas se mantenham na vanguarda da tecnologia e conhecimento que tem surgido no mercado oficial nos últimos anos, para além de ser também uma ferramenta de fidelização para os retalhistas de peças que trabalham com os distribuidores do Grupo”, indicou José Novais Pires, Diretor Geral da Krautli Portugal. “Queremos ter oficinas com qualidade e capacidade, por forma a que possam assegurar o seu negócio, e o dos seus parceiros, no futuro”.

### NEXUSAUTO

O conceito NexusAuto é um conceito oficial premium, que pretende disponibilizar um serviço completo e diferenciado às

oficinas, para uma diferenciação da concorrência, onde se incluem ferramentas tais como: uma imagem corporativa uniformizada, planos de formação e apoio técnico, website e redes sociais, campanhas exclusivas e o acesso à plataforma NexCom, que disponibiliza informação técnica e preços de peças, entre outros serviços. O conceito NexusAuto depende de alguns critérios, entre eles a localização da oficina. “Com o conceito NexusAuto, pretendemos oferecer um serviço diferenciado e personalizado às oficinas, disponibilizando serviços como a formação teórica e prática, informação técnica, tele-diagnóstico, realidade aumentada e campanhas dos fabricantes, entre muitas outras vantagens”, explica Marc Blanco, Chief Operating Officer do Grupo Serca. “Disponibilizamos serviços diferentes de outros players do setor, tais como a plataforma NexCom, onde as oficinas podem ter acesso a informação técnica, algo muito importante atualmente”, explicou este responsável. “A NexAuto é uma rede completa. Queremos proporcionar à oficina tudo o que seja necessário e ajudá-la nas suas dificuldades. Para que uma ofici-





na tenha futuro, deve ter serviços básicos e é necessário que esteja aliada à cadeia de distribuição, para que seja competitiva. É preciso as oficinas criarem estas sinergias. Têm de ter serviços técnicos que permitam fazer um serviço rápido e de qualidade, porque a oficina vive das horas de mão-de-obra. Focarem-se no cliente também é algo essencial, porque, atualmente, o cliente tem diferentes exigências”, explicou Marc

Blanco. “O conceito NexusAuto, para além de proporcionar benefícios às oficinas, é também uma ferramenta de fidelização para os retalhistas parceiros da Krautli”, explicou José Novais Pires, Diretor Geral da Krautli Portugal.

#### PROFISSIONAL PLUS

Ao contrário da NexusAuto, o conceito Professional Plus é mais flexível, ao fun-

cionar num sistema em que a oficina pode selecionar apenas os módulos que necessita, sem a obrigatoriedade de aderir ao pack de serviços completo. Por este motivo, a Professional Plus não tem limite de aderentes em termos geográficos e a imagem corporativa não é obrigatória, sendo assim um conceito acessível para as oficinas que pretendem manter a sua identidade corporativa. “O objetivo é assegurar o negócio no futuro, com oficinas de qualidade e capacidade. Pretendemos dar acesso a um conceito oficial, mesmo às oficinas que não podem aderir a uma rede premium”, explicou José Novais Pires.

#### REDES

A promoção destes dois conceitos oficiais em Portugal é feita pela Krautli e pela Bragalís. À data de fecho desta edição, a NexusAuto contava já com sete oficinas aderentes em Portugal, enquanto a rede Professional Plus contava com duas oficinas aderentes no nosso país. No caso da NexusAuto, Marc Blanco, e Carlos Palancar, responsável ibérico da Serca, indicaram que o objetivo é atingir os 50 aderentes NexusAuto até ao final de 2020 e as 100 oficinas aderentes do conceito Professional Plus até esta data. ●

PUBLICIDADE

# AUTEL®

MaxiIM

Distribuidor Oficial e Exclusivo:



## Programação de Chaves

Abarth  
Alfa Romeo  
Audi  
Bentley  
BMW  
Chrysler

Citroen  
DODGE  
Ferrari  
Fiat  
Ford  
GM

Honda  
Hummer  
Hyundai  
Infiniti  
Jaguar  
JEEP

Kia  
Lancia  
LandRover  
Lexus  
Maserati  
Mazda

Mercedes  
Mini  
Mitsubishi  
Nissan  
Opel  
Peugeot

Porsche  
Renault  
Saab  
Seat  
Skoda  
Subaru

Suzuki  
Toyota  
Volkswagen  
Volvo

914 091 596 | geral@luzdeairbag.com



SGS

# Pelo caminho da certificação

EXCLUSIVO  
REVISTA  
PÓS VENDA

A SGS tem desenvolvido em Portugal um programa de certificação de oficinas, com a chancela do Centro de Zaragoza, que começou nas unidades de colisão e agora já é extensível às oficinas de mecânica, reunindo deste modo dois âmbitos que em muitos dos casos estão presentes numa mesma entidade oficial como oferta de serviços

TEXTO PAULO HOMEM

Conhecida pelas questões da certificação, a SGS tem em Portugal 10 departamentos estando envolvida em diversas áreas e diversos setores de negócio. O setor automóvel é apenas um dos muitos setores para o qual a SGS disponibiliza o seu extenso leque de serviços, dentro de uma unidade de negócio, designada por Transportation Services (antes designada por Automotive, pois para além das competências no sector

automóvel, reúne também o sector marítimo, ferroviário e aeronáutico), que em Portugal tem como gestor comercial e Business Developer, Jorge Marchante. Esta unidade de negócio assenta essencialmente sobre 4 pilares, tendo cada um deles um responsável e coordenador técnico, com equipas dedicadas e multidisciplinares.

Um dos pilares são as “peritagens”, que mais não é do que a área em que é feita a avaliação de danos resultantes de si-

nistros automóveis, trabalhando a SGS para gestoras de frota e seguradoras, assim como acontece no segundo pilar, as “averiguações”, onde são feitas verificações das circunstâncias de um acidente de modo a evitar, por exemplo, a fraude e a apurar a realidade dos factos.

Um terceiro pilar é a área do “remarketing”, onde a SGS efetua as inspeções de fim de contrato (off-lease) aos carros das gestoras de frota e das marcas automóveis (buy-backs). Este serviço não é exclusivo para as gestoras de frota, podendo a SGS trabalhar diretamente com as empresas que utilizam a frota, de modo a efetuar uma pré-inspeção antes do final do contrato, de modo antecipar o acondicionamento dos veículos. Neste pilar a SGS trabalha também a inspeção de veículos usados, dando um parecer sobre o estado da mesma, trabalhando para diferentes empresas que estão no negócio de veículos usados.

O derradeiro pilar, intitulado de “retail services”, tem tudo a ver com aquilo que sejam auditorias, a diferentes áreas, tendo por base um referencial consegue estabelecer ou não a conformidade. Neste setor a SGS trabalha com as marcas de automóveis, fazendo auditorias às vendas e pós-venda dos concessionários e dos





Não fazemos  
manutenção automóvel,  
**mas fazemos a manutenção  
da sua terminologia!**



# SGS

reparadores autorizados, que podem incluir os referenciais (standards) das próprias marcas, as áreas financeiras, de compliance, RGPD, entre outras. Neste pilar a SGS trabalha ainda a certificação oficial com o Centro Zaragoza.

“Existia a necessidade por parte de uma seguradora, que queria ter uma garantia que o trabalho efetuado pelas oficinas de colisão, onde colocava os carros sinistrados, tivesse um mínimo de qualidade e fosse transparente, tendo como foco o cliente”, conta Jorge Marchante. Essa mesma seguradora, que tinha um conjunto de oficinas recomendadas, em muitas situações não tinha o conhecimento real de como as mesmas operavam, a não ser que houvesse uma reclamação do cliente. Existindo essa necessidade, e em conjunto com a SGS, recorreu-se ao reconhecido instituto de formação e Investigação, Centro Zaragoza em Espanha, que tinha já definido um referencial para a certificação das oficinas de colisão, passando o mesmo a ser implementado em Portugal, há mais de uma década, cuja implementação em Portugal e em exclusividade é assegurada pela SGS Portugal.

Trata-se de um referencial com inúmeros itens de avaliação, que permite a uma

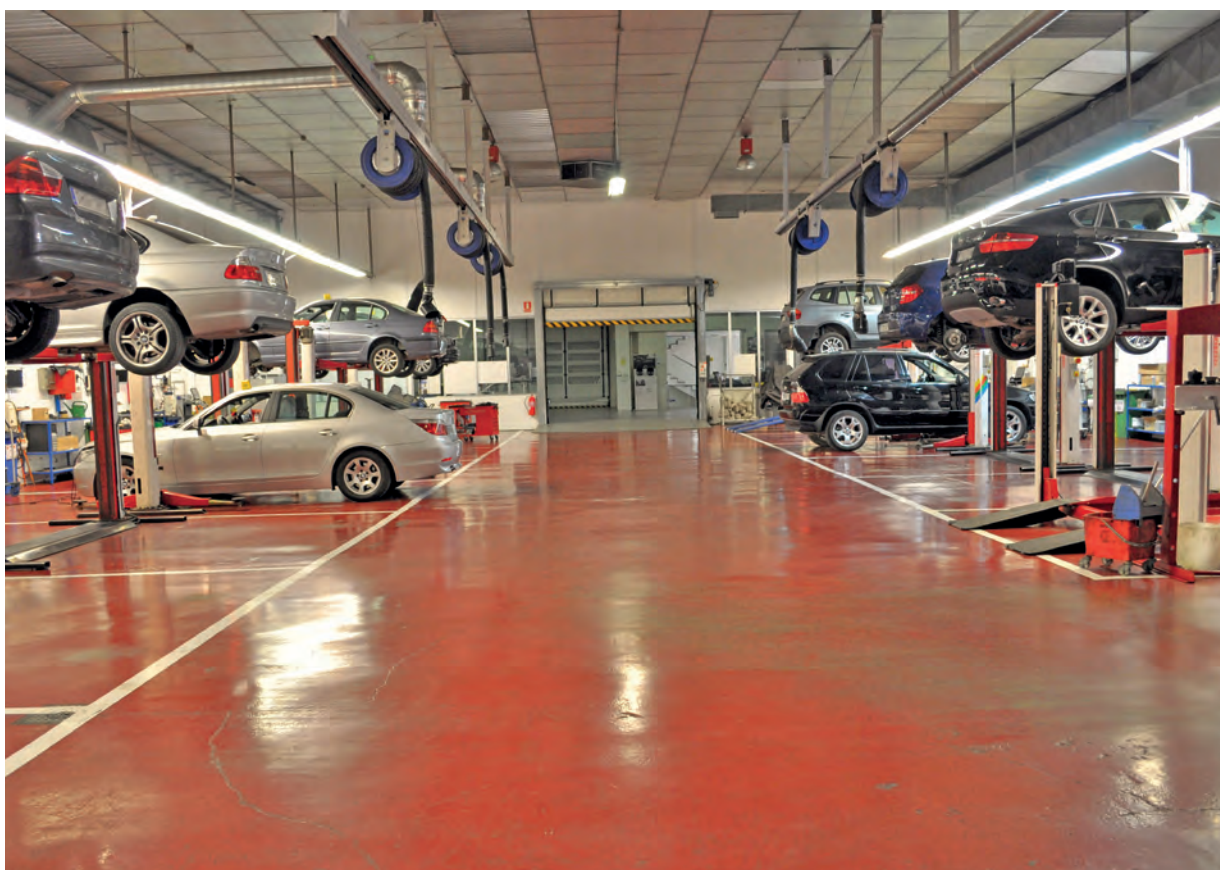


## TRADUÇÃO E DOCUMENTAÇÃO TÉCNICA

Criamos e traduzimos manuais técnicos à melhor relação qualidade/preço do mercado. Temos profissionais especializados em várias áreas da indústria e uma tecnologia que nos permite criar projetos à medida de cada cliente.

## CONHEÇA O PROGRAMA PARCEIRO JABA

Através da identificação e alinhamento de todas as traduções antigas do parceiro JABA, é criada uma base de dados que permite detetar todas as repetições em novos projetos e baixar consideravelmente o valor final do documento, mantendo a terminologia e o estilo de comunicação já existentes. Um programa criado a pensar em si!



entidade isenta e independente, como é a SGS, certificar as oficinas de colisão (a maioria independentes, mas também oficinas de marca). Esta certificação do Centro Zaragoza, funciona como se fosse uma certificação da qualidade “pura e dura”, com requisitos muito próprios, numa perspetiva evolutiva que passa primeiro pelas 3 estrelas, depois 4 e por último as 5 estrelas, aumentando deste modo o nível de exigência nos requisitos a cumprir por parte da entidade oficial. “Para uma oficina que tenha 5 estrelas, está já muito próximo de uma ISO 9001, o que representa que a oficina tem já todos os seus processos, quer na operação quer na gestão, bastante evoluídos”, explica Jorge Marchante.

Para essa seguradora, nenhuma oficina pode integrar a sua rede de oficinas recomendada, caso não tenha esta certificação do Centro Zaragoza, embora atualmente a SGS já tenha uma série de outras oficinas com a mesma certificação, onde a exigência da certificação passa pela estratégia e visão de uma rede de oficinas ou da própria oficina, tomando essa iniciativa de querer diferenciá-la positivamente de todos os seus concorrentes. “Muitas oficinas já entenderam que esta certificação é uma mais-valia seja para clientes seguradoras, sejam gestoras de frotas seja mesmo para o cliente final / particular, no fundo todos nós. Trata-se de uma excelente ferramenta para a oficina

**SGS**

Jorge Marchante

Gestor Comercial / Business Developer

911 893 763

jorge.marchante@sgs.com

[www.sgs.pt](http://www.sgs.pt)



cina se organizar em termos de processos e da sua gestão oficial, que acaba por ter reflexos no incremento da sua produtividade, rentabilidade, eficiência e na qualidade final do serviço prestado ao seu cliente”, realça o responsável da SGS. Assim que obtenham esta certificação, passa a constar essa informação graficamente nas oficinas (através de uma placa identificativa), sendo esse um elemento diferenciador para as restantes e que lhes serve de cartão de visita.

### **CERTIFICAÇÃO DAS OFICINAS DE MECÂNICA**

Outras redes oficiais já elaboraram um protocolo com a SGS, de modo a que esta entidade estabeleça a certificação do Centro Zaragoza em todas as oficinas dessas redes que assim o entenderem. A novidade é que a partir do início do presente ano, a certificação do Centro Zaragoza, para além do âmbito da Colisão (Chapa e Pintura) passa a integrar igualmente o âmbito da Mecânica/Manutenção. “De facto era uma lacuna

que existia no referencial do Centro Zaragoza, pelo que a SGS e o Centro Zaragoza desenvolveram o referencial para a área da mecânica”, afirma Jorge Marchante, dizendo que “nas oficinas que tenham a área da colisão e da mecânica, podemos desenvolver os dois âmbitos em simultâneo”.

Neste momento, já existem várias oficinas que possuem os serviços de mecânica certificados pelo referencial do Centro de Zaragoza, podendo agora qualquer oficina de mecânica recorrer à SGS para o implementar.

Neste momento são já mais de 150 oficinas em Portugal que estão certificados pela SGS segundo o referencial do Centro Zaragoza, sendo que o ciclo de certificação (para renovação do certificado) é de 54 meses, existindo pelo meio diversas auditorias (a cada 9 ou 18 meses, dependendo das não conformidades que são detectadas nas auditorias de acompanhamento ou de seguimento).

“Algumas oficinas ainda entendem a certificação como um custo, mas quando ultrapassam essa barreira, rapidamente percebem a enorme mais-valia que isso traz para o dia-a-dia no seu negócio”, afirma Jorge Marchante, revelando que “o impacto que esta certificação causa nas oficinas é enorme a todos os níveis. Muitas desconhecem as suas obrigações (legais, inclusive) e nós temos também essa responsabilidade de as ajudar”. ●



# mecânica

AFTERMARKET, EQUIP.  
OFICINAL E LOGÍSTICA

22 - 24 NOV. 2019

FIL - LISBOA

SEXTA-FEIRA e SÁBADO - 10h 20h  
DOMINGO - 10h 19h

PARA MAIS INFORMAÇÕES:  
00351 244 769 480  
catarinaribeiro@exposalao.pt  
baptista@exposalao.pt

organização:

**exposalão**  
centro de exposições S.A.

media partner:







## TINTAS IXELL

# Desde a chapa nua ao verniz

A Ixell é uma marca de tintas que tem a particularidade de pertencer a uma marca automóvel, a Renault SAS. Esta marca de tintas é distribuída pela rede Renault e comercializada para as oficinas independentes, estando no aftermarket em pé de igualdade com as melhores... e com muitas novidades

TEXTO PAULO HOMEM

**D**esde 1976 que a Renault apostou no desenvolvimento de uma marca de tintas e de consumíveis para a repintura automóvel, sendo o único construtor automóvel que o fez. Em Portugal, a Ixell, já está presente no mercado há mais de 30 anos, sendo uma marca que tem tido nos últimos anos um enorme desenvolvimento, não só do ponto de vista tecnológico, como também do ponto de vista da gama de produtos.

A Ixell tem produtos para aplicar desde a chapa nua até ao verniz, isto é, disponi-

biliza uma oferta muito diversificada de produtos e equipamentos para qualquer fase do processo de reparação de chapa. Ao longo de toda a sua história a Ixell foi lançando diversas tecnologias (ao todo foram 4 linhas de pintura), sendo que a mais recente, lançada em 2018 é a Ixelltech. Neste momento a principal oferta ainda é a linha Oxelia, mas desde 2018 que se está a fazer a transição para a Ixelltech. Trata-se de uma tinta que permite uma maior rentabilidade e eficiência, através de um menor desperdício, com uma excelente cobertura e uma maior rapidez de secagem,

que vai de encontro às atuais tendências deste mercado, que passam sobretudo por uma muito maior rapidez no processo. Refira-se que a Ixelltech não são apenas as tintas, mas também as próprias máquinas e equipamentos, como é o caso do espectrofotómetro, do programa de cores e da balança inteligente, de modo a que se consiga gerir melhor a cor.

### GAMA COMPLETA

Atualmente, a Ixell possui mais de 180.000 fórmulas de cor, que abrangem praticamente todas as cores disponíveis para quase todas as marcas automóveis (não apenas Renault). Mas a oferta de produto, como se disse, é muito extensa, num catálogo que inclui produtos para preparação dos fundos, mástiques, estanqueidade, insonorização e colagem, lixagem e isolamento, chapa e soldadura, quickrepair, vidros (colas, esponjas, etc) e material diverso (pistolas, filtração de cabina, equipamento de proteção, secadores, limpeza de pistolas e outros equipamentos) tudo com a chancela da Ixell.

Tendo como cliente “natural” toda a rede de após-venda da marca Renault, os produtos da Ixell são também comercializados para oficinas independentes, precisamente através da rede de concessionários. Cerca



**IXELL**

André Lemos  
Responsável de carroçaria e tintas  
218 361 253  
<https://pt.ixell.com/pt>



de 60% dos produtos Ixell são consumidos fora da rede Renault.

Com cerca de 160 máquinas de tintas instaladas no mercado, a Ixell dispõe de quatro técnicos / comerciais que fornecem formação técnica diretamente aos clientes, em ambiente oficial, mas também formação sobre a correta gestão do processo para se obterem os melhores resultados. A Ixell tem um programa para a captação de novos clientes, que passa por uma análise efetiva do seu potencial. Depois desse estudo é desenvolvido um programa, a cinco anos, que inclui produto, equipamentos, ferramentas, campanhas, etc, que permitam a essa oficina, rentabilizar a sua operação. Apostando no crescimento da marca no mercado português, tem havido uma pre-

sença regular em salões de pós-venda em Portugal nos últimos anos.

A Ixell tem atualmente no mercado um posicionamento muito bem definido. Segundo a marca, o mercado reconhece qualidade dos seus produtos Ixell, sendo uma marca que tem já uma grande notoriedade nas oficinas de repintura, que é muito completa em termos de produtos e que fornece uma verdadeira solução global de repintura ao cliente, onde o foco não é o preço, mas sim a qualidade e a rentabilidade do processo.

**NOVO WEBSITE**

A Ixell, já este ano, apostou também no desenvolvimento de um website específico. Pode agora encontrar toda a informação detalhada sobre os produtos da marca bem como informações técnicas sobre os mesmos nesta nova plataforma. Estão a ser desenvolvidos outros temas e conteúdos, diretamente relacionados com o mercado português, de modo a tornar esta plataforma num elemento de comunicação atual e dinâmico entre a Ixell e os seus clientes. ●

PUBLICIDADE



**O(E) ORIGINALIDADE  
NO AFTERMARKET**

**Temos  
o que  
procura**

**O seu distribuidor  
de peças auto**



**VIEIRA & FREITAS LDA**

[www.vieirafreitas.pt](http://www.vieirafreitas.pt)  
[geral@vieirafreitas.pt](mailto:geral@vieirafreitas.pt)  
253 607 320

# Seguros



## UON CONSULTING

# Transformar a profissão de perito

**EXCLUSIVO**  
REVISTA  
PÓS VENDA

Com atividade em vários setores da área seguradora, o mundo automóvel é um dos focos da UON, que aposta em preparar os seus técnicos para os desafios do futuro

**TEXTO NÁDIA CONCEIÇÃO**

Com cerca de 80 peritos em atividade em Portugal, a UON entrou na área automóvel na década de 90. Desde aí, o crescimento da empresa neste setor “possibilitou identificar algumas lacunas no mercado, nomeadamente no ramo dos salvados das peças e recentemente na gestão de parcerias oficiais, fato que levou a criar parcerias cada vez mais fortes com os seus clientes”, explica Michel Dewerbe, do Departamento Automóvel da UON, que afirma que “um dos fatores que diferencia a atividade da UON neste mercado é também a sua capacidade de desenvolvimento tecnológico. Em relação às peças, o que fizemos foi perceber

de que forma o mercado se comporta a esse nível. Sabíamos que existem peças originais, de aftermarket, certificadas ou não certificadas, e o que fizemos foi munir os nossos peritos com informação detalhada sobre este tema. Criámos plataformas que fazem uma cross reference com a peça original, para identificar as peças alternativas que existem no mercado. Isto ajuda, por exemplo, a viabilizar situações de perda total económica na qual não se verificam impossibilidades técnicas ou de segurança, tão somente económica, fato que é interessante ao lesado, e ao reparador. É um sistema diferenciador porque é mais uma ferramenta que desenvolvemos para o mercado oficial e para as seguradoras. Temos empresas concorrentes que utilizam os nossos sistemas, fruto das necessidades das parcerias que têm”.

### PERITOS

Outra das atividades a que a empresa se dedica é a ajuda à parceria de protocolos entre oficinas e seguradoras. “Porque temos experiência no relacionamento entre as duas partes e o objetivo é trazer siner-





gias em que se possa garantir rapidez, ganhos de produtividade para o reparador e garantia para o lesado em termos de qualidade da reparação. E a UON posiciona-se no meio, para conciliar os dois lados”. Em relação a esta conciliação entre as partes, Michel Dewerbe indica que atualmente as divergências são mais reduzidas. “No passado existiam mais diferenças de posicionamento técnico e económico entre as partes. Mas, hoje em dia, isso é muito reduzido, porque o procedimento é muito mais automatizado, a informação é mais abundante e está mais disponível, tanto para o perito como para o reparador, para a seguradora e para o lesado. A área automóvel é das áreas mais desenvolvidas naquilo que é a disponibilidade de informação. A subjetividade já quase não se coloca. Hoje em dia, temos a informação tão detalhada e disponível que qualquer desvio é facilmente identificado. E aqui é importante também o acompanhamento sistemático. A oficina quer uma parceria duradoura e a seguradora também. E a UON existe para mediar isto. Somos o garante que as partes estão em concordância”. E quanto à relação dos peritos da UON com as oficinas, explica que “a relação do perito com uma oficina recomendada por uma seguradora ou com uma oficina independente tem de ser igual. Uma oficina sem parceria não significa que tenha menos qualidade técnica. A diferença está na celeridade do processo, que beneficia todas as partes. Uma parceria é uma garantia de rentabilidade adicional para a oficina e da qualidade exigida pela seguradora, no sentido em que aquele bem vai ser reparado dentro do que são as boas práticas da reparação. Mas a função do perito é clara: valiar prejuízos, independentemente da relação comercial que a seguradora possa ou não ter com a oficina”.

#### PERITOS

A UON procura peritos com conhecimentos técnicos elevado ao nível da orçamentação, ao nível do conhecimento da dinâmica de um sinistro automóvel, do ambiente segurador e dos objetivos da seguradora, no sentido daquilo que esta procura garantir para o seu segurado e para o lesado. “Um perito tem de ser ágil, dinâmico, organizado, detalhista, comunicador e negociador nato, mas também isento, lembrando que a sua atuação junto com as entidades reparadoras deve garantir que o serviço é executado com as boas éticas de reparação, rigor técnico e isenção”.

#### COMUNICAÇÃO

Michel Dewerbe indica que a UON investe de forma constante na integração de novas



#### Formação

A UON apostou recentemente na formação em elétricos e híbridos, “pois já é uma realidade do mercado. É algo que tem trazido atrasos e custos elevados. E os nossos peritos têm de estar preparados para avaliar uma situação deste tipo”. A formação na UON é contínua e sistemática. “A evolução tecnológica no automóvel é tão grande que os nossos peritos têm que acompanhar. Por vezes, trazemos os próprios profissionais das oficinas para dar formação aos nossos peritos”. Os *smart repairs* são outro tema em que a UON tem realizado ações de formação, tendo parcerias com as empresas de vidro, por forma a transmitirem *know how* da evolução tecnológica neste setor. Além destes, outros temas comuns em que a empresa realiza formação para os seus peritos são: atualizações de sistemas de orçamentação, novas técnicas de reparação ou equipamentos.

tecnologias e na melhoria da comunicação com os seus peritos e com os parceiros, para aumentar a celeridade dos processos. “Muitas vezes os sistemas de orçamentação existentes não têm o grau de informação desejada. O facto de termos a solução de peças permite-nos antecipar esses casos e ter acesso a informação que por vezes não existe nos sistemas de orçamentação”. O investimento em novas tecnologias permite à UON, segundo o responsável, agilizar a definição de prejuízos e do custo final. E indica que “com as novas tecnologias, a profissão de perito vai transformar-se. Temos atualmente peritos que são auditores, fazem acompanhamento de reparação, processos de consultoria. Ou seja, vão além daquilo que era apenas a função tradicional. Estamos a transformar aquilo que é a profissão de perito. Com as sinergias e proximidade com os reparadores, não precisaremos de tantos recursos humanos na peritagem. Mas serão canalizados, dentro daquilo que são as mesmas competências, não na deslocação, mas dentro de um espaço, fazendo o mesmo trabalho remotamente. E é isso que estamos a fazer, a transformar a atividade pericial tradicional. O que não significa que não exista peritagem presencial, porque vai existir sempre, dependendo da severidade do sinistro, da especificidade do bem, das circunstâncias técnicas, em que, por exemplo, o reparador pede a nossa presença, etc. E também porque é sempre necessário realizar o acompanhamento da reparação. Da mesma forma que transformamos o que é a peritagem tradicional, transformamos os processos, tornando-os muito mais rápidos. A peritagem não vai deixar de acontecer, será é feita de forma diferente”. A UON realiza um acompanhamento sistemático no terreno, através de ações de formação contínua – em função daquilo que é a especificidade de cada produto e as necessidades momentâneas –, assim como reuniões bimensais, para manter a proximidade com os seus peritos e a informação atualizada para toda a equipa.

#### VÍDEO-PERITAGEM

Este responsável reconhece que a video-peritagem veio para ficar, por dar celeridade aos processos, “pois o veículo não tem de ficar fisicamente na oficina à espera do perito. Havendo estas sinergias entre a oficina e perito, a troca de informação é mais rápida, para que a reparação se inicie mais rapidamente”. Mas lembra que não é possível em todo o tipo de situações, “seja pelos meios locais, seja pelas questões de comunicação, regras, etc. Os nossos peritos têm as suas especificidades, e por isso são canalizados para os serviços em função disso. Trabalhamos com todo o setor automóvel, ligeiros e pesados”. ●

# Oficina



## PARCEIRAUTO

# Exemplo a seguir

Não se pode ficar indiferente às novas instalações da Parceirauto, mesmo às portas da cidade de Leiria. Os 32 anos de experiência acumulada, permitem que esta seja uma das mais modernas e bem preparadas oficinas independentes que existem em Portugal

TEXTO PAULO HOMEM

Algum tempo na receção da Parceirauto, enquanto esperava para falar com um dos gerentes da empresa, Fábio Domingos, para fazer esta reportagem, permitiram avaliar um pouco a forma como se trabalha nesta moderna oficina independente. Existe método de trabalho, o atendimento ao cliente é de excelência e a organização impera, mesmo nos mais pequenos pormenores. Dá para ver que existe uma lógica na forma de trabalhar desta oficina, ou melhor, esta oficina é gerida como uma empresa que tem por finalidade prestar um bom serviço ao cliente e fidelizá-lo. Quando visitamos todo o interior da oficina, ficamos ainda mais convencidos de que esta empresa

segue um padrão e uma estratégia muito bem definida. No fundo nota-se que existe gestão!!!

Uma das curiosidades, que viemos a saber, é que todos os clientes são atendidos por elementos da família de Joaquim Domingos, fundador da Parceirauto, que tem os seus três filhos e a sua nora a trabalhar na empresa e assegurarem o futuro da mesma.

A Parceirauto já tem mais de 30 anos de existência, mas o seu fundador, está no negócio oficial desde os 10 anos de idade, tendo feito grande parte do seu percurso na área da colisão. A Parceirauto surgiu como oficina de chapa e pintura, área de negócio que levou a empresa a crescer muito e a ter que aumentar instalações.







Assim que Fábio Domingos entrou na empresa (há 17 anos), começou a ser mais trabalhada a área da mecânica. O problema é que as anteriores instalações tornaram-se muito pouco eficientes e o espaço era exíguo, pelo que a aposta foi investir em novas instalações, inauguradas no passado mês de setembro.

Aproveitando um enorme armazém, a Parceirauto desenvolveu estas novas instalações tendo por base “todos os erros que cometemos no passado”, diz Fábio Domingos, explicando que um dos objetivos foi ter todas as pessoas a trabalhar ao mesmo nível, foi ter uma seção de peças (com acesso exterior) que alimenta toda a oficina, duas entradas para a oficina (uma para os clientes e outra só para os funcionários), um parque no subsolo (onde estão os carros acidentados e outros produtos, equipamentos e afins que não devem estar à vista dos clientes), uma oficina paralela de serviços rápidos, carros de cortesia para os clientes (13), etc. Nesta oficina não existe constrangimentos de carros a sair e a entrar, estando muito bem definidos os percursos que cada viatura faz dentro da oficina até ser entregue ao cliente, onde

#### PARCEIRAUTO

Fábio Domingos

Leiria

244 830 490

geral@parceirauto.pt

[www.parceirauto.pt](http://www.parceirauto.pt)



também existe um espaço específico para o efeito (separado da parte oficial e ao lado da receção). Aliás, não existe nenhum carro que entre na oficina, sem ser feito um check lista de intervenções, mesmo que venha apenas para trocar uma lâmpada. “O mentor de tudo isto foi o meu Pai, Joaquim Domingos”, refere o seu filho Fábio Domingos, explicando que “estamos conscientes que a região de Leiria precisava de uma oficina como a nossa, até porque com o bom trabalho que desenvolvemos, associado agora a umas instalações muito mais modernas e funcionais, poderemos prestar um ainda melhor serviço aos nossos clientes. A melhor publicidade é o bom serviço e o passa a palavra funciona muito bem com a nossa oficina”.

Apostando em peças e produtos de qualidade certificada, Fábio Domingos diz

que a forma como a sua oficina vende os seus serviços ao cliente acaba por levá-los a acreditar ainda mais nos seus serviços. “O cliente já sabe, por exemplo, a diferença entre um orçamento de 1.600 euros e outro de 1.000 euros. Compete-nos a nós explicar a diferença”, afirma o mesmo responsável com segurança, dando a entender que esse é também um aspeto que marca a diferença para outras oficinas onde o preço é tudo!!!

Atualmente o setor da colisão é tão representativo como o da mecânica dentro da Parceirauto. A empresa tem acordos com praticamente todas as seguradoras (em breve poderá ser mesmo oficina recomendada de todas as seguradoras), referindo Fábio Domingos que a “colisão tem a vantagem de nos trazer todos os dias clientes, sem ser necessário fazer grande publicidade. Basta fazer bem o nosso serviço para alguns desses clientes ficarem também nossos clientes da mecânica”.

Querendo manter a imagem da oficina associado ao seu nome, a Parceirauto apostou também num espaço, perfeitamente definido, associado a uma rede oficial (Auto Check Center), onde funciona o setor de serviço rápidos. “Seremos sempre Parceirauto, mas entendemos que era necessário ter uma parceria a uma rede, acima de tudo por questões de acesso à informação técnica. A evolução técnica do automóvel levou-nos a tomar essa decisão e é de facto uma grande vantagem tendo em conta que somos uma oficina multimarca”, refere Fábio Domingos, adiantando que “isto também nos permite apostar cada vez mais em formação técnica para os nossos profissionais, que é fundamental para a nossa atividade”. Nesta oficina independente, onde trabalham 25 pessoas, todos os dias é feita a limpeza e arrumação (em todas as secções), levando Fábio Domingos a concluir que “temos muito experiência do mercado e sabemos muito bem aquilo que queremos. Sabemos que para fazer um bom serviço temos que estar acompanhados de bons profissionais, não só na mecânica ou na colisão, como no atendimento, como na gestão e na área financeira”. ●



# Personalidade







# A nossa aposta é a fidelização do cliente

**PEDRO PINHEIRO**  
DIRETOR GERAL DA SAFETYKLEEN

Há 10 anos à frente da Safetykleen em Portugal, Pedro Pinheiro faz uma análise da evolução do negócio da empresa e do mercado, face às inovações tecnológicas que têm surgido nos últimos anos

ENTREVISTA NÁDIA CONCEIÇÃO FOTOS MICAELA NETO

**E**specialista em serviços de lavagem de peças e gestão de resíduos há mais de 30 anos e tendo-se adaptado de forma constante à evolução da tecnologia, a Safetykleen apostou mais recentemente nos serviços de assessoria ambiental, para fazer face às necessidades do mercado, onde o cumprimento dos requisitos ambientais é cada vez mais uma preocupação para as oficinas.

## Como caracteriza atualmente a Safetykleen?

Somos uma empresa que presta serviços na área ambiental. O nosso negócio divide-se em três áreas: o nosso *core business*, as máquinas de limpeza de peças, a recolha de resíduos e desde 2012 os serviços de assessoria ambiental. Também temos a recolha de óleos usados, que fazemos no Distrito de Viana do Castelo e de Braga e em que somos sócios da Unioil e da Sogilub. Obrigamo-nos às melhores práticas, e tudo o que sejam obrigações legais que garantam que se trabalha da forma mais correta, e essa será sempre a nossa aposta.

## O modelo de negócio inicial, em que colocam as máquinas à consignação, mantém-se?

Sim, mantemos o mesmo modelo de negócio. Poucas são as empresas que nos adquirem o equipamento na totalidade. O investimento no equipamento é nosso, fazemos o serviço, o cliente paga o *fee* e toda a responsabilidade logística e da mudança

do resíduo é da Safetykleen. Mas temos de dar a opção ao cliente. Por isso estamos a trabalhar esta área, a estudar novos modelos de negócio. A grande vantagem para o nosso cliente é não ter de fazer *stock* nem ter de procurar novas máquinas ou soluções. O tipo de produtos e serviços que temos alargou muito nos últimos 10 anos. Nessa altura, o setor automóvel representava cerca de 75% da nossa atividade e a indústria 25%. Hoje em dia, o setor automóvel representa cerca de 50%. Avançamos para a indústria, uma das formas de sermos mais resilientes à volatilidade do setor automóvel e também porque as alterações que o setor automóvel possa vir a fazer nas motorizações estarão assim garantidas, porque estamos a trabalhar o setor a montante. Mas, o facto de o setor automóvel representar atualmente 50%, não quer dizer que o número de operadores com quem trabalhamos seja inferior, muito pelo contrário. Antes, tínhamos 75% de cerca de 7 milhões de carteira e agora os 50% sobre uma carteira de 12 milhões, ou seja, crescemos no setor automóvel e o número de clientes continua a crescer. Não temos é tanta dependência deste setor, embora também trabalhemos o setor auto também na parte fabril.

## Aumentaram a carteira no número de clientes ou também no número de serviços que passaram a disponibilizar?

Nos últimos 10 anos tivemos dois produtos que ajudaram muito a alavancar o setor automóvel. O primeiro foram os serviços de Assessoria Ambiental. Porque existia um desconhecimento profundo das obrigações legais e nós desenvolvemos uma série de serviços simples e



relativamente baratos, que acompanham o perfil do nosso cliente médio. E, por outro lado, começámos a introduzir produtos mais específicos. Introduzimos máquinas de água com pressão e depois a limpeza por ultrassons, que hoje em dia é um *best seller* da Safetykleen. Porque a limpeza por ultrassons permite, não apenas uma limpeza superficial, mas para injetores, filtro de partículas, etc., uma limpeza interna e mais profunda. Abrimos as portas a novas formas de limpeza, e isso permitiu novas formas de rendimento para o nosso cliente, que pode prestar serviço adicional.

#### **Têm serviços para todo o tipo de oficinas?**

De forma geral, cobrimos as necessidades de todas as oficinas. Há um perfil de cliente para cada tipo de máquina e serviço, desde a mais acessível à mais dispendiosa e com várias dimensões, que geram diferentes tipos de benefícios. Neste momento, só não temos um serviço específico para as oficinas de pneus. Mas estamos a desenvolver algo para a limpeza de jantes. É uma área onde só fazemos recolha de resíduos e serviços de assessoria, vendemos também alguns produtos como *sprays*, panos, por exemplo, para a limpeza de jantes, mas onde não temos ainda uma solução que seja rentável para o cliente, é onde estamos a trabalhar para desenvolver algo adequado.

#### **Quais são os produtos mais procurados?**

Na área do nosso *core business* são os ultrassons e as máquinas automáticas, que fazem a limpeza sem a intervenção do operário, havendo ganhos em mão-de-obra e tempo, e, por isso, de produtividade, devido à limpeza técnica que realizam. O outro são as máquinas de água com pressão. Uma outra área que tem vindo a crescer é o assessoramento, muito na área do diagnóstico, da formação e aquela que se refere à declaração anual de resíduos. Neste último, fazemos a parte eletrónica e a parte documental completas, e, caso exista um

problema, estamos sempre disponíveis para o cliente. É um negócio que não tínhamos e que hoje em dia já tem o seu peso. Há aqui uma grande responsabilidade para a Safetykleen, porque não podemos passar o ónus da responsabilidade para o nosso lado e depois não cumprir o que prometemos.

#### **O investimento nestes equipamentos é uma tendência?**

Temos vindo a apostar em novos e maiores equipamentos, e o volume e valor dos equipamentos é crescente. Este é cada vez mais um negócio de investimento intensivo. Hoje em dia a maioria dos equipamentos custam no mínimo 5 mil euros, e o equipamento é um meio, porque depois existe a parte química. Temos uma parceria

### Perguntas rápidas

#### **Qual foi o seu primeiro carro?**

Foi um Fiat 127.

#### **Quantos quilómetros faz por ano?**

Cerca de 40 000.

#### **O que mais gosta neste setor?**

O facto de ser um setor competitivo e que está sempre a reinventar-se.

#### **E o que menos gosta?**

A falta de seriedade.

#### **Considera importante ir ao terreno?**

Sim. É muito importante e vou frequentemente com a minha equipa. É a melhor forma de ter novas ideias e de sentir para onde se está a direccionar o mercado.

#### **O que gosta de fazer nos tempos livres?**

Estar com a família e também jogar paddle, golf, karting e o Sporting.







com empresas líderes do setor europeu e mundial, com quem vamos desenvolvendo e trabalhando o *know-how* em conjunto, para termos sempre as melhores soluções.

**Que novidades têm vindo a ser introduzidas na vossa atividade?**

No setor automóvel, as necessidades que foram surgindo, nomeadamente para limpeza das FAP, EGR, dos injetores, etc., obrigaram-nos a procurar soluções no mercado, na área dos equipamentos, como os ultrassons, e na área dos químicos, onde houve uma verdadeira revolução interna e na oferta. Tivemos de encontrar produtos que funcionem com as máquinas ultrassons e que limpem efetivamente estas peças. Temos várias soluções, adaptadas à dimensão do cliente, que permitem fazer uma limpeza técnica, e isto permite que também as oficinas prestem um serviço e fidelizem o seu cliente, o que é um fator muito importante no pós-venda. As oficinas têm de dar soluções e reter o seu cliente.

**Passaram também a comercializar produtos como sprays, panos, etc...**

Sim, era algo onde tínhamos uma gama muito curta. Temos vindo a apostar, ao longo dos anos, no *cross-selling*, mas é uma área onde temos ainda muito por onde explorar. Como canal de venda e distribuição, temos capilaridade, logística, armazenagem e liquidez e, por isso, somos procurados por muitas multinacionais nesta área. Mas é uma área muito específica, que queremos que seja um complemento ao nosso negócio: o cliente precisa de um spray, de um pano, de sinalética, etc., e nós fornecemos. Mas não é o nosso objetivo tornarmo-nos um grande distribuidor do aftermarket.

**O setor independente tem vindo a organizar-se através das redes, que já representam uma grande parte do mercado. É uma oportunidade para a Safetykleen?**

Não é necessariamente mau. Temos de nos adaptar, não podemos ir contra as tendências. A nossa penetração mercado é de tal forma transversal que temos oficinas de menor dimensão e outros grupos de grande dimensão como clientes. Com as redes, temos vários protocolos e acordos. No caso dos independentes, são uma parte grande dos nossos clientes, e temos depois os grandes grupos automóveis. Nestes, estamos em quase todos. Mas privilegiamos o nosso canal de vendas. Não entregamos a venda e a distribuição a terceiros.

**Quantos clientes têm atualmente?**

A nossa aposta é a fidelização do cliente, acima de tudo. E é uma aposta ganha. Há



## Perfil

Pedro Pinheiro começou a sua carreira como Key Account na Mobil, tendo passado depois pela Total, onde foi gestor de produto, diretor de marketing e, mais tarde, responsável do setor automóvel. Em 2009 surgiu o desafio de integrar a Safetykleen, onde é atualmente diretor-geral.

10 anos tínhamos uma taxa de retenção de clientes que não chegava aos 80% e hoje em dia trabalhamos com 94%. Atualmente, no setor automóvel temos cerca de 2500 operadores B2B. Se considerarmos os locais onde temos equipamentos ou prestamos serviços dentro do setor automóvel, chegamos aos 5000 locais. É um negócio muito capilar, e é essa a nossa força.

### Como avalia o mercado em que a Safetykleen está?

Depende da área de negócio que estamos a falar. No nosso *core business*, as máquinas de limpeza de peças, foi a Safetykleen que criou este mercado e onde tudo o que é inovação e crescimento tem sido feito através da Safetykleen. Surgiram algumas empresas a fazer o mesmo. Mas neste negócio é importante sermos consistentes ao longo dos anos, porque assenta no serviço, não é só vender uma máquina. E aqui diria que ainda não chegámos a 50% do mercado potencial, por isso há espaço para todos. Na parte do mercado da assessoria, a Safetykleen ainda tem muito para crescer, nomeadamente nos grandes clientes. E há uma necessidade premente. O conceito de assessoria é muito abrangente, e ainda não somos suficientemente conhecedores para saber qual a dimensão do mercado potencial de assessoria ambiental em Portugal.

### Existem oportunidades ao nível do ambiente e recolha de resíduos nas oficinas?

Nos resíduos somos um operador relativamente pequeno. O resíduo tem várias fases no seu processo. Na parte da recolha de A para B, onde se recolhe o produto, depois é feita a separação e é enviado para o destino final, para ser tratado, somos uma empresa forte, porque já temos uma capilaridade montada. Mas existem operadores de muito maior dimensão, se olharmos para a nossa faturação nesta área comparativamente.



## Privilegiamos o nosso canal de vendas

### Qual a sua opinião sobre a evolução que existe nas oficinas nacionais em matéria ambiental?

Existe uma sensibilização, um sentido de responsabilidade e de compromisso ambiental que nada tem que ver com o que existia há 10 anos. Outra coisa é o tempo que demora e o custo da mudança e a capacidade que as empresas têm de absorver essa mudança. Ainda existe alguma ideia de impunidade. Existe um sentimento de fiscalidade sem critério, o que leva a uma desresponsabilização e a um sentimento no setor de que há fiscalidade para uns e não há para outros. E isso pode desequilibrar a balança da competitividade. Esse é o principal fator de “sofrimento” para aquilo que se passa atualmente no setor.

### Como se poderia resolver este problema?

Passa muito pela sensibilização, responsabilização e por haver comunicação com os principais interlocutores do mercado. As associações representam uma grande parte do mercado. Se houver uma vontade real de atuar, e um diálogo efectivo pelos canais próprios, obrigara à organização, associação e ordenação do sector, e deixará cada vez mais isolados os que não querem fazer parte do processo.

### A remoção dos filtros de partículas, por exemplo, afeta a atividade da Safetykleen?

Olhamos para isso do ponto de vista de ser um problema para o cliente final, ter

de substituir o FAP. E, por isso, contribuímos para a solução: permitir que, por um valor mais reduzido, o FAP possa ser reconicionado (limpo) e o cliente não ter de adquirir um novo. Na Safetykleen, recolhemos e entregamos como resíduo, às entidades que depois os reciclam.

### O futuro vai trazer os veículos elétricos e híbridos, que geram menos resíduos. Este fator preocupa uma empresa como a Safetykleen?

Temos o efeito parque, e por isso é algo que ainda vai demorar, mas a tendência está lá. Já está a fazer algum efeito, e um dos efeitos que sentimos em Portugal é que a carga fiscal sobre estes veículos irá eventualmente mudar. Ainda não há certezas sobre aquilo que vai ser a tecnologia dominante. Pessoalmente, penso que o hidrogénio seria o caminho a seguir. Numa primeira fase, estamos a minimizar algumas perdas através da nossa presença na indústria, a montante. Em segundo lugar, temos o efeito parque, e em terceiro lugar, as marcas vão ter de redefinir o seu conceito de pós-venda e nós lá estaremos. Terão de redefinir a cadeia de valor, e teremos de ver de que forma nos vamos integrar. Trabalhamos com a Tesla, desde que veio para a Península Ibérica, assim como muitas das outras marcas, pelo que estaremos atentos.

### Que desafios existem a curto e médio prazo para a atividade da Safetykleen?

Na nossa atividade, aquilo que é imprescindível é a estabilidade económica. Se existir, temos espaço para continuar a investir e a crescer no mercado. Temos projetos para abrir uma delegação na zona centro, porque continuamos a crescer e precisamos de espaço logístico, garantindo a nossa qualidade de serviço. Mas isso só é possível com estabilidade, tanto económica, como política. ●



# LTINTAS

desde 1978

[www.ltintas.pt](http://www.ltintas.pt)



excelência '18

TEMOS EXPERIÊNCIA,  
GARANTIMOS SOLUÇÕES

- ▶ AS MELHORES MARCAS AOS MELHORES PREÇOS
- ▶ SERVIÇO COMERCIAL E TÉCNICO ESPECIALIZADO
- ▶ SERVIÇO DE AFINAÇÃO DE COR
- ▶ RENTABILIDADE OFICIAL PARA GESTORES E PINTORES

**FEIJÓ - ALMADA - LARANJEIRO - ÉVORA - BEJA**

LTINTAS - Rua Joaquim Pires Jorge, nº3 - 2810-083 Almada / Tel: +351 21 258 82 00 / [geral@ltintas.pt](mailto:geral@ltintas.pt)



**3M**



**FESTOOL**

**SATA**



# Dossier



## RETALHISTAS DE REPINTURA

# Serviços diferenciadores

O setor do retalho de produtos de pintura automóvel já não vive só da venda, dependendo agora também da oferta de serviços associados, desde o apoio técnico às campanhas

TEXTO NÁDIA CONCEIÇÃO

**A** pesar de todos os avanços tecnológicos, que abrangem também o setor da venda de tintas e produtos no-paint para o mercado automóvel, a existência de lojas físicas, para maior proximidade com os clientes, ainda é um aspeto valorizado pelos retalhistas que participaram neste dossier. O retalhista tem ainda o papel de parceiro da oficina, às quais procura, cada vez mais, dar apoio técnico, formação, campanhas, concessão de crédito e a disponibilidade de produto para entrega imediata, entre outros serviços,

para desta forma aumentarem a fidelização dos clientes. A venda de produtos de elevada qualidade e de grande inovação tecnológica tem sido também uma estratégia dos retalhistas, para se diferenciarem neste mercado, cada vez mais exigente em termos de digitalização, rentabilidade e rapidez dos processos. Por outro lado, a concorrência desleal é um dos maiores problemas enunciados por estes responsáveis, aliada à elevada concorrência e à cada vez maior necessidade de acompanhamento do mercado, onde os novos produtos chegam a uma velocidade cada vez maior. ●



## QUESTÕES

**1** - Qual o papel atual do retalho no negócio da repintura automóvel? Continua a ter a mesma relevância do passado?

**2** - A cadeia (fabricante, grossista, retalhista de repintura e oficina) continua a fazer sentido no negócio da repintura automóvel atualmente?

**3** - A concentração da atividade de repintura é uma tendência a nível internacional. As estatísticas também apontam para uma redução da reparação ao nível da chapa e pintura. Como se poderá combater estas tendências?

**4** - Quais são as maiores dificuldades que um retalhista de repintura automóvel encontra atualmente na sua atividade?

**5** - Quais são as principais marcas de produto (tintas e produtos no-paint) que a vossa empresa comercializa? Vendem marcas próprias?

**6** - Quais foram as mais recentes novidades lançadas na vossa atividade?



### Sati Supreme

Jorge Cruz  
jorgesacruz@gmail.com  
919 712 213 / 224 881 354  
[www.satisupreme.pt](http://www.satisupreme.pt)

1 - Continua a ter a mesma relevância, embora atualmente a venda seja mais difícil, porque perdeu-se um pouco do cliente fidelidade. Compram-se produtos sem certificação e existe muita gente a vender sem sequer estar coletada ou habilitada.

2 - Sim, porque os grandes grupos querem as oficinas aparentemente grandes, mas existe um grande fluxo de pequenas

oficinas que gostam da proximidade com o seu fornecedor.

3 - Poderá acontecer no futuro, mas não para já.

4 - As maiores dificuldades são a venda ilegal por pessoas que não estão habilitadas e sem coleta, prejudicando o mercado.

5 - As marcas Debber, Vaslpar, Roberlo, Indasa, 3M, Kensai, U-POL e a marca própria registada Sati Supreme.

6 - As novas gamas de polimento 3 em 1, tendo sido um dos fatores de novas abordagens ao polimento, facilitando e reduzindo os custos, com melhores resultados.

### Grupo Agostinho

Tiago Monteiro  
255 726 413  
tiagomonteiro@grupoagostinho.net  
<https://grupoagostinho.net>

1 - A forma como fazemos compras está a

PUBLICIDADE



THE ART OF COOLING >



JÁ DISPONÍVEL NA AZ AUTO

AZauto

[www.azauto.pt](http://www.azauto.pt)

mudar rapidamente e o nosso papel como retalhistas está em constante mudança. A tecnologia rompeu com os modelos de negócio tradicionais da indústria de retalho. No passado, ter um canal de vendas era suficiente para as conduzir, a maioria dos retalhistas limitavam-se a escolher onde queriam vender. Hoje em dia, para ter sucesso, temos de criar experiências diferentes e personalizadas, temos de estar mais próximos dos nossos clientes, quer presencialmente, quer através das novas tecnologias, preenchendo ou antecipando as suas necessidades. Saber tirar proveito das inovações tecnológicas para responder aos desafios dos novos consumidores mais digitais é a chave para o sucesso do comércio a retalho no futuro. No entanto, as lojas físicas ainda ajudam os retalhistas a se diferenciarem, pelo que o nosso grupo dispõe de três lojas. Os compradores ainda não confiam em marcas somente online, devido à falta de uma conexão física ou interação. Será necessário ainda mais tempo para a presença online fidelizar o consumidor.

2 - Continua a fazer todo o sentido, pois apenas desta forma o cliente final poderá ter um acompanhamento individual e personalizado, tendo resposta concreta para os seus problemas. Se algum dos membros dessa mesma cadeia for ignorado, o membro seguinte será muito penalizado, pois a capacidade de resposta individual a cada problema será menor, o que resultará numa insatisfação do cliente final, e, consequentemente, levará a uma reação negativa em cadeia até à marca.

3 - O processo começa pelo interior de cada oficina, onde todo o processo de repintura deverá ser repensado e organizado, de forma a que os gastos, quer monetários, quer em tempo de duração da reparação, sejam otimizados, o que implicará um impacto direto no custo apresentado ao cliente, além de um maior grau de satisfação do mesmo.

4 - Um dos principais fatores, que já persiste há anos, é o facto de existir concorrência desleal, o que nos coloca numa posição em que não podemos combater, pois essa mesma concorrência obtém sempre melhores preços através de práticas de mercado duvidosas, ou através da existência de produtos no mercado que não cumprem os requisitos da lei.

5 - As marcas Autocolor, Colad, Norton, Gelson, 3M, Indasa, Wettor e fazemos importação direta da linha Multi Fuller.

6 - Chegada de máquinas e ferramentas, in-

trodução no mercado da linha Multi Fuller.



## Autoflex

António Marques  
autoflex@autoflex.pt  
256 910 330 / 963 405 792  
[www.autoflex.pt](http://www.autoflex.pt)

1 - Embora se tenha vindo a verificar nos últimos anos o aparecimento dos grandes grupos com a consequente concentração de unidades de reparação automóvel, este mercado continua ainda muito pulverizado ao nível das pequenas e médias oficinas independentes. Pela sua relação de proximidade com estas unidades reparadoras, o negócio do retalho é, e seguramente irá manter-se, muito importante a médio prazo. Naturalmente que esta evolução do mercado consumidor também tem vindo a provocar alterações ao nível da distribuição, com o crescente aparecimento de unidades concentradas de distribuição (grossistas) que, para fazer face aos novos desafios do mercado (equipas especializadas, serviços de excelência ao nível logístico e formação técnica, alteração nas margens de comercialização, ...), necessitam de dimensão adequada ao nível da faturação.

2 - Pelas razões apontadas no ponto anterior, mas também pela especificidade deste negócio da reparação automóvel, onde a produtividade das unidades está muito interligada com a qualidade e a formação técnica dos seus recursos humanos, o sucesso assenta numa parceria e numa partilha de responsabilidades sólidas entre os três níveis da cadeia de intervenção: o fabricante produz e presta o apoio técnico de qualidade, desenvolvendo relações técnico/comerciais diretas com importadores ou com grandes grupos grossistas; os grossistas complementam o apoio técnico fundamental ao

negócio e desenvolvem relações técnico/comerciais com os retalhistas e com grandes grupos consumidores; os retalhistas, pela sua relação de proximidade com as pequenas e médias unidades reparadoras distribuídas pelo país, complementam toda esta cadeia de distribuição.

3 - Esta realidade só poderá ser combatida por duas vias fundamentais: fidelização dos clientes estabelecendo uma sólida parceria com um serviço global de excelência e que contribua para uma real produtividade da sua unidade de reparação, e através de um aprofundamento da sua oferta, nomeadamente com o aproveitamento das sinergias existentes na organização.

4 - A tendência para alguma redução de consumo (que também é derivada de um maior conhecimento das melhores técnicas de aplicação e de utilização dos produtos por parte dos profissionais que lhes permitem fazer mais trabalho com menos produto), a concentração de unidades de reparação que exige outras condições de fornecimento e o facto de no mercado português operarem todas as principais marcas de produtos a nível mundial, leva a que a necessidade de faturação implique muitas vezes práticas inadequadas, que provocam desequilíbrios na gestão do negócio global das organizações.

5 - No mercado repintura automóvel, o Grupo Autoflex comercializa as seguintes marcas principais de produtos: em tintas a SpiesHecker e Kensay (marca própria); e no-paint, a caarQ (marca própria), Indasa, 3M e Sata.

6 - Novo espaço comercial em Aveiro, a inaugurar no último trimestre de 2019; novos vernizes, com significativa economia nos tempos e temperaturas de secagem; Inovadores sistemas para a reparação de faróis; programas de busca de cores altamente profissionalizados.

## Sotinar

Manuel Pires  
manuel.pires@sotinar.pt  
915 493 403  
[www.sotinar.pt](http://www.sotinar.pt)

1 - Ao retalhista cabe o papel fulcral de proximidade à oficina, criando uma relação forte com ela, procurando em tempo útil resolver os seus problemas diários, nomeadamente com uma forte componente de apoio técnico e uma logística de excelência, com entregas no próprio dia. Nesta perspeti-



# AGOSTINHO® TINTAS E CONSTRUÇÃO MÁQUINAS E FERRAMENTAS



CONSTRUÇÃO



MÁQUINAS e  
FERRAMENTAS



REPINTURA  
AUTOMÓVEL

3M



Trakita

MULTI FÜLLER

NEXA AUTOCOLOR

NORTON  
SAINT-GOBAIN

Beta

SOTINCO

Sede

Rua Barral de Baixo, 24  
4575-323 Torrão  
Marco de Canaveses  
+351 255 613 056

Penafiel

Av. Cavalum, Edf. Parque Nascente  
Fração B, R/C Direito  
4560-221 Penafiel  
+351 255 726 413

Valongo

Rua Fonseca Dias, 75 R/C  
4440-652 Valongo  
+351 224 223 166

info@grupoagostinho.net | www.grupoagostinho.net

grupoagostinho | grupoagostinho

va, obviamente que o papel do distribuidor retalhista na repintura automóvel mantém e até incrementa a relevância que teve no passado.

2 - O grupo empresarial onde se integra o Grupo Sotinar, verticaliza todo o processo de distribuição desde o importador (Carsistema SA e Portepim SA), passando pelo Distribuidor/Retalhista (Grupo Sotinar) até entregar os produtos e os serviços ao cliente final (oficinas de repintura automóvel). Na medida em que a distribuição esteja integrada com o grossista/fabricante/importador, faz todo o sentido, acrescentando valor à rede distribuição total, dado que permite ter acesso direto ao mercado consumidor, as oficinas, percebendo as suas necessidades, preocupações e dessa forma preparando melhor toda a cadeia de distribuição para satisfazer essas necessidades e assim ter sucesso no negócio em causa, seja para a oficina, seja para o distribuidor/grossista.

3 - A consolidação não pode nem deve ser combatida. É um fenómeno natural em mercados maduros. O nosso grupo empresarial percebeu em devido tempo esta realidade, o que lhe permitiu ganhar escala, internacionalizando-se, ganhando peso junto dos fornecedores internacionais e desenvolvendo marcas próprias, que nos permitem ter uma gama completa de produtos e oferecer uma solução que adiciona valor ao cliente final. A escala do Grupo Sotinar e do restante grupo a montante, traduzem de alguma forma uma consolidação do nosso negócio, que nos dá a nós e aos nossos clientes vantagens perante a concorrência. Em concreto, ao nível dos preços competitivos e ao nível da qualidade ímpar dos nossos produtos e no acesso mais rápido a novidades.

4 - A grande exigência dos clientes coloca desafios aos retalhistas relativamente à rapidez de entrega dos produtos e serviços técnicos prestados. Cada vez mais o cliente quer receber os produtos na hora e ter um apoio técnico no imediato. Estes fatos colocam pressão na rentabilidade do retalhista; a política comercial do grupo Sotinar assenta na comercialização de produtos com elevados padrões de qualidade, enquanto alguns concorrentes apostam apenas no preço como fator diferenciador. É um desafio constante demonstrar aos clientes a qualidade dos produtos que comercializamos; o setor do retalho é extremamente competitivo e um mercado maduro, o que obriga o retalhista a ter uma estrutura organizacional mais eficiente e que potencie

o serviço de excelência ao cliente final.

5 - O grupo empresarial onde se integra o Grupo Distribuição Sotinar tem uma marca própria, Car Repair System. Sob esta marca é ofertada uma gama completa de produtos non paint para a repintura automóvel, incluindo, betumes, aparelhos, vernizes e respetivos catalisadores, mascaragem, equipamentos de lixagem e polimento, massas de polir, abrasivos, sprays técnicos, colagem de vidros, preparação de pinturas, reparação de plásticos, selantes, etc. Uma gama completa, com uma colocação em termos de qualidade de topo, mas com uma relação qualidade/preço muito competitiva. A tinta representada pelo nosso grupo, em regime de exclusividade, é a Cromax, uma marca premium do grupo Axalta e líder mundial na repintura automóvel. Representamos ainda diversas outras marcas em exclusivo, destacando-se as pistolas de pintura da Devilbiss, os polimentos Farécla, cosmética automóvel Concept Chemicals, abrasivos Mirka e Kovax, sprays técnicos da Innotec, máquinas de lavar pistolas Rosauto e higiene e segurança pessoal Honeywell e Moldex. Em regime de não exclusividade, representamos ainda os abrasivos 3M e Indasa assim bem como a restante gama 3M, nomeadamente ao nível da segurança pessoal. É uma oferta muitíssimo completa, que permite às oficinas comprar tudo o que precisam para o seu dia a dia, no Grupo Sotinar.

6 - A Sotinar Leiria irá inaugurar, muito brevemente, as suas novas instalações na zona industrial da Zicofa, o que vai permitir potenciar a proximidade com os clientes e aumentar a produtividade da nossa equipa em Leiria. Ao nível de novidades em produto, destacamos o lançamento da nova família de pistolas de última geração DV1 da Devilbiss, com bastantes inovações comparativamente a modelos anteriores, uma nova ergonomia, a nova tecnologia de bico de fluído e novo design da válvula de ar coaxial, o que permite uma atomização mais eficiente; as lixadeiras orbitais elétricas de indução Car Repair System 3000 e 5000, que são lixadeiras de alto rendimento e com alta eficiência energética, quando comparadas com as lixadeiras convencionais; a lanterna portátil para o reconhecimento da cor CRS Optimum Light para facilitar a leitura de cores em ambientes com pouca luz natural; sistema HE – High Efficiency – massa poliéster, aparelho e verniz, de alta eficiência, com uma tecnologia inovadora, que permite uma secagem ultra rápida; em termos da Cromax, o aparelho molhado sobre molhado NS2081 – NS2084

– NS2087 Ultra Performance Non-Sanding Surfacer, que permite pintar peças novas mais rápido do que nunca, sendo o tempo de evaporação significativamente reduzido em comparação com os aparelhos sem lixagem, convencionais.



## Sodicor

Cristina Lavos  
cristina.lavos@sodicor.pt  
244 850 130  
[www.sodicor.pt](http://www.sodicor.pt)

1 - O papel do retalhista continua a ser o de proximidade, rapidez de resposta e flexibilidade, não se esgotando na simples relação de compra e venda. A distribuição continua a ter relevância, enquanto se conseguir diferenciar dos restantes operadores, oferecendo às oficinas as vantagens que estas valorizam. As necessidades das oficinas não se mantêm estáticas e, face à evolução do mercado e de cada oficina, vão também evoluindo. Cabe-nos a nós percebê-las e adaptarmo-nos também, para podermos responder a essa evolução.

2 - O mercado da repintura automóvel não tem crescido nos últimos anos, nem se vislumbra que venha a crescer. A desproporção da oferta gera pressão sobre o preço, fazendo reduzir o espaço do canal da distribuição. Continuam a surgir novos operadores e têm vindo a intensificar-se, ao longo dos últimos tempos, movimentações e alterações nos operadores existentes. A distribuição tende a ajustar-se, podendo deixar de haver espaço para mais do que um nível entre o fabricante e a oficina.

3 - As tendências de concentração e de redução do mercado de chapa e pintura já se previam há, pelo menos, dez anos. Qualquer empresa que pretenda manter-se



no mercado a longo prazo, deve gerir a sua atividade antecipando as mudanças e os ajustes que terá de ir fazendo, de forma a acomodar os choques eventuais.

4 - Desde o início da nossa empresa, em 1985, que consideramos a atividade da repintura automóvel desafiante. Começámos quando ainda existia *stock* de cores produzidas em fábrica e atravessámos a mudança para a instalação de máquinas de afinação de cores, primeiro nas nossas lojas e, depois, nos nossos clientes. Atravessámos a evolução tecnológica da passagem das tintas monocomponente para as tintas de dois componentes e, depois, a introdução das tintas base água. A par das tintas, também a evolução dos produtos no-paint e dos equipamentos provocaram mudanças no nosso modo de trabalhar o mercado. Hoje, atravessamos uma fase em que o cliente tem acesso fácil a todo o tipo de produtos, que são disponibilizados das mais diversas formas: distribuidores especializados; distribuidores não especializados; plataformas de internet; distribuidores de peças, etc. Hoje, o desafio que se nos coloca é conseguir que o nosso cliente nos reconheça entre os demais como um parceiro que lhes permite rentabilizar o seu mais precioso fator de produção: o tempo.

5 - A Spies Hecker nas tintas e a 3M, Festool, Iwata e Flexible nos produtos no-paint são as nossas primeiras marcas e principais representadas. A nossa oferta está complementada com mais opções para os nossos clientes. No entanto, nunca considerámos importante adotar marca própria. Procuramos trabalhar com marcas que nos garantam o adequado nível na relação qualidade/preço.

6 - Na Spies Hecker, destacamos o lançamento dos produtos inovadores da linha Speed Tec, por ser o sistema de reparação mais eficiente do mercado. Destacamos também a marca Syrox, como o sistema de repintura mais flexível e fiável para as oficinas de menor dimensão. Depois da

apresentação do PPS 2.0 da 3M, no início do ano, a marca complementou recentemente a sua gama de polimentos, com o novo sistema de um passo. O somatório de novas referências que adicionámos à nossa oferta neste último ano, ultrapassa as três dezenas, entre tintas, equipamentos e acessórios de pintura. Temos em projeto a mudança da nossa sede para novas instalações. Prevemos que tal possa ocorrer a curto prazo.



## Comertim

Jaime Pereira  
jpp@comertim.pt  
917 625 204  
[www.comertim.pt](http://www.comertim.pt)

1 - O retalho na repintura continua a mesma relevância, no entanto, algumas mudanças estão a dificultar.

2 - Continua, mas terão de haver mudanças no conceito.

3 - Sim, já se nota concentração e a redução da reparação, é inevitável, tem que haver criatividade.

4 - Sem dúvida, as margens de comercialização.

5 - Todos os retalhistas têm em paralelo um variado leque de soluções.

6 - Com o objetivo de continuarmos a ser mais competitivos, abrimos novas instalações e está para breve a abertura de um centro de formação.



## Amaral & Delgado

Lurdes Amaral  
geral@amaraldelgado.pt  
239 495 037  
[www.amaraldelgado.pt](http://www.amaraldelgado.pt)

1 - O retalho tem sempre como fator diferenciador e mais-valia, a proximidade, o aconselhamento rápido, a disponibilidade na assistência e na entrega de produtos, uma vez que a oficina deixou de fazer stocks.

2 - Coloco a questão no inverso: sem retalhistas, a assistência às oficinas de todas as categorias seria uma missão impossível. Não existiria resposta atempada numa dificuldade ou numa solicitação de produto, ou até aconselhamento de um processo. Como poderiam lidar as oficinas com a exigência de encomendas mínimas, ou como o fabricante poderia lidar e suportar a falta de rigor na cobrança. Este retalho distingue-se de tantos outros no profissionalismo do pós-venda.

3 - Estes fatores, concentração e decréscimo da atividade da repintura que se prevê, não só pelas exigências legais, como pela evolução das viaturas no sentido da cada vez maior segurança, deveria ter como consequência, um maior profissionalismo e rigor e de aceitação de produtos inovadores já existentes, com alvo na rapidez com qualidade e sem descuidar o fator de sustentabilidade ambiental. No entanto, parece que em muitos casos há regressão e, aparecem no mercado cada vez mais produtos que vão de encontro a normativas adotadas a nível central. De facto, com a

PUBLICIDADE



Álvaro de Sousa Borrego, S.A.

Mais de 40 anos no mercado,  
com as melhores marcas!

3M Science. Applied to Life. FESTOOL SPIES HECKER



+ FORMADORES CERTIFICADOS  
+ FOCO NOS RESULTADOS  
+ RENTABILIDADE NA OFICINA

[www.asborrego.pt](http://www.asborrego.pt)

f /asborrego.lisboa



tendência de regressão na reparação, devemos, diria melhor, temos que valorizar cada vez mais a repintura, principalmente na sua mão-de-obra, que na generalidade tem decaído, o que faz com que os materiais de pintura pesem cada vez mais pela sua falta de proporcionalidade e originam a procura de materiais mais económicos no mercado, sejam eles quais forem.

4 - O retalho encontra cada vez mais dias difíceis, pois os grandes operadores do mercado, são cada vez mais exigentes, pois são detidos por acionistas. Os distribuidores/retalhistas, são confrontados cada vez mais com estas resistências por parte dos seus inflexíveis fornecedores. Por sua vez, no mercado, existem muitos concorrentes, um número cada vez maior de marcas e de players, fazendo com que a oferta seja muito superior à procura, à necessidade da oficina. Este facto, também prejudica as oficinas, é contraproducente que, tentando “ajudar” os comerciais, a tentarem comprar mais económico, vão comprando a todos, o que gera uma panóplia de marcas, de produtos, cada um com características diferentes e diferentes aplicações e quando algo corre mal, chovem reclamações em todas as direções.

5 - As marcas Glasurit, 3M, Festool, Rodim, Zaphiro, DeVilbiss, Baslac, Besa, Transnet, Nextzett, Starchem e Vefim.

6 - A mais recente marca que começámos a trabalhar é a Baslac, produto BASF.



## Álvaro de Sousa Borrego

Álvaro Sousa  
geral@asborrego.pt  
218 153 516

[www.asborrego.pt](http://www.asborrego.pt)

1 - O papel atualmente do retalho associado ao negócio na repintura automóvel é cada vez mais elevado, uma vez que assumimos o papel de parceiro na área da consultoria na gestão oficial na secção da repintura automóvel.

2 - Sim, contudo a tendência está na concentração da cadeia em menos players de-

vido à crescente necessidade de aposta na economia de escala devido aos elevados custos da operação comercial.

3 - Estamos a par dessas tendências. O futuro irá passar certamente pelo desenvolvimento de novos produtos e serviços e pela reestruturação das empresas de forma a torna-las mais leves e apostar nas parcerias e escala.

4 - O ponto mais sensível é o investimento nos programas de conquista e fidelização do cliente.

5 - Spies Hecker, 3M, Festool, Iwata, Sata, Sika. Marcas próprias estamos a apostar no desenvolvimento nas marcas ASB e Paleta.

6 - Estamos a lançar o novo projeto ASB *on the road*. A aposta neste serviço sobre rodas prende-se com a crescente procura de formação direcionada essencialmente às questões com as quais as oficinas se deparam todos os dias. Com este novo serviço, estamos aptos a responder localmente e de uma forma mais célere às necessidades dos nossos clientes.



## Acrilac

Vasco Pereira da Silva  
vasco.silva@acrilac.com  
219 668 200

[www.acrilac.com](http://www.acrilac.com)

1 - O papel do retalho continua atualmente a ter muita importância para as oficinas, uma vez que é composto por diversas vertentes (comercial, logística, assistência após venda, formação, investimento e crédito).

2 - A cadeia acima referida continua a fazer sentido no negócio da repintura automóvel. Cada elemento da cadeia presta um serviço ao elemento seguinte (comercial, logística, assistência após venda, formação, investimento, crédito, proximidade com o cliente). À medida que nos vamos aproximando da entidade oficina, o volume vai diminuindo/ sendo mais retalho, a logística tem que ser extremamente eficiente na medida em que a maioria das oficinas constituem um stock diminuto ou encomendam para aplicar

no próprio dia em função do trabalho, a assistência após venda tem que ser rápida e eficiente, a necessidade de crédito e de investimento é maior.

3 - Otimizando a eficiência, promovendo o nosso serviço, e o respetivo valor acrescentado do mesmo junto das oficinas. Apostar em clientes com elevado potencial de consumo, que têm capacidade para fazer acordos com diversas entidades para captação de volume de trabalho, com boas perspetivas de manutenção/crescimento do negócio a curto, médio e longo prazo, organizados, com rápido retorno do investimento efetuado, com solidez financeira, com capacidade para cumprir o previamente acordado com o fornecedor, fazendo acordos de fornecimento de produtos de repintura com empresas seguradoras, com empresas gestoras de frotas, com empresas de “rent-a-car”, com redes de oficinas, com grupos de oficinas, com associações, etc.). Uma forma de ir buscar mais algum volume/faturação é propor aos clientes a promoção serviços de pintura de reparação rápidos *smart repair*, com preços competitivos e com reduzido tempo de imobilização da viatura.

4 - As maiores dificuldades são: a elevada concorrência em número e em agressividade (nacional e estrangeira), que tem como consequência a redução da rentabilidade do negócio e a necessidade de redução dos investimentos; produtos com ciclos de vida cada vez mais curtos e a necessidade permanente de satisfação das necessidades dos clientes com novos produtos; a permanente necessidade de formação e de evolução de conhecimentos por parte dos profissionais da repintura automóvel, por forma a estarem aptos e autónomos a responderem aos desafios técnicos de uma área cada vez mais especializada; o facto de as oficinas constituírem stocks diminutos ou de encomendarem para consumo no próprio dia, obrigam o retalhista a ter uma logística e um serviço de entregas extremamente rápido, eficaz e oneroso; a falta de profissionalismo e de rigor de alguns profissionais de pintura leva-os a correr riscos desnecessários e a uma elevada probabilidade de terem insucessos de pintura; a necessidade de conceder crédito aumenta o risco do negócio.

5 - Marcas próprias da repintura automóvel: Acrilmix – Sistema de tintagem de base bicamada aquosa Acrilmix WB, sistema de tintagem de base solvente Acrilmix para a pequena indústria, betume de poliéster, primários, vernizes, desengordurantes e diluentes, sprays, etc; Pirmo – Betumes de poliéster diversos, tinta texturada para plás-



The background of the advertisement features a close-up of a blue mesh abrasive disc being used on a surface, with a spray of blue particles emanating from it. The overall color scheme is dark blue and black with white and red accents.

**NORTON**

SAINT-GOBAIN

**MESH-POWER**

PODEROSA

**EXTRAÇÃO  
DE POEIRA**

REPINTURA AUTOMÓVEL



**RESPIRE AR FRESCO**

Construção com suporte em malha aberta que permite a máxima extração de poeira durante o processo de lixagem.

Ambiente de trabalho mais limpo, melhor qualidade de acabamento, redução do custo consumível.



ticos, fita de mascarar, papel de isolar, papel de limpeza, plástico de isolar, sprays técnicos, entre outros; Marcas da repintura automóvel que representamos: Standox – Pintura auto; Dinitrol – Proteção e tratamento da carroçaria, mastiques e sprays técnicos para diversos fins; Betacolor - Proteção e tratamento da carroçaria. Primários, vernizes, desengordurantes e diluentes; Sata – Pistolas de pintura profissionais, sistemas de copos multiuso Sata RPS, proteção respiratória, tecnologia de filtragem, e acessórios; Sia Abrasives – Abrasivos diversos, sistema de polimento, produtos para a chapa, acessórios, etc.; 3M – Produtos para a Reparação Automóvel (abrasivos, chapa, sistema de preparação de pintura 3M PPS, acabamento de veículos, processo de polimento, adesivos, vedantes e revestimentos, proteção pessoal, etc.); Festool – Equipamentos para lixar, aspirar, polir, cortar, orlar, aplinar, serrar, furar e parafusar, abrasivos diversos, acessórios, etc.); p-protect – Luvas de proteção para diversos fins; Moldex – Proteção respiratória e auditiva; Saima – Cabinas de pintura, áreas de preparação, paint-box, etc.; Entre outras importações e representações.

6 - Ao nível de recursos humanos, a aquisição de um novo Técnico-Comercial e a aquisição de um Técnico-Formador; renovação/ dinamização do nosso Centro Técnico localizado na Malveira (concelho de Mafra); em termos de produtos e de marcas, destacamos: Acrilmix -> Primário 530 Multi 1K (branco e cinzento) para aplicação em ligas leves e em substratos metálicos não ferrosos, primário 510 HS VOC 2K (branco) – 1 e 3,5 L; Pirmo -> fita de perfilar para traços e para curvas com 8 tiras cada, fita para logotipos, discos autocolantes para sensores de estacionamento, mexedor de tintas, panos de desengordurar, fita de 2 faces para mascaramento da carroçaria dos veículos, cordão de espuma em T, plástico perfurado anti humidade, etc.; Standox -> sistema Xtreme, constituído por primários, base bicamada Standoblue e vernizes, com tempos de secagem extraordinariamente rápidos; SATA -> a nova pistola de gravidade profissional SATAjet X 5500, com 2 opções de bico (O ou I); Sia Abrasives -> novas gamas de abrasivos Siapro, S Performance, Sianet (discos/ tiras/ rolos de rede), lixadoras BOSCH, e lixadoras elétricas Delmeq; 3M Reparação Automóvel -> processo de polimento de 1 apenas passo; Festool -> lixadoras de cintas, ferramenta oscilante de bateria Vecturo OSC 18, serras de corrente, rebarbadora angular de bateria AGC 18, sistema de corte de bateria à mão livre DSC-AGC 18 FH, plainas, e acessórios diversos; entre outras;



## LTintas

Bruno Pereira  
bruno.pereira@ltintas.pt  
212 588 200  
[www.ltintas.pt](http://www.ltintas.pt)

1 - O mercado tem estado bastante ativo com os principais fabricantes de tintas a colocarem em prática diversas iniciativas, por forma a tentar ganhar quota de mercado, com a conquista de clientes com peso no consumo. Outra situação que o mercado tem assistido é a entrada de vários distribuidores na venda de produtos não tintas, com a oferta de muitos produtos contratipos vindos de mercados mais baratos, para entrarem com produtos de segundas linhas e por preço nas oficinas de colisão. O mercado está em mudança, com as oficinas a adaptarem-se a produtos e processos mais rápidos, com menores períodos de imobilização das viaturas a reparar, com uma boa gestão oficial, pode permitir melhorar os seus resultados em termos de eficiência e rentabilidade. A digitalização na secção de pintura tem um papel importante na evolução do setor da colisão, permite que com programas e equipamentos mais avançados, as oficinas possam ser mais rápidas e fiáveis na orçamentação, na cor e na rapidez de execução dos trabalhos de preparação e pintura.

2 - Esta cadeia atualmente não faz sentido ter quatro níveis, tem-se verificado que com a agressividade do mercado e margens cada vez mais curtas, o grossista e o retalhista estão cada vez mais no mesmo nível da cadeia do negócio da repintura automóvel. Considero o papel do retalhista muito importante nesta cadeia, para que o nível de serviço ao cliente seja melhor e o mais próximo possível, tanto em termos comerciais, de logística e de assistência técnica.

3 - A concentração em grandes grupos é inevitável, os grandes compram posições estratégicas para ganhar dimensão e quota de mercado, o que podemos fazer para inverter esta tendência, é ajudar os nossos clientes da repintura automóvel a estarem o mais eficiente e rentável possível,

para isso podemos contribuir com o nosso programa (com base na oficina modelo) para aumento da rentabilidade oficial, que com os mesmos recursos mas melhor organização dos mesmos, permite executar mais obras em menos tempo. A questão de redução de reparações de chapa e pintura, também passa por ter as oficinas a serem mais eficientes e rentáveis, mas o aspeto que realço ainda mais, será fundamental as oficinas conseguirem fidelizar cada vez mais os seus clientes, de modo que a carteira de clientes permita ter alguma certeza no volume de reparações em chapa e pintura por mês.

4 - Com o contínuo aparecimento de novas marcas “brancas”, importação paralela e alternativas que combatem essencialmente através do preço, as margens nos produtos da repintura automóvel têm baixado para poderem competir em preço, enquanto os custos para manter o nível de serviço ao cliente quer em termos comerciais, logística, formação e de assistência técnica aumentaram, criando a dificuldade de tentar ter o mesmo nível de serviço aos clientes mas com menos margem, sendo este um trabalho árduo em termos de gestão de recursos humanos e financeiros. Para contrariar esta dificuldade no presente e futuro da repintura automóvel, passa por apostar cada vez mais na fidelização dos clientes, com oferta de produtos com excelente relação de preço/qualidade e um serviço de apoio ao cliente de proximidade e excelência.

5 - No que diz respeito aos produtos de tintas e vernizes, comercializamos produtos de gama premium da marca Spies Hecker e da gama Syrox como segunda linha. Enquanto aos produtos no-paint, comercializamos principalmente as marcas 3M, Indasa, Festool, Sata, Finixa, Spray-Max e U-Pol. Em termos de marca própria, temos a marca HB paint, que têm uma linha para a repintura automóvel, com verniz, aparelho e betume.

6 - Em 2019 nas nossas instalações da sede, criámos uma nova área para equipa de logística da repintura automóvel, de forma a otimizar a receção, armazenamento e expedição dos produtos de repintura automóvel, reduzindo os tempos de arrumação e expedição dos produtos para os nossos clientes. A realização em Maio de um *workshop* técnico para os nossos clientes, é o evento onde apresentamos todas as novidades em produtos e ferramentas para repintura automóvel, as novidades foram a apresentação do sistema de pintura Speed-Tech da Spies Hecker, a pistola SATA 5500 e Devilbiss



DV1, as colas estruturais e gama Cubitron II da 3M, a Workstation Pro da Indasa e as polidoras Flex a bateria. Outro passo que demos foi a intensificação do processo de digitalização nos nossos clientes de repintura automóvel, para que estas possam tirar partido dos equipamentos informáticos com e sem fios (Espectrofotómetro wi-fi, tablet/iPad), que os vão auxiliar na orçamentação, identificação da cor e registo de dados nas obras realizadas.



## Gravity Paint

Mário Rui Ferreira  
 mario.ferreira@gravitypaint.pt  
 910 035 730  
[www.gravitypaint.pt](http://www.gravitypaint.pt)

1 - O retalhista continua a ter um papel muito importante nesta cadeia, porque a empresa retalhista tem um contacto e uma proximidade com o cliente que o fabricante e o grossista não tem capacidade para o fazer, pelo menos, da forma como o setor da pintura exige. Isto porquê? Quantas vezes nos ligam a pedir um produto para dali a minutos? Quantas vezes nos contactam a pedir um aconselhamento técnico em relação a um produto ou equipamento? Etc.

2 - A diminuição constante da margem gerada entre os elementos da cadeia, provavelmente levará á diminuição do número de operadores, sejam eles grossistas ou retalhistas.

3 - Penso que será uma tarefa muito exigente e desafiante para todos os players do mercado, e que obrigará a várias adaptações/alterações em relação aos atuais modelo de negócio. Mas também acredito que quem evoluir e antecipar as novas tendências, terá mais hipóteses de se destacar e de obter maior sucesso.

4 - Poderíamos enumerar 2 ou 3 dificuldades, mas preferimos encontrar forma de as ultrapassar.

5 - No que diz respeito a pintura, representamos a R-M, Baslac, Tetrosyl (Primários, Tintas, Esmaltes, Endurecedores, Diluentes, Desengordurantes); nos produtos no-paint, somos importadores da marca Finixa, representamos a Sia Abrasives e a Scholl; nos equipamentos, Iwata, Flex, Festool e Bosch são as nossas marcas de eleição. Também comercializamos uma Premium Line de Vernizes, Primários, Endurecedores, Diluentes, Desengordurantes e Esmaltes, com a marca GravityPaint, que no passado mês se tornou numa marca registada.

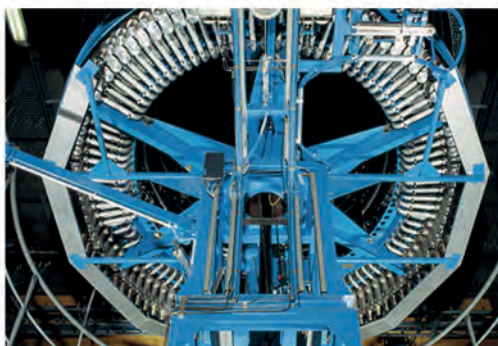
6 - No início do próximo ano, iremos iniciar as obras das nossas novas instalações, que irão albergar armazém, espaço comercial, escritórios e centro de formação. Em relação a novos produtos, vamos intensificar a divulgação dos produtos UV, iremos também apresentar um novo sistema de lixagem e dois novos betumes Finixa e uma nova polidora Flex.

PUBLICIDADE

# Acrilac Soluções de Pintura



REPINTURA AUTOMÓVEL



INDÚSTRIA



EQUIPAMENTOS



## Quais são os principais fatores que atualmente podem fazer a diferença no negócio associado aos retalhistas de repintura?

### Jorge Cruz

SATI SUPREME

“O acompanhamento próximo e, para clientes fidelizados, proporcionar o mesmo desconto para quantidades pequenas. Os grandes grupos gostam de vender em grosso, mas a dificuldade de liquidez das oficinas leva a que optem por empresas próximas, onde obtém o mesmo desconto consoante as suas necessidades”.

### Tiago Monteiro

GRUPO AGOSTINHO

“Uma formação adequada, quer dos nossos quadros, quer aos nossos clientes, é sempre importante; dar um acompanhamento técnico aos nossos clientes, dando resposta pronta a todas as questões e pedidos e por fim rapidez na entrega das encomendas efetuadas.”

### António Marques

AUTOFLEX

“A excelência dos serviços prestados ao mercado (nomeadamente ao nível da formação comercial e técnica das suas equipas de “terreno” e internas, a capacidade de proporcionar a formação e apoio técnico aos profissionais utilizadores, a capacidade logística adequada, a capacidade de reação a imprevistos) são vitais para que o negócio da distribuição seja uma atividade profissional duradoura e de sucesso”.

### Manuel Pires

SOTINAR

“A qualidade dos produtos, o cliente final é cada vez mais exigente; a gama de produtos, o retalhista deve responder a todas as necessidades de produtos de uma oficina; nível de stock adequado, sem ruturas; logística de excelência, em termos de rapidez de entrega e sem erros; acompanhamento técnico/serviço pós venda diário e capaz, nomeadamente a nível de colorimetria, o que obriga as equipas técnicas a estarem bem formadas e em permanente atualização; a inovação contínua, apresentando produtos novos e úteis para o cliente final, que permita um aumento de produtividade das oficinas.”

### Cristina Lavos

SODICOR

“A distribuição não pode resumir a sua oferta ao cliente à simples relação de compra e venda. A sua vantagem será

assumir a qualidade de especialista nessa área, acrescentando ao produto que vende, serviços úteis à oficina. A disponibilidade de produto e a eficiência da entrega são fatores obrigatórios na equação. O acompanhamento técnico disponibilizado por equipas comerciais treinadas e conhecedoras da repintura automóvel, continua a ser um fator valorizado pela maior parte dos nossos clientes, que diferencia um distribuidor especialista de plataformas eletrónicas ou de agentes de mercado, que adicionaram a repintura automóvel como atividade complementar ao seu *core business*. A formação prestada a clientes tem representado um grande investimento, no nosso caso, quer da marca que representamos (a Spies Hecker) quer mesmo nosso, uma vez que o disponibilizamos gratuitamente à nossa rede de clientes. Para além destas necessidades, que são genericamente comuns à maioria das oficinas, existem necessidades que são específicas de cada cliente. Um distribuidor que possa usar a sua flexibilidade para apoiar o seu cliente a ultrapassar um problema ou uma questão específica, marca certamente a diferença no negócio da repintura automóvel”.

### Jaime Pereira

COMERTIM

“Infelizmente, o fator que está em alta é a oferta de produtos com baixa qualidade a baixo preço”.

### Álvaro Sousa

ÁLVARO DE SOUSA BORREGO

“A formação, acompanhamento técnico, logística rápida, etc., são fatores muito importantes para o mercado nos quais temos vindo a apostar cada vez com maior foco de uma forma mais eficiente e rentável quer para o cliente como para o distribuidor”.

### Lurdes Amaral

AMARAL & DELGADO

“Considero a formação, o acompanhamento técnico e a logística os principais fatores diferenciadores no negócio retalhista”.

### Vasco Pereira da Silva

ACRILAC

“O serviço prestado é composto pelas diversas vertentes: comercial (preços competitivos, oferta alargada com diferentes níveis de qualidade e preço,

apresentação de novidades, venda a retalho, etc.); logística (rápida e eficiente); assistência pós venda (demonstrações de produtos, resolução na hora de eventuais insucessos de pintura, etc.); formação (apresentação de novos produtos e de novos processos, otimização em termos de aplicação por forma a tirar o máximo partido dos produtos, etc.); investimento (na criação, ampliação, modernização, maximização da produtividade, da rentabilidade, e da eficiência); concessão de crédito (que por vezes vai para além das condições de pagamento previamente acordadas); proximidade com o cliente/ empatia e bom relacionamento interpessoal dos retalhistas de repintura com as oficinas (a nível pessoal e profissional)”.

### Bruno Pereira

LTINTAS

“O nível de serviço de apoio ao cliente faz a diferença no negócio do retalhista de repintura, porque um retalhista que apresenta um pacote de serviços onde tem entregas rápidas, acompanhamento técnico e formação, já tem um pack de serviços que os clientes pretendem. Mas onde pode fazer maior diferença, tem a ver com facto de que quando um cliente de repintura tem uma dificuldade (seja problema técnico, ou reclamação de pintura, etc.), a assistência técnica do retalhista tenha uma resposta rápida e eficiente na resolução do seu problema, dando ao cliente algum conforto em ter um parceiro que o ajuda a ultrapassar problemas.”

### Mário Rui Ferreira

GRAVITY PAINT

“Somos uma empresa que sempre apostou e investiu em: formação, conhecimento técnico, inovação, marcas premium, logística com entregas bi-diárias, participação e organização de eventos com clientes e fornecedores, e num acompanhamento ao cliente que acreditamos ser diferenciador.”

### Pedro Ferreira

QUIMIRÉGUA

“O principal fator de diferenciação será indiscutivelmente a formação, é por aí que passará o grande segredo do negócio da repintura automóvel nos próximos anos”.





## Quimirégua

Pedro Ferreira  
quimirégua@mail.telepac.pt  
254 312 073

1 - Acreditamos que sim. Acreditamos que a relevância é cada vez maior na repintura automóvel e os retalhistas têm um papel importantíssimo nomeadamente ao nível da formação e assistência técnica nas oficinas. Com a revolução tecnológica dos últimos anos, acreditamos que os retalhistas serão *players* muito importantes nessa consolidação e crescimento do retalho da repintura.

2 - Continua a fazer todo o sentido, é praticamente impossível termos no nosso mercado uma integração vertical que cubra todas as necessidades duma oficina automóvel, passando da repintura, para os consumíveis quer para material oficial. Então a cadeia de distribuição tem de ser necessariamente este, mas com a certeza que cada vez mais todos os intervenientes deste processo terão de acrescentar propostas de valor para sermos cada vez mais competitivos no mercado, ou seja, sermos cada vez mais proactivos em vez de sermos reativos.

3 - Acreditamos que essa tendência poderá ser invertida, mas para isso terá de ser um esforço conjunto de todos os *stakeholders*, passando pelo grossista, distribuidores e oficina, de forma a criarmos uma proposta de valor e oferecer um serviço aos consumidores finais, de forma a tentar combater esta diminuição.

4 - Cada vez a concorrência deste mercado é maior, logo uma grande dificuldade passa

por manter os clientes fidelizados e garantir que estão satisfeitos com o nosso trabalho. Na Quimirégua temos um lema “Mais perto de si”, criando respostas e procedimentos para que, de facto, estejamos cada vez mais perto dos nossos clientes, para que eles se sintam confortáveis connosco e satisfeitos.

5 - Temos um leque bastante alargado de marcas que comercializamos, nos produtos paint, o nosso principal fornecedor é a Axalta, com a marca Spies Hecker. Nos produtos non-paint a nossa gama e variedade é alargada, desde a Indasa á Norton e 3M, passando pela 8K, Sata, Iwata, temos uma gama super diversificada que permite cobrir todas as necessidades das oficinas.

6 - A principal novidade que queremos destacar é a reestruturação do nosso centro de treinos, foi realmente a grande novidade que apresentamos, sendo um projeto já antigo, com esta remodelação, acreditamos que poderemos ainda mais dar os *inputs* necessários para que as oficinas sejam mais eficientes e eficazes no seu dia a dia.

### PUBLICIDADE

Official Team Supplier

AMG  
PETRONAS  
MOTORSPORT

# Pole Position na Velocidade.

Com os produtos Speed-TEC: Não existe nenhum sistema mais rápido!

© 2019 Axalta Coating Systems. All rights reserved.

### Meta o turbo no seu negócio com os produtos Speed-TEC.

O novo Aparelho Speed-TEC Surfacer 5550 Speed-Wet-on-Wet em conjunto com a Base Bicamada Hi-TEC 480 e o Verniz Speed-TEC 8800 oferecem o tempo de reparação mais curto na repintura. Apenas 36 minutos! Isso é pelo menos 50% mais rápido que outras soluções de reparação comparáveis. O tempo na cabine de pintura pode ser reduzido em pelo menos 25%, dando espaço para mais trabalhos. Assim, pode ter recordes de produtividade ao mesmo tempo que economiza custos de energia.



Spies Hecker – mais perto de si.



# Técnica



2ª PARTE

## Pastilhas de travão



PARCERIA CEPRA / PÓS-VENDA [WWW.CEPRA.PT](http://WWW.CEPRA.PT)

As ranhuras ou canais existentes nas pastilhas de travão podem ter formatos variados e possuem várias funções. Em primeiro lugar, podem fazer mudar a frequência natural da pastilha de travão, dado que o material de atrito fica dividido em componentes mais pequenos. Por outro lado, as ranhuras permitem a saída das poeiras e gases que se formam durante o processo de travagem. Também servem, para a pastilha de travão conseguir acomodar fenómenos de expansão da própria pastilha, devido às altas temperaturas criadas.



### PASTILHAS DE TRAVÃO ORGÂNICAS

Originalmente, as pastilhas de travão eram fabricadas com amianto, um material com boas características térmicas e que era considerado adequado para material de atrito das pastilhas. No entanto, o amianto revelou-se ser um agente cancerígeno, provando-se que uma exposição

prolongada ao amianto pode provocar o cancro. No caso concreto das pastilhas de travão, colocou-se o problema, das pastilhas com amianto ao desgastarem-se com a utilização ao longo do tempo, libertarem pó de amianto para o ar e rodas do veículo, com consequências nefastas para a saúde das pessoas. Para além disso, havia o problema de todos aqueles que, de uma forma ou de outra, tinham que lidar com o manuseamento das pastilhas de travão de amianto. Consciente do problema, a Europa através da Diretiva 1999/77/CE da União Europeia, veio proibir toda e qualquer utilização do amianto a partir de 1 de janeiro de 2005, pelo que, os fabricantes deixaram de produzir pastilhas de travão com amianto.

Surgiram então novas pastilhas de travão, denominadas pastilhas orgânicas, conhecidas por pastilhas NAO (Non-Asbestos Organic) que significa pastilhas de travão orgânicas sem amianto.



As pastilhas orgânicas são feitas de uma mistura de fibras e materiais como borracha, compostos de carbono, vidro ou



fibra de vidro, Kevlar e outros, unidos com resinas. As pastilhas de travão orgânicas têm algumas vantagens. Os materiais e o processo de fabrico têm em geral custos mais baixos, o que faz com que as pastilhas de travão orgânicas tendam a ser as mais baratas de todos os tipos de pastilhas. As pastilhas orgânicas tendem a produzir menos poeira do que as pastilhas metálicas, tendem a ser silenciosas, não exercem muita tensão sobre os discos de travão e geram uma quantidade moderada de atrito sem gerar muito calor. As pastilhas de travão orgânicas são adequadas para veículos e condutores que efetuam deslocações diárias normais.

No entanto, as pastilhas de travão orgânicas apresentam também algumas desvantagens quando comparadas com outros tipos de pastilhas de travão. Devido à sua natureza composta, as pastilhas orgânicas podem tender a desgastar-se um pouco mais rapidamente, o que significa que terão de ser substituídas com mais frequência. As pastilhas orgânicas tendem a funcionar bem numa faixa menor de temperaturas, o que significa que elas não funcionam tão bem em climas extremos ou em situações de demasiada solitação

ou alta temperatura. Por este facto, não são as adequadas para veículos de elevado desempenho. As pastilhas de travão orgânicas também possuem um nível mais alto de compressibilidade, o que significa que o condutor do veículo tem que pressionar mais o pedal de travão.

#### PASTILHAS DE TRAVÃO CERÂMICAS

Outro tipo de pastilhas de travão são as pastilhas cerâmicas. As pastilhas de travão cerâmicas podem possuir fibras de cobre finas embutidas nelas, para aumentar o atrito e a condutividade térmica.



As pastilhas de travão cerâmicas possuem algumas vantagens. São muito silenciosas, gerando pouco ou nenhum som extra quando os travões são acionados. Quando comparadas com as pastilhas de travão orgânicas, as pastilhas de travão cerâmicas tendem a produzir menos poeira e outras partículas ao longo do tempo, à medida que se desgastam. Também quando comparadas com as pastilhas de travão orgânicas, as pastilhas de travão cerâmicas tendem a ter um melhor comportamento numa ampla faixa de temperaturas e condições de condução.

Mas por outro lado, as pastilhas de travão cerâmicas também possuem algumas desvantagens. O processo de fabrico tem custos mais elevados, o que faz com que as pastilhas de travão cerâmicas tendam a ser as mais caras de todos os tipos de pastilhas. Como a cerâmica e o cobre não conseguem absorver tanto calor quanto outros tipos de materiais, há tendência para uma maior quantidade de calor gerado pelo processo de travagem, passar pelas pastilhas de travão cerâmicas para o restante sistema de travagem. Isto faz com que possa haver maior desgaste, noutros componentes do sistema de travagem.

PUBLICIDADE

**MFPINTO**  
IMPORT. EXPORT. DE PEÇAS, S.A.

**Distribuidor Oficial**  
BorgWarner  
Turbo Systems  
em Portugal

Especialistas em aftermarket

[www.mfpinto.com](http://www.mfpinto.com)

**BorgWarner**



**TURBOCOMPRESSORES**



Por fim, as pastilhas de travão cerâmicas não são consideradas a melhor opção para condições extremas de condução, tais como, condução em climas muito frios ou condução em provas de competição automobilística.

### PASTILHAS DE TRAVÃO METÁLICAS

Um terceiro tipo de pastilhas de travão são as pastilhas de travão metálicas, também conhecidas por pastilhas de travão semi-metálicas. As pastilhas de travão metálicas compreendem entre cerca de 30% e 70% de metais, onde se pode incluir o cobre, o ferro, o aço ou outras ligas compostas. Estes vários metais podem ser combinados com grafite, bem como com outros enchimentos para completar a pastilha de travão. Os compostos metálicos das pastilhas de travão variam, oferecendo cada um as suas próprias vantagens para diferentes situações, que vão desde a condução normal diária às provas de competição automobilística.



As pastilhas de travão metálicas tendem a oferecer um melhor desempenho de travagem numa faixa muito maior de temperaturas e condições. Como os metais são um bom condutor de calor, elas tendem a suportar mais calor, ajudando simultaneamente o sistema de travagem a arrefecer mais rapidamente. As pastilhas de travão metálicas não comprimem tanto quanto as pastilhas orgânicas, o que significa, que o condutor do veículo necessita de aplicar uma menor pressão no pedal de travão durante a travagem. No entanto, podem existir algumas desvantagens nas pastilhas de travão metálicas. As pastilhas tendem a fazer maior ruído do que as pastilhas de travão cerâmicas ou orgânicas. Podem provocar maior tensão e desgaste nos discos de travão. As pastilhas metálicas, também tendem a produzir mais poeira de travão do que as pastilhas orgânicas e cerâmicas.

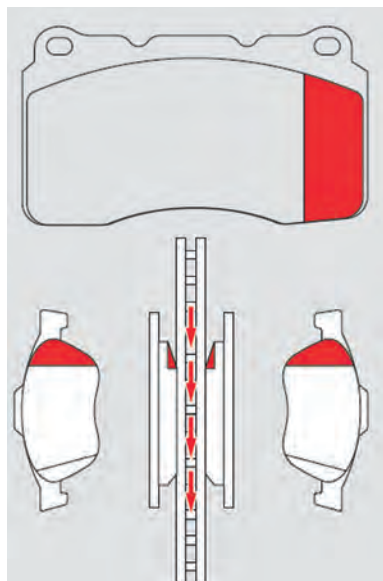
### PASTILHAS DE TRAVÃO DIRECIONAIS

O controlo e redução de ruídos no sistema de travagem, é um desafio constante que é colocado aos fabricantes de pastilhas de travão, pelos fabricantes de veículos. Uma das soluções encontradas foi o

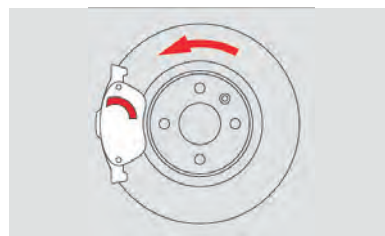
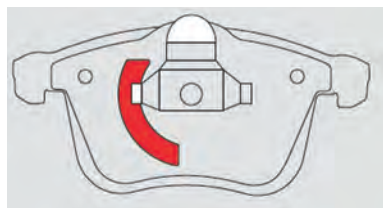
desenvolvimento de pastilhas de travão assimétricas, para que as pastilhas entrem em contacto com o disco de travão, em ângulo. Desta forma, o potencial de vibração e consequentemente de ruído, é significativamente reduzido. Há diferentes métodos para que a introdução da pastilha no disco se faça em ângulo.

Um dos métodos, é o uso de um chanfro na superfície do material de atrito. Existe um outro método, que consiste num corte na placa anti-vibração que se encontra no suporte metálico (placa traseira). Ambos os métodos servem para o técnico saber que as pastilhas de travão precisam ser posicionadas de uma maneira específica e como fazê-lo.

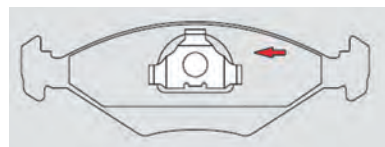
Se as pastilhas de travão tiverem um chanfro numa das bordas, na montagem das pastilhas o chanfro terá que estar na borda superior onde a pastilha entra em contacto com o disco de travão. Se as pastilhas de travão tiverem um chanfro nas duas bordas, a borda com a maior área de chanfro é a borda onde a pastilha entra em contacto com o disco de travão.



Se as pastilhas um corte em crescente ou em meia-lua na placa anti-vibração, o corte deve estar posicionado na borda onde a pastilha entra em contacto com o disco de travão.

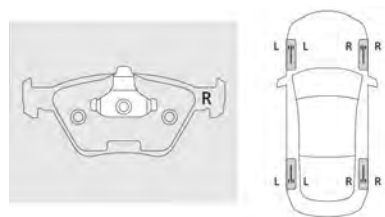


pastilhas de travão direcionais também podem ter uma seta no suporte metálico (placa traseira) para indicar a direção de rotação do disco de travão. Ao montar as pastilhas, o técnico deve verificar se a seta aponta na mesma direção em que as rodas do veículo giram durante no sentido de marcha para a frente.



Existem também pastilhas de travão direcionais que em vez de uma seta usam uma letra. A letra indica em que lado do veículo a pastilha de travão deve ser montada.

Quando a letra é um R (Right), a pastilha de travão deve ser montada no lado direito do veículo. Quando a letra é um L (Left), a pastilha de travão deve ser montada no lado esquerdo do veículo.



Ao contrário do que muitas pessoas possam pensar, as pastilhas de travão são um componente muito complexo, com muita engenharia associada, tanto na fase de projeto como na fase de produção. As pastilhas são concebidas ao pormenor, em função do tipo de utilização pretendido e do veículo que as vai receber. Por outro lado, o sistema de travagem é um dos sistemas do veículo que não pode falhar, por razões óbvias de segurança. Pelo que, também os técnicos das oficinas que lidam diariamente com a reparação e manutenção destes sistemas, têm que estar sempre atualizados e preparados tecnicamente para dar uma resposta que não ponha nunca em causa a segurança e conforto dos seus clientes. ●



# PESAMATRANS

Transportes - Logística

Especializada na  
distribuição de  
peças e acessórios auto



939 133 911 / 12



pesamatrans@gmail.com



RUA MUNICIPAL, 135 B - 3030-078 CARAPINHEIRA DA SERRA



Entregas e recolhas  
**BI-DIÁRIAS**

**COIMBRA  
PORTUGAL**







# Emissões e sistemas de tratamento de gases de escape

Nesta edição vamos abordar um tema muito atual no setor da reparação e manutenção automóvel, as emissões e sistemas de tratamento de gases de escape

TEXTO RAFAEL SILVA

**P**ara ocorrer combustão dentro de um motor de combustão interna, a diesel ou gasolina, são necessários dois produtos essenciais, ar e combustível.

Na **imagem 1**, à esquerda são apresentados os elementos que são admitidos pelo motor, ar e combustível e à direita os produtos que são libertados pelo motor, registados antes do sistema de tratamento de gases de escape. Quando se fala de emissões de poluentes, é normal ser feita referência a alguns compostos, óxido de azoto (NO<sub>x</sub>), hidrocarbonetos (HC), monóxido de carbono (CO) e partículas (PM). Contudo estes não são os únicos elementos libertados pelo escape como é visível na Imagem 1 e dos apresentados nem todos são considerados poluentes. Não são poluentes o azoto, oxigénio, água e dióxido de carbono (CO<sub>2</sub>).

Apesar de não ser considerado um poluente e de não ser uma substância nociva quando em elevadas concentrações na atmosfera, as emissões de CO<sub>2</sub> são a principal causa para o efeito de estufa e devido a isso têm

vindo a ser cada vez mais limitadas. O CO, HC, SO<sub>2</sub>, PM e NO<sub>x</sub>, prejudicam a saúde diretamente, contribuindo principalmente para o aparecimento de doenças respiratórias.

A **imagem 2**, permite verificar quais as diferenças de emissões de um veículo a gasolina e diesel.

Observando a imagem verifica-se que um motor a gasolina, neste caso de injeção indireta, e um motor diesel libertam praticamente o mesmo tipo de compostos pelo escape, com exceção das partículas e oxigénio presentes nos veículos diesel, devido ao seu funcionamento com uma mistura de ar/combustível mais pobre.

No entanto as quantidades que cada um emite são bastante diferentes em termos percentuais. Um motor diesel produz uma maior quantidade de NO<sub>x</sub> e um motor a gasolina uma maior quantidade de CO. Com o aumento da poluição e a rápida degradação da qualidade do ar, começou a haver a necessidade de um controlo mais apertado das emissões dos veículos.

As emissões de veículos na Europa são limitadas pelas normas EURO. Estas limitam os poluentes dos veículos a diesel e gasolina individualmente, uma vez que a quantidade de poluentes que emitem são diferentes.

>> EURO 1 (1992): Obrigou a utilização de gasolina sem chumbo e a utilização de catalisador para veículos a gasolina. O limite dos poluentes emitidos são iguais para os veículos a gasolina e diesel, com a exceção das partículas, pois a sua emissão é limitada apenas para os veículos diesel.

>> EURO 2 (1996): Reduziu o limite de emissões de CO e de HC+NO<sub>x</sub> para todos os veículos. Os limites passaram a diferir consoante o combustível utilizado.

>> EURO 3 (2000): O teste para analisar as emissões foi modificado, deixou de existir uma fase para aquecer o motor antes das medições começarem a ser realizadas e o limite de CO diminuiu. Nos veículos a gasolina passou a limitar-se a emissão de HC e de NO<sub>x</sub> separadamente. Nos veículos a diesel foram limitadas as emissões de partículas.





>> EURO 4 (2005): Limitaram-se principalmente as emissões dos veículos diesel, especialmente as partículas e o NOx. Alguns fabricantes começaram a utilizar filtros de partículas.

>> EURO 5 (2009): Limitou-se a emissão de NOx e todos os veículos diesel passaram a utilizar filtros de partículas devido à restrição das mesmas. As partículas emitidas pelos veículos a gasolina de injeção direta passam a ser monitorizadas.

a) A partir de Setembro de 2011, o número de partículas por km nos veículos a diesel passou a ser controlado.

>> EURO 6 (2014): Limitação significativa das emissões de NOx nos veículos Diesel. O limite de emissões é muito exigente e passa a ser idêntico para diesel e gasolina. Estas alterações estão esquematizadas na Tabela 1, onde são apresentados os limites para cada poluente.

### QUAL A ORIGEM DOS PRINCIPAIS POLUENTES?

CO, monóxido de carbono: Resulta de uma combustão incompleta na câmara de

combustão. Quanto mais rica a mistura ar/combustível, maior a quantidade de CO produzido.

HC, hidrocarboneto: Tem origem em combustível não queimado. Existem várias causas possíveis para a formação de HC, como por exemplo mistura ar/combustível demasiado rica, fraca atomização e défice de compressão nos cilindros. Particularmente nos veículos a gasolina, o excesso de HC também pode ser causado por problemas no sistema de ignição ou no catalisador.

NOx, óxidos de azoto: A principal causa da emissão de NOx são as elevadas temperaturas dentro da câmara de combustão. Uma vez que o combustível baixa a temperatura de combustão, o funcionamento do motor com mistura pobre favorece a formação de NOx.

CO<sub>2</sub>, dióxido de carbono: A formação de CO<sub>2</sub> está diretamente relacionada com a eficiência da combustão. Considerando um motor em bom estado de funcionamento, a emissão de CO<sub>2</sub> é máxima quando a mistura ar/combustível é estequiométrica. Na Imagem 3, com uma mistura rica nem

tudo o combustível é queimado e há um decréscimo das emissões de CO<sub>2</sub>. Caso o motor opere com mistura pobre, a quantidade de CO<sub>2</sub> irá diminuir pois existe menos combustível para queimar.

Como já foi referido anteriormente, o CO<sub>2</sub> não é um poluente e do ponto de vista de rendimento de um motor e de emissões, faria sentido trabalhar sempre com uma mistura estequiométrica.

Contudo, como o CO<sub>2</sub> é responsável pelo efeito de estufa, a sua emissão está limitada. Atualmente os motores em determinado regime de funcionamento trabalham em regime pobre, possibilitando queimar o combustível na totalidade e reduzindo as emissões de CO<sub>2</sub>.

### QUAL A FUNÇÃO DOS CATALISADORES?

Os catalisadores tem a função de converter substâncias tóxicas CO, HC e NOx em substâncias menos perigosas, como por exemplo CO<sub>2</sub> e vapor de água através de reações químicas. Estas reações podem ser de oxidação ou de redução. Uma reação de

Imagem 1 Elementos de entrada e saída

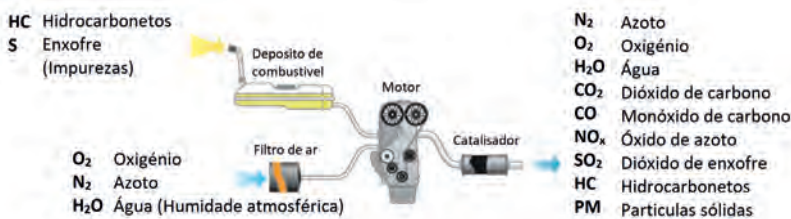


Imagem 2 Emissões (Gasolina de injeção indireta VS Diesel)

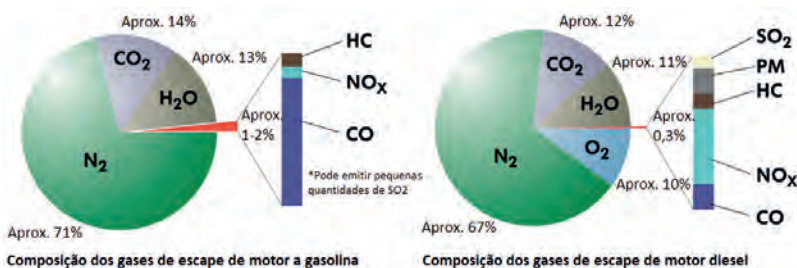


Tabela 1 Normas EURO

#### VEÍCULOS A GASOLINA

NORMA	CO	HC	HC+NOX	NOX	PM	PN
	G/KM					1/KM
EURO 1	2,72	-	0,97	-	-	-
EURO 2	2,2	-	0,5	-	-	-
EURO 3	2,3	0,2		0,15	-	-
EURO 4	1	0,1		0,08	-	-
EURO 5	1	0,1		0,06	0,005	-
EURO 6	1	0,1		0,06	0,005	6E+11

#### VEÍCULOS A DIESEL

NORMA	CO	HC	HC+NOX	NOX	PM	PN
	G/KM					1/KM
EURO 1	2,72	-	0,97	-	0,14	-
EURO 2	1	-	0,7	-	0,08	-
EURO 3	0,64	-	0,56	0,5	0,05	-
EURO 4	0,5	-	0,3	0,25	0,025	-
EURO 5	0,5	-	0,23	0,18	0,005	6E+11
EURO 6	0,5	-	0,17	0,008	0,005	6E+11

Imagem 4 Funcionamento de catalisador

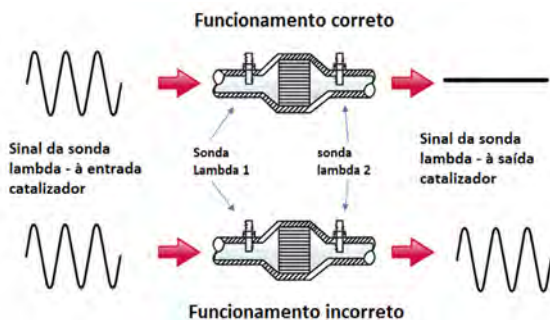


Imagem 3 Relação entre emissão de CO2 e relação A/F

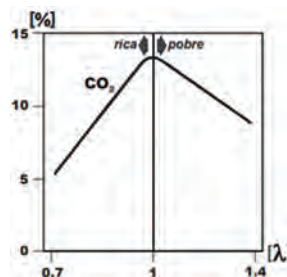
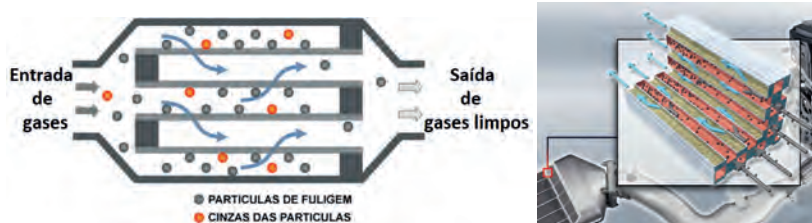




Imagem 5 Filtro de partículas



oxidação ocorre quando o oxigénio presente nos gases de escape é utilizado para converter os compostos nocivos, transformando o CO em CO<sub>2</sub> e o HC em CO<sub>2</sub> e vapor de água. As reações de redução que ocorrem no catalisador, têm como objetivo converter o NOx quando este reage com os materiais que compõem o catalisador, desta reação resulta N (azoto) e oxigénio.

Para estas reações acontecerem de forma ideal é necessária uma mistura de ar/combustível estequiométrica e uma temperatura de funcionamento do catalisador superior a 300 °C.

O controlo e monitorização do processo de limpeza e tratamento dos gases de escape fica a cargo da gestão eletrónica do motor. Nos veículos a gasolina mais recentes, o controlo é realizado em malha fechada, isto é, o catalisador possui uma sonda lambda à entrada e outra à saída (ver **Imagem 4**). A primeira sonda lambda tem como função detetar se a mistura é rica ou pobre para depois a unidade de comando ajustar a quantidade de combustível a injetar. A segunda sonda lambda monitoriza a operação do catalisador.

Devido aos motores diesel funcionarem com misturas mais pobres, não necessitam de sonda lambda para medir a quantidade de oxigénio nos gases de escape e assim ajustar a mistura. O catalisador para este tipo de motores é ligeiramente diferente uma vez que o componente realiza principalmente reações de oxidação. Como os motores diesel emitem uma quantidade de NOx muito superior aos veículos a gasolina por funcionarem com misturas pobres, precisam de sistemas de tratamento de NOx dedicados.

### FILTRO DE PARTÍCULAS

Os filtros de partículas foram introduzidos no mercado, a fim de reduzir as emissões de partículas nos veículos diesel.

Este componente trabalha como um filtro mecânico e é normalmente constituído por um composto cerâmico com uma geometria tipo colmeia com canais fechados alternadamente conforme é possível visualizar na **Imagem 5**. As partículas são retidas pelas paredes dos canais quando os gases de escape as atravessam.

Como qualquer filtro mecânico, os filtros de partículas necessitam de limpeza, denominada de regeneração e esta pode ser activa ou passiva.

### EM QUE CONSISTE A REGENERAÇÃO ACTIVA?

Em situações normais a regeneração activa ocorre quando o filtro começa a ficar saturado, quando atinge sensivelmente 45% da sua capacidade ou a cada 1000km.

Na regeneração activa dão-se as seguintes alterações:

>> A a recirculação de gases de escape pela EGR é interrompida;

>> É efectuada uma pós injeção de combustível, de modo a aumentar a quantidade de HC, que são posteriormente oxidados no catalisador. Esta reacção provoca um aumento da temperatura dos gases de escape antes do DPF. A quantidade de pós injeção é regulada pela unidade de comando, através do sinal do sensor de temperatura a montante do filtro de partículas;

>> É aumentada a pressão de sobrealimentação;

>> A rotação do motor aumenta ligeiramente, cerca de 200 rpm num motor de 2.0L. A regeneração do filtro de partículas ocorre a elevadas temperaturas, entre os 600 e os 650°C.

Um ciclo normal de regeneração activa demora sensivelmente 15 min, o veículo deve ser conduzido de forma continua em 4ª ou 5ª velocidade, às 2000 rpm ou superior. Caso o filtro atinja níveis de obstrução mais elevados, a luz de avaria de motor ou de filtro de partículas poderá acender e uma regeneração activa poderá não ser possível. Nestas situações é recomendado dirigir-se a um prestador de serviços DPF autorizado, de forma a efectuar a limpeza do componente.

### EM QUE CONSISTE A REGENERAÇÃO PASSIVA?

Um veículo com sistema de regeneração passiva não está tão dependente do tipo de condução do utilizador. Este tipo de sistema necessita de temperaturas de regeneração muito inferiores às necessárias nos sistemas de regeneração activa.

Muitos destes sistemas possuem um ca-

talizador de oxidação e posteriormente um filtro de partículas. O catalisador de oxidação remove o CO e HC e oxida o NO presente nos gases de escape transformando-o em CO<sub>2</sub>. O CO<sub>2</sub> ao entrar no filtro de partículas, reage com as partículas, eliminando-as, resultando desta reação NO e CO<sub>2</sub>.

A regeneração nestes sistemas ocorre de forma quase contínua, e torna-se possível a partir dos 250 °C.

Outra solução encontrada em alguns veículos são os sistemas de regeneração passiva aditivados. Nestes sistemas é injetado um aditivo juntamente com o combustível, que ao entrar em contacto com as partículas no filtro, baixa a sua temperatura de combustão. Para o correto funcionamento destes sistemas, a temperatura dos gases de escape no filtro deve ser superior a 380°C. Existem soluções que resultam da combinação dos vários tipos de sistemas apresentados.

Actualmente o desenvolvimento automóvel está directamente relacionado com as normas ambientais impostas aos fabricantes. Devido à exigência dessas mesmas normas, tem-se verificado um aumento de complexidade de todos os sistemas periféricos do motor, de gestão e em especial de controlo de emissões.

O bom funcionamento dos sistemas que possuem filtro de partículas estão sempre dependentes do tipo de condução e trajectos que são efectuados com o veículo. Realizar periodicamente trajectos longos que possibilitem um funcionamento perto das 2000 rpm em 4ª ou 5ª velocidades são ideais para o sistema. Contudo, nem sempre é possível conduzir nestas condições.

De forma a evitar problemas e prolongar a vida útil do seu filtro de partículas, recomendamos que quando existam problemas relacionados com o componente, o mesmo seja removido da viatura para ser analisado de forma a solucionar o problema. A LD Auto salienta ainda, que a realização de regenerações forçadas como tentativa de limpeza do componente pode ser arriscada não só para o filtro de partículas como para o motor e outros sistemas da viatura. Actualmente existem métodos e equipamentos de intervenção em filtros de partículas e catalisadores que repõem o desempenho dos componentes para níveis equivalentes dos mesmos quando novos. Após avaria no filtro de partículas, é necessário proceder à sua correcção (limpeza ou reconstrução), mas mais importante, é fundamental diagnosticar o problema que originou a avaria. Estando o filtro de partículas no final de todos os sistemas, o seu correto funcionamento depende do estado dos restantes componentes a montante. ●



# 15

**ANOS A CRESCER CONSIGO**

**OBRIGADO!**

**CARF**  
DISTRIBUIÇÃO DE MERCADORIAS, LDA.





# Formação



NOVO CURSO - SENSORES

## Conceitos de Sinais Elétricos

Antes de iniciarmos o estudo dos vários tipos de sensores e atuadores, que trataremos nos próximos artigos, precisamos entender o que são sinais elétricos, e de que forma podemos identificar e analisar os mesmos num circuito.

Sinais elétricos são um “meio de comunicação” entre os vários constituintes de uma rede elétrica, quer sejam as unidades de comando, os sensores, os atuadores ou mesmo as fontes de alimentação. É através dos sinais elétricos que podemos, por exemplo, alimentar um sensor, e fazer com que este devolva um valor proporcional à grandeza que está a medir (por exemplo a pressão de combustível).

Em eletricidade/eletrónica podemos dividir os sinais elétricos em dois tipos: os sinais analógicos e os sinais digitais.

Um sinal elétrico analógico é aquele que varia no tempo de forma contínua. Neste tipo de sinal, a informação “viaja” por meio de ondas electromagnéticas, fazendo com que o mesmo seja afetado por campos elétricos que danificam a sua qualidade, a chamada estática; por outro lado, quanto maior a distância percorrida, menor a potência do sinal. Para ultrapassar esta barreira, são utilizados amplificadores de sinal. No entanto, dado que o “ruído” também é um sinal elétrico, a amplificação tem o efeito de também aumentar o ruído.

No caso dos sinais digitais, a informação viaja por “pacotes” de bits binários. Além de ser um meio de maior rapidez e qualidade, e de apresentar maior confiança, o

sinal enfraquece mais lentamente, sendo que as despesas com o equipamento de amplificação reduzidas. Adicionalmente, os amplificadores são mais eficazes visto que, dada a natureza do sinal, conseguem distinguir o ruído do sinal, permitindo maior clareza mesmo nas comunicações de longa distância.

Na eletrónica automóvel, os fabricantes optam cada vez mais pela introdução de dispositivos que trocam informação entre si através de sinais digitais, dadas as vantagens verificadas anteriormente. Deste modo, é importante para o técnico de diagnóstico ter a capacidade de obter e analisar sinais, determinar a sua natureza, e interpretar o seu significado.

A obtenção de um sinal elétrico pode ser conseguida recorrendo essencialmente a duas ferramentas: um voltímetro ou um osciloscópio.

No sinais que variam pouco com o tempo, como por exemplo sensores de pressão e temperatura, o técnico deve utilizar o voltímetro para determinar a grandeza do sinal a medir. Já nos sinais que variam muito rapidamente com o tempo, como por exemplo nos sinais dos sensores de massa de ar digitais ou no comando de eletroválvulas, é preconizada a utilização do osciloscópio.

As ferramentas anteriores são cada vez mais indispensáveis numa oficina automóvel, e um excelente complemento aos caríssimos equipamentos de diagnóstico. A sua correta utilização determina o sucesso da reparação, e a consequente satisfação do cliente! ●





# GUIA DO AFTERMARKET

A sua ferramenta de trabalho  
Produzido pela revista Pós-Venda

2019 / 2020

Faça **JÁ** a **SUA RESERVA**  
e esteja presente no  
**DIRETÓRIO** de todos  
os contatos do mercado  
nacional

RESERVAS ATÉ

**7**

DE NOVEMBRO

ANÚNCIOS, TEXTO,  
LOGO E FOTO ATÉ

**15**

DE NOVEMBRO

Para mais informações

Anabela Machado - [anabela.machado@posvenda.pt](mailto:anabela.machado@posvenda.pt)

Tel. 96 538 09 09

## NOVAS CONDIÇÕES

### Nome+Telefone+Site

EMPRESA  
Telf.: 210 000 000  
[www.empresa.pt](http://www.empresa.pt)

**GRÁTIS**

### Informação completa

EMPRESA  
Rua da Empresa  
2685-583  
Telf.: 210 000 000  
Fax.: 210 000 000  
[email@empresa.pt](mailto:email@empresa.pt)  
[www.empresa.pt](http://www.empresa.pt)

**100€**

[www.posvenda.pt](http://www.posvenda.pt)

# ESTAMOS CADA DIA MAIS PERTO

Conheça o nossos produtos Mecânica Lisboa

**mecânica**  
AFTERMARKET, EQUIP.  
OFICIAL E LOGÍSTICA  
22 - 24 NOV. 2019  
FIL - LISBOA *Visite-nos!*



## Onde nos encontrar

Expositor: ACI Avesa  
Importador para Espanha e Portugal  
Stand 3F08, pavilhão 3

# Die Turbospezialisten

*Os verdadeiros especialistas em turbo*



[www.d-turbolader.de](http://www.d-turbolader.de)

Turbocompressores

| Cores

| Atuadores

| Geometrias



D-Turbolader