



N.º75

Dezembro 2021 - 2€
PERIODICIDADE MENSAL

www.posvenda.pt

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

PUB



PUB



PUB

LIQUI MOLY Motoroils
made in
Germany

APP'S OFICINAIS



As APP's Técnicas que os diversos fabricantes colocam ao dispor das oficinas são as modernas ferramentas digitais de um mecânico

MERCADO

A Bomcar dinamizou o Dia do Parceiro na Qualidade, promovido sobretudo para estreitar a relação de parceria com as oficinas independentes

ATUALIDADE

Conheça as responsabilidades que a nova Lei das Garantias vai trazer para o negócio das oficinas e das peças

PERSONALIDADE

Bruno Pereira, da LTintas, explica de forma clara o que é ser um moderno retalhista de tintas auto nas atuais circunstâncias de mercado

PUB



Para os seus clientes a máxima qualidade, para si o melhor serviço.

**Não hesite, contate-nos.
Sairá a ganhar.**

Olipes

The Professionals' Lubricants

olipes.com



ENCONTRE OS LUBRIFICANTES CERTOS

PARA O SEU VEÍCULO

Visite: FindCastrolOil.com



Combustíveis. Lubrificantes. Gás

255 865 644

geral@grupomartins.pt
www.grupomartins.pt



263 855 550

info@gestlub.pt
www.gestlub.pt



Unilubes

266 752 585

geral@unilubes.pt
www.unilubes.pt



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
• /revistaposvenda
• /company/revista-pos-venda

DIRETOR
Paulo Homem
paulo.homem@posvenda.pt

REDAÇÃO
Nádia Conceição
nadia.conceicao@posvenda.pt

COLABORADOR TÉCNICO
Jorge Pereira

DIRETORA COMERCIAL
Anabela Machado
anabela.machado@posvenda.pt

GESTOR COMERCIAL
Nuno Cachapa
nuno.cachapa@posvenda.pt

ADMINISTRATIVA
Anabela Rodrigues
anabela.rodrigues@posvenda.pt

FOTOGRAFIA
Micaela Neto

PAGINAÇÃO
Natália de Sousa Vieira
paginacao@posvenda.pt

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
Aguilva Cacém - Tel: 214337000

ESTATUTO EDITORIAL
Disponível em www.posvenda.pt

N.º75

DEZEMBRO 2021

www.posvenda.pt

f revistaposvenda

in company/revista-pos-venda

tv RevistaPOSVENDA

Sumário

Tome Nota	P.4
Notícias	P.6
Atualidade	
Keymaster	P.18
Lei das garantias	P.20
Convenção Anual da ANECRA	P.22
Especial	
APP's técnicas	P.24
Mercado	
Dia do Parceiro na Qualidade Bomcar	P.30
Domingos & Morgado	P.32
Petronas IONA	P.34
Convenção ASER	P.36
APL Expresso - Ilha Terceira	P.38
Internacional	
AC Rolcar	P.39
Oficina do mês	
MotorTube	P.42
Personalidade	
Bruno Pereira, LTintas	P.44
Dossier	
Alternadores e Motores de Arranque	P.50
Técnica	
Cesvimap - Tecnologia LED revolucionaria a secagem ultravioleta	P.60
Gestão	
ActionCoach (VIII)	P.64
Formação	
Mecânica do dia-a-dia by Car Academy	P.66



Editorial

Tinha tanto para dizer

A PÓS-VENDA teve um mês de novembro imparável. Estivemos onde devíamos estar e muitas vezes de forma exclusiva. Fomos a Espanha diversas vezes a conferências e convenções, em Portugal assistimos também a eventos do mesmo género de entidades privadas e de associações. Não nos limitamos ao ouvir dizer nem ao press-release, estivemos lá, como tem que ser e deve ser, ouvindo o mercado, percebendo as tendências e estando junto daqueles para quem produzimos os nossos conteúdos na revista e no online. Esta edição reflete precisamente isso. Ao ler esta edição e ao acompanhar-nos nas plataformas digitais não existem hipóteses de não ficar informado sobre muito do que está a acontecer no mercado pós-venda em Portugal e internacional e, dessa forma, saber o que o presente e o futuro nos reserva para este cada vez mais dinâmico e incerto setor automóvel.

Ninguém tem certezas absolutas sobre o próximo ano e muito menos sobre os seguintes, mas a melhor maneira de enfrentar essas incertezas é com mais formação e conhecimento, melhor gestão e foco total no serviço ao cliente. Nós damos o nosso contributo.

Como estamos em época festiva, a equipa da PÓS-VENDA deseja-lhe Boas Festas e um excelente 2022.



Paulo Homem

DIRETOR

paulo.homem@posvenda.pt

Com os melhores,
a caminho do futuro!

Visite-nos!
www.autodelta.pt

AUTO DELTA



Leiria: Rua da Fontainhas, nº77 - Andrinos | 2416-905 Leiria | Tel.: 244 830 070 - Fax: 244 813 047 | email: geral@autodelta.pt
Castelo Branco: Zona Industrial - Rua T, Lote 49 | 6001-997 Castelo Branco | Tel.: 272 349 580 | Fax: 272 349 589 | email: geral.cb@autodelta.pt





Tome Nota



2021 - Valorpneu				
	E 2021(t)	2020 (t)	2019 (t)	Var E21/20
Pneus colocados no mercado	93 800	84 432	97 948	mais 11%
Pneus usados gerados	74 600	67 095	75 095	mais 11%
Pneus recolhidos	84 800	74 515	80 831	mais 14%
Total de recolha	114%	111,10%	107,60%	mais 2,9p.p

19.º Encontro Valorpneu



OPINIÃO

As redes IAM em expansão acelerada

O mercado de reparação automóvel em Portugal está a sofrer alterações significativas, sendo certo que o mercado pós-pandemia será muito diferente do pré-pandemia.

Muda o total do mercado (queda de 5% em 2020, seguida de modesta recuperação em 2021), muda a procura (novos carros e novos responsáveis das decisões de manutenção) e muda de forma mais significativa a oferta, que é o tema deste artigo, em particular de um dos canais: as redes de oficinas IAM.

Acabo de concluir um estudo sobre as 20 maiores redes, que incluem 1200 oficinas reparadoras. E os principais dados são:

- Os 800 IES conseguidos, que agrupam 962 oficinas reparadoras, indicam uma faturação de 450 milhões, depuradas as contas da faturação em vendas de carros (maiores oficinas de algumas redes, como Eurorepar) e das vendas de peças dos autocentros. Se acrescentamos as vendas das 400 oficinas das redes não consideradas (por não terem publicado ainda o IES ou por serem oficinas a nível Individual) encontraríamos uma faturação próxima dos 550 milhões, isto é 22% do mercado total de reparação;
- Sendo um canal com grande dinamismo, para além das 20 redes analisa-das no nosso estudo, poderiam ser acrescentadas outras redes de menor dimensão (Gocarmat, J. Alves, Pneuvita, Rodi,

E.leclerc, etc) e as novas re-des em fase de lançamento: Midas, Carwin, Pador, Nexus, Aserauto, entre outras. Por isso não será arriscado concluir que no ano de 2021, as redes IAM faturaram um de cada 4 Euros do mercado reparador;

- O conjunto das 800 empresas analisadas empregam 8.440 trabalhadores (incluindo os não dedicados a reparação);

- A faturação média destas oficinas é de 475 mil Euros, e o número de trabalhadores mais frequente é 8 ou 9;
- 14 das 20 redes obtiveram rentabilidade positiva, mas uma de cada 3 das 800 empresas analisadas apresentaram resultados negativos (prejuízos).

Esta realidade é o fator mais diferenciador da oferta de reparação, permitindo:

- Compras em condições vantajosas, por serem agrupadas;
- Acesso a informação tecnológica sobre os novos veículos, equipamentos, etc;
- Acesso a marketing com clientes, cada vez mais agrupados e profissionalizados, oferecendo soluções "fechadas".

Para as marcas fabricantes de peças e produtos, a abordagem ao mercado tem de ser adaptada a esta realidade.

E um último comentário, neste caso com conotações negativas: encontramos cerca de 5% das oficinas que mudaram de rede, o que indica que vários "produtos" não estão maduros, e que a fidelização ainda é fraca.

Com a chegada de novas redes, este fenómeno será ampliado: as redes com proposta adequada ganharão quota de mercado às redes menos profissionalizadas. Prometo novidades no próximo estudo.

GUILLERMO DE LLERA
SÓCIO-GERENTE IF-QUATRO



27% dos retalhistas (em Espanha) não têm página WEB. Apenas 8% da venda de peças são feitas pela web. A digitalização não faz sentido se não for para mudar qualquer coisa dentro da organização, pois estamos a falar de dados

Fernando Lopez, GIPA



Pre vemos que os preços das peças aumentem. Com a disrupção da cadeia de abastecimento e os problemas de transporte, relacionados com vários fatores como os combustíveis, seguramente que poderá ter consequência no nível de preços das peças

Flávio Menino, Grupo AutozItânia

As 84.800 toneladas de pneus usados recolhidas pela Valorpneu em 2021 evitaram a produção de 127.000 toneladas de emissões de CO2

19.º Encontro Valorpneu



O negócio das oficinas, com os elétricos, não terá que passar necessariamente pela reparação e pela manutenção. Certamente que existirão novas oportunidades que ainda não estão completamente exploradas

Pedro Barros, Tips4Y



As oportunidades, nas oficinas que vão reparar veículos elétricos, passam muito além dos serviços de carregamento

Carlos Jesus, rede Evolution

A Associação Portuguesa do Comércio Automóvel defende a criação urgente de uma "Carteira Profissional" para o setor do comércio de automóveis usados.






A criação de uma "Carteira Profissional" para o setor visa proteger os consumidores dos falsos "particulares", negociantes que atuam, muitas das vezes, à margem da lei, com riscos acrescidos para os compradores e perdas significativas para o erário público.

19.º Encontro Valorpneu

IGLA

0 roubos em 10 anos



-  Mantem a garantia do veículo
-  Anti roubo digital líder Mundial
-  Arranque Remoto
-  Alarme sonoro e visual
-  Localização GPS



www.igla.pt   /iglapt

Notícias



19.º ENCONTRO VALORPNEU

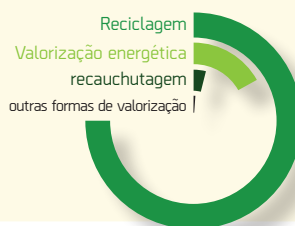
Debater os recauchutados

O 19.º Encontro Valorpneu debateu a evolução da recauchutagem em Portugal, os avanços na área ambiental e apresentou ainda uma novidade

TEXTO NÁDIA CONCEIÇÃO

A Valorpneu realizou o seu tradicional encontro, desta vez em formato presencial e digital, sob o mote: “O Futuro Conduzido pela Inovação”, tendo reunido todos os intervenientes no Sistema Integrado de Gestão de Pneus Usados, para discutir o presente e o futuro da recauchutagem em Portugal. Hélder Pedro, Gerente da Valorpneu, lembrou que a Valorpneu “sempre cumpriu os seus objetivos e que desde o início da sua atividade tem como foco contribuir para a Economia Circular”, enquanto a Secretária de Estado do Ambiente, Inês dos Santos Costa, destacou a importância de a Valorpneu ter de “dar mais passos nesta área juntamente com quem produz, com quem usa e com quem pode reutilizar ou reciclar os componentes associados aos pneus usados”, acrescentando que é importante reinventar a posição das entidades gestoras face à realidade, sendo que “é preciso avançar para uma economia mais circular e mais regenerativa (...) É preciso integrar os princípios da economia circular em todo o sistema e não só no fim da linha”. No futuro, a Valorpneu pretende continuar a procurar soluções para um melhor ambiente e uma sociedade mais descarbonizada. Climénia Silva, Diretora Geral da Valorpneu, Diogo Aresta, do Departamento da Rede de Produtores, Paulo Silva, do Departamento de Logística da Rede Transportes e Valorização, Dora Gervásio, do Departamento de Logística Rede Recolha e Sara Duarte Silva, do Departamento de Marketing e Comunicação, realizaram um balanço da atividade da Valorpneu no último ano. Climénia Silva indicou que este foi um ano de recuperação, com um mercado em forte crescimento, mudanças legislativas profundas com impacto na atividade do SGPU, novos critérios, normas e regras a publicar,

Principal destino dos pneus recolhidos (dentro do limite do objetivo de recolha):



forte aposta na prevenção, I&D e inovação e reforço da equipa da Valorpneu. Destacou o programa de inovação NextLap, promovido em conjunto com a Recicladora Genan e com a consultora Beta-i, e que tem como objetivo encontrar novas soluções para os materiais derivados da reciclagem de pneus usados e seus componentes e que “trouxo um contributo na procura de soluções para estas matérias e criou um elo de ligação entre inovadores, empresários e a indústria”. Foi avançada uma novidade ao nível da rede transportes e valorização: o reconhecimento de Desempenho Anual do Transportador, com a entrega de jogos de pneus recauchutados, para motivar, fomentar e dar a conhecer o setor da recauchutagem e a qualidade dos produtos. Foi também entregue ao Centro de Receção Paulo Jorge Mesquita Lda o Prémio de Desempenho de Centro de Receção de Pneus Usados 2021.

MESA REDONDA

O tema “A Inovação do Setor” foi o mote para a mesa redonda que debateu as principais inovações e contributos para o setor dos pneus em fim de vida. Nela participaram Climénia Silva, Jorge Vieira, da Goodyear e em representação da Comissão Especializada de Pneus da ACAP, Ana Ferreira, Consultora da Beta-i, Fernanda Dias, Diretora-Geral da DGAE e Rodrigo Gonçalves, Diretor do Departamento de Resíduos da APA. Discutiu-se a regulamentação e a importância da inovação tecnológica e da colaboração no setor. Fernanda Dias lembrou que a transição digital e a transição verde fazem parte da atuação da DGAE. Neste sentido, o conceito de “eco-modelação” foi também debatido, por discriminar positivamente os produtores, fazendo com que privilegiem materiais reciclados nos novos produtos. ●

2021

Evolução do número de produtores aderentes ao SGPU:

2050
aderentes

Estimativa de recolha pela Valorpneu:

+ 13 100
toneladas de pneus
para além do seu
objetivo



FELIZ

Natal

2022

com Sucesso

DE TODA A EQUIPA
PÓS-VENDA





NOTÍCIAS

Nova embalagem Fuchs

A Fuchs desenvolveu uma nova embalagem para o setor auto para os seus produtos, que pretende tornar mais fáceis a escolha e a utilização e contribuir para proteger o ambiente.

Diz a Fuchs que a nova embalagem é user-friendly, isto é, a informação no rótulo é apresentada de forma concisa e com pictogramas, o que permite, num instante, identificar a aplicação e distinguir os três níveis de performance.

A ergonomia otimizada proporciona uma melhor sensação ao toque e facilita a utilização. O design refinado do gargalo e da pega nas embalagens de 1 litro faz com que o fluxo

do óleo seja mais constante. As embalagens de 5 litros têm agora duas pegas, também para tornar o uso mais fácil. E ainda: Graças às tampas invioláveis, há plena segurança de que as embalagens não foram abertas antes. A nova embalagem é mais amiga do ambiente: contém, pelo menos, 30 por cento de materiais reciclados e assegura a utilização até à última gota.



Parceiros ASER passam a disponibilizar Loctite e Teroson



ASER acaba de realizar uma parceria com a Henkel, e disponibiliza agora um portefólio de produtos das marcas Loctite e Teroson.

Esta aposta está em linha com a estratégia

de reforço do portefólio que o grupo ASER tem vindo a promover, procurando fornecedores e produtos de qualidade, fiabilidade e performance superior. Garantias dadas pela Henkel, marca que conta com mais de 50 anos de experiência no desenvolvimento de produtos para reparação e manutenção de veículos, fornecendo também as principais marcas de fabricantes de automóveis e carros de competição. Os vários produtos das gamas Loctite e Teroson já estão disponíveis nos 20 pontos de venda dos parceiros portugueses do grupo ASER (Humberpeças, Samiparts, N Peças, Celparts, M Peças e ATM Peças), entre adesivos, formadores de juntas, fixadores de roscas e vedantes, entre outras referências.

Nova aplicação ContiDrive

A nova aplicação ContiDrive está mais funcional e mais preparada para ajudar as oficinas no seu dia-a-dia, estando disponível para smartphones Android e Apple. A aplicação ContiDrive disponibiliza um prático leitor de códigos, com o qual é possível ler os códigos QR das embalagens, podendo assim consultar imediatamente informações detalhadas, vídeos e instru-

ções de montagem gratuitas no PIC. Com um só toque, a aplicação faz a ligação direta às Technical News ou ao site www.continental-engineparts.com/eu/pt-pt, onde também se encontram disponíveis os vídeos de serviço Watch and Work. A aplicação já se encontra disponível para os smartphones com sistema Android e sistema Apple.

Num minuto...

A **Euroil** acaba de lançar os óleos Supreme Classic 10W-40 e 20W-50, especialmente desenvolvidos para automóveis clássicos.

Braga passa a contar também com a rede de oficinas **CGA Car Service**, com a integração da Oficina 41, num trabalho conjunto com a Primopeças e Auto Delta.



OPINIÃO

COMO VENDER MAIS NA OFICINA

O stock de peças para pequenas oficinas

Ao contrário de há uns anos atrás, onde os stocks de peças das oficinas eram enormes, cada vez mais hoje em dia o stock é reduzido, isto devido a uma evolução da prestação de serviços dos distribuidores de peças.

Os valores de stock facilmente atingiam valores exorbitantes e com um elevado risco de, ao fim de alguns anos, o stock morto (peças sem rotatividade e sem aplicação corrente) atingia, também ele, valores exorbitantes com consequências terríveis em termos de perdas financeiras.

Os objetivos (com prémios apelativos) eram um desafio para o responsável de peças, mas também um grave problema para o reparador pois adquiriam-se peças que quase passavam diretamente para o stock morto.

Felizmente que este conceito está ultrapassado e hoje os stocks oficiais são mínimos com ganhos significativos em termos financeiros diretos e indiretos como o espaço necessário para armazenamento desse mesmo stock. A distribuição de peças Just-in-time veio transformar todo o conceito do stock de peças dos Reparadores, autorizados ou independentes.

A diversificação dos pontos de distribuição veio encurtar as distâncias e os tempos de distribuição permitindo entregas nos reparadores que facilmente poderão chegar a 2, 3 ou 4 vezes por dia.

Isto permite que entre a encomenda da peça e a entrega mediem apenas algumas horas o que melhora em muito a qualidade dos serviços oficiais, reduzindo consideravelmente os custos. Permite, não só, melhorar a rentabilidade oficial como facilitar a gestão e distribuição interna dos trabalhos aumentando a produtividade. Assim se vende mais.

PAULO QUARESMA
GTAVA.PT

PSA Retail passa a designar-se Stellantis &You também nas peças

A Stellantis anunciou o lançamento da Stellantis &You, Sales and Services, um novo nome que irá também abranger o negócio de peças da ex-PSA Retail e ex-Motor Village.

A Stellantis efetuou o lançamento da Stellantis &You, Sales and Services, a nova denominação comercial da rede própria de retalho da Stellantis, resultante da fusão, em fevereiro de 2021, da PSA Retail (divisão de retalho detida pelo ex-Grupo PSA), com os Motor Village (divisão de retalho detida pelo ex-FCA Group).

Para além do efeito que tal alteração terá no retalho automóvel, onde a Stellantis quer uma maior proximidade com o cliente final e reforçar a sua penetração no e-commerce, também no negócio de peças, ao integrar esta nova designação, passa a incorporar as operações que antes existiam com o nome PSA Retail / DistriGo (peças Eurorepar, aftermarket e peças originais das marcas da Peugeot, Citroen, Opel e DS) e Motor Village (peças originais Fiat, Alfa Romeo, Mopar, etc).

Motair (turbos) entra no bilstein group

O bilstein group adquiriu a Motair, no decorrer deste mês de novembro, empresa alemã especialista em turbocompressores, expandindo desta forma a sua oferta a estes componentes bem como às peças de reparação.

A Motair é um reconhecido especialista que oferece produtos de diversos fabricantes OE, assim como turbocompressores reconicionados na Alemanha, sendo um dos fornecedores líderes na Europa. Além disso, a empresa



tem produtos de reparação adicionais na gama, que são vendidos a nível mundial.

“Com este investimento, estamos a dar mais um importante passo no nosso caminho, para oferecer aos nossos clientes uma gama mais abrangente de soluções de reparação, com a maior qualidade possível. Os

produtos da Motair são a extensão ideal à nossa gama atual com mais de 62 000 peças de reposição diferentes”, palavras de Karsten Schüssler-Bilstein, Diretor-Geral do bilstein group.

3 PEÇAS, Lda novo membro do Grupo Trustauto

O Grupo Trustauto prossegue o seu crescimento em termos do número de parceiros, reforçando a presença no mercado, chegando agora às Caldas da Rainha com a 3 PEÇAS.

A 3 PEÇAS é uma aposta de três profissionais (Hugo Baião, Joaquim Frutuoso e Carlos

Lima) e amigos de longa data, que trabalham no ramo das peças para automóveis há cerca de 20 anos, tendo já alcançado uma boa reputação na região Oeste de Portugal. Em comunicado, Ricardo Ribeiro, administrador do Grupo Trustauto, sublinha que “a entrada da 3 PEÇAS para o nosso grupo foi motivo de um enorme orgulho. Fica claro que o nosso projeto vai-se consolidando e ganhando credibilidade no mercado. Sem margem para dúvida, que o Grupo Trustauto ficou ainda mais forte”.

PUB

Trabalhando juntos para proteger os Heróis ocultos do seu veículo.



PETRONAS Tutela®

Defendendo os heróis ocultos

A família de fluidos Tutela com os seus heróis ocultos de elevada performance é a campeã na ajuda ao desempenho crítico de um veículo, protegendo e melhorando todas as unidades funcionais.

Descubra hoje como a gama Tutela pôde maximizar o desempenho do seu veículo

www.pli-petronas.com/pt-pt

PROBLEMA

Durante o inverno alguns veículos ou motores entram em período de hibernação e se não forem bem cuidados para este período, voltar a "acordá-los" nem sempre é fácil.

SOLUÇÃO

A LIQUI MOLY disponibiliza um produto específico para a conservação de motores que estão parados durante vários meses. Mas durante o período de hibernação é importante não esquecer o combustível que fica no depósito e que vai originar problemas quando o motor voltar a funcionar.

Para qualquer motor gasolina ou diesel estar parado vários meses requer cuidados adicionais para uma máxima proteção contra a ferrugem e a corrosão. O **Produto para Conservação do Interior do Motor (Ref. 1420)** pode ser usado com qualquer óleo à venda no mercado. A sua aplicação é simples e, dependendo do tipo de motor, a utilização é feita através do carburador ou através da abertura de acesso para as velas de incandescência, injetores ou velas. Esta operação preventiva vai garantir uma hibernação sem surpresas



Vantagens

- >> Proteção anti-corrosão de longo prazo
- >> Pode misturar-se com qualquer óleo à venda no mercado
- >> Alto rendimento
- >> Fácil utilização
- >> Aplicação em motores gasolina e diesel
- >> Adequado para motores de 2 e 4 tempos

A proteção do motor após vários meses de hibernação também se garante através do tratamento do combustível. Conserva e protege o combustível contra o envelhecimento e contra a oxidação, além de impedir a corrosão do sistema de combustível. No caso dos motores a gasolina, o **Estabilizador de Gasolina (Ref. 5107)** garante a paragem sem problemas de veículos antigos, descapotáveis, motos, ciclomotores, quads, corta-relva, motosserras e outros motores a gasolina a 2 e 4 tempos. Já no caso dos Diesel, as bactérias são um problema grave da hibernação de um motor. Por isso o **Aditivo Anti-Bactérias Diesel (Ref. 21317)** da LIQUI MOLY atua contra bactérias, leveduras e fungos. Trata-se de um biocida para a aplicação preventiva (e corretiva, quando necessário) em todo o tipo de veículos diesel parados há algum tempo ou utilizados com pouca frequência.



FICHAS TÉCNICAS E MODO DE UTILIZAÇÃO EM

www.liqui-moly.pt

INFORMAÇÕES

comercial.iberia@liqui-moly.com

N

NOTÍCIAS

Magneti Marelli Parts & Services apresenta conceito Hybrid & Electric

A Magneti Marelli Parts & Services apresentou o conceito Hybrid & Electric, sobretudo destinado a apoiar as oficinas da rede Checkstar que pretendam começar já a dominar as mais recentes tecnologias do automóvel. Para a Magneti Marelli Parts & Services, apoiar as oficinas da Magneti Marelli Checkstar na sua trajetória de crescimento é um dos princípios fundamentais da filosofia da empresa.

Num futuro próximo, as oficinas serão dedicadas à manutenção de veículos híbridos e elétricos: uma vez que o trabalho nestes veículos requer habilidades e equipamentos específicos, a Magneti Marelli Parts & Services desenvolveu especificamente o conceito Hybrid & Electric, para fornecer aos profissionais tudo o que precisam.

Graças a este conceito, todas as oficinas da Magneti Marelli Checkstar podem



beneficiar de informações técnicas e formações especialmente desenvolvidas, a fim de ter ferramentas, conhecimentos, equipamentos e suporte técnico para a manutenção de carros híbridos e elétricos. Os cursos de formação previstos para a rede Magneti Marelli Checkstar são ministrados pelos melhores formadores e representam o que há de mais avançado em termos de formação técnica.

Delphi comercializa peças de direção e suspensão para Tesla Model S



A Delphi Technologies acaba de adicionar à sua gama novos componentes de direção e suspensão para o Tesla

Model S. Este lançamento consiste em várias peças novas, incluindo braços de suspensão, barras estabilizadoras, juntas e rótulas de direção.

Segundo a marca, estas novas peças para o Modelo S Tesla demonstraram um desempenho e segurança excecionais durante o desenvolvimento. O tratamento térmico durante a produção da estrutura do braço de suspensão da Delphi Technologies permite-lhe ter uma maior resistência em comparação com a do desenho OEM.

Kavo Parts lança suportes de amortecedor

Após a introdução dos amortecedores, a Kavo estendeu agora a sua linha de produtos a suportes de amortecedor igualmente para todas as marcas de automóveis.

Há três anos atrás, o fornecedor holandês

lançou amortecedores para carros asiáticos, que rapidamente se tornou uma das mais completas para o mercado de reposição com inclusão da oferta para veículos europeus. Estender esta gama com suportes de amortecedores foi o próximo passo. As primeiras 200 referências estão disponíveis para serem montados em mais de 12.000 carros, sejam asiáticos, europeus ou americanos. A gama será expandida rapidamente com muitas novas referências.

Num minuto...

A **Midas** acaba de adicionar mais uma oficina à sua rede nacional que está em rápido crescimento. Desta vez, a Midas abriu portas em Odivelas.

A **Carglass** acaba de abrir mais uma agência no distrito de Aveiro, desta feita em Águeda, reforçando a sua posição nesta região do país ao nível da reparação, substituição de vidro automóvel e calibração de sistemas ADAS.



OPEN² GARAGE

WE CARE

Autodata

TecDoc
CATALOGUE

OP
BE YOUR WAY

OPEN²
GARAGE

Procuramos as melhores oficinas e os melhores profissionais para integrarem esta rede.
Email: geral@open2garage.pt

AS 12 CAUSAS

aser

Pela *SUA Segurança*
e o *Meio Ambiente*



DEZEMBRO Arranque e carga



Uma bateria de qualidade reduz as idas à oficina em mais de 50%

Pela sua segurança

A manutenção preventiva das baterias é fundamental. Sempre que se deslocar à oficina não hesite em solicitar uma revisão ao estado da bateria do seu veículo

Pelo Meio Ambiente

As baterias são os resíduos mais perigosos gerados pelas oficinas de reparação e manutenção automóvel. 98% do chumbo das baterias usadas pode ser reciclado e usado para fazer novas baterias

HBP HUMBERPEÇAS

PECAS
AUTO & MOTO

CELPARTS

atm
peças auto

samiparts

m peças

Wolf disponibiliza Officialtech 0W20 C6 F



A Wolf Lubricants apresentou o seu novo Wolf Officialtech 0W20 C6 F, um novo óleo de motor formulado para cumprir a mais recente especificação de lubrificante da Ford, a WSS-M2C952-A1, e a mais recente especificação ACEA C6. Este novo óleo de motor é recomendado para os motores a diesel Ford EcoBlue mais recentes, que são equipados numa série de modelos, do EcoSport e Focus ao Puma e Transit Connect. O lubrificante é também adequado para muitos dos mais recentes motores que

exigem a ACEA C6 e foi especificamente desenvolvido para prolongar a vida útil e a eficiência dos sistemas de pós-tratamento de gases de escape. A sua formulação única proporciona uma economia de combustível superior em combinação com reduções nas emissões de CO2, proteção total do motor e garante arranques a frio mais fáceis.

Cumprir a especificação ACEA C6 significa também que o novo óleo de motor reduz o desgaste da correia do motor e oferece uma proteção eficaz contra a pré-ignição a baixa velocidade (LSPI) em motores de injeção direta com turbocompressor, bem como contra os depósitos de compressores turbocompressores (TCCD).

O Officialtech 0W20 C6 F está disponível nos tamanhos de 1, 5, 20, 60 e 205 litros.

Cromax lança três tintas inovadoras

A Cromax respondeu à tendência dos OEM com três tintas inovadoras que foram concebidas para aumentar a produtividade das oficinas quando o assunto são cores especiais ou saturadas. Embora o branco, o preto e o cinzento sejam as cores mais comuns em automóveis, verificou-se nos últimos anos um aumento significativo da procura de outras cores especiais, muito saturadas e exclusivas dos OEM.

É neste contexto que a Cromax lançou três novas tintas para responder aos novos desafios da indústria automóvel e assim preparar as oficinas de repintura para dar resposta às novas exigências.

A Pure Blue WB22 Cromax Pro é uma tinta azul-esverdeada muito saturada que responde à clara tendência dos veículos de OEMs que utilizam azuis muito saturados nas fórmulas de cor originais. Esta tinta pode ser utilizada em determinadas cores lisas, mas é especialmente adequada para cores com efeito.

A AM951 Special Maroon é a solução que os pintores necessitam para reparar a cor Soul Red Crystal do Mazda 46V que devido à sua alta saturação é uma



cor difícil de reproduzir. Esta nova tinta é a solução que as oficinas precisam para reparar as cores dos OEM com um efeito de alta saturação, independentemente da utilização da Base Bicamada Cromax Pro, Cromax ou Centari.

A AM54 Pure Orange é uma tinta que foi concebida para a reparação de veículos de cor laranja muito saturada como a cor Orange Valencia do Renault Clio de 2019. O cor de laranja é uma cor que está a ser cada vez mais utilizada em automóveis, uma vez que combina a energia do vermelho e a felicidade do amarelo numa cor brilhante que cria sentimentos de liberdade, otimismo e alegria.

Num minuto...

O **bilstein group** acaba de inaugurar o seu mais recente e moderno centro logístico na Alemanha, sendo a segunda maior localização logística do bilstein group neste país.

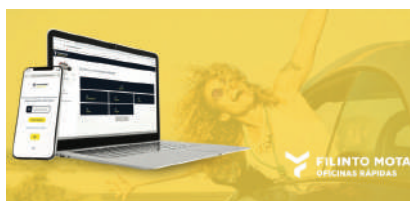
A **NRF** anunciou o aumento da gama de válvulas de expansão e bombas de água auxiliares que disponibiliza ao aftermarket.

JMCS representa
produtos Fenice para
cuidados em peles
e couros



A JMCS acaba de divulgar que representará em exclusivo em Portugal os produtos da Fenice, nomeadamente a gama da linha de cuidado de peles e couros. Fundada em 1973, a Fenice (www.fenice-care.it) de-

Filinto Mota apresenta
"Oficinas Rápidas"



O Grupo Filinto Mota acaba de apresentar um novo conceito que vai de encontro às necessidades dos clientes atuais, em que as marcações dos serviços oficiais são feitas 100% online. Através de uma plataforma online, dinâmica e

Ferodo introduz pastilhas de travão FUSE+



A Ferodo introduziu uma nova tecnologia, as pastilhas de travão Fuse+, com emissões zero de cobre, que proporcionam uma travagem mais silenciosa, maior vida útil das pastilhas e discos e redução de poeiras. A pastilha de travão de tecnologia FUSE+ é uma combinação de mais de 20 componentes. Com a tecnologia Eco Friction de cobre zero, emite menos pó, menos ruído e reduz as emissões.

As pastilhas de travão Fuse+ Technology fazem a ponte entre o desempenho e as necessidades ambientais actuais, ao mesmo tempo que criam travões mais silenciosos e duradouros.

PUB



O melhor da Origem
tecnologia e qualidade

Confiança
1 em cada 3 veículos está
equipado com alternador
ou motor arranque Valeo

Alta qualidade
Inovações avançadas

Sustentabilidade

Redução nas emissões de CO2 e no consumo de combustível

Fácil acesso
às últimas tecnologias

Uma gama completa
com a mais ampla cobertura

Serviço de assistência técnica



TECH @SSIST | Aceda gratuitamente a um completo programa de suporte técnico online.

Smart care for you
valeservice.pt



Dica Ambiental by Eco-Partner

ANO NOVO, VIDA NOVA NA OFICINA MELHORAR A LIMPEZA E A ORGANIZAÇÃO PARA UM MELHOR AMBIENTE

E o que é que a limpeza e organização dos espaços da oficina tem a ver com o Ambiente e com a Gestão de Resíduos? Na nossa opinião Tudo!

Numa oficina arrumada e organizada é possível implementar e manter boas práticas de gestão de resíduos:

- promover a correta separação dos resíduos por fileira
 - valorizar materiais recicláveis
 - poupar sempre que se evita a contaminação desnecessária de materiais
- Além disso, os clientes e parceiros que visitam a oficina rapidamente se apercebem que um espaço limpo e organizado é sinónimo de brio profissional dos vários profissionais que aí trabalham. Em contrapartida, num espaço

desorganizado é difícil manter o ecoponto devidamente estruturado, limpo, e com um aspeto agradável para quem o utiliza. Em vez de incentivar o esforço dos colaboradores para a correta separação dos resíduos, motiva o desleixo, sendo que a mudança será cada vez mais onerosa e trabalhosa. Esta situação poderá também originar não conformidades legais e coimas, a que se sujeita a empresa se os requisitos legais não forem cumpridos.

O início de um novo ano é uma excelente ocasião para reorganizar o espaço, reformular o ecoponto (O que é produzido em cada posto de trabalho? Que contentores deverão estar disponíveis? Como devem ser identificados?) e procurar começar a realizar uma correta gestão de resíduos. Manter arrumado e limpo cada posto de trabalho torna-se mais fácil. A lei é cumprida e poderá haver melhor controle e redução de custos. Verá que os seus clientes vão valorizar uma oficina limpa, arrumada e amiga do ambiente. Chegados ao último mês do ano, importa verificar algumas questões simples para que, em termos ambientais, a conformidade legal possa ser atingida.

Verifique também a necessidade da última recolha de resíduos do ano!

**Eco-Partner, SA a Sua parceira
no Ambiente...**

Champion Lubricants disponibiliza gama para motores a gás

Graças a uma combinação de benefícios ambientais, económicos e de eficiência, o mercado de veículos de combustível alternativo já representa 3,2% dos veículos de passageiros e 1,5% dos veículos ligeiros na Europa.

À medida que a popularidade destes veículos aumenta, também aumenta a expectativa de técnicos e oficinas fazerem a sua manutenção adequadamente. Para satisfazer a procura do mercado e cumprir os requisitos exclusivos de veículos movidos a gás, a Champion continua a investir no desenvolvimento da sua gama de gás de óleos de motor.

A gama é composta por Champion New Energy 5W/30 GAS e Champion New Energy



5W/40 GAS, lubrificantes totalmente sintéticos que foram formulados especificamente para cumprir os requisitos de veículos de passageiros Dual Fuel, GPL e GNV em veículos ligeiros, fornecendo proteção completa.

Combinando óleos básicos de alta qualidade com um pacote aditivo avançado, a linha de gás da Champion funciona para blindar e proteger as válvulas do motor nas temperaturas de combustão mais altas de veículos a gás e neutralizar compostos ácidos. Os lubrificantes apresentam excelente fluidez para arranques a frio mais fáceis, lubrificação ideal e ingredientes de qualidade permitem intervalos alargados de drenagem, de acordo com os requisitos do fabricante.

➔ Num minuto...

As enormes transformações que se advinham na mobilidade, levou o **Grupo Bergé Auto** a mudar a sua designação para Astarta.

A **Rede de Oficinas RINO** acabar de estabelecer uma parceria com a Cofidis que irá permitir aos seus clientes fracionar o pagamento das faturas até 12 meses sem juros.

AC Rolcar utiliza embalagens mais sustentáveis



Depois de em setembro de 2020, a AC Rolcar ter introduzido um novo formato de caixa, a empresa apresentou agora uma embalagem ainda mais amiga do ambiente. O novo formato de caixa permitiu à empresa reduzir o volume de expedição em 22,3%, podendo a partir daí expedir 92 elevadores de janela por palete em vez de 70, e a embalagem agora lançada tem características mais ecológicas (certificação FSC, não utilizam cola e folhas gráficas aplicadas na embalagem foram removidas).

SKF reconhecida novamente pela General Motors

Os prémios anuais da General Motors destacam os principais fornecedores do ano civil deste gigante da indústria automóvel para 2020 de 16 países, que ultrapassaram os requisitos da GM e fornecem aos clientes GM tecnologias inovadoras que estão na mais alta qualidade da indústria automóvel. A SKF foi uma das distinguidas.

"Estamos gratos por sermos novamente reconhecidos pela GM como Fornecedor do Ano e pela parceria contínua enquanto cliente. Há mais de 70 anos que as nossas tecnologias de rolamentos e vedantes de classe mundial têm sido uma componente crítica para muitos programas de veículos GM- e, mais recentemente, orgulhamo-nos de também fornecer rolamentos e vedantes à GM para a próxima geração de todos os veículos elétricos. Além disso, a SKF avançou com o desafio da GM para fornecer rolamentos usados em ventiladores de construção como parte da resposta global à pandemia COVID-19", disse Greg Zimmerman, Presidente da SKF Automotive da América do Norte. Os vencedores dos prémios Fornecedor do Ano foram escolhidos por uma equipa global de executivos de compras, engenharia, qualidade, fabrico e logística. Os vencedores foram selecionados com base em critérios de desempenho em Compras de Produtos, Serviços Globais de Compra e Fabricação, Atendimento ao Cliente, Pós-Venda e Logística.



Tudo o que
se move,
funciona
melhor com
LIQUI MOLY



**MOTOR OILS
ADDITIVES
CAR CARE**

www.liqui-moly.pt





NOTÍCIAS

Futuro das baterias de chumbo e lítio debatido no Encontro GVB



“Trocar chumbo por lítio – a outra face da bateria” foi o tema para o encontro realizado pela GVB – Gestão e Valorização de Baterias. Neste evento, Rui Cabral, Diretor Geral desta entidade, que realiza a gestão dos resíduos de baterias de automóveis e industriais, realizou um balanço da atividade da empresa em 2020/2021, onde indicou que a GVB tem uma meta de recolha das mais altas do mercado, tendo, no ano passado, atingido uma quota de recolha de 98,5%. O responsável falou ainda sobre o lítio como tendência de mercado, mas lembrou que as baterias de chumbo-ácido ainda são o produto dominante no mercado. Rui Cabral lembrou também aos presentes que a aplicação “onde quer que esteja”, que fornece as moradas mais próximas para a entrega de baterias usadas, que pode ser utilizada através de qualquer dispositivo eletrónico. Apresentou também os planos de comunicação e sensibilização, de prevenção e de investigação e desenvolvimento que a GVB tem realizado ao longo dos últimos meses. Neste sentido, Graça Martinho e Pedro Santos, da Universidade Nova de Lisboa, apresentaram alguns estudos relativos à reciclagem e recondicionamento de baterias de lítio que têm sido desenvolvidos para a GVB e João Cezília, fundador da Tutorial, apresentou a legislação e requisitos para o transporte de baterias novas e usadas. O evento terminou com a apresentação de Filipe Mateus, da Exide, que mostrou alguns números que mostram a tendência do lítio em tornar-se dominante nas baterias, mas também a ainda longa presença das baterias de chumbo no nosso mercado.

➔ Num minuto...

A **Hankook Espanha** nomeou Marta Monteiro como responsável de vendas para Portugal. O objetivo é dinamizar a marca Hankook no mercado português.



OPINIÃO



Fecho do Ano 2021

Na maioria das empresas, o mês de dezembro é aquele que “fecha o ano” e se faz o balanço do ano em causa. Parece-me oportuno fazer o balanço deste 2021 em termos de aftermarket, que se iniciou com a surpresa de um novo confinamento.

Mais uma vez, o aftermarket mostrou uma capacidade de adaptação fantástica perante um novo confinamento inesperado. Não me canso de dizer que estamos todos de parabéns!

Apesar da pandemia, o aftermarket continuou o seu processo de consolidação em termos de distribuidores de peças, insignias oficiais mudaram de mãos, outras foram criadas, grupos de compras Espanhóis avançaram para Portugal com uma adesão meteórica de alguns retalhistas portugueses de peças, outros continuam a ser pressionados para a adesão a grupos de compras, existiram tentativas de criação de novos grupos de compras portugueses, e nos próximos tempos, podemos ainda ter uma ou outra grande novidade, no que diz respeito a distribuidores de peças. Num ano de grandes incertezas, o que se me oferece dizer é que o aftermarket está numa dinâmica estonteante. Ninguém quer ficar para trás e muitos tomam decisões, que provavelmente deveriam ser mais ponderadas e com uma maior visão de médio e longo prazo.

A adicionar a esta dinâmica, temos a “novidade” dos fabricantes de automóveis estarem a cortar uma parte substancial da sua rede de concessionários na Europa e/ou a promovê-los a Agentes. Esta alteração contratual e de modelo de negócio terá um forte impacto no aftermarket a curto prazo. Seguramente, muitos dos grandes grupos de retalho automóvel portugueses estão a equacionar como entrar no aftermarket, nomeadamente

no IAM (Independent Aftermarket), já que os seus modelos de negócio tradicionais (venda de automóveis e pós-venda a viaturas até 3 anos) serão substancialmente alterados nos próximos anos.

O ano 2021 trouxe para o negócio, algo que ninguém já estava habituado. A alteração de preços quase constante, em virtude do aumento das matérias-primas, do aumento dos fretes marítimos e da falta de algum material, nomeadamente o proveniente da Ásia. Tudo leva a crer que esta é uma situação que perdurará, pelo menos, mais um ou dois anos. Como tal, a gestão de produto num retalhista de peças, passou a ser um fator crítico de sucesso do negócio.

Todos procuram melhorar as suas condições comerciais. Comprar bem é o segredo! Afirma-se. Certo, mas se eu pertencer a um clube de 20 sócios, que muitos deles vendem em todo o país e, têm os mesmos preços do que eu, então eu e mais 19 estamos a “comprar bem”... Regressamos então à necessidade de vender muito (que não é necessariamente vender bem) para atingirmos os nossos resultados. 2021 foi um ano que mostrou a alguns, as virtudes da gestão do negócio. Tive o enorme prazer de ter ao longo deste ano, pessoas em formação online e presencial, com uma visão do negócio muito interessante e uma abertura à mudança de grande coragem.

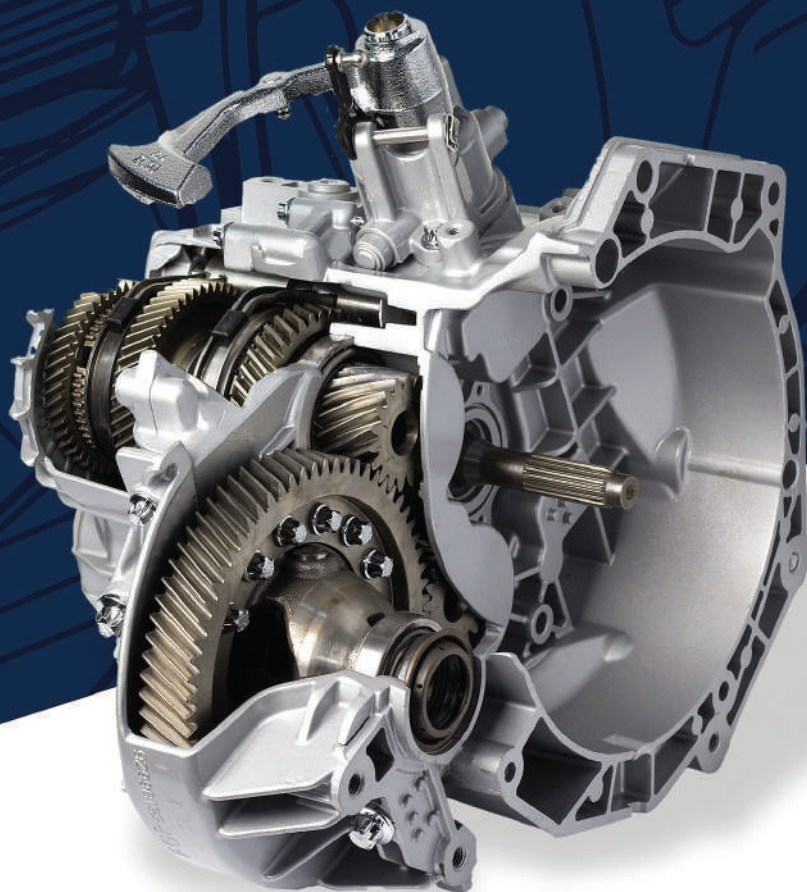
Como muitos sabem, estou muito ligado ao desenvolvimento da formação e da capacitação do setor, junto da ACAP, nomeadamente na DPAA/ACAP. Gostava de referir que faz algumas semanas iniciámos a 5ª Edição do Programa Avançado de Gestão para Profissionais do Pós-venda Automóvel, em colaboração com o ISCTE – Executive Education e, o resultado do 1º módulo (Tendências e desafios do pós-venda automóvel), excedeu todas as minhas expectativas. O trabalho realizado pelos participantes, que pertencem aos mais variados ramos do nosso setor, em termos de visão das tendências do aftermarket, foi uma lufada de ar fresco. Isto para dizer que temos massa cinzenta e massa crítica no nosso setor, que nos pode colocar no mais alto patamar do aftermarket europeu. Tenham a coragem de aprender e reaprender! Bom 2022!

DÁRIO AFONSO

ACM
d.afonso@acmpt.com

Sparkes.pt
Caixas de Velocidades

A ESCOLHA Nº1
NA RECONSTRUÇÃO DE
CAIXAS DE VELOCIDADES MANUAIS



Descubra o nosso vasto stock de peças para
caixas de velocidades manuais



GARANTIA SPARKES

Encomende a sua caixa com segurança.
Até 12 Meses de garantia por escrito.

Atualidade



KEYMASTER

Folha de obra digital

Numa altura em que o digital assume enorme preponderância na atividade oficial, eis que surge no mercado a “folha de obra digital”. O cliente final pode acompanhar a par e passo a intervenção no seu automóvel.

TEXTO PAULO HOMEM

Seis anos de investimento, desenvolvimento e teste, levaram agora ao lançamento oficial do Keymaster. Trata-se de uma poderosa plataforma de gestão operacional que visa melhorar os processos no dia-a-dia de uma empresa (neste caso de uma oficina) e ao mesmo tempo colocar o cliente final no centro da operação, dando a possibilidade de acompanhar, por exemplo, todos os passos da intervenção que foi realizada no seu veículo.

Digamos que a experiência digital da empresa e da relação com o cliente, com o Keymaster, é levada a outro patamar, trazendo com isso inúmeras vantagens quer para a própria oficina, quer para o seu cliente.

Nuno Godinho Lopes, CEO da Keymaster, é o mentor desta plataforma que decorre da sua experiência profissional na gestão oficial e de outras empresas (nomeadamente na área da informática). “A sua folha de obra ago-

ra em formato digital”, foi este o fio condutor que, segundo Nuno Godinho Lopes, levou ao desenvolvimento desta plataforma e que faz parte de toda a comunicação do seu lançamento, que se iniciou agora. “No fundo o que transformamos foi a tradicional folha de obra feita em word ou excel, que no final de uma operação era descarregada num



Keymaster

Nuno Godinho Lopes

911 775 859

info@keymaster.pt

www.keymaster.pt



uma ponte de ligação permanente, pois permite que uma oficina em diferentes momentos da operação de intervenção no veículo do cliente, o mesmo possa acompanhar tudo (ou parte) do que está sendo realizado. “Através desta plataforma podemos contatar o cliente de forma rápida com um simples click na folha de obra digital, enviar-lhe um SMS com um template pré-definido, enviar mensagens automáticas, emails propostos a cada fase do serviço (por, exemplo, envio do orçamento), partilha de imagem e vídeos, entre muitas outras funcionalidades”, explica Nuno Godinho Lopes, adiantando que “a oficina escolhe a forma como se quer relacionar com o cliente, permitindo-lhe também que ele acompanhe todas as fases da intervenção que está sendo feita no seu veículo”.

Aliás, o cliente tem duas formas de se relacionar com a oficina. Através de um link poderá acompanhar, via browser, a operação que está sendo feita no seu veículo, ou então, no caso de se registar na plataforma poderá ter acesso a toda a sua ficha de cliente, editar a fotografia do seu carro, atualizar dados, ver histórico, etc, e no futuro breve poderá agendar revisões e pagar.

DENTRO DA OFICINA

A utilização da inteligência artificial (desenvolvimento de algoritmos) permite que a plataforma Keymaster simplifique totalmente a gestão oficial. “As tarefas dos colaboradores dentro de uma oficina são geridas por algoritmos desenvolvidos especificamente para o efeito, que depois dão a possibilidade ao gestor de priorizar essas tarefas”, refere o CEO da Keymaster, acrescentando que “trata-se de uma plataforma desenvolvida ao nível do utilizar, onde todos os intervenientes numa operação interagem em tempo real. O que a diferencia do que existe num mercado é precisamente o facto de em qualquer momento da operação a plataforma é carregada e, em tempo real, através da folha de obra digital. Dessa forma toda a informação fica logo disponível internamente e o cliente também poderá acompanhar a operação... em tempo real”.



Numa oficina cada mecânico tem acesso a um monitor, tendo apenas acesso a um ecrã de serviço, onde vai colocando a informação sobre o serviço efetuado, peças que foram montadas, e outras operações realizadas.

Desenvolvido e testado em ambiente oficial (na oficina Checkpoint em Cascais), Nuno Godinho Lopes refere algumas das principais vantagens, do ponto de vista da gestão, que a utilização da Keymaster trouxe: “podemos manter ou aumentar a rentabilidade mesmo com a equipa de mecânicos reduzida a 50%, pois a operacionalidade que esta ferramenta trouxe é enorme. Por outro lado, cada um sabe o que tem que fazer e não anda à procura das peças, do orçamento ou do serviço que vai fazer a seguir. Tudo isto tem um impacto muito positivo na gestão da oficina com a vantagem da transparência e da confiança que gera dentro da oficina mas também para o cliente final”.

Com um esquema de aquisição por quota mensal, que varia em função dos utilizadores e dos pack's contratados, o CEO da Keymaster refere que “o valor mensal é muito acessível com um retorno do investimento muito rápido”.

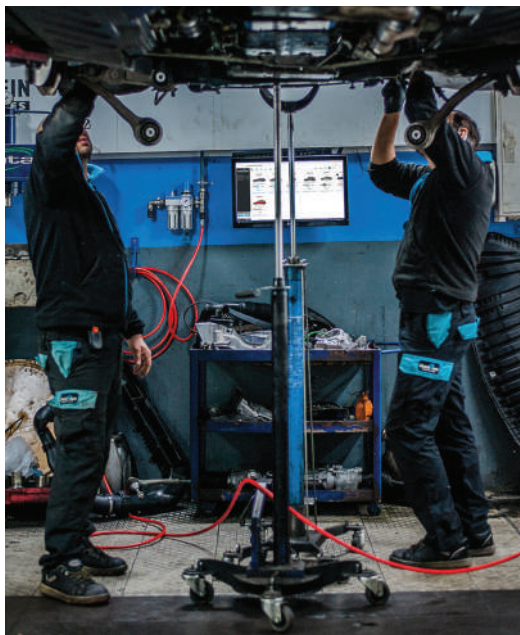
Refira-se ainda, que o Keymaster foi também desenvolvido e pensado para integração em redes oficiais, como em muitas outras áreas de negócio que nada têm a ver com o setor automóvel. ●

software de faturação, numa operação totalmente digital”, explica o CEO da Keymaster.

As potencialidades e as funcionalidades da plataforma Keymaster são imensas com a utilização de todos os mais modernos e atuais recursos digitais (utilização do smartphone, email, SMS, vídeo, fotografia, entre outros) que permitem aproximar o cliente do serviço que uma oficina está a realizar no seu automóvel.

DA OFICINA AO CLIENTE

A plataforma Keymaster está estruturada para trabalhar a diferentes níveis dentro de uma empresa ou de uma empresa para com o seu cliente. Do ponto de vista da relação com o cliente, a Keymaster assume-se como





NOVA LEI DAS GARANTIAS DOS BENS DE CONSUMO

Mais direitos para o consumidor

Com a Nova Lei das Garantias dos Bens de Consumo, o consumidor final terá mais direitos na relação comercial com oficinas, casas de peças e na compra de veículos usados

TEXTO NÁDIA CONCEIÇÃO

A Nova Lei das Garantias dos Bens de Consumo, que entrará em vigor no dia 1 de janeiro de 2022, vem alterar o atual regime das garantias na compra e venda de bens de consumo. Este diploma transpõe para a ordem jurídica interna as Diretivas (UE) 2019/770 relativa ao fornecimento de conteúdos e serviços digitais e a Diretiva (UE) 2019/771 relativa a certos aspetos dos contratos de compra e venda de bens reforçando, assim, os direitos dos consumidores na compra e venda de bens móveis, de bens imóveis, e do fornecimento de conteúdos e serviços digitais.

CASA

O Centro de Arbitragem do Sector Automóvel está atualmente a prestar informação relativamente a este tema, tendo já recebido muitos pedidos de informação sobre a nova lei por parte de profissionais e consumidores. “Uma das grandes novidades desta nova lei é o conceito de consumidor. Até aqui, a lei das garantias dizia que consumidor é todo aquele que adquire a um comerciante um bem para uso não profissional. O novo regime diz que o consumidor é a pessoa singular que adquire um bem para uso não profissional. Para todos os contratos que se celebrarem até 31 de dezembro, aplica-se o regime atual e, portanto, podemos incluir entidades como condomínios e associações como consumidores. A partir de janeiro, só é considerada a pessoa singular que adquire o

bem para uso não profissional. No caso dos empresários em nome individual, há que determinar qual o tipo de utilização que é dada ao bem. Se, por exemplo, adquire uma peça para colocar no veículo: o veículo serve uma utilização predominantemente profissional, ou pessoal? E aqui, esta nova lei vem trazer também o conceito de uso misto, ou seja, vem materializar a teoria do uso predominante. Até agora, aplicava-se a lei das garantias se o uso predominante não fosse profissional. A nova lei já vem esclarecer isso, ou seja, a partir de janeiro, a um veículo que estiver registado em nome da empresa, mesmo que seja utilizado para fins pessoais, já não se aplica a lei das garantias”, explica à PÓS-VENDA Elsa Reis, Diretora do CASA.

PEÇAS

No caso das peças, no novo regime o prazo de garantia aumenta para três anos para peças novas e reconcondicionadas. Sendo que o terceiro ano pode ser teórico, porque a lei fala em prazo de responsabilidade do profissional durante dois anos. E ao terceiro ano a prova caberá ao consumidor, ou seja, terá que ser este a demonstrar que o defeito era preexistente à venda. “A questão das peças reconcondicionadas foi um novo conceito que a lei veio introduzir. Se até aqui havia dúvidas sobre o regime aplicável às peças reconcondicionadas, ou seja, se eram aplicáveis, ou não, os dois anos, agora ficou esclarecido: as peças reconcondicionadas são tratadas como peças novas e

por isso têm três anos de garantia. Existe o conceito de bem reconcondicionado, que indica um bem que foi objeto de utilização prévia ou devolução e que, após inspeção, preparação, verificação e testagem por um profissional, são novamente colocados para venda no mercado nessa qualidade. Portanto, não se exige que a peça seja reconcondicionada pelo próprio produtor, basta que seja um profissional e que coloque a peça novamente no mercado com a qualidade de reconcondicionada”, explica a responsável, que adianta: o consumidor só poderá exercer direitos contra o produtor se tiver sido este a reconcondicionar a peça. “Se existir alguma peça cujo funcionamento dependa de elementos digitais, aplica-se o regime da compra e venda e não o regime dos conteúdos e serviços digitais”.

USADOS

No caso da venda de usados, Elsa Reis indica que também se aplica a extensão do prazo de garantia dos bens móveis de dois para três anos. “Neste momento, por acordo entre as partes, este período pode ser reduzido para um ano. Com o novo regime pode ser reduzido para 18 meses, sendo que o ónus da prova do profissional é de um ano, ficando os restantes seis meses a cargo do consumidor”. No caso da obrigação da disponibilização de peças, Elsa Reis explica que esta “será por parte do produtor. As casas de peças terão de ter uma relação muito próxima com o produtor, ter a certeza que existem peças

no mercado para determinado veículo. No caso da assistência pós-venda para os bens sujeitos a registo, um exemplo será: Um veículo de uma edição limitada. Existem peças no mercado, mas como a oferta é escassa, o preço é alto. Aqui, o profissional, o vendedor do veículo, terá que prestar assistência técnica, que não tem de ser gratuita, mas em condições de mercado adequadas, ou seja, não pode inflacionar o preço da assistência, sob pena de estar em incumprimento e ser aplicada uma coima por parte da ASAE". ●

**Entre outras regras,
o diploma estabelece:**

- Os direitos dos consumidores em caso de falta de conformidade (designadamente defeitos) dos bens móveis, incluindo os bens móveis com conteúdo digital incorporado, dos bens imóveis, e dos conteúdos e serviços digitais;
- O alargamento do prazo de garantia dos bens móveis de 2 para 3 anos, sendo que nos dois primeiros anos mantem-se a presunção legal a favor do consumidor (o consumidor não terá de provar que o defeito existia aquando da entrega do bem);
- Um prazo de garantia adicional de seis meses caso o consumidor opte pela reparação do bem móvel (até um máximo de 4 reparações), promovendo-se o consumo sustentável;
- Um prazo de garantia de dois anos para os conteúdos e serviços digitais, podendo ser superior ou inferior quando estejam em causa fornecimentos contínuos;
- O "direito de rejeição" que permite ao consumidor optar livremente entre a substituição do bem e a resolução do contrato quando a não conformidade se manifeste nos primeiros 30 dias a contar da entrega;
- O aumento do prazo de garantia dos bens imóveis de 5 para 10 anos quando esteja em causa defeitos que afetem elementos construtivos estruturais;
- A obrigação de disponibilização de peças sobresselentes pelo período de 10 anos pela parte do produtor, bem como, um dever de assistência no caso de bens sujeitos a registo (carros, motos, barcos...);
- A responsabilização dos prestadores de mercado em linha, a par do profissional, na satisfação dos direitos do consumidor em caso de falta de conformidade, de acordo com determinadas condições.

Bendix®

ENGINEERED BY TMD FRICTION

**GAMA E REPUTAÇÃO
QUALIDADE E CONFIABILIDADE**

A BENDIX ESTÁ AINDA MELHOR

Reconhecida pelos resultados no setor dos travões, desde 1924, a Bendix é agora apoiada pela TMD Friction - um fabricante líder mundial de equipamento original para o segmento da fricção. Isto representa uma maior garantia de qualidade, maior cobertura de veículos e uma maior gama de produtos.

Tenha agora uma opção de travagem de qualidade superior.



**Mais informações em
www.bendix-braking.com**



**SUBSCREVA A
NOSSA NEWSLETTER!**

 **brakebook.com**

Encontre a peça certa rapidamente com o Brakebook. Disponível on-line e na versão de aplicativo, o sistema de catálogo baseado na web foi desenvolvido usando dados de catálogo atualizados e oferece opções de pesquisa fáceis de usar.

www.bendix.brakebook.com





CONVENÇÃO ANUAL DA ANECRA

Pós-Venda cada vez mais digitalizado

Decorreu em novembro passado, na Feira Internacional de Lisboa, mais uma edição da Convenção anual da ANECRA, onde o pós-venda esteve em grande destaque. A digitalização está na ordem do dia

TEXTO PAULO HOMEM

Este evento começou precisamente pelo tema da digitalização, focando as oficinas e o setor que está relacionado com a colisão e sobretudo os processos de orçamentação.

As seguradoras estão de forma direta e indireta a puxar para que a digitalização nas oficinas de colisão se torne uma realidade crescente, quando estamos na fase de orçamentação, onde se pretende simplificar esse processo não só em termos de custos mas também de tempo no decorrer dessa mesma fase de orçamentação.

No fundo a ideia é padronizar essa mesma orçamentação, até porque as empresas que têm vindo a investir nestas plataformas (o segredo de tudo isto está na inteligência artificial), garantem que 75% a 80% dos processos de orçamentação são fáceis de orçarmentar recorrendo

a estas modernas tecnologias o que reduz muito o tempo nesse processo e acima de tudo o seu custo (cerca de 50% de redução).

Raj Pofale, Ceo da Claim Genuis, fez a apresentação de uma APP, que ao utilizar a inteligência artificial permite tornar muito mais eficiente a gestão de sinistros. Diz este responsável que “entre as muitas vantagens da utilização desta APP, que têm a ver com aspetos técnicos (identificação do dano, precisão dos dados, calculo rápido do custo, peças recomendadas, etc), existe outra grande vantagem que é a redução em 50% do custo e do tempo de orçamentação”.

A apresentação feita pela Audatex seguiu pela mesma ideia, reforçando a importância que a inteligência artificial trouxe para o desenvolvimento deste tipo de plataformas de orçamentação, com benefícios para todos os intervenientes no setor.

José Inácio Rodriguez, diretor de desenvol-

vimento da Cesvimap, disse, no decorrer da sua apresentação, que “para uma oficina de colisão a Inteligência artificial vai ter implicações no fator tempo, melhora a experiência do cliente e influencia positivamente a gestão da oficina”.

Através das fotos tiradas a um veículo com danos, estas plataformas têm um complexo algoritmo que faz estimativa dos danos, obtendo-se imediatamente a peritagem e o seu valor. As vantagens de uma plataforma destas, conectada com o DMS (software de gestão) de uma oficina, permite uma gestão muito mais eficiente da oficina e uma certa automatização dos tempos de reparação.

Assistência a elétricos

No painel dos “Desafios de uma atividade em mudança acelerada”, em que o tema da eletrificação do parque esteve na ordem dos trabalhos, Manuel Mota, diretor geral da Cardan, referiu que “em termos de recursos técnicos e humanos não é complicada a transição para os elétricos, o problema é o retorno do investimento”. O mesmo responsável comentou que a “eletrificação vai levar a uma alteração muito grande no modelo de negócio das oficinas em geral”.

Para Carlos Jesus, da rede Evolution

(oficinas independentes de veículos elétricos), refere que a diferença que “existe entre as oficinas convencionais e as oficinas que reparam automóveis elétricos está na sua competência técnica. A competência técnica é fundamental para se estar no negócio da reparação de veículos elétricos”.

De acordo com Miguel Sousa, da Gocarmat o “elétrico é uma necessidade também para as oficinas independentes. Temos que ser nós a dizer que estamos preparados para fazer a manutenção dos elétricos de uma forma tão boa ou melhor do que fazem as marcas”.

Para Pedro Barros, da Tips4Y, a “transição energética é imparável, embora tenho dúvidas como é que vamos chegar aos objetivos impostos em termos ambientais para 2030, 2040 e 2050”.

Outros dos temas deste painel foi a conectividade. Diz Pedro Barros que a “conetividade vai gerar muitas oportunidades, pois é uma nova relação que se estabelece com o consumidor final. Na minha opinião todo o trabalho de manutenção passará a ser no futuro preditivo”.

José António Tercero, diretor ibérico da TecAlliance fez uma apresentação sobre os desafios que o setor do pós-venda

vai enfrentar nos próximos anos. A eletro mobilidade, o uso dos veículos nas grandes cidades (redução do número de quilómetros efetuados), os grandes proprietários de veículos (empresas de renting, rent-a-car, etc que decidem onde fazer a manutenção dos automóveis), o aumento da complexidade tecnológica dos veículos (exigem mais conhecimento e informação), os veículos conectados (quem vai ter acesso aos dados) e comunicação com o cliente mais jovem (mais centrado no digital), são os seis grandes desafios apontados por este profissional que representa uma das maiores empresas de dados do mundo para o setor do pós-venda. ●

Para assistir à convenção da ANECRA na íntegra poderá seguir este Código QR:



PUB



filourem

PEÇAS AUTO



Especial



APLICAÇÕES (APPS) DAS MARCAS

Rentabilizar o serviço das oficinas

As aplicações para dispositivos móveis desenvolvidas pelas marcas pretendem ser uma solução prática para as oficinas encontrarem informação e agilizarem reparações

TEXTO NÁDIA CONCEIÇÃO

Com o volume de trabalho que uma oficina de qualidade tem, utilizar os benefícios e funcionalidades trazidos pela tecnologia é uma forma de facilitar os serviços de manutenção e reparação, tanto para o mecânico como para os clientes da oficina. Os smartphones tornaram-se uma extensão indispensável no dia a dia das oficinas. Nos últimos anos, as grandes marcas têm desenvolvido aplicações para estes dispositivos,

onde incluem, normalmente, informação sobre peças, instruções de instalação, conteúdos formativos, localização de distribuidores e muito mais opções, com vista a otimizar o trabalho dos mecânicos e a evitar erros de instalação, aumentando assim a rentabilidade das oficinas que utilizam estas ferramentas tecnológicas a seu favor. A REVISTA PÓS-VENDA foi conhecer as características das APPS oferecidas por algumas das principais marcas. ●

ContiDrive

Continental
www.continental-engineparts.com

A APP ContiDrive, disponível Android e iPhone. Possibilita encontrar artigos ou verificar aplicações nos veículos: a aplicação ContiDrive auxilia os técnicos de instalação da área automóvel no trabalho diário. Com um só clique, a aplicação faz a ligação direta às Technical News ou ao nosso site, onde também se encontram disponíveis os vídeos de serviço Watch and Work. A APP ContiDrive disponibiliza um



prático leitor de códigos, com o qual é possível ler os códigos QR das embalagens, podendo assim consultar imediatamente informações detalhadas, vídeos e instruções de montagem gratuitas no PIC.

Dayco Catalog

Dayco
www.daycoaftermarket.com

A Dayco disponibiliza a solução Web Catalog, recentemente atualizada para a versão 7.0 e disponível para iOS e Android em 14 idiomas, para pesquisa rápida das peças de substituição corretas. A APP já conta com mais de 200 mil downloads desde que foi criada, há mais de seis anos. Foi incluído um widget que permite aos utilizadores navegar ou regressar à secção do catálogo a partir de qualquer parte do site. Foi melhorada também a experiência do utilizador, aumentando o número de métodos de pesquisa e alargando o número de grupos de produtos do catálogo. Com

imagens de alta qualidade, o design intuitivo pretende que o utilizador possa aceder facilmente, através de um PC, tablet ou smartphone. A APP conta também agora com o histórico de pesquisa anterior e a opção de poder visitar outras áreas do site e retomar depois a pesquisa. A app contém informações técnicas e detalhes sobre as peças de substituição Dayco para ligeiros, camiões, autocarros, com possibilidade de pesquisa por: veículos (fabricante, modelo, ano), aplicações, n.º de peça e código de barras. Além disso, também fornece links diretos para as redes sociais da Dayco.



A versão 7.0 permite facilitar o acesso à informação do produto e aos dados mais relevantes do veículo, tais como imagens, roteiros e layouts, instruções técnicas, vídeos, e permite aos utilizadores guardar as suas próprias pesquisas e filtrar os produtos por categorias.

ZF Part Finder

ZF Aftermarket
www.aftermarket.zf.com



A ZF Part Finder é a app disponibilizada pela ZF Aftermarket e que permite aos clientes pesquisar a gama completa de peças de substituição das marcas da ZF Aftermarket: ZF, SACHS, LEMFÖRDER e TRW. Permite pesquisar peças pela referência do artigo ou pelo código de barras, pela referência original, por marca /

modelo do veículo e por matrícula do veículo. Na pesquisa por marca / modelo de veículo, o utilizador deverá selecionar a categoria de produtos que pretende, por exemplo: transmissão, travagem, suspensão, e depois selecionar o artigo pretendido nos resultados apresentados. Está disponível para Android e iPhone, e todo o conteúdo da aplicação está claramente estruturado para permitir uma pesquisa rápida e intuitiva. Existem diversas formas de pesquisar as peças de substituição. A interface de utilizador da

aplicação tem três componentes principais: menu principal, pesquisa por veículo e a barra de acesso rápido com separadores de localização, pesquisa de artigos, verificação de autenticidade e definições. A aplicação apresenta informação muito completa sobre os produtos: dimensões das peças, imagens, veículos onde a peça pode ser aplicada, referências de origem. Juntamente com as imagens também é disponibilizada informação técnica, nomeadamente as informações de serviço disponíveis para o artigo pesquisado.

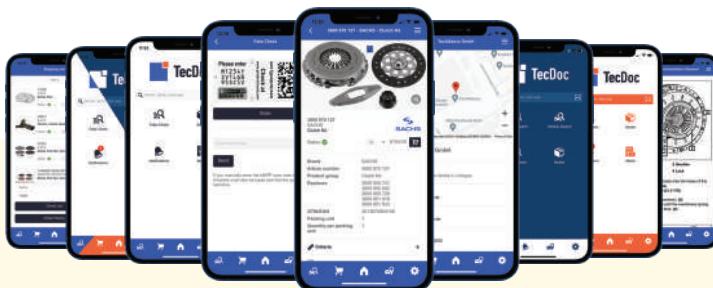
TecDoc Catalogue App

TecAlliance
www.tecalliance.net
www.tips4y.pt

A TecDoc Catalogue App, APP da TecAlliance, está disponível para iOS e Android. Desde que foi lançada a nova aplicação no verão de 2020, a APP já obteve 34 mil downloads, e, em 2021, 22 mil. As aplicações Mobile & White-Label são complementares para os Pacotes de Serviço do Catálogo TecDoc & Soluções de White-Label - apresentam os mesmos dados de peças. Os Manuais de reparação e manu-

tenção da TecRMI e o Labour Times estão também incluídos. Além disso, existem características específicas do telefone, tais como um leitor de código de barras, Fake Check scanner, leitor

de VIN e um sistema de notificação. As outras características que incluímos e também oferecemos our white-label customers are the Dealer Section and the Media Module.



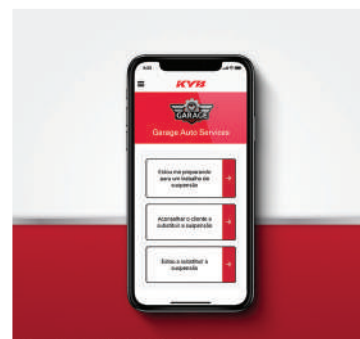


KYB Suspension Solutions App

KYB
www.kyb-europe.com

A KYB Suspension Solutions App funciona em Android e iPhone, e até agora já tem 14 mil downloads na Europa e 435 em Portugal. Esta APP pretende ajudar os técnicos na montagem dos componentes da suspensão e para ajudar a informar os clientes sobre os perigos da condução com suspensão desgastada. As características foram desenvolvidas para ajudar em todas as fases do trabalho: antes: os utilizadores introduzem um número de registo, marca do veículo ou número de VIN, tendo acesso a vídeos, guias de montagem e números de peça. Haverá também uma

estimativa do tempo necessário para completar o trabalho. Além disso, se um cliente precisar de substituir a sua suspensão, os mecânicos podem introduzir os dados do cliente, selecionar as peças defeituosas e os sintomas, podendo adicionar uma imagem da peça. Em seguida, podem visualizar a mensagem de texto e enviá-la. O texto contém um relatório, com o layout da oficina, que contém toda a informação introduzida pelo técnico. Durante a substituição, o técnico pode introduzir os dados do cliente, selecionar as peças defeituosas e os sintomas, com a



possibilidade de acrescentar uma imagem, antes de pré-visualizar a mensagem de texto e enviar. O pedido gera um relatório de veículo personalizado que pode ser enviado ao condutor gratuitamente. O relatório permitirá ao condutor ver o trabalho concluído.



Brembo Parts APP

Brembo
www.brembo.com
www.bremboparts.com

A Brembo Parts APP, disponível no Google Play e Apple Store, desde 2019, teve já mais de 68 mil downloads. Disponibiliza um catálogo de produtos para a América, Europa, Ásia e África que é apoiado por uma base de dados de mais de 500 mil registos sincronizados em tempo real com o website bremboparts.com. Além disso, é possível encontrar nesta APP imagens de produto,

assim como informações técnicas, tais como desenhos, medidas, listas de veículos compatíveis, números de peça do equipamento original, extras do produto e, se disponíveis, os certificados que podem ser descarregados diretamente da página de detalhes do produto (ECE R-90 para discos Brembo Xtra e KBA para discos Brembo Max). A APP está disponível em 12 idiomas. A APP tem função de pesquisa por marca e modelo, código (OE, concorrente, WVA, FMSI), matrícula, KBA e dimensões. A página de resultados mostra uma galeria dos produtos disponíveis para os veículos, com a imagem do produto em

primeiro plano, juntamente com os principais detalhes técnicos. O utilizador pode ainda utilizar a funcionalidade “comparador”, para comparar os dados técnicos de dois produtos pertencentes à mesma categoria e para facilitar a escolha do mais adequado para um determinado veículo. A APP dispõe ainda da funcionalidade “câmara” para digitalizar o código QR do produto, para verificar se as caixas são originais e fotografar a matrícula do veículo para identificar rapidamente quais os produtos adequados, além da opção “onde comprar”, que inclui um navegador GPS para localizar o revendedor Brembo mais próximo.

Garret Connect

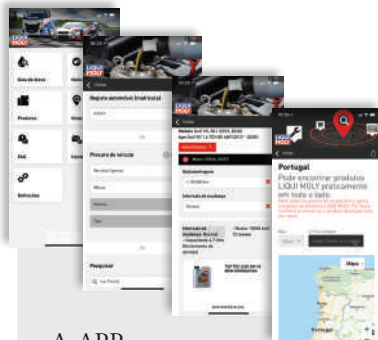
Garrett
www.garrettmotion.com

A Garrett Connect Mobile APP, da Garrett, é uma ferramenta gratuita que proporciona aos mecânicos um acesso fácil às ferramentas Garrett, notícias, formação e eventos. Desde o seu lançamento, esta APP tem visto um crescimento mensal, tanto nos downloads como na utilização, com um aumento médio de downloads superior a 75% de crescimento a cada mês. A aplicação está disponível através da Apple App Store, Google Play ou Huawei App Gallery e fornece

recursos e funcionalidades concebidas para facilitar a vida aos mecânicos. As funcionalidades incluem: Diagnóstico de Turbos: um guia de resolução de falhas passo-a-passo, incorporando um rastreador dinâmico do progresso do diagnóstico, recomendações, download de relatórios e encaminhamento para modelos de substituição; Encontrar um Turbo: uma funcionalidade de pesquisa rápida através de mais de 6000 números de peça por fabricante, modelo ou número



de peça.; “Installer Connect”: módulos de formação interativos de vários níveis para técnicos, para aumentar os conhecimentos, receber certificações e receber o reconhecimento do cliente; “Boost Advisor”: serviço de correspondência de turbos que analisa os dados do motor e fornece recomendações de melhorias do sistema e detalhes sobre distribuidores onde adquirir a peça.

Liqui Moly
www.liqui-moly.com


A APP

Liqui Moly tem diversas funcionalidades, com a facilidade de poder ter sempre toda a informação na mão, em qualquer lado, seja através do smartphone ou do tablet. A App está disponível para Android e iPhone e tem informação completa, com o Guia de Óleos que permite consultar o guia de lubrificação para cada veículo, ligeiro ou pesado. O Guia de Óleos ajuda os profissionais, para que sugiram, ofereçam e usem sempre o óleo correto para cada veículo. As aprovações dos fabricantes automóveis mudam com alguma frequência e para que não existam erros, o Guia de Óleos Liqui Moly é atualizado em permanência. Além de identificar qual o óleo correto e através da App Liqui Moly, é possível também imprimir para anexar à folha de obra ou fatura ou enviar diretamente para um cliente através do WhatsApp, mensagem ou email, qual o guia de lubrificação do veículo. Todas as informações da App estão disponíveis em português. Tem também o catálogo de produtos completo online, bem como um localizador de pontos de venda da marca com os diversos parceiros em todo o país. As últimas notícias também estão sempre atualizadas e há uma zona de perguntas frequentes onde os profissionais podem tirar dúvidas. E, no caso de uma dúvida mais específica, é possível contactar a Liqui Moly através dos contactos na App.

Bendix®

ENGINEERED BY TMD FRICTION

**GAMA E REPUTAÇÃO
QUALIDADE E CONFIABILIDADE**

A BENDIX ESTÁ AINDA MELHOR

Reconhecida pelos resultados no setor dos travões, desde 1924, a Bendix é agora apoiada pela TMD Friction - um fabricante líder mundial de equipamento original para o segmento da fricção. Isto representa uma maior garantia de qualidade, maior cobertura de veículos e uma maior gama de produtos.

Tenha agora uma opção de travagem de qualidade superior.



**Mais informações em
www.bendix-braking.com**



**SUBSCREVA A
NOSSA NEWSLETTER!**

 **brakebook.com**

Encontre a peça certa rapidamente com o Brakebook. Disponível on-line e na versão de aplicativo, o sistema de catálogo baseado na web foi desenvolvido usando dados de catálogo atualizados e oferece opções de pesquisa fáceis de usar.

www.bendix.brakebook.com



E



APLICAÇÕES (APPS)

EXIDE Battery Finder

Exide
www.exidegroup.com

A Exide Battery Finder utiliza dados da TecAlliance e destina-se às oficinas, distribuidores, casas de peças, especialistas em baterias e proprietários de veículos. A APP disponibiliza uma funcionalidade que permite encontrar a bateria certa para um determinado veículo, por matrícula (em vários idiomas), por VIN ou por marca ou modelo do veículo. Uma vez encontrada a bateria certa, o utilizador pode encontrar também informações mais detalhadas para a instalação da bateria, tais como: localização da bateria

e EOBD/OBD, tempos de trabalho standard, acesso livre para Telemóvel e desktop, instruções de substituição de baterias compatível com – OE, conteúdos técnicos, terminologia standard em todos os fabricantes de veículos, disponível em 24 idiomas, instruções sobre desconexão e conexão da baterias e informações claras sobre o registo da bateria, no caso de precisar de ferramenta de diagnóstico. Esta APP disponibiliza dados de montagem para uma ampla gama de veículos ligeiros e pesados (co-



bertura de 99% do parque automóvel, dados de 2020), instruções para a substituição das baterias (cobertura de 87% do parque). Uma equipa dedicada da Exide, atualiza regularmente a base de dados para cobrir o parque automóvel Europeu de forma mais abrangente.

RepExpert

Schaeffler
www.schaeffler.es/aftermarket



A REPXPERT, a marca de serviços de oficina da Schaeffler, disponibiliza também uma aplicação para dispositivos Android e IOS. Lançada no aftermarket há dois anos, a REPXPERT APP é gratuita. Para a utilizar, a oficina só tem de ser um utilizador registado REPXPERT. Desde o seu lançamento, mais de 60 mil profissionais

de 100 países instalaram a aplicação, numa das 21 versões disponíveis. A App permite procurar e consultar um manual de reparação específico da TecRmi introduzindo a referência do produto ou, através do leitor de código de barras, utilizando a câmara do dispositivo. O scanner incorporado também serve para recolher os cupões de pontos de muitos produtos LuK, INA e FAG. Com estes pontos, é possível adquirir produtos e ferramentas para a oficina. A REPXPERT App oferece também um motor de pesquisa integrado TecDoc, é possível pesquisar por

componente ou veículo. Outra característica é a capacidade de pesquisar números ou valores específicos, tais como os binários de aperto bimatassa. Ao introduzir a referência, todos os dados são apresentados no ecrã. Os vídeos de instalação que a APP disponibiliza na secção multimédia da aplicação também permitem ao profissional descobrir os detalhes das reparações mais complexas. Finalmente, a aplicação também fornece uma visão da gama de componentes e soluções de manutenção das marcas LuK, INA e FAG para transmissão, motor e chassis.

Gates Automotive Catalogue

Gates
www.gates.com

A Gates disponibiliza a Gates Automotive Catalogue App que proporciona aos utilizadores um acesso rápido e fácil à gama de produtos da marca, estando disponível para iPhone e Android, através iOS App Store ou da Google Playstore. Esta aplicação inclui conteúdos de marketing, incluindo imagens de produto 360 graus, informações de aplicação, atributos de produtos, dicas e vídeos técnicos. A APP Gates Automotive Catalogue App fornece

funcionalidades de pesquisa por aplicação, OE, concorrente ou produto Gates, bem como por dimensões. Os produtos podem ser selecionados para serem adicionados a uma lista de comparação para comparar produtos e kits semelhantes. Um leitor de código de barras fornece acesso instantâneo

às características da peça, imagens, dados de aplicação e dicas técnicas. Além de acesso ao catálogo completo de produtos Gates, a APP fornece ainda um histórico de pesquisa, permitindo aos utilizadores acesso rápido e fácil a dados e lembretes para os seus produtos mais procurados.



www.dayco.com

DAYCO®

MOVE FORWARD. ALWAYS.™



FINALMENTE,
UMA APLICAÇÃO QUE OFERECE
TUDO O QUE PRECISA
EM UM SÓ LUGAR



**DESCARREGUE
A APP DAYCO**



iOS



Download on the
App Store



Android



GET IT ON
Google Play



DIA DO PARCEIRO NA QUALIDADE BOMCAR

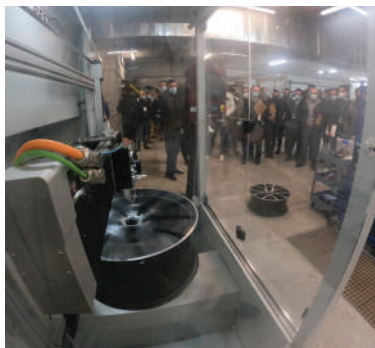
Parceiros nas peças e na oficina

A Bomcar, concessionário BMW / Mini em Leiria e Coimbra, através do seu departamento de peças originais, realizou um excelente evento para as oficinas independentes que designou por "Dia do Parceiro na Qualidade". O objetivo é fomentar a parceria nas peças e nos serviços técnicos

TEXTO PAULO HOMEM

A BMW tem vindo a incentivar a sua rede de concessionários, nos últimos anos, a dinamizar de forma profissional e estruturada o negócio de peças originais das marcas BMW e Mini (incluindo os modelos elétricos e as motos). Cerca de um terço da rede em Portugal, aderiu nos últimos anos ao projeto de 4º nível (é assim designado o projeto que dinamiza as peças de origem para as oficinas independentes), sendo apoiado por uma equipa de três pessoas, que acompanham os concessionários neste mesmo projeto.

A Bomcar esteve e está na linha da frente no que diz respeito a este projeto de 4º nível, tendo apostado decididamente na dinamização comercial das peças para as oficinas independentes, num projeto de parceria que vai muito para além das peças, como ficou bem demonstrado neste evento "Dia do Parceiro na Qualidade Bomcar".



André Faria Lopes, responsável pelo departamento de peças e acessórios da Bomcar, fez questão de apresentar os pontos chave da Bomcar para este projeto de 4º nível, que se foca na rapidez da resposta às oficinas (orçamentos rápidos), na rapidez do fornecimento de peças (quer em Leiria quer em Coimbra trabalha-se com entregas bidirárias), no auxílio em diagnóstico (ajudar as oficinas independentes na resolução de problemas eletrónicos nos carros dos seus clientes), nas ferramentas especiais (empréstimo de ferramentas às oficinas independentes que sejam parceiras nas peças), nas condições especiais de pagamento (simplificar o processo de pagamento) e no acesso a campanhas exclusivas (através do portal parceiros na qualidade).

"Para a Bomcar é fulcral a satisfação do cliente, por isso queremos também que as oficinas nos façam chegar as suas sugestões de melhoria e de campanhas, para que possamos trabalhar cada vez



mais em parceria”, referiu André Faria Lopes explicando que “a Bomcar é o único concessionário em Portugal a fazer este tipo de eventos e mostra que estamos empenhados em reforçar estas parcerias com as oficinas independentes”.

4º nível

Em nome da BMW Portugal, Álvaro Freire efetuou uma apresentação, de forma detalhada, do projeto de 4º nível, que não é exclusivo para Portugal, mas que está presente em muitos mercados internacionais, mesmo fora da Europa, que passa pela promoção da venda de peças aos reparadores independentes, como resposta às peças contrafeitas e ao material aftermarket.

Explicada às oficinas a dimensão do parque circulante BMW em Portugal, sobretudo ao nível dos veículos BMW importados, que gera um enorme potencial negócio de vendas de peças originais, Álvaro Freire refere que a dinamização deste projeto de 4º nível permite “aos reparadores independentes darem uma muito melhor qualidade no serviço aos seus clientes”, potenciando dessa forma “a fidelização dos clientes às oficinas independentes”.

A BMW disponibiliza dois consultores para apoiar permanentemente a rede na dinamização do projeto de 4º nível, existindo ainda mais um consultor comercial de apoio aos comerciais da rede que vendem peças às oficinas de independentes.

Uma ferramenta essencial na dinamização deste projeto é a plataforma Parceiros na Qualidade, lançado já em 2013 que foi gradualmente evoluída e atualizada. A Bomcar entrou com 15 clientes (oficinas independentes) registados em 2015 nesta plataforma, tendo agora mais de 320 clientes inscritos nesta plataforma, registando-se um crescimento exponencial do valor dos incentivos gerados (para deduzir em futuras compras) no âmbito da parceria com as oficinas independentes.

Outra ferramenta muito importante, que é dinamizada pela Bomcar para as oficinas independentes, é a Partslink24 Connect, que permite às oficinas colocar encomendas de peças, sabendo de pronto se a mesma está em stock, neste caso na Bomcar, e o desconto direto para determinada peça. Uma novidade recente do Partslink24 permite que as oficinas (que não estejam registadas nesta plataforma) possam aceder a um link durante 24 horas e efetuar o pedido da peças facilitando a rapidez na resposta por parte do concessionário, neste caso da Bomcar.

Destaque ainda para uma terceira ferramenta, neste caso oficial da própria BMW, a Aftersales Online System, que permite que as oficinas independentes tenham acesso a informação técnica dire-

tamente da marca, com custos de acesso adaptáveis ao volume de serviços em veículos BMW que cada oficina efetua. Neste Dia do Parceiro na Qualidade, a Bomcar mostrou a todos responsáveis das oficinas independentes presentes, um serviço técnico que disponibiliza também para estes clientes. Trata-se do serviço de reparação de jantes, em máquina CNC, efetuado nas instalações da Bomcar, que dá a possibilidade às oficinas de gerar um serviço adicional de grande rapidez (reparação e entrega em menos de 24 horas) sempre que verifique que as jantes dos carros dos seus clientes estão danificadas. Apresentadas e descritas as vantagens para as oficinas independentes neste projeto de 4º nível, o Dia do Parceiro na Qualidade, continuou com uma série de pequenas formações técnicas e não técnicas, por sinal bastante relevantes. A importância do uso do lubrificante aprovado na longevidade de um motor e, por exemplo, do filtro de partículas, conceitos básicos sobre a manutenção de veículos elétricos e equipamentos obrigatórios a ter para efetuar operações neste tipo de veículos, custos de instalação de carregadores para veículos elétricos e as alterações à lei das garantias (que entram em vigor já em janeiro de 2022), foram alguns dos temas que suscitaram muita atenção e curiosidade dos presentes neste evento. ●





EQUIPAMENTOS



TREADREADER (DOMINGOS & MORGADO)

Um implusor de venda de produtos e serviços

A Domingos & Morgado levou recentemente ao salão Expomecânica um novo equipamento, o TreadReader DriveOverRamp da John Bean. O objetivo deste equipamento é potenciar a vendas de produtos e serviços na oficina.

TEXTO PAULO HOMEM

O sistema de receção ativa TreadReader, da John Bean, destina-se à receção das viaturas na oficina e funciona como um impulsor de venda de produtos e serviços. No fundo, numa só passagem da viatura sobre este equipamento o proprietário da oficina pode oferecer um relatório sobre o estado da sua viatura ao nível dos pneus e da direção, ajudando-o a potenciar as vendas da sua oficina em mais produto e mais serviços. É do conhecimento geral que o estado do pneu tem um impacto decisivo no comportamento da viatura e na sua aderência à estrada. Optimizando a substituição de pneus, além de aumentar a sua vida útil economizando dinheiro, oferece aos seus clientes um serviço de qualidade, ajudando-os a decidir quando devem trocar de pneus ou quando se torna necessária a substituição de amortecedores ou o alinhamento da direção.

Funcionamento

O TreadReader DriveOverRamp incrementa a qualidade da medição do pneu, eliminando erros e incertezas. Apenas com uma simples passagem por cima de um tapete, um sistema completamente automático efectua a medição em

300.000 pontos essenciais, para uma correcta avaliação da profundidade do piso e do padrão de desgaste do pneu. Disponível em várias versões de instalação, pode ser integrado com outros equipamentos oficiais, tais como alinhadoras, elevadores, ripómetros ou linhas de teste.

Vantagens do TreadReader

- Identifique pressões de pneus incorrectas (demasiado cheios ou demasiado vazios);
- Identifique desgastes irregulares dos pneus, provocados por desalinhamento da direção, pressão incorrecta ou de amortecedores defeituosos;
- Registe automaticamente a matrícula do veículo;
- Inclua fotos dos pneus e comentários sobre a viatura ou sobre os pneus;
- Aceda a todos os registos de todas as viaturas que testou a qualquer momento, através do TreadManager.

Medição de 300.000 pontos em 6 segundos

A medição de cada pneu assenta numa leitura de 300.000 pontos, com uma precisão superior a 0.2mm.

A modelação 3D origina um gráfico que fica disponível de imediato, com codificação colorida do desgaste do pneu bem como a identificação do veículo em causa.

Esta informação pode ser impressa automaticamente, indicando a posição relativa do pneu, profundidade do piso e padrão de desgaste.

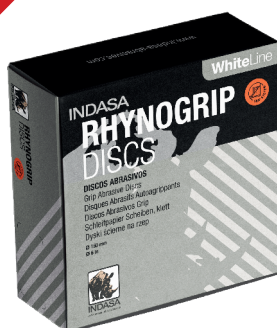
Ao contrário de outros equipamentos, o TreadReader DriveOverRamp não necessita de Wi-Fi, uma vez que a sua ligação LAN assegura uma velocidade muito superior, sem interrupções e sem interferências de sinal. Desta forma, o responsável da oficina pode visualizar e guardar com toda a facilidade os relatórios do TreadReader na aplicação TreadManager.

Para o bom funcionamento do equipamento e da correcta leitura dos pneus, o TreadReader dispõe de um mecanismo de fecho das células de leitura bem como uma lâmina de ar comprimido para limpeza dessas mesmas células. Dessa forma, mesmo com pneus sujos ou molhados o equipamento faz a leitura correcta dos pneus. ●



**NATAL QUENTE
E COM ESTILO?
NÓS SABEMOS COMO.**

NA COMPRA DE 750 DISCOS
Discos RHYNOGRIP 150mm 15 Furos e ULTRAVENT



OFERTA*
1 HOODIE INDASA



(*) Campanha com oferta limitada ao stock existente e válida para as encomendas registadas entre os dias 15 e 30 de novembro de 2021. A INDASA - Indústria de Abrasivos, S.A. reserva-se ao direito de anular ou modificar esta campanha em qualquer momento e sempre que as condições de mercado o justificarem.



**ACABAMENTO PERFEITO,
NÓS SABEMOS COMO.**

INDASA - Indústria de Abrasivos S.A.

Tel. +(351) 234 303 600

Fax +(351) 800 202 500

E-mail: vendas@indasa.pt



Encontre-nos @INDASAGroup
www.indasa-abrasivos.com



PETRONAS IONA

Acompanhar o futuro elétrico

A segunda geração de fluidos Petronas Iona acompanha a evolução tecnológica e requisitos dos veículos elétricos mais recentes

TEXTO NÁDIA CONCEIÇÃO

A Petronas Lubricants International apresentou, no passado mês de outubro, a segunda geração de soluções de fluidos Iona, especialmente concebida para veículos elétricos. Esta gama foi apresentada pela primeira vez em 2019, e tem como objetivo ajudar o mercado automóvel a caminhar para um futuro livre de emissões de carbono, otimizando a eficiência energética, a segurança e o desempenho de veículos elétricos com soluções avançadas de fluidos. Desde 2019, a marca realizou vários desenvolvimentos nestes produtos, por forma a acompanhar as constantes mudanças na tecnologia dos veículos elétricos. Assim, a atualização da gama foi pensada para dar resposta a diversas exigências dos sistemas de propulsão elétrica (Electric Drive Unit) e dos E-axes, nomeadamente fricção, controlo de desgaste e gestão de temperatura, com o intuito de maximizar o desempenho, a eficiência energética e a fiabilidade de veículos elétricos de alto rendimento. Este lançamento está alinhado com o compromisso da empresa com a sustentabilidade, anunciado em 2018, onde a Petronas indicou que 75% dos investimentos da empresa em Investigação e Tecnologia seriam alocados à redução de emissões, de forma

a contribuir para o objetivo mais amplo de alcançar as zero emissões de carbono até 2050.

“Acreditamos que a mobilidade elétrica se está a expandir a um ritmo acelerado. Com este rápido crescimento, soluções inovadoras são essenciais para acelerar a mudança para uma mobilidade elétrica que garanta um futuro sustentável,” declarou Giuseppe D’Arrigo, Managing Director e Group Chief Executive Officer da PLI, que adiantou ainda: “Com o crescimento das vendas de VE e a criação de oportunidades de mercado neste segmento, ambicionamos continuar a trabalhar em conjunto com os nossos estimados parceiros e outros parceiros líderes na indústria para a promoção da e-mobilidade através das nossas Fluid Technology Solutions. A PLI está empenhada em aplicar a sua tecnologia de lubrificantes para fluidos VE e a ajudar os clientes na adoção de veículos elétricos.”

A nova gama Iona foi desenvolvida pela Petronas em parceria com alguns dos maiores construtores automóveis, e a empresa avançou que pretende também, em seguida, chegar ao aftermarket. Durante a apresentação, os responsáveis da empresa abordaram ainda o tema do longo curso, acreditando que este funcionará com soluções a hidrogénio, e adiantaram que a Petronas já está a trabalhar para encontrar os lubrificantes adequados para esse tipo de transporte. ●

NOVA LOJA



UMA OFERTA DE PRIMEIRA NA ILHA TERCEIRA



Frielas - S. Miguel - Horta - TERCEIRA



CONVENÇÃO ASER AFTERMARKET

Continuar a crescer em Portugal

Crescer em Portugal é um dos objetivos da ASER Aftermarket para os próximos anos que foi profundamente evocado na sua 6ª convenção. Diversas apresentações sobre a área digital deram corpo à mensagem que este grupo pretendeu passar para os seus parceiros.

TEXTO PAULO HOMEM

O Grupo ASER Aftermarket está a crescer. José Luís Bravo, diretor geral deste grupo de retalho espanhol, fez questão de o demonstrar na sua apresentação no decorrer da 6ª convenção desta empresa, a que a revista PÓS-VENDA teve oportunidade de assistir em exclusivo.

Cerca de 180 parceiros e profissionais do setor do pós-venda, entre os quais os representantes dos retalhistas portugueses que integram a ASER Aftermarket (ATM Peças, Celparts, Humberpeças, Mpeças, NPeças e Samiparts), estiveram a acompanhar os trabalhos desta 6ª Convenção, onde foi feito o balanço da atividade e se traçaram os caminhos que se pretende percorrer nos próximos anos.

Toda a estratégia que está a ser seguida pela ASER Aftermarket decorre do “Plan 50”, lançada em outubro de 2019, que ditou as principais orientações deste grupo de retalho para os anos seguintes. Agora em 2021, José Luís Bravo, no decorrer desta Convenção fez o primeiro balanço deste plano, dizendo “a visão estratégica da empresa têm-se vindo a reforçar através do compromisso com os fornecedores estratégicos, mas também



no reforço das parcerias com os associados, numa lógica de vinculação às ideias do grupo, na inovação e na proximidade com as oficinas”.

Definindo que a estratégia está a seguir o rumo certo, José Luís Bravo referiu que “temos tido até um crescimento acima da média do mercado, o que se deve à nossa aposta na qualidade, com marcas premium, a estratégia de comunicação seguida, com as campanhas Give me Five e Recambiozo, bem como a presença nos principais eventos do setor”.

Para os próximos anos a ASER Aftermarket pretende consolidar o negócio dos parceiros e desenvolvê-lo ainda mais em Portugal (chegar aos 50 milhões de faturação em dois anos), marcar presença em mais eventos do setor e impulsionar as sinergias com o Grupo Nexus.

Neste momento, cerca de 72% das compras do grupo ASER Aftermarket estão concentradas em 25 fornecedores, sendo que o grupo trabalha com 60% dos fornecedores da Nexus. A ASER Aftermarket pretende promover acordos competitivos entre os associados e apostar nos chamados armazéns remotos (mais 20% de transações entre associados).

Seguindo a ideia de máximo comprometimento dos seus associados, a ASER Aftermarket quer reforçar ainda mais esse compromisso. Reuniões de seguimento trimestral, visitas a fábricas (pelo menos 3 por ano), implementação da hora do associado (23 sessões), reforçar proximidade com os clientes oficiais, continuação da estratégia de comunicação, formações “in company” / online, são algumas das diversas ações previstas da ASER Aftermarket de modo a potenciar esse comprometimento com os seus associados.

Mais presença em Portugal

Portugal vai assumir cada vez mais importância na estratégia da ASER Aftermarket, assume José Luís Bravo. Para tal foi desenvolvida uma Sucursal em Portugal da empresa, para estar mais próximo dos retalhistas locais, tendo também agora uma responsável direta para trabalhar este mercado (Paula Soares).

Atualmente a ASER Aftermarket conta com seis parceiros em Portugal, mas o objetivo a curto / médio prazo é poder chegar aos 10 a 12 parceiros. “Não temos pressa. Queremos consolidar o trabalho que temos desenvolvido com os associados atuais, mas também integrar novos parceiros, que mais importante do que a sua dimensão ou importância é que tenham a mesma visão do negócio que nós temos” refere o diretor geral da ASER Aftermarket.

O negócio ASER Aftermarket em Portugal já representa 30 milhões de euros, mas o objetivo a dois anos é de superar os 50 milhões, o que está acima do que estava previsto com o Plan 50. “Portugal já representa cerca 12% do negócio da empresa”, diz José Luís Bravo. Para criar uma relação de maior proximidade entre os retalhistas portugueses e as oficinas, a ASER Aftermarket lançou o conceito oficial ASERAuto, com o qual pretende estar presente em todo o país a médio prazo.

Entusiasmado com esta dinâmica, José Luís Bravo não deixou contudo de abordar o tema das ameaças que pairam neste setor das peças, falando também das preocupações existentes com a escassez de peças, a escalada de preços nas peças e o impacto que isto poderá ter na rentabilidade do negócio.

Destaque ainda nesta 6ª Convenção da ASER Aftermarket para outros intervenientes que abordaram, sob diferentes perspetivas, o interessante tema da digitalização, o impacto que a mesma pode ter nas organizações e o seu desenvolvimento global. No fundo, ficou dado o recado que também no futuro o negócio das peças será cada vez mais digital. ●



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



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!



APL EXPRESSO

Reforço da presença nos Açores

A APL Expresso tem historicamente uma forte presença no arquipélago dos Açores, onde tem aliás a sua sede. A novidade desta vez é a presença física na Ilha Terceira, onde a empresa pretende implementar o modelo de negócio da Create Business.

TEXTO NÁDIA CONCEIÇÃO

Constituída em 2003, a APL Expresso sempre teve o seu negócio assente nos Açores, onde o seu sócio fundador (Adelino Pedro) tinha uma enorme experiência e conhecimento sobre as necessidades de peças automóvel para esse mercado tão específico.

Em 2007 a APL Expresso integrou a Create Business e em 2009 desenvolveu o primeiro polo de distribuição de peças nos Açores (até então operava diretamente do continente), passando aí a ser a sede da empresa. Mesmo tendo aberto a distribuição de peças à zona norte de Lisboa em 2011, a APL Expresso continuou a apostar forte no mercado açoriano, tendo em 2013 criado uma estrutura na Horta (Faial) para dar cobertura às ilhas do grupo central dos Açores. Três anos volvidos a APL Expresso inaugurou um novo armazém no Faial e em 2018 mudou-se para a nova sede em Ponta Delgada (no mesmo então em que passou a ter novas instalações em Alverca), apostando num armazém com 1.000 m2,

intensificando então o conceito Create Business de distribuição de peças naquela ilha. Porém, em “banho maria” estava já há alguns anos um novo projeto, que agora, em novembro, arrancou na Ilha Terceira.

Presença na Ilha Terceira

Apesar de já ter alguma expressão comercial na ilha Terceira, a verdade é que a APL



Expresso já tinha como objetivo implementar localmente o seu modelo de negócio na área das peças de automóveis, sendo que tal só era compatível com uma presença física na região e com meios (humanos e materiais) próprios dedicados exclusivamente a isso.

“Como segundo maior mercado dos Açores, a presença na Terceira era já um projeto adiado dentro da empresa nos últimos anos. Depois do embate da pandemia e considerando que a APL Expresso tem uma situação estável e que o mercado atravessa uma fase compradora, achamos que só existia uma maneira de continuar a crescer, que é investir”, considera Miguel Lopes, diretor-geral da APL Expresso, justificando assim a abertura de novas instalações na Ilha Terceira.

Para estar próximo da oficina “que é o ADN da nossa empresa e da organização a que pertencemos”, Miguel Lopes diz que era necessário estar fisicamente presente na ilha, tendo a APL Expresso investido na Zona Industrial da Angra do Heroísmo,



“NEGÓCIO MUITO TRADICIONAL”

Miguel Lopes, Diretor geral da APL Expresso

É grande o conhecimento da APL Expresso do mercado de peças auto nos Açores. Miguel Lopes traça uma breve análise sobre o mesmo, dizendo que “é um negócio muito tradicional, com excesso de player’s para o número de oficinas que tem, mas não tem oficinas a mais para o parque automóvel existente na ilha. Existe algum mercado paralelo, o que reflete o seu tradicionalismo, mas também São Miguel era assim há alguns anos atrás e hoje em dia já evoluiu muito”. No entender do diretor geral da APL Expresso “o conceito de pequeno balcão de peças domina neste mercado, mas como não é este o nosso conceito de retalho nas peças, não achamos que



seremos apenas mais um player neste mercado, pois a nossa atitude será mais numa lógica grossista embora trabalhando como retalhista”.

O que a APL Expresso pretende oferecer ao mercado da Terceira “é muito mais que a pastilha ou o filtro, o nosso conceito envolve o desenvolvimento de todo o pacote de serviços que a Create Business tem disponível para as oficinas como é a formação, apoio técnico, o portal e a entrega porta a porta, que é algo de novo que queremos trabalhar neste mercado. Porque temos uma oferta diferenciadora é que achamos que temos espaço neste mercado”, explica Miguel Lopes.

onde possui um armazém com mais de 500 m2. “O nosso conceito não é o de abrir uma loja de peças, mas sim implementar um conceito de grossista nos locais onde estamos presentes. Foi isso que fizemos também na ilha Terceira, num investimento que nos permite seguir a nossa estratégia de distribuição e pensar no crescimento futuro da nossa atividade, pois temos uma área de implementação de 2.000 m2”, refere o diretor-geral da APL Expresso. A equipa da APL Expresso na Terceira será constituída por cinco pessoas (atualmente são quatro), sendo depois reforçada por um outro elemento de um dos outros armazéns da empresa que no fundo permite implementar mais facilmente a cultura deste retalhista de peças nesta nova localização. Apesar da aposta da APL Expresso estar centrada nos serviços de valor acrescentado propostos pela Create Business, incluindo obviamente a distribuição porta-a-porta (presença direta nas oficinas), existirá também um pequeno balcão de peças. “Sabemos que o modelo local é esse, mas queremos implementar o nosso modelo e isso naturalmente leva algum tempo, mas sabemos que os nossos serviços permitirão às oficinas tornarem-se mais produtivas e melhores do ponto de vista técnico”, refere Miguel Lopes, acrescentando que “vamos analisar o mercado, trabalhar bem com os clientes e poder fazer o trabalho que temos feito no Faial e em São Miguel”. Refira-se que a expectativa da APL Expresso é que a Terceira possa vir a representar cerca de 15% do negócio da empresa, reforçando assim a importância que o mercado dos Açores tem na empresa. ●



Internacional



AC ROLCAR

Inovação, qualidade e serviço

A tecnologia e qualidade aplicadas aos produtos e um apoio ao cliente abrangente são os princípios que definem a atividade da AC Rolcar

TEXTO NÁDIA CONCEIÇÃO

Fundada em 1986, a AC Rolcar projeta, fabrica e distribui atualmente as marcas AcRolcar, Lift System e Siccom, numa gama de produtos que engloba: elevadores de vidro, fechaduras e puxadores de porta, bombas de limpa-vidros e sensores, peças de borracha (vedantes, perfis, mangueiras). A empresa tem vários parceiros em Portugal: a Autorecto, com a marca AcRolcar, e a Humberpecas e a Autopecas Cab com produtos da marca Lift System. “No caso dos elevadores de vidro, temos a maior variedade do mercado, temos duas fábricas de produção, e um armazém com 240.000 peças em stock, a percentagem de disponibilidade de uma encomenda em stock é de cerca de 96%; outras competências são qualidade, fiabilidade, profissionalismo e dinamismo”, indicam Davide Chiodero, Sales Manager da empresa, e Silvia Barbieri, do departamento de exportação. Segundo os responsáveis, aquilo que diferencia a AC Rolcar no mercado é a “gama de

produtos, o nível de serviço e pessoal qualificado, porque as pessoas fazem a diferença”. A AC Rolcar aposta em desenvolver inovações tecnológicas para otimizar o desempenho dos seus produtos, assim como rigorosos testes de desempenho para todos os componentes, para garantir a qualidade e durabilidade dos materiais que comercializa. O serviço e apoio aos seus clientes é também um dos focos da AC Rolcar que, segundo os responsáveis da empresa, ajuda as oficinas a serem mais rentáveis no seu negócio. “As oficinas são úteis para “formar” os clientes dos nossos clientes, sobretudo quando estes esperam receber peças iguais às originais. Alguns dos nossos produtos são diferentes por terem sido desenvolvidos de uma forma mais eficiente, mas os mecânicos devem seguir instruções para o encaixar no carro. Além disso, existem novas tecnologias também nesta família de produtos (como o protocolo LIN) que devem ser mostradas e explicadas aos clientes.



PORTUGAL

A empresa mostra-se satisfeita com a sua presença no mercado português. “O país tem um enorme potencial, e, por isso, estamos à procura de novos distribuidores e clientes. É sempre possível fazer melhor e por isso continuamos a tentar desenvolver ainda mais o negócio em Portugal”. E adiantam: “Os nossos clientes em Portugal são distribuidores com presença praticamente em todo o território e que possuem o seu próprio armazém, mas também estamos à procura de diferentes oportunidades como grupos de compra”. Para aumentar a sua presença no mercado português, a AC Rolcar introduziu, no passado mês de abril, um country manager no território, que efectua a gestão do mercado nacional. “Existe um importante parque automóvel sendo que a taxa de consumo ser considerada boa, apesar do país ser de dimensão geográfica reduzida.”. O apoio da marca aos distribuidores em Portugal é muito forte, “com assistência técnica ao nosso cliente por telefone ou através de um contacto dedicado pela WhatsApp. Estamos também dispostos a fazer algumas sessões de formação com os nossos clientes nas nossas fábricas, e iniciamos a presença nos eventos locais, como a EXPOMECÂNICA 2021. Além disso, estamos disponíveis para organizar sessões de formação para



oficinas, uma vez que é algo que desenvolvemos de forma regular em Itália”. Além disso, a AC Rolcar aposta na comunicação em contínuo através de newsletters sobre novos produtos, atividades promocionais, etc., com os nossos clientes atuais e potenciais”. ●

Futuro

Num futuro próximo, a AC Rolcar pretende continuar a renovar a gama de produtos, “de acordo com os pedidos dos nossos clientes e as estatísticas de mercado, por isso desenvolvemos todos os anos mais de 200 novas referências”. Quanto às linhas de produto, os responsáveis indicam que “o negócio dos reguladores de janelas está a ter a sua evolução, é um produto de serviço que os principais distribuidores deverão ter na gama. A tecnologia também está a evoluir nestes produtos, por exemplo, é agora necessário um protocolo Lin em algumas aplicações para deixar a unidade de controlo dialogar com outras partes eletrónicas do automóvel, desenvolvemos e aplicamos este protocolo nos nossos reguladores”. A Ac Rolcar está a investir também num “projeto verde”, com cada vez mais materiais recicláveis, menos plástico e dessa forma mais sustentável. Relativamente ao mercado, “estamos a concentrar-nos num serviço cada vez mais eficiente e para tal seguimos crescendo a oferta em termos de novas referências. Todos os novos projetos na Ac Rolcar são concebidos tendo por base a descarbonização e a sustentabilidade energética”. A empresa está também a investir na melhoria do serviço logístico. “Estamos a tentar melhorar este aspeto, oferecendo soluções inteligentes de gestão de stock, por forma a facilitar o processo aos nossos potenciais clientes, mas na realidade somos muito eficientes na preparação e expedição da encomenda, normalmente demora (para uma encomenda de stock médio) três dias após a receção da encomenda”, concluem os responsáveis



Lusilectra
Salvador Caetano

Novidade



Mesa Elevatória para Baterias



- Cumpre com os requisitos dos principais fabricantes

- Mesa Elevatória Móvel desenvolvida para desmontar e montar baterias de veículos híbridos e elétricos.

Mais informações em:



Saiba mais em...



www.lusilectra.com



226 198 750 / lusilectra@lusilectra.pt



www.lusilectra.com



www.linkedin.com/company/lusilectra



www.facebook.com/lusilectra



MOTORTUBE

Oficina com conceito

Oficinas há muitas, mas a MotorTube não pretende ser apenas mais uma. Nasceu com um conceito muito bem definido e direcionado a uma tipologia de cliente que procura rapidez e um bom serviço.

TEXTO PAULO HOMEM

Mesmo junto ao aeroporto de Lisboa, num local carregado de oficinas de automóveis, apareceu agora a MotorTube. Não pretende ser uma oficina para fazer número nem para fazer concorrência, isto porque nasceu de um conceito que se pretende adaptar ao dia-a-dia dos atarefados clientes lisboetas e assim ir de encontro ao seu estilo de vida. Apesar de ser uma nova oficina, a MotorTube é gerida por David Carreto e João Cruz, dois profissionais com experiência no ramo e com destacada presença nas redes sociais, mas que têm ideias muito concretas sobre o que deve ser uma moderna oficina de automóveis multimarca.

Aliás, acompanhar o dia-a-dia desta oficina não é difícil, pois basta uma visita ao facebook (MotorTubePremium) e assim perceber tudo o que está a ser feito em termos de desenvolvimento do negócio, mas em que a transparência (para o cliente final) funciona como uma “máxima”.

Diga-se de passagem que o próprio nome da oficina nasce da relação entre o negócio oficial (Motor) e as redes sociais (a utilização da palavra Tube, que vem de Youtube). “Se não existissem as redes sociais simplesmente a MotorTube não existia”. Mais direto

que isto não poderia ser David Carreto, gerente da oficina, explicando que é dessa forma que a MotorTube quer estar o mais próximo possível dos seus clientes e potenciais clientes, até porque “qualquer negócio hoje em dia tem que ter presença online e nas redes sociais, pois o cliente procura tudo através do seu smartphone”.

Dinamizar uma comunicação eficaz através das redes sociais é um dos objetivos da MotorTube e com isso tornar o negócio o mais transparente possível para os clientes e também para outras oficinas. “Sabemos que não poderemos mostrar tudo o que se irá fazer na oficina, mas as pessoas vão ter acesso aquilo que fazemos e como fazemos”, diz João Cruz.



MotorTube

Lisboa

219 412 739

geral@motortube.pt

<https://motortube.pt>

 **MotorTubePremium**



CONCEITO

A ideia da oficina nasceu há quase um ano fruto da amizade entre David Carreto e João Cruz, mas o conceito foi sendo amadurecido (e continuará a ser no futuro) e parte da ideia de que “é mais fácil ter satisfeito um cliente que tenha um carro recente do que um cliente que tenha um carro com muitos anos e cheio de problemas”, diz David Carreto, explicando que “o que queremos é prontidão no serviço, rapidez e dinamizar muitos serviços ao longo do dia e não apenas um serviço que demore muitas horas”.

Foi assim estabelecido que a MotorTube pretende acima de tudo trabalhar com carros até 12 anos (o que não quer dizer que feche a porta a carros com mais anos) até porque o cliente que traz esse tipo de veículo “tem um trato mais fácil, está disposto a pagar por um serviço melhor desde que sintam que deste lado existe preocupação com a vida deles”. Seguindo esta ideia, na MotorTube a aposta estará centrada na manutenção de veículos, com prévia marcação do serviço (mesmo no próprio dia), permitindo

que dessa forma não seja para o cliente um “fardo” pesado (em termos de tempo perdido) trazer o seu veículo à oficina. “Hoje em dia as pessoas não têm tempo para nada e nem sempre é logisticamente fácil vir à oficina e, como tal, querem rapidez e segurança no serviço”, explica João Cruz, acrescentando que “vemos que muitas oficinas estão muito agarradas às peças, nós queremos apostar sobretudo no serviço e na sua valorização para o cliente, tendo em conta o seu estilo de vida”.

Na MotorTube a regra é seguir sempre o plano de manutenção do carro e dessa forma, com a marcação prévia do serviço, quando o cliente leva o carro à oficina na hora agendada o serviço é de imediato feito pois as peças também já lá estão.

Não pretendendo concorrer com o conceito de serviço sem marcação (que existe um pouco nos centros auto), David Carreto refere que “a MotorTube quer acima de tudo o máximo de transparência para o cliente e por isso não nos vamos diferenciar pelo preço mas sim pelo serviço... pois o nosso serviço é diferente”. Por conceito, em todos os carros até seis anos que forem à manutenção na MotorTube serão instaladas peças originais, recordando João Cruz que “o cliente poderá também optar por outras soluções”, até porque um dos principais fornecedores (a MCoutinho Peças) apresenta um extenso portfólio de soluções onde “podemos fazer orçamentos com peças de origem ou com peças aftermarket”.

Com uma excelente localização (um Uber demora no máximo dois minutos a chegar à MotorTube), esta oficina possui umas modernas instalações, bem dimensionadas para o negócio e com todos os meios técnicos para responder aos seus clientes. “Tudo foi pensado numa lógica de serviço ao cliente. Muitos clientes não procuram preço, procuram serviço e alguém que realmente se preocupe em facilitar o seu dia-a-dia”, conclui David Carreto. ●



AQUI BRILHAMOS TANTO QUANTO AS SUAS JANTES!



A ADAC elege a ATE Ceramic
para vencedor do teste

ADAC

ADAC Online 07/2021
6 pastilhas e discos de
travão em teste

ATE
Pastilhas de travão
cerâmico

Test

PT

bom (1,7)

Com as pastilhas de travão de conforto ATE Ceramic, uniu-se segurança e a durabilidade de forma otimizada. O reduzido desgaste não só garante um menor pó de travagem, como também uma aparência perfeita dos pneus. O resultado é impressionante!

www.ate-brakes.com



Brakethrough Technology

A brand of Continental.



Personalidade



“

A disponibilidade
de stock e a
capacidade
logística
são muito
importantes
para uma
resposta
imediata

BRUNO PEREIRA - LTINTAS

Bruno Pereira é a cara da LTintas, empresa que opera no mercado há mais de 40 anos, com vários pilares que a caracterizam desde sempre: o serviço, a qualidade e a proximidade aos parceiros.

ENTREVISTA PAULO HOMEM E NÁDIA CONCEIÇÃO FOTOS: MICAELA NETO



Um dos desafios da logística são os timings de entrega

A operar desde 1978 como retalhista na área da repintura automóvel, a LTintas iniciou a sua atividade numa pequena loja na margem sul do Tejo, e dinamizou entretanto uma rede de lojas, contando neste momento com cinco instalações. Distribuidores de marcas premium como a 3M, a Indasa, assim como a Spies Hecker e a Serox, do Grupo Axalta, a LTintas tem em curso um projeto de um novo armazém, para manter a taxa de serviço aos seus clientes: as oficinas de repintura distribuídas por todo o país. Bruno Pereira, diretor-geral da LTintas, explicou à PÓS-VENDA a estratégia atual e futura desta empresa de referência na área dos produtos para repintura automóvel.

Com 44 anos de atividade, como se pode definir hoje a LTintas?

Somos um retalhista, uma empresa familiar, que representa marcas premium e que revende aos clientes oficinais, e que ao longo dos anos se tem adaptado à evolução das tecnologias, da componente técnica e dos produtos. Começámos com a marca Valentine e trabalhamos sempre na área da repintura como retalhistas, em instalações mais pequenas, desde 1978, tendo aumentado gradualmente a dimensão do negócio. O retalho para as oficinas de repintura foi a unidade que mais cresceu na empresa nos últimos anos.

Que aspetos diferenciam a LTintas nesta área de negócio?

Desde muito cedo, além de vendermos ao

balcão, sempre tivemos uma equipa no terreno, e sempre desenvolvemos uma relação de grande proximidade com o cliente. Sempre defendemos a proximidade e acompanhamento do cliente, por forma a resolver rapidamente qualquer desafio que surja ao cliente. Isto é o mais importante, porque os nossos clientes sabem que, se tiverem um problema, terão no imediato uma equipa técnica ou comercial destinada a apoiar na resolução desse problema. E isto



A digitalização é inevitável e está a ser mais rápida do que se imaginava no mercado português

transmite confiança ao cliente. Além disso, outro aspeto diferenciador são os produtos que comercializamos, que são testados e aprovados antes de serem colocados no mercado. A garantia que damos nos produtos que vendemos dá também uma grande confiança ao cliente.

A LTintas tem atualmente cinco

instalações. Pretendem abrir mais lojas?

Temos respeitado a distribuição dos distribuidores por regiões. E, neste momento, este projeto das lojas está estabilizado. Tínhamos um projeto para o Algarve, mas a pandemia fez-nos repensar alguns projetos e esse ficou em suspenso. Mas vamos ter um novo projeto, um novo armazém central que irá servir de hub logístico para a nossa atividade, pois as instalações de Almada já não são suficientes. Este novo armazém terá também um ponto de venda, além da componente logística. Estará localizado no Parque Industrial de Santa Maria de Corroios e será inaugurado no próximo ano. Hoje em dia, a equipa logística é fundamental, tornou-se um dos corações da empresa e tem sido, neste mercado, uma das grandes mudanças na operação de um retalhista. E a componente digital, cada vez mais forte, ajuda todo o processo logístico, ao permitir consultar stocks e fazer encomendas no momento. E isto faz toda a diferença no nosso tempo de resposta ao cliente.

Quais são as outras necessidades da oficina de repintura atualmente?

A dificuldade é a rapidez com que a oficina necessita de produtos, e hoje em dia há poucos clientes a fazer stocks. No caso de clientes que estão mais longe, como

no Algarve, por exemplo, temos um modelo de consignação para os produtos de maior rotação. Tudo isto para que o tempo de resposta seja mais curto. O mais complicado de gerir é o nosso tempo de resposta, porque, ao alargarmos a nossa carteira de clientes, é crucial mantermos o tempo de resposta. Um dos desafios da logística são os timings de entrega. E tentamos disciplinar o cliente na realização das encomendas, criando algumas diretrizes.

Que outras estratégias tem a LTintas para encurtar a distância entre o retalhista e o cliente?

O cliente, hoje em dia, quer preço, rapidez e qualidade. Temos de ser competitivos com os preços, porque o mercado tem uma grande agressividade em termos de preço. Para vendermos os nossos produtos, que são gama premium, temos de demonstrar que o cliente consegue realizar o trabalho em menos tempo e que, com estes produtos, faz bem à primeira. É muito importante mostrar ao cliente de que forma pode tirar partido destes produtos, para poupar tempo, custos de mão-de-obra e energia e assim tirar maior rentabilidade da sua operação. A disponibilidade de stock e a

capacidade logística são muito importantes para uma resposta imediata. Além de todo um acompanhamento técnico, para explicar ao cliente as características do produto e a forma de aplicação. Ao trabalhar connosco o cliente recebe todo este apoio. Hoje em dia, o cliente já está mais sensível ao custo energético, e por isso já começa a olhar menos para o preço e mais para a rentabilidade. Há uma parte do mercado que já percebe que pode fazer mais rápido e que isso irá permitir à oficina fazer serviço em mais carros num determinado tempo, aumentando a rentabilidade.

Alguns retalhistas estão a deixar a componente de balcão. Será uma tendência na área das tintas?

Na LTintas continuamos a trabalhar muito o balcão, porque esse cliente ainda existe em grande quantidade. As nossas lojas ainda são um importante ponto de venda. E somos uma empresa de referência na região, por isso recebemos também muitos clientes finais. A curto prazo, o balcão vai manter-se na nossa estratégia, principalmente nas regiões do interior do país, onde a proximidade ainda é mais importante.



Sempre desenvolvemos uma relação de grande proximidade com o cliente

Uma das vossas principais marcas é a Spies Hecker. Essa relação tem sido fundamental para o crescimento da LTintas?

Sim. Trabalhamos sempre com parcerias fortes. A Spies Hecker, do Grupo Axalta, é o nosso principal parceiro na repintura automóvel. É com a Spies Hecker que damos formação aos nossos clientes e à nossa equipa comercial, e é também com eles que fazemos a estratégia de abordagem ao mercado de uma gama premium. Na LTintas não vendemos por preço. Um distribuidor Spies Hecker não tem uma abordagem de preço, mas de qualidade, e mostra ao cliente as mais-valias que tem para a sua operação ao utilizar estes produtos. A Spies Hecker é também nosso parceiro no investimento nas oficinas. Temos uma verba para ajudar a melhorar as condições da oficina, seja de imagem, equipamentos, formação, etc. E todo este suporte só é possível com uma marca premium. Porque o cliente sabe que tem o nosso apoio e também o apoio da marca.

Como vê a evolução da digitalização dos processos?

A digitalização é inevitável e está a ser mais rápida do que se imaginava no mercado português, já está a chegar a todas as oficinas. Mesmo as de menor dimensão já estão a utilizar este tipo de sistemas. Um espectrofotómetro, por exemplo, é, hoje em dia, uma ferramenta crucial na atividade das oficinas, assim como o computador, com o software das cores com a atualização em sistema de cloud. Estas são as ferramentas básicas numa oficina de repintura atualmente. Neste âmbito, lançámos em maio de 2020 a loja online. Apesar de haver alguns constrangimentos na escolha de uma cor online, contrariamente ao que acontece no caso das peças, por exemplo. Enquanto nas peças já é uma área que trabalha bem, no caso da repintura ainda não está tão desenvolvida. Mas o lançamento da loja online foi importante, para ficarmos a conhecer o tipo de cliente que compra determinado produto e vemos que, na loja online, os produtos de nicho



são os que mais saem. A nossa loja funciona em mobile e o que vemos nas estatísticas é que a maioria dos acessos são através de telemóveis. Esta plataforma é B2C, mas o nosso objetivo é ter uma APP B2B para os nossos clientes acederem e realizarem encomendas, consultarem relatórios, etc. Ou seja, fazer aquilo que as grandes multinacionais já fazem connosco.



Vamos ter um novo projeto, um novo armazém central que irá servir de hub logístico para a nossa atividade

Considera que o mercado tem vindo a melhorar tecnicamente, em termos de equipamentos e formação?

Sim, evoluiu-se muito nos últimos anos, com algum abrandamento durante a pandemia. Hoje em dia é importante ter equipamentos cada vez melhores, para acompanhar a evolução dos produtos.

Ao contrário de alguns retalhistas, a LTintas nunca investiu em centros de formação de repintura próprios...

Foi algo pensado para o novo armazém, mas, como temos proximidade geográfica com as instalações da Axalta, o projeto não avançou. Além disso, o nosso cliente ainda valoriza a deslocação às instalações da marca. E por isso vamos continuar com esta estratégia. Quando a formação

é apenas teórica, realizamos nas nossas instalações, mas normalmente adicionamos a componente técnica e fazemos nas instalações da Axalta. Realizamos também formações on-job, nas oficinas. Neste caso, o nosso técnico desloca-se, por exemplo, a uma oficina que está com dificuldade em aplicar determinado produto. Também é útil para nós, pois fazemos levantamento de necessidades de aquisição de equipamentos nas oficinas. Isto é uma das nossas mais-valias, mais um aspeto diferenciador, pois

a nossa concorrência não faz este tipo de trabalho. Fazemos muito este tipo de iniciativas, e são muito valorizadas pelos nossos clientes.

Os veículos híbridos e elétricos irão afetar o setor da repintura?

Na repintura, os elétricos utilizam um tipo de chapa diferente, com substratos diferentes, e o tipo de tratamento e equipamentos para tratar este tipo de material é diferente. Penso que irá começar por aí. Além disso, o facto de o veículo comunicar será importante, ao estar em comunicação com a marca e com o cliente, porque poderá agilizar alguns serviços. Poderá, por exemplo, indicar que determinada peça tem um dano e alertar o concessionário para contactar o cliente, para que este faça o agendamento da reparação.

O setor da repintura está a passar também pela dificuldade de acesso aos materiais?

Sim. O aumento dos custos dos materiais tem sido transversal a todos os fornecedores, devido à falta de matérias-primas. O maior desafio no próximo ano será o aumento dos preços, para quem trabalha as gamas premium. ■

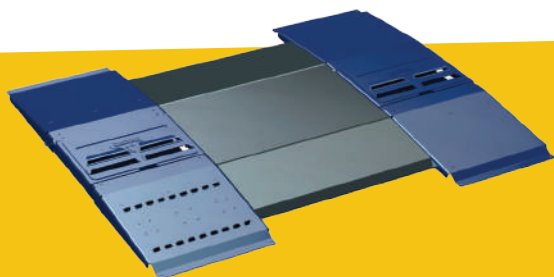




RECEÇÃO ATIVA



DOMINGOS & MORGADO



SCANNER DE SOLO

mm 2.9 3.4 3.7 3.8

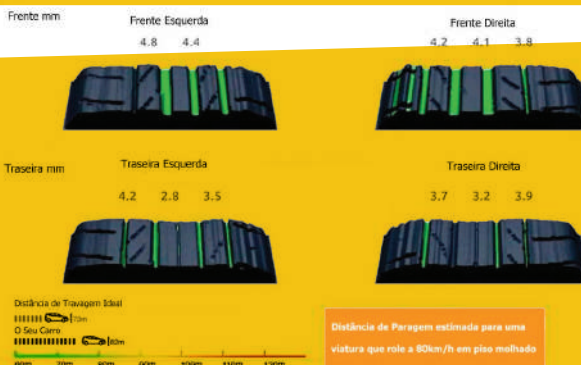


MEDIÇÃO DO PISO DE PNEUS



INTERFACE:

COM A RECEÇÃO DA OFICINA
COM APP DE TELEMÓVEL



DISTÂNCIA DE TRAVAGEM DE UMA VIATURA
A 80KM/H EM PISO MOLHADO

SAIBA MAIS AQUI



UTILIZADORES:

PARA TODAS AS OFICINAS COMO RECEÇÃO ATIVA;

PARA RENT-A-CAR COMO VERIFICAÇÃO DE VIATURA Á SAÍDA
E NA CHEGADA, DE FORMA A EVITAR ATOS CRIMINOSOS.

PARA AUMENTAR AS VENDAS NA SUA OFICINA

IMPORTANTE

DE UMA FORMA SÉRIA E CREDÍVEL PARA O SEU CLIENTE, PODE FORNECER-LHE UM RELATÓRIO DA NECESSIDADE DE:
MUDAR OS PNEUS; ALINHAR A DIREÇÃO; SUBSTITUIR PEÇAS DOS SISTEMAS DE TRAVAGEM E SUSPENSÃO,
ISTO É: **VALORIZAÇÃO DO SERVIÇO DA OFICINA**

**DOMINGOS
& MORGADO**
EQUIPAMENTOS E JANTES

Via Central de Milheirós, 360 - 4475-330 Milheirós - Maia - Portugal
Email: comercial@domingos-morgado.pt
Telef.: +351 229 618 910
Fax: +351 229 618 919
www.domingos-morgado.pt



D&M no Facebook

Dossier



ALTERNADORES E MOTORES DE ARRANQUE

Oferta extensa e variada

Num mercado concorrencial, é na qualidade, capacidade de entrega e serviço pós-venda que os players se tentam diferenciar

TEXTO NÁDIA CONCEIÇÃO

A oferta de alternadores e motores de arranque no mercado português é extensa e muito diversificada. As empresas que os comercializam, sejam novos ou reconstruídos, enfrentam um mercado muito concorrencial, muitas vezes debatendo-se com produtos de preço mais baixo, mas menor qualidade, que ainda atraem alguns clientes. Além da qualidade, a disponibilidade de produto e a rapidez de serviço são aspetos com os quais estes players se tentam diferenciar. Na produção, os grandes desafios são os requisitos ambientais, e a eficiência, desempenho e durabilidade destes produtos, aliada à tecnologia necessária para

os veículos mais recentes. aumentar a resistência destas máquinas aos sistemas “start & stop” que estão a ser massificados nos novos veículos. Carlos Gomes, da ZF Aftermarket, lembra que aumentar a resistência destes produtos aos sistemas “start & stop” dos veículos é um dos grandes desafios tecnológicos atuais: “Estes novos sistemas são muito exigentes para o solenoide e demais mecanismos destes produtos, o que exige que as máquinas sejam mais robustas para resistir à maior sobrecarga de ciclos a que são sujeitas”. A REVISTA PÓS-VENDA foi conhecer a oferta atual de alguns dos maiores operadores do mercado de motores de arranque e alternadores em Portugal. ●

QUESTÕES

- 1 - Que marca/marcas de alternadores e motores de arranque comercializam em Portugal?
- 2 - Quais as principais características dos alternadores e motores de arranque que comercializam? (Extensão de gama, cobertura do parque, etc.)
- 3 - A vossa oferta também contempla alternadores e motores de arranque reconstruídos? Qual a importância dessa gama?
- 4 - Que novidades terão em breve na gama de alternadores e motores de arranque?



AS
AS-PL
Robert Snider
www.as-pl.com

1 A maioria dos alternadores e motores de arranque que oferecemos no mercado português são produtos de alta classe da marca "AS". Durante muitos anos de presença no mercado, os nossos produtos ganharam uma reputação ótima entre mecânicos, proprietários de oficinas e clientes na Europa e noutros continentes.

2 Os produtos oferecidos pela AS-PL são submetidos a rigorosos procedimentos de teste e atendem aos mais elevados requisitos em termos de montagem e parâmetros técnicos. A confiabilidade dos nossos alternadores e motores de arranque é demonstrada pelo fato de que todos os produtos que saem de nossa fábrica são amplamente testados em máquinas especializadas e os resultados dos testes são incluídos em cada produto oferecido. Além disso, para todos os produtos novos e reconicionados, damos 2 anos de garantia.

3 Na nossa oferta pode encontrar produtos novos e reconicionados. O volume de produção de peças reconicionadas na nossa fábrica foi duplicado e atualmente as capacidades de montagem de produtos

reconicionados de 12 000 peças mensalmente constitui 15% de vendas mensais de alternadores e motores de arranque. Os alternadores e motores de arranque reconicionados na nossa fábrica são cuidadosamente selecionados e testados antes de serem entregues ao cliente.

4 Temos melhorado os nossos produtos e reagido de forma contínua a todas as mudanças e inovações automóveis no setor. Com base neles, são produzidos alternadores e motores de arranque adaptados às exigências das novas tecnologias da indústria automóvel. Trata-se, por exemplo, dos veículos com o sistema START-STOP que contam com motores de arranque reforçados ou dos carros híbridos com o sistema integrado de motor de arranque-alternador (ISA). Além disso, o sistema alimenta dispositivos adicionais, como direção assistida elétrica ou ar condicionado.



REMY / HC CARGO
KRAUTLI
André Xisto
www.krautli.pt

1 Na Krautli temos a exclusividade de alternadores e motores de arranque da Remy e comercializamos também máquinas rotativas da HC-Cargo. A nossa oferta cobre a maioria do parque circulante de veículos ligeiros, ligeiros comerciais e pesados.

Quais os aspetos a que uma oficina deve ter atenção ao adquirir este tipo de componentes?

André Xisto, KRAUTLI

"Como na maioria dos casos, a selecção de marcas especializadas, com conhecimento, qualidade e experiência são a melhor garantia para assegurar a qualidade do produto. Os especialistas sabem reconhecer a qualidade e recusam a utilização de cópias de qualidade desconhecida, garantido dessa forma uma intervenção profissional e de confiança".

Cristiana Costa, VIEIRA & FREITAS

"O principal aspeto a ter em conta ao adquirir estes produtos é a qualidade a fiabilidade e a confiança que a marca nos transmite. Adquirir um produto destes, sem ter confiança na qualidade, pode representar sérios problemas para o negócio e confiança que os clientes depositam em nós".

Bruno Pires Peres, RECOFICIAL

"O objetivo da oficina é servir os seus clientes e garantir-lhes mobilidade e segurança. Para o efeito, deve sempre optar por produtos e componentes que garantam esses propósitos. A gama de motores de arranque e alternadores RecOficial vai de encontro a essas expectativas alicerçadas numa excelente relação qualidade-preço".

Ana Rita Soares, LEIRILIS

"Aquando da compra, a oficina tem que ter em conta a qualidade do produto, acima do preço, dado que existe muita oferta no mercado a preços muito baixos, podendo causar problemas no funcionamento dos componentes".

Paulo Santos, MOTRIO

"A necessidade de material de qualidade e com uma boa garantia, salvaguardando o cliente de problemas futuros"

Frederico Abecasis, HELLA

"Sobretudo a qualidade. Houve até agora proliferação de opções e marcas disponíveis nesta gama de produtos, umas com qualidade outras nem por isso. Com a HELLA garantimos que o cliente está a optar por uma qualidade premium, daí oferecermos aos nossos clientes 3 anos de garantia".

Helder Valadas Sardinha, BOSCH

"A qualidade é claramente o fator principal a ter em conta na aquisição de qualquer peça ou reparação, especialmente quando falamos de utilizadores profissionais. A Bosch tem mais de 100 anos de experiência na fabricação de máquinas elétricas, e mais de 50 na remanufatura, a confiança que

2 A nossa gama completa-se, é muito difícil com só uma marca termos a cobertura total do parque circulante e garantir qualidade de produto. Com isto, os produtos Remy permitem-nos ter uma oferta focada em máquinas reconstruídas (gama Reman) com peças originais e um programa de Cores recentemente reestruturado assim como máquinas novas (gama Smart) para os clientes que não pretendem ter a preocupação de devolução e aceitação de Cores. O programa da HC-Cargo vem completar o nosso portefólio de máquinas novas nos casos em que a Remy não tem produto disponível.

3 Sim, a gama Reman da Remy é icónica no mercado e destaca-se pela reparação com produtos de qualidade OE e de acordo com os processos de fabrico OE. Ao optar por uma unidade reconstruída, o cliente sabe que está a adquirir uma peça com a mesma qualidade de uma unidade nova, com preço inferior.

4 Temos observado uma crescente procura no mercado por unidades novas e como tal estamos a reforçar a nossa oferta neste segmento, principalmente com unidades da HC-Cargo. Com este aumento pretendemos estender a nossa cobertura do parque circulante.



CASCO / MEAT & DORIA / HC CARGO
Vieira & Freitas
 Cristiana Costa
www.vieirafreitas.pt

1 A HC Cargo, Casco, Meat & Doria, são os fornecedores com maior representatividade nesta categoria, contudo, a nossa oferta é muito global e por isso além destas marcas temos em stock outras, nomeadamente marcas OE para Europeus, americanos, japoneses e coreanos, nomeadamente, Bosch, Mahle, Mitsubishi, Nikko, Denso, Prestolite, Valeo, etc. Além disso, a Vieira & Freitas, disponibiliza um serviço pós-venda com um departamento técnico reservado, para além do nosso call-center onde prestamos apoio técnico aos nossos clientes. Todos os nossos motores de arranque e alternadores “rotating machines” tem garantia contra defeitos de fabrico, e também temos bancos de testes para avaliar estas garantias.

2 A nossa cobertura é muito alargada, calculamos ter uma resposta em stock de mais de 95% das solicitações em 12V e 24V, viaturas ligeiras, pesadas, agrícolas e Industriais, além de que conseguimos cobrir a quase a totalidade do mercado

depositam na nossa marca os principais fabricantes de veículos são o melhor selo de qualidade que podemos oferecer aos nossos clientes do Aftermarket”.

José Correia, AUTO RECTO

“O grande aspecto que as oficinas devem ter em atenção ao adquirir este tipo de componentes é, fundamentalmente, fazerem o diagnóstico correcto e seguirem as normas pré-estabelecidas de montagem”.

Carlos Gomes, ZF AFTERMARKET

“Antes de mais as oficinas devem dar especial atenção à qualidade destes componentes. Sabemos que nos últimos tempos o nosso mercado tem sido inundado por produtos novos vindos do oriente, que não exigem a devolução do core, e que apresentam preços mais atractivos. No entanto, o nível de qualidade destes produtos por vezes não é o mesmo dos produtos que seguem as mesmas especificações do OE, uma vez que utilizam componentes de qualidade inferior e tem maior tolerância nos seus testes. Apesar de não ser logo perceptível para o instalador, estas máquinas acabam por ter falhas prematuras, levando a uma maior insatisfação dos clientes finais”.

Tiago Domingos, AUTO DELTA

“Como quando falamos de qualquer outro componente, é necessário seguir à risca as instruções de montagem e utilização disponibilizada por todos os fabricantes, seja na caixa do produto ou ainda nos seus websites. Também é de salientar a necessidade de formação técnica para trabalhar directamente com um componente que, cada vez mais tem grande influência no funcionamento do automóvel moderno”.

Elena Borello, ERA

“Como em tudo, não se deve olhar apenas para o preço do produto, mas também para a sua qualidade e origem. É preciso confiar naqueles que sabem, em empresas como a ERA que cuidam da marca e trabalham constantemente para garantir a qualidade dos seus produtos”.

Óscar Rocha, QSR

“Tanto os alternadores como os motores de arranque são produtos que devem exigir atenção por parte das oficinas, pois tanto a montagem como a reparação exigem muita meticulosidade. Compete à oficina

restante em 24 a 48h. Para além das unidades completas, disponibilizamos também uma oferta muito alargada em peças para a reparação para motores de arranque, alternadores e motores DC.

3 O nosso stock é composto maioritariamente por peças novas, contudo também temos reconstruídos, mas sempre sem devolução de “core”. A qualidade é a nossa opção, e a nossa gama no que diz respeito a novos ou reconstruídos, coaduna-se sempre com a necessidade de oferecer uma excelente qualidade equivalente ou igual aos produtos originais.

4 Estamos atentos a todas as novidades que vão aparecendo no mercado, é imperativo nesta área de negócio. Hoje, há diariamente alterações muito grandes, a nossa posição é a de acompanhar com rapidez todas as coisas novas que vão surgindo por parte dos construtores e grandes marcas.



MAGNETI MARELLI

Javier Martinez Mate

www.magnetimarelli-parts-and-services.pt

1 A Magneti Marelli Parts & Services comercializa sob o seu próprio nome uma gama de motores de arranque e alternadores para ligeiros e pesados, com mais de 1200 referências, com uma cobertura aproximada de 80% da frota em circulação. Oferecemos duas gamas: Originais - os mesmos que são fornecidos aos principais fabricantes de veículos das próprias fábricas do Grupo Marelli e de fábricas de outras marcas; eQual starters e alternadores: referências de qualidade equivalente, qualidade garantida a um preço mais competitivo.

2 Oferecemos novos motores e alternadores em duas gamas diferentes: original e equivalente. As principais características das duas gamas são a qualidade dos seus componentes e a fiabilidade do produto. Em relação aos primeiros, são selecionados componentes da mais alta qualidade para proporcionar um ótimo desempenho e uma vida útil mais longa. Do lado da fiabilidade, cada produto é testado quanto à fiabilidade directamente na fábrica. Todos os produtos são testados de acordo com os mais elevados padrões dos principais fabricantes de veículos. O histórico e experiência da marca são aspetos fundamentais e diferenciadores em relação ao resto dos produtos no mercado pós-venda.

3 Atualmente não dispomos de uma gama de alternadores e motores de arranque reconstruídos.

4 A frota automóvel envelheceu e o custo das peças originais nem sempre satisfaz as necessidades. Por isso, a Magneti Marelli lançou a sua eQual em 2016, que tem sido reforçada ano após ano com muitos produtos novos. No início de 2021, foram lançados 102 novos produtos na gama eQual, que agora totalizam 350 referências.



RECOFICIAL

Bruno Pires Peres
www.recoficial.pt

1 A RecOficial – Marca Própria e Exclusiva.

2 As principais características das máquinas elétricas RecOficial são o excelente binómio qualidade / preço para além de uma gama abrangente com mais de 6.000 referências e mais de 1.200.000 equivalências. O fabricante

RecOficial é líder de mercado na Europa e a qualidade dos seus produtos provém do facto de ser um fornecedor de renome de produtos OEM e OES.

3 Apesar da nossa gama também contemplar motores de arranque e alternadores reconstruídos (na RecOficial, o processo de reconstrução pressupõe sempre a utilização de materiais de qualidade superior e de mão de obra qualificada) quase a totalidade das nossas vendas incide sobre motores novos e originais. Os custos inerentes a todo o processo de logística com os produtos reconstruídos aliado à necessidade de uma maior rapidez de resposta ao cliente provoca uma maior procura dos produtos novos. Ainda assim, os produtos reconstruídos podem vir a ter um aumento na procura caso exista escassez de materiais que potencie processos de reconstrução mais simples e amigos do ambiente (pois há menos emissões poluentes neste processo).

4 A gama de motores de arranque e alternadores RecOficial continuamente vai sendo alargada e adaptada ao parque circulante. Máquinas mais eficientes, mais potentes (mercê dos inúmeros sensores e atuadores das novas motorizações), mais leves e com um preço otimizado de produção continuam a ser os pilares onde assentam os produtos RecOficial.

averiguar qual o tipo de deficiência elétrica ou eletrónica, pois por vezes a avaria não inicia em nenhum destes dois componentes. Muitas vezes, é indispensável detetarem alguma avaria sem ter o material necessário para a reparação. A Quasar está preparada e inteiramente disponível para ajudar o cliente. Dispomos de um departamento técnico para qualquer esclarecimento adicional”.

Nuno Fonseca, MF PINTO

“Na nossa opinião os principais aspectos terão a haver com a relação qualidade/preço, por exemplo com a evolução que o mercado tem tido já não compensa a aquisição de máquinas reconstruídas, a melhor opção será sempre o novo e é aí que nos posicionamos, na melhor opção para a aquisição de máquinas novas com a respectiva garantia. Na aquisição o cliente deverá ter a preocupação de adquirir a máquina certa pelo preço justo, com a melhor qualidade possível”.

Javier Martinez Mate, MAGNETI MARELLI

“Um dos aspetos mais importantes é selecionar um produto construído com componentes de alta qualidade, que tenham sido testados sob normas rigorosas de fiabilidade e eficiência”.

PUB

Óleos testados e comprovados em competição e rally

TITAN



LUBRICANTS.
TECHNOLOGY.
PEOPLE.



FUCHS LUBRIFICANTES e Vítor Pascoal

Campeões de Portugal de Ralis GT

Campeões de Portugal de Montanha GT

FUCHS LUBRIFICANTES, Unip. Lda.
Zona Industrial Maia 1, Sector VII | Trav. Eng. Nobre da Costa | 4470-435 Moreira - Maia
Tel. 229 479 360 | fuchs-pt@fuchs.com | www.fuchs.com/pt



BOSCH / SACORGE LEIRILIS

Ana Rita Soares
www.leirilil.com

1 Atualmente a Leirilil comercializa as marcas Bosch e Satorge. Comercializando motores de arranque e alternadores tanto para veículos ligeiros, como para pesados, cobrindo mais de 90% do parque automóvel.

2 Todas as marcas apresentam as seguintes características: larga cobertura do mercado (mais de 90%); boa relação qualidade-preço, onde a qualidade está alinhada com o equipamento original; produtos e peças de reparação com qualidade de equipamento original; acompanhamento das novas tecnologias, como desenvolvimento de produtos para sistemas start-stop.

3 Sim, a Leirilil também comercializa alternadores e motores de arranque reconstruídos da marca Bosch. A marca garante a qualidade do produto, uma vez que apenas são utilizados cascos em excelentes condições, onde todas as peças de desgaste são substituídas e todos os produtos da gama de reposição são devidamente testados. Em termos de relação preço/qualidade, a linha Bosch Reconstruídos acaba por ser a melhor opção, assim sendo é uma linha com bastante peso no volume de vendas em toda a gama de alternadores e motores de arranque.

4 A Leirilil irá apostar na sua marca própria Satorge, alargando a sua oferta. Esta marca prima pela qualidade do produto, sendo sempre produto novo, não havendo a necessidade da devolução da máquina usada.



MOTRIO

Paulo Santos
www.motrio.com

1 A Motrio só comercializa motores e alternadores com a própria marca. Não sendo a Motrio fabricante de componentes automóveis, têm como fornecedores marcas premium de aftermarket.

2 A gama da Motrio está focada nas marcas do grupo PSA e VAG e não se prevê a extensão.

3 A Motrio não tem como alternativa peças reconstruídas.

4 Não se prevê alterações a nossa gama de motores de arranque e alternadores.



HELLA

Frederico Abecasis
www.hella.com

1 A marca Hella.

2 É uma gama de máquinas elétricas de nível premium, inteiramente novas e sem necessidade de devolução do core. Neste momento temos mais de 1300 referências que cobrem 80% do parque europeu.

3 Não, a gama de reconstruídos foi descontinuada e integralmente substituída pela gama de máquinas novas sem core.

4 Lançaremos já no próximo trimestre mais 120 novas referências. Queremos que as ampliações de gama sejam feitas de modo sistemático a cada trimestre.



BOSCH

Helder Valadas Sardinha
www.boschaftermarket.com

1 A Bosch.

2 A Bosch tem uma ampla oferta de motores de arranque e alternadores em duas linhas de produto, a de máquinas reconstruídas e a de máquinas novas. A linha de reconstruídos tem uma cobertura de mais de 90% do parque circulante europeu, com apenas 1800 referências e oferece soluções para todos os segmentos do mercado, ligeiros, pesados, maquinaria agrícola e de obra pública ou indústria. Além do produto completo, a Bosch oferece ainda um amplo programa de peças de reparação para motores de arranque e alternadores.

3 A sustentabilidade é uma questão muito importante para o Grupo Bosch, e, como não podia deixar de ser, oferecemos um amplo programa de produtos remanufaturados que contribuem para uma economia circular e para a sustentabilidade. Com o programa Bosch eXchange para motores de arranque e alternadores,

Quais os desafios e oportunidades do mercado de motores de arranque e alternadores?

Cristiana Costa, VIEIRA & FREITAS

"O principal desafio é acompanhar a necessidade dos parceiros, que hoje se centra principalmente na rapidez de serviço e na qualidade do produto. As oportunidades de negócio dependem sobretudo desta rapidez e da qualidade, por isso temos em stock alguns milhares de referências para podermos responder na hora".

Bruno Pires Peres, RECOFICIAL

"O desafio passa sempre pela produção de produtos mais compactos, mais leves, mais amigos do ambiente, mas com a máxima eficiência. No caso dos alternadores, a tendência é que produzam correntes de saída superiores, que possuam uma maior eficiência na geração de potência e uma redução no ruído eletromagnético. Todos estes avanços tecnológicos devem ter processos otimizados para que o preço seja justo e adequado".

Ana Rita Soares, LEIRILIS

"Existem muitas marcas a operar no mercado, a oferta de motores de arranque e alternadores é elevada, existindo produtos com vários níveis de qualidade e proveniências, o que pode baixar a qualidade dos produtos disponibilizados para o mercado; o que torna a concorrência muito competitiva, provocando margens reduzidas, compete aos distribuidores consciencializar os seus clientes para a importância de aplicação de produtos de qualidade".

Frederico Abecasis, HELLA

"A palavra chave para o êxito nas vendas de máquinas elétricas é disponibilidade. Quanto mais horizontal for o stock, melhor será o serviço dado pelo distribuidor e é esse fator – a par com a qualidade – que determina um bom volume de vendas no que diz respeito a motores de arranque e alternadores".



**EM 2022, CONTINUAREMOS A APOIAR
OS PROFISSIONAIS E AS EMPRESAS
DO SETOR AUTOMÓVEL**

DESEJAMOS A TODOS UM

2022

PLENO DE SUCESSOS



Sede (Loures): Rua Francisco Salgado Zenha, 3 - 2685-332 Prior Velho - tel: 219 427 870
Delegação (Maia): Rua Alves Redol, 370 - 4425-613 Pedrouços - tel: 229 069 290

a Bosch oferece uma solução ótima e económica para todas as reparações – e tudo isso com a qualidade comprovada Bosch. O programa consiste, na sua maioria, em produtos remanufacturados em série e pode ser complementado com produtos novos, se necessário, a fim de garantir uma elevada cobertura de mercado e disponibilidade. Os produtos eXchange são fabricados segundo as mesmas normas que as peças originais e tem de passar por testes rigorosos de funcionalidade e de qualidade. Este é o garante de elevada qualidade e fiabilidade a preços mais económicos.

4 As últimas novidades adicionadas ao programa de motores de arranque e alternadores no canal Aftermarket, são os motores de arranque start&stop e os alternadores efficiency line, com um grau de eficiência até 77%, mais potentes e que permite poupar combustível, em condução real. Novos produtos relacionados com novas tecnologias serão sendo incorporados à gama Aftermarket assim que se justificar.



DRI
AZ AUTO
Rui Reis
www.azauto.pt

1 Para esta família de produto em particular, a nossa estratégia, desde o momento em que iniciámos a nossa relação com a DRI, passou exclusivamente por esta marca. Pela extraordinária qualidade dos seus produtos, pela relação preço/qualidade, e pela forma como o mercado tem percebido e aceite a qualidade destes produtos, não equacionamos qualquer outra Marca. Além da qualidade e variedade de gama, também o facto de se tratar de um produto reconstruído é algo que contribui para esta lógica de economia circular, cada vez mais presente nas nossas vidas e que tanto temos na AZ Auto trabalhado.

2 Na DRI apenas são comercializados alternadores e motores de arranque reconstruídos, com base exclusivamente em equipamentos originais. Isto é, os chamados “equipamentos de 2ª linha” ou oriundos de unidades de produção de qualidade duvidosa, nunca fazem parte do nosso portfolio.

3 Sim a oferta DRI contempla alternadores e motores de arranque reconstruídos. Estas peças são de certa forma o exemplo de peças reconstruídas. São peças possíveis de ser reconstruídas para condições, algumas vezes melhores do que o estado inicial. O

seu desgaste pode ser totalmente revertido, tornando-se assim numa ótima alternativa para o setor da reparação.

4 Neste momento dispomos de uma gama muito completa destes componentes, não perspetivando assim a adição de novos elementos.



ELSTOCK
AUTO RECTO
José Correia
www.autorecto.com

1 A marca de alternadores e motores de arranque que comercializamos é Elstock.

2 Temos muita confiança nesta marca, razão pela qual já trabalhamos há mais de 20 anos. Somos, aliás, vendedores exclusivos desta marca em Portugal, o que nos deixa muito orgulhosos tendo em conta a qualidade, credibilidade e reconhecimento desta marca.

3 A nossa oferta contempla alternadores e motores de arranque reconstruídos sim. Mas abrange, também, material original e

“A qualidade é claramente o fator principal a ter em conta na aquisição de qualquer peça ou reparação, especialmente quando falamos de utilizadores profissionais”

Hélder Sardinha, Bosch

cópias. Podemos dizer que temos material muito diversificado com o objectivo de servir o máximo de clientes possível.

4 Em termos de novidades, a nossa prioridade é conseguir servir os carros híbridos. Para além disso, temos como objectivo futuro ter mais alternadores de 48V.



LUCAS
ZF AFTERMARKET
Carlos Gomes
www.lucasautomotive.com/pt

1 Comercializamos apenas e em exclusivo a marca Lucas.

2 Uma das principais características dos nossos alternadores e motores de arranque Lucas é que são reconstruídos com base apenas em cores originais, sendo que são depois testadas individualmente para garantirem as especificações OE. Desta forma conseguimos assegurar para os nossos clientes a durabilidade e performance similar à máquina original. Na gama Lucas contamos com mais de 6.000 referências de motores de arranque e alternadores, permitindo ter uma cobertura de 98% do parque automóvel de ligeiros de passageiros e comerciais.

3 A nossa oferta é exclusivamente de máquina reconstruídas, uma vez que é a solução mais ecológica e económica. Para além dos motores de arranque e alternadores, ainda contamos com compressores de ar condiciona e válvulas EGR Lucas igualmente reconstruídos e testados segundo as especificações OE.

4 As principais novidades serão ao nível das extensões de gama, onde incluiremos as mais recentes aplicações.



VALEO / ERA / CGA
AUTO DELTA
Tiago Domingos
www.autodelta.pt

1 A Auto Delta comercializa alternadores e motores de arranque da Valeo, ERA e CGA.

2 Em primeiro lugar, como em todas as gamas de produto que comercializamos, procuramos disponibilizar um

Helder Valadas Sardinha, BOSCH

"A redução das emissões é o principal reto da indústria automóvel nos próximos anos. Nesse sentido, para cumprir os objetivos de 2050, será necessário que a redução das emissões aconteça dia a dia. O motor de combustão interna ainda é atualmente o eixo central da mobilidade em todo o mundo, por isso, continuamos a investir para reduzir as suas emissões".

José Correia, AUTO RECTO

"O principal desafio de mercado que temos de enfrentar é, fundamentalmente, conseguirmos adaptar a todos os avanços tecnológicos e atualizações, que, inevitavelmente, vão acontecendo ao longo dos anos".

Carlos Gomes, ZF AFTERMARKET

"Os principais desafios para estes produtos é essencialmente aumentar a resistência destas máquinas aos sistemas "start & stop" que estão a ser massificados nos novos veículos. Estes novos sistemas são muito exigentes para o solenoide e demais mecanismos destes produtos, o que exige que as máquinas sejam mais robustas para resistir à maior sobrecarga de ciclos a que são sujeitas".

Tiago Domingos, AUTO DELTA

"Continuaremos a falar deste tipo de produtos nos próximos tempos muito por culpa do facto de que manterão a sua influência, crescente nos motores a combustão modernos, nos automóveis com outros tipos de propulsão. Desta forma, é necessário manter esta gama de produto "debaixo de olho" e garantir uma oferta equilibrada e com qualidade para responder às solicitações dos nossos parceiros comerciais".

Óscar Rocha, QSR

"Fazemos todos os esforços para garantir que os nossos produtos sejam de qualidade superior. Este tipo de material elétrico requer qualidade e durabilidade. Deste modo, o nosso departamento técnico, com larga experiência no sector, dispõe da mais atual tecnologia que permite ter um

produto com qualidade inquestionável. Depois, é essencial a cobertura do parque automóvel bem como a relação qualidade/preço que permita um benefício económico para todos os elos da cadeia do Aftermarket.

3 Apenas disponibilizamos produtos reconstruídos cuja garantia seja de particular relevância ainda que o nosso foco seja na comercialização de produtos novos. Na verdade, o seu peso não muito elevado até devido à qualidade e aceitação dos Alternadores e Motores de Arranque novos que comercializamos.

4 Seguiremos sempre o caminho aberto pelos nossos fornecedores: primeiro alargando de forma permanente a gama de produtos disponibilizada ao mercado e distribuindo, à medida que se tornem disponíveis, novos produtos e com tecnologia moderna que esses mesmos fabricantes dinamizem.

**QSR / BOSCH / VALEO / DENSO QSR**

Óscar Rocha
www.qsr.es

1 A Quasar Portugal tem uma ampla oferta de alternadores e motores de arranque em três linhas de produto, a marca própria QSR, original e reconstruído. Para além de todos os anos de experiência e de toda confiança na nossa própria marca QSR, comercializamos também originais de marcas como Bosch, Valeo, Denso, Mitsubishi, Prestolite, entre outras.

2 A Quasar Portugal situa-se em dois pontos estratégicos a nível nacional, Leiria e Maia, disponibilizando rapidez e eficácia na logística dos nossos serviços para todo o país. As principais características dos produtos que comercializamos são fiabilidade, disponibilidade de stock e relação qualidade/preço com o objetivo de conseguir uma satisfação e confiança cada vez maior junto dos nossos clientes. A nossa gama de produtos permite-nos ter um catálogo extenso, que cobre o parque automóvel ligeiro, parque de pesados, assim como industrial e agrícola. De modo a facilitar ao cliente a procura de alternadores e motores de arranque da gama mencionada, a Quasar tem à disposição um web site onde permite procurar e filtrar através de um enorme leque de referências. Não menos importante, existe uma novidade no nosso web

site que permite que o cliente faça uma busca avançada do produto com filtros.

3 Sim, a Quasar presta atenção à gama reconstruída. É uma linha de produto que está envolvida com o meio ambiente, ou seja, é ecologicamente mais benéfico, provocando uma pegada ecológica menor. Através dos nossos profissionais altamente qualificados oferecemos uma segunda vida, sem comprometer a qualidade do produto final. A nossa empresa dispõe de um departamento de reparação e reconstrução que assegura que todos os componentes sejam limpos, verificados e processados com rigoroso controlo de qualidade e testagem, garantindo um excelente resultado final.

4 O departamento de compras está bastante comprometido com todas as novidades que possam surgir na área dos alternadores e motores de arranque. Estamos constantemente a seguir as tendências do mercado e, deste modo, iniciamos a comercialização de alternadores ISG (Integrated Starter Generator) para as viaturas híbridas. Todas as semanas são introduzidas novas referências em stock e consequentemente, iremos ampliar o número de referências ORIGINAIS em 30%.

**ERA**

Elena Borello
www.eraspares.com

1 A ERA vende motores de arranque e alternadores sob a sua própria marca, ERA.

2 A nossa gama é composta por máquinas originais e alternativas de alta qualidade, mais de 2.500 referências cobrindo 95% da frota automóvel europeia. Antes de ser adicionado ao catálogo, cada produto é verificado e testado pelo nosso departamento técnico. Desta forma, a qualidade do produto e o seu desempenho são verificados. Este tipo de análise é importante para todos os produtos, especialmente quando são depois instalados em veículos com características tecnológicas complexas, a fim de garantir um elevado nível de fiabilidade para o condutor.

3 No passado, tivemos algumas máquinas reconstruídas. Hoje em dia, praticamente não temos.

4 A nossa oferta está constantemente a ser desenvolvida tanto para produtos originais como para alternativas de alta qualidade. Os produtos para veículos pesados representam uma das novidades do ano passado.



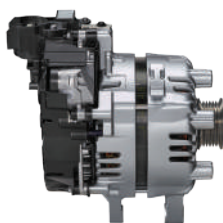
DTS ELECTRIC
MF PINTO
Nuno Fonseca
www.mfpinto.com

1 Comercializamos preferencialmente alternadores e motores de arranque da nossa marca (DTS Electric), embora tenhamos parcerias com outros fornecedores para preencher as necessidades dos nossos clientes.

2 Nós centralizamos essencialmente a nossa oferta no mercado de ligeiros de passageiros embora sempre que surja alguma solicitação dos nossos clientes conseguimos suprir essas necessidades com outros fornecedores que nos apoiam.

3 Comercializamos somente motores de arranque e alternadores novos, isto porque atualmente o mercado de reconstruídos torna-se pouco atrativo e rentável devido aos preços praticados pelo mercado de novos. Ao longo dos anos o mercado de novos tornou-se muito competitivo e com a entrada de novos players no mercado o próprio preço das máquinas acompanhou essa mesma competitividade o que tornou o mercado de reconstruídos pouco ou nada rentável daí a nossa opção pelos novos.

4 Neste momento estamos atentos à dinâmica que este mercado proporciona e consequentemente às necessidades dos nossos clientes. Estaremos certamente preparados para acompanhar toda essa evolução que exista no mercado elétrico.



VALEO
Jaime Lopez
www.valeoservice.pt

1/3 A Valeo oferece ao mercado IAM uma gama completa de alternadores e motores de arranque premium. A oferta Valeo é composta por três gamas: Valeo Origins: a melhor tecnologia e qualidade de equipamento original. Alternadores e motores de arranque Valeo OE, sem set-point, 100% fabricados, testados e



As oportunidades de negócio dependem sobretudo da rapidez e da qualidade

Cristina Costa, Vieira & Freitas

acompanhamento pós-venda capaz de responder a essas necessidades”.

Nuno Fonseca, MF PINTO

“O principal desafio é fazer face à feroz concorrência que existe. A quantidade de players no mercado e a melhoria dos produtos em si ao longo do tempo a juntar às constantes inovações que se introduzem no mercado elétrico ajudam a que seja um mercado sempre dinâmico e que obriga a uma constante atualização da concorrência existente”.

André Xisto, KRAUTLI

“Com a crescente tendência de procura de unidades novas no mercado, é necessário ter preocupação com a oferta de cópias de origem desconhecida e ter critérios de diferenciação de qualidade. Relativamente às unidades reconstruídas, só com critérios rígidos de qualidade na recolha de Cores e na aplicação de técnicas e materiais de fabricação de OES podemos garantir a qualidade de uma peça reconstruída e de qualidade”.

Javier Martinez Mate, MAGNETI MARELLI

“Existe atualmente uma vasta oferta destes produtos no mercado pós-venda. É um mercado altamente fragmentado no qual aparecem, ano após ano, novos concorrentes. Além disso, estes produtos viram as suas funções evoluir com o aparecimento de novas tecnologias no mercado automóvel. O desafio é, portanto, oferecer um produto fiável, competitivo e atualizado. Uma oferta que se expande com a frota de veículos e evolui com as necessidades das marcas e dos automobilistas”.

validados para equipamento original pela Valeo. O acesso mais rápido às mais recentes tecnologias para novos veículos. A gama Origins é constituída por mais de 1000 referências, cobrindo mais de 82% da frota portuguesa; Valeo CoreFlex: a oferta mais inteligente sem pontos de ajuste. Alternadores e arranqueadores Premium, 100% em conformidade com as especificações Valeo. A competitiva oferta sem casco da Valeo. A gama CoreFlex consiste em mais de 600 referências de alta rotação, cobrindo mais de 80% da frota portuguesa; Valeo ReGen: a oferta mais inteligente em produtos renovados. Ampla gama de alternadores e motores de arranque cobrindo desde os veículos mais antigos até aos mais recentes. 100% remanufaturada de acordo com as especificações do equipamento original e com um sistema rápido e flexível de gestão de invólucros. A gama ReGen é constituída por mais de 1600 referências, cobrindo mais de 92% da frota portuguesa.

4 A Valeo iBSG 48V, uma solução inovadora para reduzir as emissões de CO2 agora disponível para o aftermarket. Com o iBSG 48V (Integrated Belt Starter Generator), a Valeo enfrenta com sucesso o desafio de aumentar o desempenho dos veículos de combustão interna através da redução do seu consumo de combustível. Uma tecnologia destinada a generalizar-se no mercado nos próximos anos. A tecnologia Stop-start, pioneira da Valeo com i-StARS em 2010, foi um grande passo em frente. Desde então, foram estabelecidos desenvolvimentos tecnológicos cada vez mais complexos a fim de reduzir as emissões de CO2, incluindo a tecnologia de 48V que se tornará indispensável nos próximos anos. Consequentemente, os veículos elétricos e a tecnologia de 48V dominarão o mercado até 2030. Em 2017, a Valeo começou a fornecer o primeiro equipamento com sistemas iBSG 48V com eletrônica integrada. Além de funcionar como alternador e motor de arranque, este sistema executa quatro funções adicionais que reduzem o consumo de combustível e, portanto, a emissão de CO2 até 6%. Recarrega a bateria para ajudar o motor e para fornecer energia aos serviços do veículo; Assiste o motor quando o veículo viaja a uma velocidade constante (em auto-estradas, por exemplo) para reduzir o consumo de combustível; Fornece apoio adicional ao motor durante a aceleração; permite ao veículo conduzir curtas distâncias em modo 100% elétrico. O sistema iBSG já está instalado em centenas de milhares de veículos, incluindo aplicações de gama asiática, alemã, britânica e francesa. Com o sistema iBSG, a Valeo está a contribuir activamente para a eletrificação dos veículos. Existem 15 referências iBSG 48V já disponíveis no mercado independente.



Apoiamos na condução do seu negócio
com as melhores marcas.



Técnica



Novos produtos e lâmpadas facilitam secagens rápidas, simples rentáveis e sustentáveis

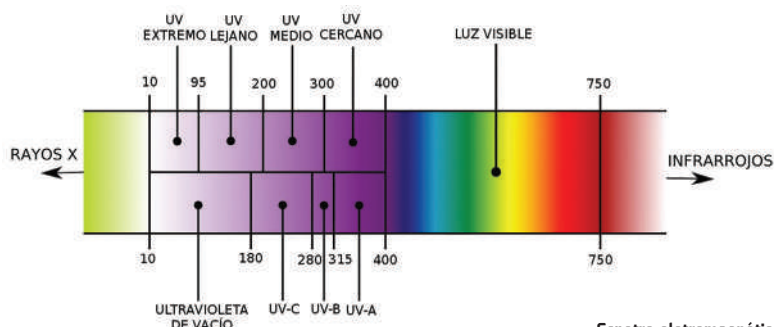
Tecnologia LED revoluciona a secagem ultravioleta

TEXTO ANDRÉS JIMÉNEZ GARCÍA

O secador ultravioleta destinado ao setor automóvel destaca-se por ser rápido, simples, rentável e com custos e riscos muito baixos. Os diferentes produtos e equipamentos de tecnologias UV oferecem grande facilidade e flexibilidade de utilização e favorecem a sustentabilidade, visto que, ao tratar-se de produtos prontos a utilizar, preservam recursos e eliminam excedentes.

A luz é a parte da radiação eletromagnética que pode ser percebida pelo olho e que compõem, em conjunto com outras radiações, a totalidade do espectro eletromagnético. A expressão «luz visível» indica especificamente os comprimentos de ondas de radiação do

espectro visível. Em todo o espectro eletromagnético existem comprimentos de ondas associadas a outras radiações, que geram diferentes quantidades de energia, como a infravermelha, os raios-X ou a radiação ultravioleta (UV). À medida que o comprimento de onda diminui, aumenta a energia que transporta a radiação.



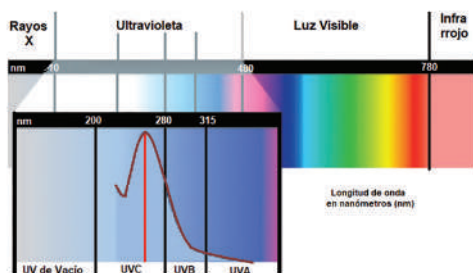
Espectro eletromagnético

Secador UV em automóveis

O secador ultravioleta destinado ao setor automóvel (UVA-A) sobressai pela sua rapidez, simplicidade, rentabilidade e porque trás consigo riscos muito baixos. As velocidades de cura típicas vão desde 20 segundos até aos 5 minutos, dependendo dos produtos, espessuras, das marcas e das lâmpadas implementadas. Na tecnologia UV, o revestimento possui foto indicadores, que se encargam de atuar como endurecedores. O processo de secagem utiliza a luz ultravioleta para iniciar a reação fotoquímica (fotopolimerização direta).



Em comparação com outras tecnologias, a secagem ultravioleta pode ser considerada um processo rápido, de baixa temperatura, altamente produtivo e respeitador do meio ambiente, contando com menos químicos poluentes (dissolventes).



Comprimentos de onda do espectro ultravioleta

Produtos que secam com radiação UV

A maioria dos revestimentos UV em automóveis são transparentes, translúcidos e estão ligeiramente pigmentados. Assim o é pois os segmentos poderiam bloquear a ativação dos foto iniciadores.

Os mais utilizados no sistema ultravioleta são pinturas destinadas à preparação de fundos, como as massas e primários -aparelhos.

- Massas. São de 1k e, portanto, não precisam de peróxido de benzoílo para a sua secagem.

A sua utilização foi pensada para pequenas reparações, como os trabalhos rápidos, pequenos retoques, etc..., e sobre superfícies metálicas (aços zincados, galvanizados, alumínio...). Também sobre diferentes zonas plásticas (termoestáveis e termoplásticos), sem a necessidade de aplicar primário previamente as superfícies a emassar.

Estão disponíveis massas com diferentes texturas (fina e grossa) e a sua aplicação resulta de forma muito simples, podendo realizar-se com espátulas metálicas ou de borracha.



Massa UV de 1K

A secagem é realizada através da luz ultravioleta; em poucos segundos, a massa pode estar pronta a ser lixada e continuar com o processo de reparação.



A secagem ultravioleta é um processo rápido, a baixa temperatura, altamente produtiva e sustentável.

- Primários-aparelhos. São diversos os fabricantes de pinturas que no seu portfólio incluem estes primários-aparelhos de 1K e secadores de ultravioleta.



Primário-aparelho 1K (spray - pistola)

Estes produtos que, nos seus inícios, eram semitransparentes ou translúcidos, hoje em dia encontram-se ligeiramente pigmentados (cinzento claro, médio e escuro) para melhorar a cobertura das pinturas. São produtos prontos a utilizar, ou seja, não se misturam com nenhum outro produto. Livres de isocianatos (os isocianatos encontram-

-se presentes nos endurecedores, que não são utilizados), têm propriedades anticorrosivas e boa aderência sobre um grande número das peças plásticas utilizadas em automóveis.



Aparelho UV e pistola Autosurface UV

A distância de aplicação será de uns 20/25 cm da superfície. Podem ser aplicadas 2 ou 3 mãos, com pequenas secagens entre elas (entre 30-60 segundos, aproximadamente).

Vantagens dos produtos para secagem UV

São imensas as características que aumentam o valor deste tipo de pinturas e que, em conjunto com o processo de secagem UV, trazem um grande número de vantagens para a reparação:

- Os produtos são «prontos a utilizar» e não requerem a preparação de misturas, reduzindo-se o consumo de endurecedores e diluentes (necessários em 2K).
- Os primários-aparelho podem ser aplicados com spray ou pistola. A aplicação com spray é rápida e simples: se forem aplicados com pistola, o produto não utilizado pode ser novamente colocado na embalagem para ser reutilizado; portanto, elimina resíduos.
- Ao serem produtos de 1K, não possuem um tempo de vida de mistura e tampouco um tempo fixo de aplicação.
- Oferecem grande flexibilidade de aplicação, já que se podem aplicar sobre chapas, aços galvanizados, zincados, pinturas velhas, massas de poliéster, plásticos, etc.
- As camadas aplicadas alcançam excelentes espessuras: a massa de 80 a 250 micrones e, o primário-aparelho, de 110 a 120 micrones por mão.



Alto poder de preenchimento

- A secagem é muito rápida, com tempos muito reduzidos, de 20-30 segundos a 5-6 minutos.



TÉCNICA



A tecnologia de cura UV-LED das novas lâmpadas reduz os tempos de secagem e agiliza o processo de trabalho.

- Os produtos não são sensíveis às marcações dos adesivos, já que não contêm dissolventes.
- Uma vez secos, são fáceis e rápidos de lixar, graças ao seu acabamento fino e uniforme.
- Reduzem custos energéticos para a oficina, minimizando a utilização da cabina de pintura ou de equipamentos infravermelhos para a secagem.
- Aumentam a produtividade e a rentabilidade da área de pintura, encurtando os processos de trabalho e os tempos de entrega dos veículos.

Tipos de lâmpadas

Em conjunto com os produtos específicos para a secagem UV, são utilizadas diferentes lâmpadas, com tecnologias distintas:

• **Lâmpadas de vapor de mercúrio:** Eram as mais utilizadas desde há uns anos para a secagem de produtos da indústria automóvel. As lâmpadas criam um arco dentro do vapor de mercúrio, emitindo uma intensidade luminosa ultravioleta entre 240 a 350 nm dentro do espectro luminoso.

• **Lâmpadas LED de secagem UV-A.** Nos últimos anos, apareceu a tecnologia de cura UV-LED. Esta tecnologia está a crescer rapidamente em popularidade e apresenta muitas vantagens em relação às baseadas em mercúrio: por exemplo, não requerem um pré-aquecimento antes da sua utilização, encurtando ainda mais os tempos de secagem.

Um exemplo é a Lâmpada Tesla Cure UVA LED 100, portátil, sem fios e recarregável, com tecnologia de secagem e cura em frio. Não necessita de tempos de pré-aquecimento ou evaporação antes de iniciar a secagem, reduzindo os tempos e os consumos energéticos de forma eficiente.



Secagem com Tesla Cure UVA LED 100

Outra característica da lâmpada Tesla Cure UVA LED 100 é que cumpre a norma ATEX. Utiliza uma potência de 100 watts e gera energia unicamente na radiação correspondente aos comprimentos de onda UV-A, minimizando a exposição do pintor à luz UV.

A nova lâmpada UV SmartCure de IRT é sem fios e está dotada de uma potente bateria substituível de iões de lítio de 18V, que proporcionam uma luz constante e uniforme, incluindo quando está quase sem carga.



Kit da lâmpada IRT UV SmartCure

Possui um ecrã digital, que indica o nível de carga da bateria, o tempo de cura, o funcionamento do ventilador, etc.

Está especificamente desenvolvida e otimizada para secar de forma completa e assegura revestimentos UV de comprimento de onda até 395 nm.

O inovador sistema Colad da lâmpada UV Colad Fast Curing System pode ser aplicado em cura de massas, primários e aparelhos de preenchimento. O seu design ergonómico permite a sua utilização de forma cómoda e simples. Possui um largo cabo, que permite que o equipamento esteja sempre pronto a ser utilizado.



Colad Fast Curing System

A sua tecnologia e comprimento de onda, 395 nm, possibilita secagens UV muito rápidas e eficientes.

O tempo de cura é muito curto e dependerá da distância de exposição e da espessura da camada. As superfícies curadas com esta lâmpada estarão prontas a ser lixadas de forma imediata.

Principais características das lâmpadas LED

- Equipadas com LED UV, que possuem luz de alta intensidade
- Comprimentos de onda LED UV-A de 350 a 395 nm
- Fáceis de utilizar graças ao seu design ligeiro e ergonómico
- Utilizam lentes resistentes e duradouras de vidro transparente, fáceis de limpar
- Desenhadas com carcaças resistentes a impactos e a dissolventes
- Utilizam sensores de temperatura para que nem a eletrónica nem os LEDs sobreaqueçam
- Possuem ecrãs com temporizador, nível de bateria e outras funções
- Possuem dissipadores em abas biselares para melhor gestão do calor
- Utilizam potentes ventiladores para obter a máxima refrigeração.
- São equipamentos sem fios com baterias recarregáveis ou equipamentos de uso com cabo

Riscos da luz ultravioleta

As ultravioletas utilizadas nos processos de trabalho no setor automóvel são os menos prejudiciais para o corpo humano. São ultravioletas do tipo UV-A, com comprimentos de onda entre 320 e 400 nanómetros, sendo, portanto, os mais próximos do espectro visual e os menos problemáticos. Portanto, não será necessário blindar nenhuma zona específica da oficina, sendo unicamente necessário utilizar óculos com proteção ultravioleta, máscaras de pó e de vapores e luvas de couro, borracha ou nitrílica, EPI (equipamento de proteção individual) habituais nos processos de pintura.

Conclusões

A tecnologia UB permite poupar tempo em cada reparação, ao mesmo tempo que as oficinas reduzem os seus custos de energia. Para além disso, a baixa temperatura que esta tecnologia utiliza protege os componentes plásticos, como os para-choques, de possíveis deformações. São produtos sustentáveis, visto que, ao não necessitarem de compostos como endurecedores, limitam os recursos e eliminam excedentes. ●



MAIS+

*Próxima
Eficiente
Inovadora
Abrangente*

CARF - DISTRIBUIÇÃO DE MERCADORIAS, LDA

Avenida Severiano Falcão, 16-A
2685-378 Prior Velho

Serviço de atendimento ao cliente
21 980 96 40 | Fax: 21 980 96 49

Apoio electrónico
geral@carf.pt



GESTÃO

ActionCOACH®

BUSINESS COACHING

LISBOA

COMO TER AS PESSOAS CERTAS NOS LUGARES CERTOS

Equipa – Sistema de Recrutamento

Se ambicionamos uma empresa comercial, rentável, de receita previsível e que funcione com ou sem a presença do(s) dono(s), é fundamental colocarmos as pessoas certas nos lugares certos. Para isso temos de ter um Sistema de Recrutamento que funcione.

O que vou apresentar neste artigo é uma nova maneira de recrutar na sua empresa. Lembre-se disto: se não mudar o sistema ou o processo de recrutar que tem estado a utilizar até agora, vai continuar tudo na mesma.

TEXTO LUÍS CHARNECA – luischarneca@actioncoach.com



Sistema de Recrutamento que utilizamos na ActionCOACH é um processo testado de indução, baseado em 4 princípios:

1. Atrair um maior número de candidatos. Será mais provável que encontre a pessoa certa.
2. Implementar vários níveis de escrutínio. Vai perder menos tempo em entrevistas longas a candidatos subqualificados.
3. Observar uma pequena amostra de candidatos, a executar o essencial da função a que se candidata, em tempo real. Terá menos probabilidades de ser surpreendido a partir do primeiro dia de trabalho.
4. Avaliar a amostra final de candidatos, para se certificar de que está a fazer a escolha certa.

O desafio que vos coloco é de criar um sistema que funcione para encontrar a pessoa certa para cada função. Para isso vou partilhar os 10 passos do sistema de recrutamento da ActionCOACH:

1. Nesta fase devemos definir o perfil do candidato “ideal”. Para que posição/função no organograma da empresa, quais são as responsabilidades, tarefas, competências, horário, vencimento, entre outras.
2. Criação do anúncio. Não vamos pedir CV, mas sim criar um formulário (com questões pertinentes e assertivas) para começar a “conhecer” cada candidato. Exemplo de uma per-

gunta a colocar: “O que o motiva a trabalhar na nossa empresa?”

3. Analisar potenciais nichos e colocar anúncios. O anúncio deve seguir o Princípio AIDA (Atenção, Interesse, Desejo e Ação).

4. Primeiro filtro. Avaliação das respostas ao formulário e rejeitar as que não se aplicam. Preparar a lista dos candidatos que passam à próxima fase.

5. Segundo filtro. Efetuar uma pequena entrevista telefónica. A lista de perguntas a fazer deve ser preparada previamente. O entrevistador deve ter uma escala (de 1 a 5 por exemplo) para classificar cada resposta. Aos que considerarmos que passam à próxima fase, agora sim, e só agora, pedimos para nos enviarem o CV.

6. Quarto filtro. Após análise dos CV recebidos, vamos observar as competências e habilidades e selecionar os candidatos a passar ao passo 7 (entrevista de grupo). A estes candidatos, e se realmente queremos contratar as pessoas certas, deve ser aplicado um assessment como por exemplo o perfil comportamental DISC.

7. Quinto filtro. Entrevista de grupo. O grande objetivo é passar a Visão, Missão e Valores da empresa, os candidatos demonstrarem competências chave, fazer perguntas estruturadas, qual(is) o(s) candidato(s) preferencial(ais) de acordo com o perfil DISC.

8. Entrevista individual. Não é obrigatória. Deve ser realizada



se, a partir da entrevista de grupo, existirem 2/3 potenciais candidatos para uma vaga.

9. Oferta verbal com salários e condições. Se necessário pedir (e falar com) referências. Realizar verificações pré-emprego (médicas, criminais e confirmar qualificações).

10. Último passo. Formalização, tratar do contrato com termos e condições.

Lembre-se de preparar um bom programa de integração para o(s) novo(s) colaborador(es).

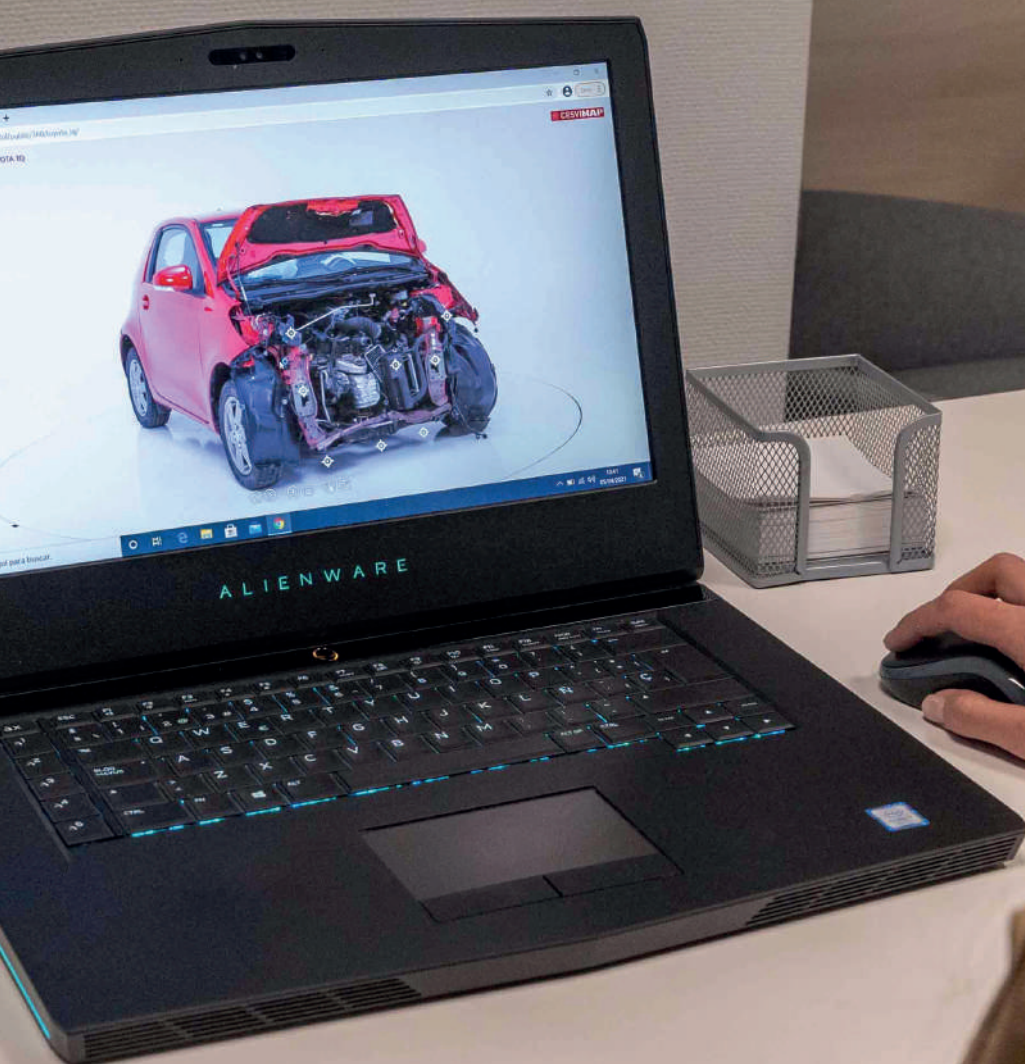
Se necessitar de alguma ajuda, discutir algum ponto deste artigo ou simplesmente perceber como implementar este sistema de recrutamento, terei todo o gosto em marcar uma sessão estratégica consigo. Basta agendar através do seguinte link: <https://bit.ly/3eh2xUf>



Até ao próximo artigo. ●

Febrero - Julio 2022

20% de descuento hasta el 31 de diciembre



Formação



MECÂNICA do dia-a-dia



BMW MOTOR 2.0D N47 / B47

Sensor de contrapressão de escape

No artigo deste mês, trazemos-lhe uma clássica avaria do sistema de pós tratamento de gases de escape, neste caso, o sensor de pressão diferencial do filtro de partículas diesel.

FEITO CLIENTE:

Após conduzir por alguns quilómetros, o condutor deixava de sentir uma resposta do pedal do acelerador, com respetivo acendimento da luz avisadora de avaria no motor. Submetendo o veículo a um teste eletrónico, o reparador identificou a seguinte avaria/descrição:

- 4C5E – Sistema de filtro de partículas.
- 4CF3 – Sensor de contrapressão de escape, sinal improvável.

Foram solicitados alguns controlos ao reparador, com base no esquema elétrico fornecido:



Fig.1 – Esquema elétrico do sensor de pressão diferencial

Verificação das alimentações 5V entre os terminais 1 e 3, e controlo do sinal entre os terminais 2 e 3.

Valores de referência:

O valor de 0.5V corresponde a 0 mbar.
O valor de 1.875 V corresponde a 600 mbar.
O valor de 4.5 V corresponde a 2.000 mbar.
O valor da pressão diferencial aumenta em função do número de rpm e da carga do motor.

A unidade de controle do motor inicia a regeneração do DPF quando o sensor de contrapressão dos gases de escape excede o valor de 750 mbar.

Valores máximos admissíveis:

A 2.000 rpm: 75 mbar.

Em plena carga: 200 mbar.

Se o valor de pressão se mantiver perto de 0mbar durante o teste, verificar zona crítica de rutura da tubulação abaixo indicada:

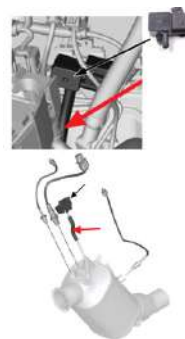


Fig.2 – Localização do tubo danificado no veículo

CAUSA:

Esta avaria tinha como causa a rutura na linha pneumática que une o sensor de contrapressão do escape ao DPF. A sua resolução passou pela substituição do tubo flexível, e respetiva inicialização do sensor de pressão diferencial com equipamento de diagnóstico compatível.

EXPLICAÇÃO:

O sensor de pressão diferencial do DPF assume um papel de relevância neste sistema de pós tratamento de gases de escape, na medida em que não é apenas um elemento de controlo (verifica indiretamente a carga de fuligem presente no DPF), como também atua como um elemento de segurança quando a pressão a que está sujeito atinge um valor limite. É muito frequente a avaria neste componente (bem como nas tubagens pneumáticas que o ligam ficamente do DPF), uma vez que está sujeito a gases de escape contaminados e com temperaturas elevadas.

Uma avaria neste elemento inibe a regeneração do DPF, causando outros códigos de avaria relacionados. ●

Faça **JÁ** a **SUA RESERVA** para a edição **2022/23**



A sua ferramenta
de trabalho

DISTRIBUIÇÃO
EM OUTUBRO 2022

Para mais informações:
Anabela Machado
anabela.machado@posvenda.pt
Tel.: 96 538 09 09

www.posvenda.pt



Caetano Parts

PEÇA A PEÇA, NÓS TEMOS A SOLUÇÃO.



DACIA



Jeep



DISTRIGO
PARTS DISTRIBUTION

www.caetanoparts.pt

Porto: R. Eng. Ferreira Dias 1010, 4100-246
Vila Nova de Gaia: Av. Vasco da Gama, 780 4430-227
Setúbal: Azinhaga Cruz de Peixe 2910-741

Contacte-nos:

☎ 226 152 700 / 226 190 620 ✉ geral@caetanoparts.pt

CAETANO PARTS – UMA EMPRESA DO GRUPO SALVADOR CAETANO