

# Dossier



## PEÇAS REUTILIZÁVEIS E ECONOMIA CIRCULAR

# Passado, presente e futuro

As peças reutilizáveis e a economia circular no setor das peças estão, cada vez mais, na ordem do dia. Reunimos neste dossier um importante conjunto de informação sobre o tema e traçamos o cenário que se perspetiva para este setor

TEXTO PAULO HOMEM

**O** termo peça usada está a cair em desuso. Agora devemos chamar-lhes peças reutilizáveis, pois são aquelas que de facto, independentemente do seu uso, entram no circuito comercial depois de terem passado uma parte das suas vidas num determinado automóvel que, por razões diversas, concluiu o seu percurso de vida.

De fora deste negócio estão todas as peças de desgaste rápido (filtros, pastilhas, etc.), mas outro tipo de peças têm vindo a ganhar cada vez mais expressão, como é o caso das peças elétricas e eletrónicas. Um caso típico de sucesso nas peças reutilizáveis é o material de colisão, que é de facto (em muitos casos) mais competitivo que qualquer peça vendida nova.

Com as peças reutilizáveis veio a tão famosa economia circular agora tão em voga no pós-venda, que mais não é, no caso das peças, do que dar continuidade ao seu ciclo de vida depois de um determinado veículo ter chegado ao fim.

Muitos fatores têm contribuído para que este negócio das peças reutilizáveis seja

cada vez mais estruturado. Depois de transposta para a legislação nacional em 2003 a diretiva europeia sobre o tratamento dos veículos em fim de vida (VFV), começaram a aparecer, cada vez em maior número, operadores a vender peças reutilizáveis de forma organizada e credível. O “boom” das vendas online, já mais recente, possibilitou que muitos operadores comesçassem a estruturar melhor o seu negócio de peças reutilizáveis para o poderem apresentar no online. É certo que o online não trouxe só o “trigo” para este setor, pois o “joio” também apareceu e dificultou a credibilização do negócio de peças reutilizáveis, embora hoje seja muito evidente perceber quem está de forma séria e menos séria neste setor.

Um dos mais recentes exemplos que despertou muita gente para este negócio das peças reutilizáveis e da economia circular, tem a ver com a compra da B-Parts (plataforma de peças reutilizáveis portuguesa) por parte do Grupo PSA, um dos gigantes mundiais da indústria automóvel. Por certo que outros grupos automóveis irão entrar nesta lógica das peças reutilizáveis,



o mesmo sucedendo com operadores de peças novas, pois se a procura está a crescer nesse tipo de peças é porque existirá negócio para fazer e ainda por cima beneficia-se o ambiente.

Outro factor que revela bem a importância que este tipo de peças tem atualmente no setor é o das plataformas de peças e de orçamentação. Algumas das mais conhecidas a nível nacional e europeu já incluem na sua oferta as peças reutilizáveis, paralelamente às peças originais e de aftermarket.

Aliás, isso acontece também por força do setor segurador, que tenta fazer que muitos dos orçamentos de reparação (na área da colisão) sejam feitos com peças reutilizáveis. A verdade é que a percentagem de peças reutilizáveis no setor da colisão tem vindo a crescer de forma rápida e consistente, como uma alternativa considerada como válida por muitos player's deste setor.

Sabemos que o preço é um dos fatores que tem atraído muitos profissionais para as peças reutilizáveis, mas não é o único. Muitas vezes, o recurso às empresas que vendem este tipo de peças é a única forma de se obter determinada peça, que na origem é muito cara ou já não existe. Verdade seja dita que o setor das peças reutilizáveis têm-se vindo a reorganizar e estruturar, existindo excelentes exemplos em Portugal que o comprovam. É precisamente isso que lhe quisemos trazer com este trabalho e dar-lhe a conhecer melhor como o próprio setor olha para este negócio das peças reutilizáveis e da economia circular. ●

## QUESTÕES

**1 -** Quais são as razões que levam a que as peças reutilizáveis / usadas e a economia circular no setor auto estejam cada vez mais na ordem do dia?

**2 -** Que importância terão no futuro as peças reutilizáveis / usadas no negócio da reparação e manutenção automóvel (quer na mecânica quer ao nível da colisão)?

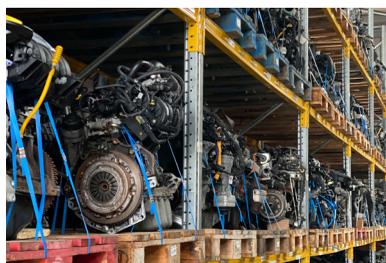
**3 -** De que forma as plataformas de vendas online (B2C e B2B) ajudaram na evolução e credibilização do negócio de peças reutilizáveis / usadas? Existem boas e más experiências no online?

**4 -** O negócio de peças reutilizáveis / usadas é um negócio essencialmente de orientação para profissionais (para oficinas) ou para o particular? Qual tem sido a tendência e qual vai ser a tendência?

**5 -** Que outros assuntos e temas deveriam ser tidos em consideração neste negócio das peças reutilizáveis / usadas?



## OPERADORES VEÍCULOS EM FIM DE VIDA / PEÇAS



### RODAPEÇAS

Manuel Vicente  
[www.rodapeças.com](http://www.rodapeças.com)

**1 -** O que está na ordem do dia é a economia sustentável. Como é do co-

nhecimento geral, a União Europeia tem como objetivo conseguir ter uma Europa neutra de emissões de carbono até o ano 2050. As peças reutilizáveis vêm ajudar a atingir esta meta. Não necessitamos de utilizar tanta matéria prima e as emissões para transporte e produção são também mitigadas. Por outro lado, verificando a apreciação desta peça no mercado, o tratamento dos resíduos passa a ser muito mais escrutinado.

**2 -** Já hoje estas peças são muitas vezes solução para peças novas que têm prazos de entrega de meses por parte do fabricante e logo uma imobilização brutal da viatura em reparação e, mesmo, para solucionar situações de peças fora de fabrico em viaturas com menos de 20 anos. Se considerarmos que a idade média do nosso parque é de 12 anos e a idade média de abate é de 18, então temos muitas viaturas a circular, graças à utilização destas peças.

**3 -** As plataformas de vendas online são muitas vezes “janelas para o mundo” onde se mostra o que de melhor e menos bom se faz. Nas peças reutilizáveis não é diferente. Não temos dúvidas que um dos melhores exemplos de plataforma online de venda de peças reutilizáveis é a B-Parts. Estamos em presença de uma plataforma portuguesa que conseguiu conquistar o mundo. A Rodapeças tem uma Loja Online de venda de peças reutilizáveis, que serve apenas o mercado nacional e que tem servido de plataforma de aprendizagem no mundo digital, que é muito diferente do mundo físico. Fazer bem no digital é um desafio muito grande.

**4 -** O negócio tem uma orientação dupla (B2B e B2C). É por isso importante que os operadores consigam salvaguardar os interesses económicos dos profissionais, relativamente ao cliente final. Sabemos, no entanto, que, à semelhança das lojas online de peças novas, a tendência vai no sentido do cliente final.

**5 -** Para a credibilização deste tipo de peças, seria importante que o consumidor final estivesse mais informado sobre as mesmas. Seria também importante que fossem criados critérios de qualidade deste tipo de peças. Desta forma, o cliente teria uma forma mais transparente de acesso ao que estaria a adquirir.



## NORSIDER

Vitor Pereira

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

1 - A humanidade está cada vez mais ciente da necessidade gritante de reduzir as emissões de CO<sub>2</sub>. O sector do automóvel é um caso peculiar disso, pois se analisarmos, existem as emissões na produção e conceção do produto (automóvel), mas, além disso, o próprio produto ao longo da sua vida útil, continua a gerar emissões através da sua utilização.

Posto isto, o sector como um todo está muito sensível para esta problemática. Todos os dias há investigação e desenvolvimento para tornar os automóveis cada vez mais eficientes e menos poluentes. Mas o que é certo, é que esse vector (redução) é apenas um dos nossos conhecidos 3 R's.

O segundo dos R's é o Reutilizar. É neste segundo segmento que penso que o sector está cada vez mais a perceber o forte potencial e vantagens que existem em reutilizar as peças de viaturas sinistradas ou em fim de vida em reparações dos automóveis.

2 - Nos dias de hoje, há já, por parte de oficinas, o recurso a peças usadas para efetuar reparações do automóvel, mas esta utilização normalmente advém da necessidade de tornar a reparação economicamente viável, devido ao valor mais económico das peças usadas. Um outro factor que também ocorre para reparar com peças usadas é o facto de a produção da peça na origem já ter sido descontinuada.

No que diz respeito ao futuro, eu penso que cada vez mais as peças usadas conquistarão o seu espaço no mercado. Vejamos o seguinte, há na área de peças usadas empresas cada vez mais profis-

sionais a fazer um excelente trabalho. Desde a disponibilização de informação ao cliente, expedição de peças com entregas em 24h e o serviço pós-venda. Sei que as oficinas rapidamente perceberão que podem contar com fornecedores de peças usadas profissionais, credíveis e de confiança com que podem contar para trabalhar e prestar um bom serviço ao cliente final.

Os "sucateiros" à moda antiga não terão espaço neste mercado. Essas empresas terão que começar a fazer um trabalho verdadeiramente profissional e transparente, ou acabarão por fechar portas. Por fim, permita-me referir, que não me admirava nada que algures entre 2025 e 2030 haja legislação europeia que obrigue concessionários de marca, seguradoras e oficinas a incorporar uma determinada percentagem de peças usadas nas reparações que fazem.

3 - Já não é novidade para ninguém que o comércio online é o futuro, em todos os tipos de negócios.

Não basta ter uma plataforma de vendas e colocar as peças online é necessário cumprir com prazos e com os critérios de qualidade só assim se consegue fidelizar um cliente. O online permite aproximar o fornecedor do cliente de forma rápida e transparente, chegando a um número de potenciais clientes esmagadoramente maior do que o comércio tradicional e comum. Na Norsider tivemos essa visão desde 2012 e desde essa data começamos a fazer um trabalho muito meticuloso que nos permite hoje vender peças usadas com toda a segurança para toda a Europa. As plataformas online, viram as potencialidades deste negócio, após este trabalho já ter sido iniciado por algumas empresas. Não tenho nenhuma dúvida que, quer as plataformas quer os profissionais cresceram em conjunto e fizeram um caminho de crescimento e aprendizagem em conjunto.

Algumas plataformas, contudo, albergam e promovem vendas de algumas peças usadas, cuja proveniência é duvidosa e de empresas que não cumprem com licenciamentos ambientais adequados, promovendo assim concorrência desleal. É neste momento um dos desafios que o sector tem pela frente, mas que acredito que será minimizado.

4 - No meu entender, é um mercado que deve ser trabalhado tanto para o B2B como para o B2C.

Por natureza, os clientes com maior "Lifetime value" são as oficinas, neste caso, o desafio é criar uma relação de confiança para permitir à oficina ter um parceiro comercial de confiança.

Contudo dentro do vasto leque de peças que constituem um carro, há componentes que os particulares mais autodidatas conseguem trocar em casa e que não recorrem às oficinas.

Além desse tipo de peças ocorre muitas vezes, de serem os próprios particulares a investirem mais tempo em busca de peças usadas, para reparações mais complexas, que permitam viabilizar economicamente a reparação do seu carro em acordo com a oficina. Nesse sentido, temos também que trabalhar para essa parte de mercado.

5 - O sector de peças usadas, mudou muito na última década. É um sector com o seu espaço no mercado e que sem dúvida terá o seu lugar importante no mercado da reparação automóvel.

Uma peça usada, não deve ser vista como uma peça com menos qualidade do que uma peça de aftermarket, muitas vezes é até melhor, principalmente em componentes de colisão.

Hoje em dia, há empresas a fazer um excelente trabalho, e não me refiro apenas à Norsider, no sentido de ter produto de qualidade. Todos os momentos do processo estão a ser elevados a altos níveis de profissionalismo. Desde testagem de componentes, desmantelamento, catalogação informática, passando pelo armazenamento, embalagem, expedição e terminando no apoio ao cliente e serviço após venda. Todo este processo resulta em produto de qualidade, com boa relação qualidade preço, de confiança e amigo do ambiente.

Não tenho dúvidas que os grandes grupos económicos do sector automóvel entrarão nesta área e farão com que as suas próprias oficinas e concessionário incorporem peças usadas na reparação. Recentemente um grupo económico de referência, entrou no mercado pela aquisição de uma posição numa plataforma digital, mas acredito que as marcas não ficarão apenas pelo compra e venda de peças usada. Acredito que comprarão / criarão empresas que fazem todo o

# 15

**ANOS A CRESCER CONSIGO**

**OBRIGADO!**

processo, desde o desmantelamento de veículos até a colocação no mercado das peças usadas, fechando assim todo o ciclo de um automóvel.



## RUISILAUTO

Rui Santos

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

1 - Temos que ser eficientes e racionais quanto à utilização dos recursos do planeta. A reutilização de uma peça usada não só poupa recursos para produzir outra peça, como fica mais barata e há garantias por ser uma peça de origem, ao contrário de outros produtos onde os clientes estão dispostos a pagar um pouco mais por um produto ecológico. Neste caso o cliente paga menos por uma peça e contribui para o ambiente.

2 - Há medida que os centros de abate estiverem mais organizados e informatizados vai ser cada vez mais fácil comprar uma peça original e simplesmente recebê-la. Os clientes dificilmente irão comprar uma peça não original se tiverem uma original com garantia. Com a pandemia percebemos que é normal termos um artigo no dia seguinte, e isso aplica-se também às peças usadas.

3 - Ainda temos que melhorar porque existem online muitas peças que são apenas exemplos, o anúncio que aparece não é a peça real e isso ainda deixa muita gente desconfiada na compra imediata. Obriga a responder por telefone ou email que é mesmo aquela peça. Não deveriam serem aceites peças que não existam. Cada peça é única e isso deveria ser respeitado. Quando isso acontecer vai haver mais confiança neste mercado.

4 - Para todos. No entanto a maioria de quem compra são profissionais ou oficinas tal como é o caso do negócio

tradicional. Não digo que no futuro isso não possa mudar um pouco, mas acredito que a tendência será sempre o profissional, principalmente para identificar a peça compatível com o carro.



## PEÇAS VAG

Hugo Costa

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

1 - Derivado ao preço principalmente e sendo uma peça original a maioria dos clientes pretende o produto original do que o da concorrência.

2 - Cada vez tem mais importância, pois as peças novas ficam descontinuadas e usado cada vez mais escasso, damos o exemplo de carros dos anos 80/90 existe já alguma dificuldade em arranjar peças.

3 - Hoje em dia as vendas online são a principal fonte no nosso caso e depois do início da pandemia teve um impacto maior. A peça é colocada à venda com todos os detalhes, fotos e referências para que o cliente possa fazer a compra segura e com toda a confiança do que vai comprar.

4 - A principal venda é para profissionais, contudo existe particulares que gostam e tem a capacidade para fazer certos trabalhos na sua casa ao qual tem vindo aumentar a procura por particulares.

5 - Existe ainda muito a ideia de peças usadas como sendo sucata. Nós somos uma casa de peças usadas, ao qual testamos todas as peças, limpamos e catalogamos. Temos uma resposta de imediato se temos a peça disponível para entrega.



## MEGAPEÇAS

Jorge Silva

[megapecas.pt](http://megapecas.pt)

1 - A economia circular, no setor auto, é um conceito económico relativamente recente para caracterizar um conjunto de operações cujo objetivo é a reutilização de peças, ainda em bom estado de conservação que, de outra forma, seriam encaminhadas como se se tratasse de um resíduo em fim de ciclo, mas para a Megapeças, empresa familiar que conta já com cerca de 43 anos tem sido uma prática corrente.

2 - A consciencialização ambiental e as medidas governamentais destinadas a promover e a financiar aquele tipo de economia, leva-nos a acreditar que, no futuro, cada vez mais presente, as peças usadas são uma alternativa financeira e confiável para a grande maioria das oficinas. Como exemplo, no caso da colisão, a peça usada tem tratamento anti-corrosão aplicado pelas marcas na construção dos veículos novos ao contrário das peças novas originais ou alternativas (concorrência) que não tem qualquer tipo de tratamento.

3 - As plataformas eletrónicas, por via da massificação da Internet, não vieram dar mais credibilidade ao negócio, mas sim estimulá-lo. As experiências no online tem, isso sim, desvirtuado o negócio na medida em que, uma grande parte dos "players", não são entidades devidamente licenciadas para comercializar as peças provenientes de veículos em fim de vida ou irrecuperáveis.

4 - Digamos que, no nosso caso, direccionamos o negócio nos dois sentidos; se até há algum tempo a esta parte eram os "profissionais", a tendência, hoje com o



incremento do online, passamos a ter o “particular” quase a par daqueles.

5 – Entre outros assuntos de considerado interesse, salientamos o negócio paralelo das peças usadas, designadamente aquelas que são vendidas por operadores não licenciados.



## JESUS & BATISTA

Manuel Jesus  
jesusbaptista.com

1 - As empresas deste setor fazem parte do processo da economia circular já há algumas dezenas de anos. As principais razões são a grande tendência do mercado

auto em buscar soluções menos nocivas ao ambiente. E também devido a busca constante de soluções mais acessíveis economicamente.

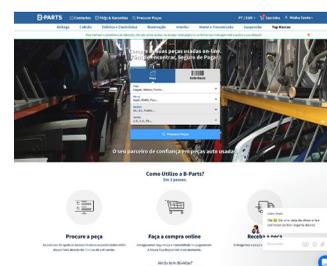
2 – A importância hoje é enorme, visto que as peças reutilizáveis evitam que a manutenção dos automóveis seja feita completamente por peças novas, ou seja, que demandam processos de fabrico e por sua vez consomem energia e inevitavelmente poluem o ambiente. Para o futuro, a tendência é que se torne ainda mais importante, pois com a profissionalização das oficinas e dos sistemas informáticos será cada vez mais fácil encontrar as peças compatíveis a um preço razoável, e assim irá gerar cada vez mais negócios para o setor e também irá facilitar ainda mais o trabalho de oficinas, além de beneficiar o cliente final com preços mais acessíveis.

3 – As plataformas de venda online ajudaram a organizar o stock, além de potenciar as vendas online. Em relação as experiências com as plataformas de venda online, sim. Existem boas e más.

4 - No cenário atual, é para o público em geral. Tendo em conta que a maioria são profissionais.

5 – O cumprimento da lei, pois para desenvolver esta atividade é necessário respeitar todas as exigências ambientais e fiscais.

## PLATAFORMAS DE PEÇAS ONLINE



## B-PARTS

Manuel Monteiro  
www.b-parts.com/pt/

1 - Por cada peça reutilizável que é aplica-

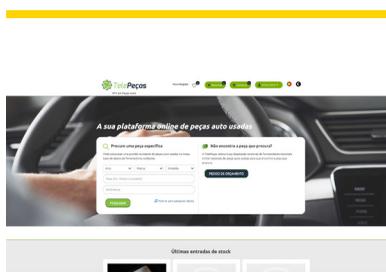
da, menos uma peça que é fabricada, pelo que a reutilização tem um largo impacto no ambiente. Em paralelo, assistimos a um boom de peças “concorrência” nos últimos 15-20 anos, a poupança foi sempre a força de vendas, no entanto a sua qualidade é bastante inferior comparada com peças originais (novas ou usadas), o que leva os reparadores a alterarem o mindset de compra.

2 – Com a globalização do negócio das peças reutilizáveis, a sua organização (disponibilidade de stocks) e existência de empresas idóneas capazes de ter a figura de Importador/Distribuidor (analogia à cadeia de valor das peças novas), o futuro deste mercado será de franco crescimento. O nível de serviço equiparado às peças novas, prazos de garantia equivalentes e preço competitivo serão os drives de futuro do sector.

3 – As plataformas são um veículo de confiança para o aplicador ou consumidor final devido à sua exposição na internet e ferramentas de reviews que são prática comum das boas empresas. Diariamente na B-Parts as nossas equipas estão focadas na maximização da experiência do cliente, no entanto temos más experiências por variadíssimos motivos mas são óptimos para podermos evoluir. Uma plataforma neste sector não deve ser vista como uma plataforma, neste momento somos a 1ª escolha das oficinas de referência do país, pelo serviço que oferecemos e pela uniformização de processos.

4 - A resposta correta é, depende. Estamos focados nas duas vertentes B2B e B2C, sendo que em mercados como a Alemanha ou França, o negócio B2C tem um peso relevante quando comparado com o B2B. No entanto é importante enquadrar que são mercados lastros e com uma apetência natural para o “Do it yourself”.

5 – A importância da rastreabilidade das peças, é um trabalho que temos tido junto da nossa rede saber sempre de que viatura (nº chassi) foi extraída a peça.



## TELEPEÇAS

Hugo Rodrigues

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

1 - Comprar uma peça reutilizável testada ajuda na proteção do meio ambiente e aumenta o sucesso da reparação automóvel. Algumas das razões são: diferença de preço, fiabilidade, maior durabilidade e qualidade. Segundo um estudo realizado em França pela largus.fr, 87% dos inquiridos estão a favor da utilização de peças usadas, desde que seja mantido um controlo de qualidade. Em suma, comprar melhor e gastar menos.

2 – Numa visão global potenciará o desenvolvimento sustentável, seja pela importância económica ou até mesmo pela criação de postos de trabalho.

As peças de colisão são peças de menos desgaste e em norma peças originais. As peças mecânicas são procuradas devido ao preço e por vezes indisponibilidade de alternativas de peças novas.

3 – Num mundo em transformação digital, a categorização correta das peças em softwares de gestão de stock e a sincronização das peças em plataformas online permite que milhares de oportunidades de negócio surjam à distância de um clique, aumentando exponencialmente as vendas no setor. As plataformas online criam confiança, quebram barreiras físicas e linguísticas, oferecendo um ambiente saudável de relações comerciais entre as partes.

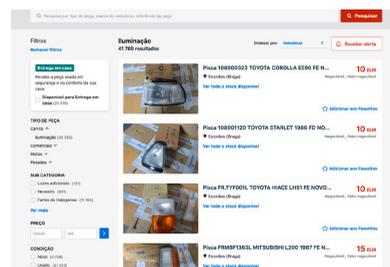
Como em todos os negócios existem experiências boas e más. Cabe a cada plataforma otimizar as suas ferramentas e levar até aos utilizadores ambientes seguros de transações para que não hajam sobressaltos desde o momento da encomenda até ao serviço de pós-venda.

4 - São os profissionais os clientes preferenciais visto que necessitam todos os dias de

material para realizar as reparações. Assim usando a plataforma encontram facilmente o melhor negócio sem perder tempo a ligar para fornecedores.

No entanto nota-se um grande aumento da adesão de particulares, o que sustenta a ideia que o particular opta por pesquisar online e apresentar às oficinas uma alternativa de peças usadas na reparação.

5 – De acordo com o feedback dado pelos vendedores da plataforma deveria haver uma discussão pública sobre a redução da carga legal burocrática que leva a um aumento dos custos operacionais das empresas bem como a redução da taxa de IVA legal aplicável ao setor, incentivando assim a economia circular.



## STANDVIRTUAL

Nuno Castel-Branco

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

1 - A primeira razão é a profissionalização do sector das peças usadas e nomeadamente a digitalização dos principais operadores, os centros de abate e os revendedores, que trabalham de forma estruturada, idónea e com um grande foco na satisfação do cliente, o que naturalmente confere ao comprador uma confiança adicional.

Outro tema que podemos referir é o aumento dos compradores que, especialmente na área de acessórios e peças fáceis de instalar, decidem ser eles próprios a tratar do assunto. No OLX Group chamamos-lhes os “Do it yourself” e são pessoas que procuram essencialmente poupar alguns euros, o que torna o mercado de usados extremamente atrativo, sendo que hoje em dia nos operadores profissionais sabemos a proveniência das peças, o seu estado e essencialmente conseguimos obter preços competitivos.

2 – Hoje em dia, a utilização de peças usadas no negócio da reparação automóvel

vel é uma realidade e a tendência tem sido aumentar.

Estimamos que grande parte dos compradores no OLX (cerca de 25%) são oficinas de reparação que procuram peças usadas e que entre o OLX e o Standvirtual encontram garantidamente o maior stock disponível no país.

Mas naturalmente, o crescimento da utilização de peças usadas no negócio da reparação automóvel depende muito das próprias categorias de peças.

Se falarmos no ramo dos Acessórios e Peças que não sejam relativas à segurança ou ambientais, é natural que os reparadores vejam com bons olhos um custo mais baixo nas peças que utilizarão em determinado acondicionamento.

Quando falamos essencialmente de peças de segurança ou ambientais, o crescimento poderá ser mais limitado.

Um passo muito importante é garantir a proveniência (certificado de abate da viatura) das peças usadas e a partir daí, o reparador tem de facto maior capacidade de decidir entre peças novas ou usadas sem colocar em risco os seus clientes.

3 – As plataformas online, principalmente no ano de 2020 quando houve o confinamento, tornaram-se ainda mais preponderantes na evolução e credibilização do negócio das peças usadas, pelo facto de simplesmente as vendas ao balcão estarem paradas.

O sector está a profissionalizar-se nos canais digitais com a ajuda de plataformas como o Standvirtual e OLX que promovem webinars sobre o mercado e a sua evolução, focando principalmente a assertiva catalogação dos anúncios, a atenção ao relatório fotográfico das peças usadas, a transparência de preços, garantias e devoluções facilitadas, e acima de tudo dando muita importância à capacidade de resposta rápida aos contactos dos potenciais compradores.

Naturalmente existem boas e más experiências online por parte dos vendedores. Para terem uma ideia, o OLX chega a representar mais de 50% da faturação de grandes casas de peças em Portugal, ou seja claramente uma excelente experiência e valor acrescentado às suas operações.

Por outro lado, há categorias de peças com maior liquidez que outras e isso implica que, para vendedores com muito stock, por vezes colocar peças à venda nas plataformas é apenas e só visto como um

custo pelo facto da peça não se vender rapidamente.

4 - Existem na nossa ideia 3 tipos de compradores de peças usadas. Os “Faça você mesmo” – particular compra e instala as suas peças usadas; os “Faça por mim” – o particular compra as peças e uma oficina depois encarrega-se de as instalar; e depois existem as oficinas que compram e instalam as peças por si e fazem o acondicionamento/manutenção das viaturas dos seus clientes particulares.

Portanto é um mix de particulares e profissionais que essencialmente utilizam este serviço.

Há uns anos fizemos um inquérito que dizia que 80% dos nossos clientes estavam no segmento “Faça você mesmo”. Hoje em dia, acreditamos pelo que vemos e falamos no mercado com os nossos parceiros que este número estará garantidamente mais baixo e o número de oficinas a utilizar as nossas plataformas para comprar peças aumentou.

Pensamos ser essa a tendência, de crescimento e cada vez mais tração por parte das oficinas ou mesmo dos particulares em procurarem soluções mais económicas. Sabemos no entanto que o particular se foca em certas categorias e essencialmente nos acessórios, e as oficinas focam-se mais em material de reparação/manutenção – ou seja, esta análise pode-se alterar mediante as diferentes categorias de peças, mas no essencial acreditamos ser esta a tendência

5 – Os assuntos da ordem do dia são, não só a legislação do mercado para regular especificamente o mercado paralelo (dos particulares e também dos profissionais que se fazem passar por particulares), mas também a fiscalização por parte das entidades competentes aos revendedores e centros de abate para credibilizar ainda mais este sector.

Em Espanha por exemplo, apenas os centros de abate podem vender peças usadas e existem elevadas restrições ao material usado de segurança (airbags, amortecedores, etc) e ambientais (catalisadores, etc). Portugal deveria manter o mercado aberto aos revendedores na nossa opinião, no entanto, devia desenvolver uma legislação mais apertada quanto à garantia de proveniência das peças usadas, por exemplo, os quilómetros e o número do certificado de abate serem mandatórios nas faturas aos clientes finais.



Tv. Urtigueira 171 | 4410-235  
Canelas, Vila Nova de Gaia  
Zona Industrial S. Caetano

PEÇAS: [peças@megapecas.pt](mailto:peças@megapecas.pt)  
Tlm.: 964 941 120 | 967 823 269/71  
Tel. 227 123 116

ABATE: [geral@megapecas.pt](mailto:geral@megapecas.pt)  
Tlm.: 967 823 270 | Tel. 227 114 003

COMÉRCIO DE PEÇAS AUTO  
CENTRO DE ABATE VFV

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



**José Amaral**  
DIRETOR OPERACIONAL DA VALORCAR

Nos últimos 15 anos o setor da reciclagem automóvel nacional evoluiu de forma notável, acompanhando a crescente preocupação com a diminuição do impacto ambiental da fase de fim de vida e com uma utilização mais circular dos recursos (tradicionalmente este setor apenas reaproveitava os metais). Esta evolução foi impulsionada por uma diretiva europeia sobre o tratamento dos veículos em fim de vida - VFV, transposta para legislação nacional em 2003.

Para além dos requisitos relativos às instalações e às operações de desmantelamento, estas iniciativas legais também estabeleceram metas de reutilização, reciclagem e valorização (inclui utilização como combustível) para os VFV, e uma maior responsabilização dos fabricantes pelo desempenho dos seus veículos no fim de vida. Em resposta a este desafio, a indústria automóvel, através da ACAP - Associação Automóvel de Portugal, criou a VALORCAR, em parceria com a AEPSA (em representação do setor da reciclagem).

Desde a sua criação, a VALORCAR tem vindo a organizar uma rede de centros de abate. Esta conta atualmente com mais de 230 unidades possuidoras de infraestruturas e procedimentos adequados, e distribuídas por todo o território de Portugal Continental e pelas Regiões Autónomas dos Açores e da Madeira. Perspetiva-se que, no curto prazo, a generalidade dos centros nacionais (cerca de 300 unidades) venha a associar-se a esta rede.

A VALORCAR deve também promover a otimização dos níveis de serviço e de reaproveitamento de componentes e



materiais, atingidos pelos centros. Para o efeito tem desenvolvido várias atividades, sendo de destacar: auditorias aos centros para identificar pontos a melhorar, ações de formação, apoio técnico e legislativo, elaboração de diversos guias e manuais técnicos, projetos de I&D para otimizar a separação de materiais, disponibilização e gestão do acesso à plataforma informática de emissão de certificados de destruição (de utilização obrigatória por todos os centros de abate nacionais) e publicitação dos centros junto de proprietários de VFV (localização e contactos disponíveis em [www.valorcar.pt](http://www.valorcar.pt)).

Os centros desmantelam os componentes e materiais classificados como resíduos perigosos (p. ex. baterias, óleos, líquido de refrigeração, filtros de óleo, fluido AC) ou com potencial de reutilização e reciclagem (p. ex. peças diversas, vidros, pára-choques, pneus e catalisador). A reutilização de componentes tem vindo a ser revolucionada pela crescente digi-

## A reutilização de componentes tem vindo a ser revolucionada pela crescente digitalização da economia

talização da economia, que promoveu a reorganização interna dos centros e a adoção de soluções inovadoras de gestão informática de stocks complementadas com a venda através da internet, em loja própria ou em plataformas especializadas. A maioria dos materiais desmantelados são encaminhados para reciclagem. Por exemplo, a bateria é triturada e separados compostos de chumbo, que depois de fundidos, são maioritariamente utilizados no fabrico de novas baterias. O plástico (polipropileno) das caixas das baterias ou dos para-choques, depois de triturado e limpo, pode ser aplicado na produção de novas caixas. Já os vidros, depois de triturados e limpos, são usados no fabrico de embalagens.

Depois de desmanteladas, as carcaças de VFV são trituradas e separadas várias frações materiais. Os metais são fundidos e reciclados. Algumas das frações não metálicas, ricas em plásticos, espumas e tecidos, são usadas como combustível. Em 2019 a REDE VALORCAR abateu 86.739 VFV (78,1 % do total nacional), que representaram cerca de 86 mil toneladas de diversos materiais. Neste período foram vendidos mais de 249 mil componentes usados, tendo, em média, sido reaproveitada 96,5 % da massa total dum VFV.

A manutenção deste desempenho apresenta alguns desafios futuros, sendo de destacar o cumprimento efetivo da proibição legal de venda de peças usadas provenientes de desmantelamento ilegal (nomeadamente na internet), a comunicação informática do abate ao IMT e a contínua promoção de soluções de valorização de resíduos automóveis nacionais. ●



Direção ANCAV

**A** ANCAV Associação Nacional dos Centros de Abate de Veículos é uma associação de direito privado, de âmbito nacional e sem fins lucrativos, constituída em 10 de abril de 2019, com sede no Parque Empresarial de Recuperação de Materiais, em Santa Maria da Feira.

A sua constituição resultou da congregação de esforços de profissionais dos centros de abate de veículos em fim de vida (VfV), conscientes da necessidade de regular e dignificar este setor.

A ANCAV tem por objeto, nomeadamente:

- A promoção e a proteção do ambiente, no âmbito dos VfV;
- A valorização das atividades conexas, designadamente as relacionadas com a recolha, tratamento, reutilização e reciclagem dos VfV;
- O zelo pelo cumprimento e aperfeiçoamento do quadro legal aplicável ao setor. São da competência dos centros de abate de VfV as operações de desmantelamento dos veículos, a separação dos componentes com aproveitamento de peças para reutilização e o encaminhamento de resíduos sobrantes para operadores de reciclagem autorizados.

Por consequência, a atividade dos centros de abate de VfV integra-se já no conceito estratégico da economia circular ao promover a reutilização de peças e o reencaminhamento de resíduos para reciclagem sendo estes de reduzido ou nulo valor económico para o desmantelador.

Com a reutilização de peças usadas evita-se a extração e transformação de matérias primas, não renováveis, para o fabrico de novas. Resultam daí ganhos de eficiência na utilização de recursos, a redução do CO<sub>2</sub> originado pelos processos de extração e fabrico e um ganho económico para o consumidor, no custo de aquisição.

Só podem ser comercializadas peças usadas que tenham por proveniência os centros de abate autorizados. A introdução das peças no mercado faz-se através dos circuitos tradicionais de distribuição e em plataformas online.

Este último processo, que já vinha sendo utilizado por vários operadores, teve um forte crescimento desde o início da pandemia. É opinião geral que a tendência das

## É opinião geral que a tendência das vendas online vai crescer

vendas online vai crescer. Na verdade, constata-se um acréscimo de eficácia e, a prazo, uma redução de custos em todo o processo da consulta até à venda.

É certo, também, que a venda online tem os seus inconvenientes. Desde logo, uma taxa de devoluções elevada. Não menos importante, a existência de anúncios de peças cuja proveniência não é a que está prevista na lei e a de anunciantes não regularmente constituídos. Como corolário óbvio, a concorrência desleal com prejuízo, também, para o erário.

Esta situação acaba por vir juntar-se à de operadores não autorizados agindo, nos circuitos tradicionais, à margem da lei sem esquecer o não respeito das normas ambientais com os consequentes danos.

A recente alteração legislativa ao regime geral da gestão de resíduos introduzida pelo DL 102-D/2020, de 10 de dezembro, veio clarificar ou alterar algumas disposições, bem como incluir na norma sancionatória alguns incumprimentos. De grande relevância e consequências é também a obrigatoriedade da inclusão da informação do número de licença do operador de VfV, no ato da venda de peças usadas “incluindo quando usada uma técnica de comunicação à distância”. A regulação do setor, designadamente, o afastamento de operadores clandestinos, qualquer que seja o circuito de venda utilizado, passa por uma maior intervenção das entidades inspetivas nas áreas de sua competência.

A ANCAV continuará a ser uma voz ativa junto de todas as entidades, quer reguladoras, quer inspetivas, pugnando pela valorização e dignificação do setor e pela promoção e proteção do ambiente. ●

### Resumo das alterações legislativas face ao VfV

>> Inclusão dos veículos em perda total na esfera dos veículos inutilizados relativamente às responsabilidades pelo seu encaminhamento e desmantelamento [art.º 84º, nº 5]

>> Criação de uma plataforma APA / IMT permitindo, em tempo real, a emissão do certificado de destruição e o cancelamento da matrícula de VfV [art.º 85º, nº 10]

>> Alargamento do prazo para operações de descontaminação de VfV, de 15 para 30 dias [art.º 87º, nº 5]

>> Obrigatoriedade de apresentação do número da licença do operador de desmantelamento de proveniência aquando da venda de peças usadas integradas em VfV, incluindo em vendas por processo de comunicação à distância [art.º 87, nº 9, e]

>> Inclusão, na norma sancionatória, do incumprimento das proibições previstas no ponto anterior constituindo contraordenação ambiental grave [art.º 90º, nº 2, sss)]

>> Passagem do registo de quantidades de componentes e materiais retirados e encaminhados de pontual para anual [Anexo XIX, nº 2- parágrafo segundo]

>> Clarificação dos requisitos mínimos para a armazenagem e tratamento de VfV – resíduos perigosos e resíduos não perigosos [Anexo XIX, nº 2 – parágrafos sétimo e décimo]

Fonte: ANCAV



**Luís Couto**  
OFFICEGEST

**P**raticamente todos os sectores e empresas de referência anunciam frequentemente o seu compromisso com a sustentabilidade. É inegável que os indivíduos valorizam produtos sustentáveis e as empresas que pretendem eliminar ou reduzir a sua pegada de carbono.

No caso do mercado das peças automóveis em segunda mão a questão de preferência por parte dos clientes está mais ligada com a eficiência na identificação e disponibilização das peças usadas. Acrescenta-se que a evolução tecnológica e a redução da produção de viaturas com motores de combustão, fará com que, a breve trecho, a procura aumente à medida que deixarão de ser fabricadas peças para modelos antigos. Não existem dados oficiais, mas estima-se que cerca de 35% a 40% das componentes de uma viatura em fim de vida (VfV) vai parar a um aterro sanitário e/ou incineradoras em Portugal, o que ainda revela ineficiências na desejada economia circular. Por outro lado, não faltará muito para que a União Europeia estipule uma percentagem obrigatória do total de venda de peças usadas vs. peças novas num determinado mercado. Se por um lado já existem bastantes market places ou lojas online onde podemos pesquisar peças usadas, o volume de peças que está online é ínfimo em relação ao stock real (e não esqueçamos

que cada peça é única após o seu desmantelamento) ou então muitos dos anúncios que encontramos online não correspondem à realidade, obrigando o cliente a validar e confirmar junto do vendedor a sua existência, tornando-se ineficiente.

Para que possamos aumentar o volume de vendas de peças usadas vs. peças novas é necessário um trabalho de catalogação do stock de peças usadas nos centros de abate. Este processo só é possível com soluções tecnológicas integradas e não apenas repositórios de informação generalizados que não são fidedignos. Por outro lado, os próprios market places têm que obrigatoriamente evoluir na estruturação da informação, principalmente na compatibilidade de determinada peça com os vários modelos de viaturas. Algo que, atualmente, obriga o cliente a um trabalho de identificação, muitas das vezes inglório.

A visão dos empresários deste sector é fulcral e já começamos a verificar alguns casos muito positivos da passagem do centro de abate do “papel e caneta” para uma completa transformação digital. Mas não basta colocar uns “anúncios” online. É necessária uma implementação de processos com complexidade, passo a passo, desde o processo de entrada da viatura, valorização do stock, etc... Esta implementação é complexa e deverá ser faseada até atingirmos a simplicidade de recebermos dezenas de encomendas diá-



## Peças Usadas Auto? Claro que sim, mas ainda há que gerar confiança no consumidor!

rias e o trabalho passa apenas a expedir e não a identificar se temos a peça ou não. Esta pandemia veio provar que mesmo os sectores mais tradicionais funcionam online e há que haver a coragem de dar este passo urgente, sob pena de ser tarde de mais daqui a 1-2 anos.

Dos dados agregados recolhidos neste sector, uma boa implementação, ao fim de 6 meses significará um aumento de 5% do negócio global de um centro de abate. Ao fim de 1 ano podemos ter um aumento de receita na ordem dos 20-30%/mês.

O cliente é soberano, e apenas quando tiver a confiança que o que está online é real, que aquela imagem é da peça única que irá pagar, é que passaremos a ter uma maior eficiência e verificaremos o crescimento deste sector vs. peças novas. ●

# Anuncie nas plataformas Pós-Venda. Peça-nos a sua proposta para 2021



Revista  
**Pós-Venda**



Revista  
**Pós-Venda Pesados**



Revista  
**Usados & Pós-Venda**



Anuário  
**Guia do Aftermarket**



Folheto Promocional  
**Descontos & Campanhas**



**CONTACTOS**

**Anabela Machado**

DIRETORA COMERCIAL

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

(+351) 96 538 09 09

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

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

[linkedin.com/company/revistaposvenda](https://www.linkedin.com/company/revistaposvenda)

[twitter.com/RevistaPOSVENDA](https://twitter.com/RevistaPOSVENDA)