



N.º 111

Dezembro 2024 - 2€  
PERIODICIDADE MENSAL

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

revistaposvenda  
 company/revista-pos-venda  
 RevistaPOSVENDA



PUB



PUB





**LIQUI MOLY** MOTOR OILS & ADDITIVES MADE IN GERMANY

**OFICINAS COM FUTURO**

**TEMA 10**

# MANUEL SILVA

O Grupo AutoFlex tem uma forte posição no retalho de tintas em Portugal. Após 40 anos a empresa, liderada por Manuel Silva, continua a demonstrar um enorme dinamismo

**ATUALIDADE**  
A Tech One, gigante brasileira do setor dos componentes e acessórios, tem uma nova estratégia de relançamento da marca em Portugal

**EXPOMECÂNICA**  
Dando seguimento ao longo e extenso trabalho editorial sobre a Expomecânica em todas as nossas plataformas, publicamos nesta edição a reportagem final

**ATUALIDADE**  
"Ao volante da Inovação" a DPAI/ACAP realizou, pela segunda vez, o seu Fórum, ficando evidente a transformação que o aftermarket vai sofrer

PUB

SOLUÇÕES 360º



**AUTEL**  
Premium Partner

**UZDE AIRBAG**



info@luzdeairbag.com 308 800 752

autelportugal.pt

luzdeairbag.com

# COR PERFEITA À PRIMEIRA: ESTÁ NO NOSSO ADN.

## BASE BICAMADA STANDOBLUE : IMPULSIONA A CONFIANÇA E A QUALIDADE

Competência em cores, know-how tecnológico e a necessidade de corresponder aos mais altos padrões fazem parte do nosso ADN. À medida que a escolha de cores, efeitos e tonalidades disponíveis se torna cada vez mais ampla, nós continuamos a desenvolver o sistema bicamada Standoblue. A Standox ajuda a sua oficina a alcançar excelentes resultados, seja para as reparações do dia a dia ou para os desafios mais exigentes. Desde a rápida correspondência de cores até à obtenção da fórmula com a máxima precisão de cor na tinta aplicada, pode contar com a qualidade da Base Bicamada Standoblue. É parte de um sistema completo que fornece todos os componentes necessários para os acabamentos mais exigentes de hoje.



**STANDOX**

A Arte da Repintura.



**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%  
Paloftimedia Unipessoal, Lda - 50%

**CONTACTOS**  
Telefone: +351 218 068 949  
Telemóvel: +351 939 995 128  
E-mail: geral@posvenda.pt  
[www.posvenda.pt](http://www.posvenda.pt)  
[/revistaposvenda](https://www.linkedin.com/company/revista-pos-venda/)

[@/company/revista-pós-venda](https://www.instagram.com/company.revista.pos-venda/)

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

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

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

**GESTOR COMERCIAL**  
João Abreu  
[joao.abreu@posvenda.pt](mailto:joao.abreu@posvenda.pt)

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

**FOTOGRAFIA**  
Micaela Neto

**PAGINAÇÃO**  
Marta Moita  
[paginacao@posvenda.pt](mailto: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  
Agualva Cacém - Tel: 214337000

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

**N.º 111**

DEZEMBRO 2024

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

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

## Sumário

## S

<b>Editorial</b>	P.03
<b>Tome Nota</b>	P.04
<b>Notícias</b>	P.06
<b>Viver Elétrico</b>	
Metas desafiantes com a chegada de 2025 (1/12) - Série 3	P.14
<b>Atualidade</b>	
Expomecânica 2024	P.16
Motrio	P.32
Redservice	P.34
Fórum DPAI / ACAP	P.36
Congresso ANECRA	P.38
Atena	P.40
Axalta Irus Mix	P.42
Tech One	P.44
Novas Instalações ExpressGlass	P.46
Novas instalações Lovistin	P.48
<b>Mercado</b>	
Repairify	P.50
<b>Software</b>	
Bitecar	P.52
<b>Oficina do mês</b>	
HDM Auto	P.54
<b>Oficinas com futuro</b>	
Comunicação	P.56
<b>Personalidade do mês</b>	
Manuel Silva - Autoflex	P.60
<b>Dossier</b>	
Travagem	P.66
<b>Gestão</b>	
ActionCoach	P.80
<b>Técnica</b>	
Electrâo - Eletricidade Auto (12/12)	P.81
<b>Formação</b>	
Mecânica do dia-a-dia by Car Academy	P.82

## Editorial

### Problemas agravam-se

É preciso estar muito distraído para não dar conta do que se está a passar com os fabricantes de automóveis europeus. Pode parecer à primeira vista que esta situação não terá impacto no aftermarket, mas com certeza que terá e poderá até gerar grandes oportunidades.

Os níveis de serviços, de uma forma geral, têm baixado, não por culpa do efetivo serviço que os diversos operadores de peças originais fazem, mas porque os seus fornecedores têm cada vez mais dificuldade em fornecer peças e, muitas vezes, até falham na previsão de entrega das peças.

Claro que isto prejudica as oficinas que mais trabalham com as peças originais, sendo o caso até mais grave as oficinas de colisão, mas tal situação, pelo menos a curto e médio prazo, pode gerar boas oportunidades para quem trabalha as peças aftermarket (independentes). Porém, num prazo mais longo, certamente que isto também trará dificuldades ao aftermarket, pois quem produz para o primeiro equipamento certamente que ajustará as produções e isso afetará o aftermarket.

Porém, sabemos como o aftermarket (independente) é resiliente e muito rápido a adaptar-se às mudanças, pelo que certamente ajustará a sua oferta às necessidades. Historicamente tem sido sempre assim e enquanto o parque automóvel se manter largamente a combustão, não se vislumbram grande alterações no aftermarket.



**Paulo Homem**  
DIRETOR  
[paulo.homen@posvenda.pt](mailto:paulo.homen@posvenda.pt)

PUB



**feliz**  
**Natal** e um Próspero 2025!



CGQ

# O MERCADO PÓS-VENDA VISTO A PARTIR DA EXPOMECÂNICA...

"Os profissionais do mercado de pós-venda com quem falámos expressaram uma confiança crescente na capacidade de inovar e de se adaptar a estas novas realidades".

**Paulo Pinto,**  
Responsável Comercial Portugal, da Schaeffler Automotive

"O mercado continua a evidenciar algumas assimetrias, muitas vezes camufladas pela evidente retoma que permite que diferentes formas de exercer a atividade da reparação sejam igualmente bem-sucedidas. Em nossa opinião, há aspectos técnicos que necessitariam de diferentes abordagens, numa perspetiva de evolução que em Portugal não se tem verificado em grande parte devido à estagnação e às circunstâncias particulares associadas às Inspeções Automóveis".

**José Mira, Diretor Geral da MG Equipamentos**

"O feedback dos clientes e dos profissionais que visitaram o nosso stand foi extremamente revelador em relação ao momento atual do mercado pós-venda em Portugal. Observamos uma crescente consciencialização sobre a importância da digitalização, eficiência operacional e sustentabilidade nas operações pós-venda".

**Carlos Silva, Diretor de Venda & Marketing da Krautli**

"As perspetivas para o futuro são animadoras, especialmente para empresas que investem em inovação e formação".

**Tiago Domingos,**  
Comunicação & Marketing Auto Delta, Alecarpeças e Fimag

"É incontornável aferir que o mercado vive um período de dinamismo e rápida mudança, porventura sem paralelo na história do aftermarket. O mercado português encontra-se num processo de concentração em virtude de parcerias; associações; fusões; aquisições que moldam o presente e marcarão o futuro. Futuro esse que notamos ser encarado por todos os players com moderação e realismo fruto da incerteza que encerra as rápidas mudanças e novas formas de mobilidade (híbridas, elétricas, entre outras)".

**Luís Almeida, Diretor Japopeças**

"O mercado pós-venda está num momento forte e de crescimento. Já tínhamos essa perspetiva pelos nossos próprios resultados. O futuro apresenta-nos alguns desafios, com as novas formas de mobilidade, mas também muitas oportunidades".

**Maria Moreira, Marketing e Comunicação Fuchs**

"O mercado está mais organizado e profissionalizado. A perspetiva neste mercado é de uma maior formação e atualização, para aumentar a qualidade do serviço".

**Bruno Teixeira, Gestor de Clientes Activex**

"A sensação geral com que ficámos sobre o momento atual do mercado do pós-venda em Portugal foi que este está em franca evolução, apresentando muitos desafios relevantes. Apesar dos desafios, os profissionais continuam a demonstrar um sentimento de enorme confiança em relação ao futuro".

**Nuno Santos, Diretor Vendas & Marketing RedeInnov**

"Os contactos com clientes e profissionais evidenciaram que o mercado pós-venda em Portugal continua a demonstrar resiliência e uma capacidade de adaptação impressionante. Muitos destacaram o foco na digitalização e inovação como pilares para enfrentar os desafios presentes e futuros. A expectativa para os próximos anos é de crescimento sustentado, impulsionado por uma maior aposta em tecnologia e soluções que simplifiquem processos".

**Manuel Pintado, CEO Recambiofacil**

"A nossa perspetiva é que o mercado de veículos ligeiros a combustão continua a ser muito forte, com investimentos significativos direcionados para este segmento".

**Thijs Kamp, Ractronics**

"Ficamos com a nítida ideia de que o setor continua vivo e de boa saúde, com vontade de responder aos constantes desafios que resultam dos avanços que temos vindo a assistir principalmente na última década, e que se espera continuem a surgir. Por exemplo, a procura e a curiosidade que verificámos relativamente a ferramentas para veículos elétricos, é claramente uma tendência irreversível".

**Rui Bolas, Administrador da Bolas**

"Do contacto com os nossos clientes e com os profissionais do pós-venda que visitaram o nosso stand, percebemos que o setor em Portugal está a atravessar um momento de transição, marcado pela crescente valorização da economia circular. Em termos de perspetivas, sentimos otimismo em relação ao futuro do mercado pós-venda, especialmente no que toca à digitalização e à adoção de novas tecnologias que facilitam o acesso a peças de automóvel usadas e originais".

**Manuel Monteiro, Administrador B-Parts**

"A nossa perspetiva para o futuro é que possamos crescer mais e aumentar as nossas vendas, pois o mercado está em crescimento e é esse o feedback que nos chega".

**José Vicente, Diretor Geral da Linextras**

"Nota-se uma crescente valorização por parte dos clientes quanto à qualidade dos produtos, a fiabilidade de fornecimento e assistência pós-venda, valores pelos quais nos pautamos e trabalhamos diariamente".

**Richard Carvalhais, Diretor Geral da Mastersensor**





A Pós-Venda deseja a todos  
um Feliz Natal e um  
próspero Ano Novo



Obrigado!

# Notícias



**MCOUTINHO PEÇAS CELEBROU 25 ANOS**

## Do passado para o futuro

A MCoutinho Peças celebrou em Coimbra, no imponente Convento de São Francisco, 25 anos de presença no negócio das peças auto. O foco na “excelência” da equipa foi um dos moteis dos discursos neste evento.

**U**m dos projetos mais pioneiros ao nível das peças originais em Portugal, celebrou no passado dia 25 de outubro, os seus 25 anos de existência. Ao todo foram mais de 280 os convidados da MCoutinho Peças para marcar presença neste evento, destacando-se os parceiros a montante, as marcas de automóveis, mas também os parceiros a jusante, retalhistas de peças e responsáveis oficiais, entre outras empresas relacionadas com o pós-venda em Portugal.

Miguel Melo, Diretor Geral da MCoutinho Peças, no seu discurso referiu o conceito inovador no negócio de peças, que a empresa trouxe para este mercado, destacando também os 170 colaboradores que lá trabalham, dizendo que são “os melhores entre os melhores”. Atualmente, a empresa representa 32 marcas originais de peças auto “com uma cobertura que atinge os 97% do parque circulante. Fomos também disruptivos com a introdução das peças aftermarket (atualmente tem 22 marcas). Neste aspecto sabemos que temos ainda muito por onde crescer”, referiu Miguel Melo.

Sempre com o foco no serviço, Miguel Melo referiu que o caminho está na digitalização centralizada nos clientes. “A informatização dos negócios só faz sentido se for para servir melhor os clientes. Foi nisso que apostamos e que iremos continuar a fazer”.

Quanto a António Coutinho, CEO do Grupo MCoutinho, iniciou o seu discurso recordando os primórdios da MCoutinho Peças como uma “jogada arriscada, mas que deu origem à empresa de referência nas peças originais em Portugal. Fomos pioneiros, inovadores e diferentes e é desta forma que olhamos para o futuro”.

O responsável máximo da MCoutinho falou também na importância da digitalização e, neste caso, do portal do cliente que representa “servir os clientes com qualidade e eficiência e mostrar o nosso desígnio de vanguarda digital. Na MCoutinho Peças utilizamos sempre a tecnologia para chegarmos mais longe, para sermos mais fortes e, no fundo, para trabalharmos melhor”.

Para além dos investimentos no digital, António Coutinho referiu ainda o enorme investimento em tudo o que não é visto pelo cliente, o back-office, as infraestruturas, o armazém e na logística, mas terminou enaltecendo o trabalho dos todos os colaboradores da empresa, como sendo o mais importante de tudo.

A festa de aniversário terminou com a atuação de Cuca Roseta, que embalou com a sua música e a sua voz, todos os presentes, num evento muito bem organizado e num excelente cenário, como só a Sala Dom Afonso Henriques do Convento de São Francisco, em Coimbra, pode proporcionar. ■

## MIDAS. UMA REDE DE OFICINAS ONDE AS EQUIPAS SE SENTEM VALORIZADAS.

A Midas, referência no serviço automóvel multimarca, é sinónimo de qualidade e confiança junto dos clientes. Mas tal só é possível graças a uma **equipa altamente qualificada e dedicada**. E a Midas sabe disso. Composta por profissionais de topo, de **técnicos de mecânica** especializados a **gestores** e rececionistas, a **Top Team Midas** é um dos ativos mais valorizados pela marca, que trabalha ativamente no sentido de manter motivada. Mas como se fidelizam os melhores profissionais num mercado instável e desafiante?



A Midas investe na união e fortalecimento da equipa através de eventos anuais como a Convenção Midas, que reúne os colaboradores de todo o país para partilhar sucessos e definir novas metas e estratégias.



### Formação e partilha contínuas na Top Team Midas

Após o processo de recrutamento, a Midas assegura uma **formação contínua e sempre atualizada** aos seus colaboradores, seja através de sessões presenciais ou mediante o acesso gratuito à Academia Virtual da marca. Assim, cada oficina Midas conta com técnicos especializados, munidos das ferramentas e conhecimentos adequados para garantir um serviço de qualidade superior e crescer em conjunto.

### A Midas valoriza os seus profissionais

Na Midas, não se trata apenas de oferecer o melhor serviço oficinal aos clientes, mas também de valorizar os profissionais que o fazem acontecer.

A marca aposta numa **equipa dedicada, audaz e exigente**, que procura sempre a melhor solução para cada cliente. Por seu lado, orgulha-se que os colaboradores **Top Team Midas** desfrutem da **estabilidade, qualidade de vida e segurança** de pertencer a uma das marcas mais prestigiadas do setor.



### Rede Oficinas Midas

Onde estamos?
Alfragide
Aveiro
Braga
Cacém
Carregado
Coimbra
Covilhã
Guimarães
Leiria
Lisboa (2)
Loulé
Mafra (2)
Mirandela
Montijo
Odivelas
Pontinha
Porto (2)
Rio Tinto
Santarém
Vila do Conde
Vila Real
Viseu

É visívelmente, em itálico, mais localidades.

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



### Oportunidades em todo o país

Com uma estratégia de forte expansão em Portugal, a Midas está sempre à procura de novos talentos para integrar a sua equipa. Pertencer a um grupo líder no setor é já uma vantagem, mas a Midas oferece ainda um ambiente de trabalho dinâmico, **repleto de benefícios e oportunidades de crescimento**.

# midas

• Procura uma nova carreira ou uma mudança profissional?  
A Midas é a solução.

Descubra as vagas em aberto em [midas.pt](http://midas.pt)  
ou candidate-se já em [rh@midas.pt](mailto:rh@midas.pt)



**aser**  **Auto**

**A SUA REDE DE  
CONFIANÇA**

[aserauto.com](http://aserauto.com)



N  
NOTÍCIAS

## Gama G360 da Farécla com dois novos kits



Para facilitar ainda mais a experiência do sistema aos novos utilizadores, a Farécla, marca da Saint-Gobain Surface Solutions, lançou dois kits de sistema da gama G360 de baixo custo, um para boinas de 150 mm e outro para mini boinas de 75 mm. O Kit Starter G360 oferece numa quantidade suficiente para testes, todos os produtos da gama. O conteúdo é um frasco de 500g de G360 Fast Cut Compound e um tubo de 100 ml de G360 Finish, além das 3 boinas de 150 mm que fazem parte do processo: o G Mop Super High Cut Pad que permite o corte rápido do P1500, e a espuma de composição angular cónica amarela de acabamento e corte fino para uso com o mesmo composto para remover rapidamente quaisquer marcas de processo da primeira etapa. Uma etapa de acabamento opcional para pretos e cores escuras é coberta pela boi-

na negra angular cónica de acabamento. O segundo é o Kit Smart Repair G360. Destinado ao mercado de polimento de imperfeições, este kit contém o mesmo frasco de 500 g de G360 Fast Cut Compound e tubo de 100 ml de G360 Finish, mas combinado com duas boinas recentes adicionadas à linha Farécla, com espumas de composição e acabamento premium. Ambos as boinas de 75mm apresentam novos graus de densidade de espuma e são resultado de exaustivas pesquisas, desenvolvimento e testes em laboratório. Ambos possuem formato angular que oferece ao utilizador ótimas propriedades de manuseio e visibilidade. Ambos oferecem também excelente longevidade, em parte graças ao fato de terem 33% mais espuma do que a maioria das mini boinas do mercado (ambos têm maior profundidade de espuma e diâmetro máximo de 89 mm).

## Continental desenvolve fluido de travões sustentável



Continental acaba de lançar o ATE SecuBrake, o primeiro fluido de travões sustentável produzido de forma certificada e isento de substâncias perigosas sujeitas a rotulagem. Este produto atende às exigências do regulamento da União Europeia sobre classificação, rotulagem e embalagem de substâncias e misturas e do sistema

harmonizado global de classificação e rotulagem de produtos químicos, das Nações Unidas.

Gracias à ausência de ésteres boratos, o ATE SecuBrake elimina a necessidade de armazenamento em áreas de materiais perigosos e simplifica o manuseamento nas oficinas. Além disso, os funcionários não precisam de formação em segurança, obrigatória para fluidos de travões convencionais. Isto pretende melhorar significativamente a segurança no local de trabalho e facilitar o uso de fluidos DOT 4.

Integrado na linha ATE New Original, o fluido combina alto desempenho com sustentabilidade, sendo adequado para os sistemas de travagem de próxima geração, incluindo os de veículos elétricos.

→ Num minuto...

Agora através da Euromals, a prestigiada marca alemã de lubrificantes ROWE volta a estar presente no mercado português.

A Sinnek lançou o novo Aditivo Acelerador SO/5100, desenvolvido para reduzir os tempos de evaporação nos serviços de repintura auto.

## Nova edição do Observatório do Pós-Venda



A ACAP, através do Departamento de Pós-Venda Automóvel Independente, apresentou a edição atualizada do Observatório do Pós-Venda Automóvel, que traz aos players do setor automóvel uma visão aprofundada sobre o mercado e indicadores-chave que impactam a atividade.

O Observatório compila informações estratégicas e dados atualizados que permitem uma melhor compreensão das dinâmicas do mercado. Os associados da ACAP têm acesso gratuito ao documento, que é também uma referência para outros players do mercado, interessados em acompanhar as transformações e desafios da indústria automóvel.

Com esta iniciativa, a ACAP reafirma o seu compromisso em apoiar e fortalecer o setor automóvel. A nova edição pode ser encontrada no website da DPAI.

PUB

## Midas introduz parceria técnica HubTech



**A** Midas organizou recentemente a sua 2ª Convenção, desde que a gestão da marca em Portugal foi assumida pelo Grupo Salvador Caetano, em outubro de 2020. Este evento, contou com a participação de toda a equipa Midas em Portugal, incluindo as nove oficinas franqueadas, as 15 oficinas próprias, as equipas do Master Franchise, da Caetano Shared Services, da Caetano Go e contando ainda com a ilustre presença da equipa de gestão da Midas Internacional e dos líderes do projeto HubTech by Car Studio somando mais de 60 participantes. Durante a partilha, sob o mote "Uma Equipa, uma meta", foi feito num primeiro

momento um balanço do percurso realizado ao longo do ano, os resultados atingidos e a oportunidades de crescimento, e numa segunda fase o Master Franchise apresentou as metas e principais linhas de ação para as alcançar, tendo havido espaço para a apresentação de dois importantes projetos em lançamento na rede Midas, a parceria com a marca de mobilidade Caetano Go e o apoio reforçado na área técnica com a introdução do HubTech.

A convenção culminou num jantar festivo, onde o ponto alto foi a entrega de prémios, reconhecendo as oficinas e os colegas que mais se distinguiram ao longo do ano.

## SPECIALIST CLUB

### RECEBA COMPENSAÇÕES por comprar produtos Valeo

Fácil **participar**,  
fácil **ganhar**,  
**100% ONLINE**



## PROBLEMA

Remover a sujidade, dar brilho à pintura e, ao mesmo tempo, protegê-la? Parece complexo à primeira vista.

## SOLUÇÃO

No entanto, torna-se muito fácil com a gama de produtos de cuidado para automóveis. Basta pulverizar, limpar e já está. O Detailer para o tratamento rápido da pintura torna isso possível e tem um ajudante importante.



(Ref. 23066)

**O Detailer (Ref. 23066)** não só dá brilho, como também atua contra a sujidade. O spray remove sem esforço o pó, os vestígios de patas de animais e, até, excrementos de aves. Este spray extremamente eficaz selas as pinturas lisas durante várias semanas e dá-lhes um novo brilho. Em áreas tratadas, a água escorre e as novas sujidades e poeiras não conseguem espalhar-se. Isto aplica-se a superfícies pintadas lisas, assim como a superfícies de plástico lisas, jantes de aço e alumínio. A aplicação do Detailer é tão diversificada quanto o seu efeito: o produto funciona em superfícies secas e húmidas e pode ser usado sem recurso à água.

### Vantagens

- Fácil aplicação
- Protege das influências ambientais agressivas
- Impede o surgimento rápido de novas sujidades
- Fórmula protetora inovadora
- Remove as sujidades ligeiras
- Excelente efeito repelente de água



(Ref. 23072)

Um produto que complementa na perfeição o tratamento rápido da pintura é a **Cera Dura e de Proteção (Ref. 23072)**. Oferece um excelente efeito de selagem durante mais tempo. Deve ser usada em carros novos para conservar o estado novo da pintura, mas também num carro usado após um polimento para recuperar a pintura, garantindo que se mantém renovada e protegida por mais tempo.

### Vantagens

- Forma uma película protetora aderente
- Refresca as cores
- Excelente proteção a longo prazo
- Muito rentável
- Alto brilho espelhado
- Muito fácil de polir
- Excelente efeito repelente de água

FICHAS TÉCNICAS E MODO DE UTILIZAÇÃO EM

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

N  
NOTÍCIAS

NOTÍCIAS

## ICER Brakes já está a trabalhar para as exigências do Euro 7

O Euro 7 tem sido um dos tópicos mais debatidos nos últimos meses. Este regulamento introduz mudanças significativas na redução de emissões, ao estabelecer limites para partículas geradas pelos pneus e sistemas de travagem, além das emissões de combustão. O Euro 7 entrará em vigor a 29 de novembro de 2026 para novos lançamentos de automóveis de passageiros e carrinhas, e a partir de 29 de novembro de 2027 para veículos já em produção. Contudo, embora seja essencial compreender o regulamento, é igualmente importante notar que, para já, não afetará os produtos vendidos no mercado de reposição, aplicando-se apenas aos veículos provenientes diretamente da fábrica (OE).

Apesar disso, a UE está a considerar formas de incluir limites para os produtos vendidos no mercado de reposição no futuro, razão pela qual a ICER Brakes já está a trabalhar intensivamente nesta área.

Embora ainda não esteja decidido como o regulamento Euro 7 impactará os

produtos do mercado de reposição, o fabricante espanhol afirma que os seus produtos permanecerão totalmente em conformidade com a legislação. Graças à sua estreita relação com o mercado OE, a empresa já está a tomar medidas para se antecipar a estes requisitos.

A ICER Brakes faz parte do comité de especialistas em emissões da Federação Europeia de Fabricantes de Materiais de Fricção (FEMFM): um grupo de trabalho dedicado à análise da definição das famílias de produtos que impactarão o mercado de reposição. A empresa também está envolvida em projetos europeus (NEEVE e Eureka), focados no desenvolvimento de soluções que ajudem a cumprir o regulamento (discos de travão com tratamentos diferenciados e materiais de fricção distintos). Além disso, a empresa está atualmente a desenvolver o seu próprio sistema de medição de partículas PM10 no seu banco de testes, que, juntamente com o teste WLTP já implementado, permitirá o desenvolvimento de materiais que cumpram o regulamento Euro 7.

## Autopeças Cab abre loja/armazém em Beja



Autopeças Cab abriu hoje, em Beja, a sua quinta loja, desta feita na cidade de Beja, tendo também uma extensa capacidade de armazenagem para servir toda a região interior do Alentejo.

Situada na Rua do Progresso, no Parque Industrial de Beja, onde se concentra muitos das oficinas daquela cidade

alentejana, a Autopeças CAB passa a ter agora um enorme armazém e loja.

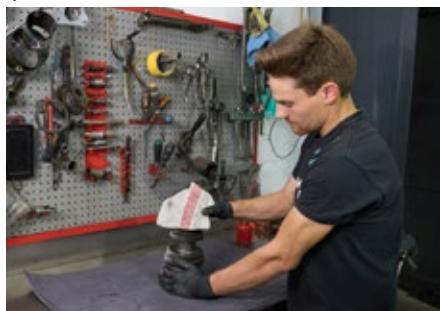
Esta loja da Autopeças Cab tem padrões semelhantes às restantes quatro (Seixal, Almada, Alverca e Faro), isto é, possui uma extensa gama de produto e de marcas com uma oferta muito alargada, destinadas aos clientes oficiais, revenda e cliente final.

## → Num minuto...

A AleCarPeças, Auto Delta e Fimag, em parceria com a Associação ZERO, realizaram com sucesso a iniciativa "Replantar para Acelerar o Futuro". O evento envolveu a plantação de 1.000 árvores no emblemático Pinhal de Leiria.

A Oficina da rede TopCar da zona de Oeiras, a ManiqueCar obteve o certificado para passar a ser um Tesla Approved Body Shop, isto é, pode prestar serviços oficiais de chapa e pintura para veículos Tesla.

## Mewa disponibiliza panos sustentáveis



A Mewa oferece uma solução de panos de limpeza ultra-absorventes e sustentáveis para oficinas, que inclui um serviço completo de recolha e entrega de panos.

Os panos Mewa são reutilizáveis, resistentes ao rasgo e com um formato prático, mantêm a forma e absorvem várias vezes o seu peso. Estes panos são entregues e recolhidos pela Mewa, que os lava e realiza um controlo de qualidade, assegurando a sustentabilidade e a redução de resíduos.

O sistema inclui ainda o contentor SaCon, que armazena os panos usados de forma segura, em conformidade com as normas legais, e protege contra riscos de incêndio.

Esta abordagem, aperfeiçoada desde 1908, pretende fazer da Mewa uma parceira de confiança, permitindo que as oficinas e PME trabalhem de forma mais limpa e sustentável, contribuindo para a proteção ambiental.

PUB



## CONSELHOS OFICINAIS

BY GTAVA

### A Organização oficial (II)

Tal como referimos no último artigo a organização da ferramenta pessoal é fundamental para a produtividade dentro de uma oficina, no entanto a ferramenta existente num reparador automóvel não é só deste género, temos também ferramenta de uso universal e de utilização específica e também estas devem estar limpas e organizadas.

São consideradas ferramentas de uso universal todas aquelas que são de utilização comum por todos os produtivos e para todos os tipos de veículos (TTV) como por exemplo as chaves de filtros, as chaves dinamométricas, os sacas, etc., etc....

Este género de ferramentas (TTV) devem estar acessíveis a todos os produtivos e

guardadas em quadros perfurados ou em armários específicos para o efeito. Sendo esta ferramenta de utilização universal ao nível do utilizador e ao nível dos veículos, mais do que qualquer outra, deve estar sempre arrumada e limpa pois a sua taxa de utilização é, normalmente, elevada.

Os produtivos devem ter a noção de que a ferramenta deste género que está ou esteve a ser utilizada não pode permanecer inativa, tendo de ser arrumada imediatamente a seguir à sua utilização. Outro produtivo pode estar à sua procura ou a aguardar a sua utilização, originando assim improdutividade, eventuais faltas de cumprimento dos horários de restituição de veículos ou até falta de qualidade de reparação caso se opte pela utilização de ferramentas alternativas não adequadas para certos tipos de trabalhos.

É função do chefe de equipa ou do chefe de oficina, promover e controlar, junto dos produtivos, este tipo de comportamento com as ferramentas de uso universal de forma a implantar procedimentos e rotinas que consolidem hábitos de organização de trabalho.

**Paulo Quaresma  
GTAVA.PT**



**Sequeira  
& Filhos**

**DESEJAMOS-LHE UM FELIZ NATAL  
&  
PRÓSPERO ANO NOVO**



**ALGARVE**

**&**

**BAIXO ALENTEJO**

[WWW.SEQUEIRAEFILHOS.PT](http://WWW.SEQUEIRAEFILHOS.PT)

282 330 457





**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!

**AAG Iberia** apresenta  
gama de kits de  
distribuição **NAPA**



Os centros de distribuição da Alliance Automotive Group Iberia, assim como os distribuidores oficiais da marca, já dispõem de um novo produto NAPA: os kits de distribuição. Segundo a Alliance Automotive Group Iberia, esta nova gama representa uma opção de alta qualidade para os mercados espanhol e português, contando desde o início com 276 referências disponíveis, sendo que os kits já podem ser encontrados nos centros da Lausan, Recambios Gaudí (Espanha), Soulima (Portugal) e outros distribuidores autorizados. A gama de peças de distribuição NAPA oferece kits de distribuição completos, com ou sem bomba de água. Esta linha foi totalmente desenhada para a frota da Península Ibérica, cobrindo mais de 97% do parque automóvel.

**SPR Auto** inaugura primeiro  
espaço Boutique Auto



A SPR Auto, em parceria com a F2Car Premium, abriu recentemente as portas do seu primeiro espaço Boutique Auto, um projeto que combina requinte e inovação, com o objetivo de oferecer uma experiência diferenciada aos seus clientes.

A F2Car Premium, conhecida pela sua presença no comércio e reparação automóvel, junta-se a esta nova abordagem que promete transformar a espera dos clientes em momentos mais confortáveis e envolventes. O espaço foi concebido para proporcionar um ambiente elegante e acolhedor, onde os visitantes podem relaxar e, simultaneamente, explorar os produtos da SPR Auto. Com 2025 já em vista, esta iniciativa representa a ambição da SPR Auto de continuar a trazer novidades que marcam a diferença no mercado automóvel. Os interessados podem encontrar mais detalhes e imagens nas redes sociais da SPR Auto.



Dica Ambiental by  
**Eco-Partner**

### FIM DE ANO O QUE IMPORTA VERIFICAR

Chegados ao último mês do ano, deverá confirmar algumas questões simples para que, em termos ambientais, a conformidade legal possa ser atingida.

#### **Renove o contrato com as Entidades Gestoras de Fluxos Específicos**

Se tem contrato com uma Entidade Gestora responsável pelos Fluxos Específicos da sua empresa, não se esqueça de renovar o mesmo até dia 1 de Janeiro de 2025. As recentes alterações legislativas publicadas, no DL 152-D/2017 (UNILEX), na sua atual redação, impactam os fluxos específicos

e as respetivas Entidades Gestoras. As exigências legais mais recentes determinaram a necessidade de revisão das prestações financeiras e a obrigatoriedade de assinatura de novos contratos para entrada em vigor a 1 de Janeiro de 2025, sendo que os contratos vigentes caducam nesta data. Assim, ao abrigo da Responsabilidade Alargada do Produtor e para evitar potenciais incumprimentos legais, deverá renovar o seu contrato com as Entidades Gestoras até ao fim do ano.

#### **Programe a recolha de resíduos de fim de ano**

Tem resíduos armazenados em período superior ao legalmente permitido? Programe atempadamente a sua recolha de fim de ano. Não adie a mesma para o fim do mês de dezembro, pois poderá já não ser possível o seu agendamento.

#### **Registe as intervenções**

Se faz intervenções em aparelhos de ar condicionado, confirme que todas as compras e vendas estão registadas e, se ainda não o fez, preencha os respetivos

mapas pois terá de os submeter à APA no ano seguinte.

#### **Verifique os requisitos da sua Autorização de Descarga**

Se tem instalado um separador de hidrocarbonetos na sua oficina e ainda não realizou a limpeza desse equipamento este ano, verifique a necessidade da mesma, não esquecendo a sua importância, tanto para o correto funcionamento do separador, como para o cumprimento das obrigações legais da descarga do efluente. Cada licença de descarga emitida estipula limites para os poluentes e uma periodicidade para as campanhas de monitorização, que devem ser comunicadas à entidade respetiva.

NÃO ARRISQUE!

TEM AINDA TEMPO PARA VERIFICAR ESTAS QUESTÕES. SE NECESSITAR DE APOIO CONTACTE A ECO-PARTNER

**Eco-Partner SA,  
o seu parceiro no Ambiente...**

PUB

 **UNIVEX**



**Peças e Acessórios?  
É na UNIVEX.**

**Peças para as nossas marcas.  
Encontre-as aqui.**

#### LISBOA

✉ Rua Dr. José Espírito Santo, N°38  
1950-097 Lisboa  
✉ pecaslisboa@univex.pt  
☎ Telf: 218 394 609/610 | 964 670 265  
SMS e Whatsapp:

#### ALCABIDECHE

✉ Rua São João, N°8 Alcoitão  
2645-303 Alcabideche  
✉ pecascascais@univex.pt  
☎ Telf: 214 608 880 | 968 482 613  
SMS e Whatsapp:



# VIVER ELÉTRICO PRO

**World®  
Shopper**  
**Innovation  
in Automotive  
& Mobility**

1/12 série 3

## Metas desafiadoras com a chegada de 2025

A União Europeia estabeleceu metas ambiciosas de redução de emissões de CO<sub>2</sub>, exigindo que os veículos comerciais leves vendidos a partir de 2025 reduzam as emissões em pelo menos 15% em relação aos níveis de 2021. Estas metas, embora essenciais para enfrentar os desafios das alterações climáticas, colocam uma pressão significativa sobre os construtores automóveis.

TEXTO RODRIGO AMOÊDO PINTO

**C**aso estas metas não sejam cumpridas, os fabricantes enfrentam pesadas multas de 95 euros por cada grama de CO<sub>2</sub> excedente, multiplicadas pelo número de veículos vendidos.

Neste contexto, a capacidade dos importadores de veículos comerciais de alinhar as vendas aos objetivos de descarbonização torna-se crucial. Caso o mix de emissões de determinado mercado ultrapasse os limites, os construtores podem ser forçados a tomar medidas drásticas, como reduzir ou mesmo cortar a entrega de veículos com motor de combustão interna (ICE). A resposta a este cenário depende da capacidade de mobilizar equipas de vendas e pós-venda para acelerar a transição para os veículos elétricos (BEV).

### O Contexto Regulatório e os Riscos de Incumprimento

As normas da União Europeia colocam o foco na redução progressiva de emissões, estabelecendo marcos rigorosos:

- **15% de redução até 2025 (face às emissões de 2021)** nos VCL, o que significa um limite médio de 124,95 gCO<sub>2</sub>/km.

- Penalizações financeiras elevadas que podem ultrapassar centenas de milhões de euros, dependendo do número de veículos excedentes.

Para os fabricantes, a solução mais eficiente é garantir que o mix de vendas em cada mercado se aproxima das metas. Assim, países que não demonstram progressos na eletrificação podem enfrentar cortes no fornecimento de modelos ICE, aumentando a pressão para acelerar a adoção dos BEV.

### Equipes de Vendas: Catalisadores da Mudança

A transição elétrica exige que as equipes de vendas assumam um papel ativo, tanto na educação dos clientes como na desmistificação de mitos associados aos BEV. Para tal, é necessário que estejam motivados e que tenham as ferramentas necessárias para poderem identificar os potenciais clientes das versões elétricas.

Isto significa que as marcas devem apostar numa formação específica e eficiente. Com essa consciência, o Viver Elétrico desenvolveu um curso de formação que trabalha tanto na conscientização, como no desenvolvimento de ferramentas de identificação e argumentação.

Equipas bem preparadas não só aumentam as vendas de BEV, como também ajudam a posicionar o mercado para cumprir os objetivos de emissões.

### Pós-venda também deve entrar na equação

O Pós-venda desempenha um papel essencial na promoção dos VCL BEV, destacando-se como fonte confiável de conhecimento sobre as suas vantagens face aos modelos ICE. Estas equipas podem evidenciar benefícios como custos de manutenção mais baixos, intervalos de serviço alargados e maior durabilidade de componentes. Este apoio não só tranquiliza os clientes quanto à fiabilidade dos BEV, mas também reforça a confiança na transição elétrica.

### Consequências e Oportunidades para os Importadores

Os importadores que não investirem na preparação das suas equipas podem enfrentar impactos negativos no fornecimento de veículos ICE, o que comprometeria a competitividade do mercado. Por outro lado, os que apostarem na formação e adaptação poderão colher benefícios significativos.

### Conclusão

Com a aproximação de 2025, o setor automóvel enfrenta um momento crítico. Os importadores de VCL têm uma responsabilidade acrescida em preparar as suas equipas de vendas e pós-venda para acelerar a transição para os BEV. Esta preparação não é apenas uma necessidade operacional; é uma estratégia para garantir que os mercados nacionais atingem as metas de emissões e evitam cortes no fornecimento de veículos ICE.

Mais do que nunca, as equipas de vendas e pós-venda são a ponte entre a regulação e o mercado. Munidos das ferramentas certas, terão a capacidade de educar, informar e convencer, o que será o fator diferenciador para cumprir metas, minimizar riscos e consolidar um futuro sustentável e competitivo. ♦

**World-Shopper | Viver Elétrico | Viver Elétrico Pro**

Formação em mobilidade elétrica para profissionais e utilizadores frotistas.

rodrigo.pinto@world-shopper.com

• /rodrigoamoedopinto

www.world-shopper.com/viverelectricopro.html

• /groups/viverelectrico

# ENGINEERED FOR EXCITEMENT.



**PROXES**  
*Sport 2*



**TOYO TIRES**

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

# EXPOMECÂNICA



**EXPOMEÇÂNICA 2024**

## O espelho da realidade

Teve uma das maiores afluências de sempre e manteve o nível de expositores das edições anterior. A Expomecânica deste ano foi o espelho da realidade do pós-venda atual em Portugal.

TEXTO PAULO HOMEM E NÁDIA CONCEIÇÃO

Nem sempre os números espelham a realidade do que se passou ao longo de três dias nos pavilhões da Exponor. Apesar de terem visitado a Expomecânica quase 19.000 pessoas, na realidade mais importante que a quantidade é a qualidade dos visitantes, que vieram de todas as regiões do país, com um largo enfoque nos profissionais da reparação automóvel. Também é verdade que cada vez mais as empresas têm grande parte da responsabilidade nesse “sucesso” pois é a sua dinâmica (nomeadamente antes da feira) que faz com que muitos

visitantes profissionais sejam atraídos a este evento.

É também um salão muito importante para as empresas mostrarem claramente a forma e a dinâmica com que estão no mercado. Isso é bem visível em muitos stand's que estiveram permanente cheios de visitantes, face a outros que mais parecia que a feira estava a ser um grande aborrecimento.

O setor dos equipamentos continua em grande forma, agora com a concorrência espanhola ali à perna, e o setor das peças também se revelou muito dinâmico, com a dimensão dos stand's a corresponder, em certos casos, à forma como as em-

## BLOCO DE NOTAS

A tradicional “onda amarela” que atravessa a Expomecânica sempre no segundo dia do evento, fez-se sentir com mais impacto em 2024. Foram não só 3.000 sacos amarelos, como 3.000 revistas **PÓS-VENDA**, para além de 6.000 desdobráveis, que possibilitaram a muitos dos presentes acompanhar este evento, durante e após a sua realização.

Em estreia na feira, a **GAIA BATERIAS** é uma empresa especializada na comercialização de baterias, querendo focar o seu negócio na distribuição da marca **EXIDE**. Um dos aspectos diferenciadores é a aposta numa garantia até 3 anos para baterias até 100ah.

A **GT TRONIC** deu maior visibilidade ao alarme de última geração GT Max, único no mercado Europeu, compatível com sistemas Canbus, Pilip e LinBus, adequado para todos os tipos de veículos com comando original, antigos e modernos, ligeiros ou pesados, compatível com 12 e 24 volts. O alarme também se adapta à nova legislação de sirenes via rádio sem fios e inclui a possibilidade de controlo da viatura através de uma App.

O stand da **PNEUS CRUZEIRO** foi integralmente dedicado à parceria que a empresa portuguesa tem com os pneus da marca **RADAR**, da qual é distribuidor exclusivo. O desenvolvimento de um programa de fidelização para casas de pneus, o Radar Elite Dealer, foi um dos moteis deste stand.

A **LAMBDA AUTOMOTIVE**, pela primeira vez nesta feira, teve em exposição os seus equipamentos oficiais (diagnóstico, ADAS, etc.) dando visibilidade às marcas EfiTaller e FCAR Europe. Uma das principais novidades foi a alinhadora de direção FCAR FD505. Este equipamento dispõe de um sistema de alinhamento das quatro rodas FCAR 5D, equipado com 5 câmaras que medem com precisão a geometria da direção do veículo.

A **GOSHOP** rede de retalho promovida e dinamizada pela Romafe, aproveitou este evento para criar um maior espírito de união entre todos os retalhistas (cerca de 19) que constituem esta rede. Uma das novidades foi a apresentação do conceito de rede oficina GOREPAIR que muito proximamente terá as primeiras oficinas aderentes.

A **MOEVE**, nova designação da marca Cepsa, esteve presente para anunciar ao mercado esta transição, com a qual a empresa pretende refletir a sua transformação rumo à sustentabilidade e também posicionar-se como referência Europeia na transição energética.



### ACTIVEX SOFTWARE

A empresa tecnológica de Braga tem uma forte presença no mercado ofical e nas casas de peças, apresentou neste evento dois novos produtos. Por um lado o CRM para o retalho e distribuidores e, por outro, o Ofimaster (Oficina Digital) para as oficinas. Neste caso trata-se de uma evolução da solução de software ofical, que permite tornar o trabalho da oficina mais operacional e ainda mais digital.



### AD PORTUGAL PEÇAS

A AD voltou em grande à Expomecânica, ocupando todo o pavilhão 3, para apresentar e mostrar tudo aquilo que a empresa está a fazer para as oficinas. Com o maior espaço alguma vez ocupado por uma empresa neste evento, a AD dinamizou toda a sua rede de retalho, como também todas as oficinas associadas, tendo-se focado muito nos diferentes parceiros que tem ao nível das peças, equipamentos e lubrificantes, mas também tinha um espaço enorme dedicado à enorme oferta que a empresa disponibiliza em termos de formação, dados técnicos, diagnóstico remoto e muitos outros serviços direcionados a oficina. A empresa promoveu ainda uma série de palestras e iniciativas, destacando a AD Academia, onde foi possível conhecer a enorme proposta formativa para as oficinas, assim como a formação online (certificada e com avaliações), sem esquecer que muita dessa formação pode também estar disponível para o ensino académico.



### ALDIFRIO GASES

A presença da Aldifrio neste certame tem sempre como mote a sua especialização na vertente do frio, neste caso através da comercialização dos gases refrigerantes R-134a e R-1234yf

presas pretendem ser vistas no mercado. Diversificar a oferta é, para muitos operadores de peças, o mote, dando aos clientes a hipótese de trabalhar uma oferta que vai para além das peças através dos equipamentos, serviços, etc.

Algumas empresas especialistas começam a deixar de o ser para passar a ser generalistas, dando uma solução cada vez mais global aos seus clientes.

Pouco se mostrou a eletrificação do parque, mas quem o fez esteve em destaque, mostrando soluções para o presente e futuro da reparação. Também a digitalização do pós-venda marcou presença em alguns expositores, mostrando que o setor caminhará cada vez mais por essa via. Porém, ainda existe muitíssimo negócio “tradicional” e o maior número de expositores que marcou presença são aqueles que querem estar presentes no negócio do dia-a-dia da oficina.

Tivessem os pavilhões da Exponor outras condições logísticas e operacionais (o espaço está muito antiquado) e certamente a Expomecânica poderia ganhar outra dimensão. Muitas empresas e entidades, mesmo assim, dinamizaram tanto quanto possível congressos, eventos, conferências, workshop's e reuniões, que deram uma dinâmica muito especial aos três dias deste certame.

Foi de facto uma boa feira e um espelho do que é o mercado português do pós-venda. Agora a Expomecânica regressa em maio de 2026. Até lá!!!





para ar condicionado automóvel, bem como o R-452A para transporte de frio. A empresa alertou ainda as oficinas para a importância da utilização deste tipo de gases com as normas e especificações corretas, evitando assim problemas nos sistemas A/C dos veículos após uma intervenção de carregamento do mesmo. Neste espaço, destaque ainda para a apresentação de uma série de pequenos produtos associados a estes sectores.



### AMSOIL LUBRIFICANTES

Importada e distribuída pela The Racing Factory, a AMSOIL é uma marca muito abrangente de lubrificantes sintéticos de altas prestações. A gama de produto é muito alargada, incluindo uma forte gama de aditivos, tendo a empresa a responsabilidade de trabalhar quase todos os segmentos (auto, camiões, náutico, etc.), com uma oferta muito alargada de produtos.



### ASER REDE DE RETALHO

Agora liderada operacionalmente por um português, a ASER esteve presente na Expomecânica onde fez uma enorme festa com todos os seus aderentes (casas de peças), dinamizando também uma série de palestras. Uma das mais importantes novidades apresentadas, foi o lançamento de mais uma rede oficial, neste caso a Auto Drive Services, que fornece às oficinas assistência técnica, formação, captação de clientes, imagem



corporativa, campanhas personalizadas e outras valências.



### AUTO DELTA / ALECARPEÇAS / FIMAG PEÇAS

Num stand conjunto de 200m<sup>2</sup> que refletia a forte presença em Portugal das três empresas, a Auto Delta, Alecarpeças e Fimag, deram destaque à extensa e crescente gama de produtos para veículos elétricos, assim como às redes oficiais que dinamizam e aos serviços de distribuição e de apoio técnico que oferecem aos seus clientes por todo o país. A componente social do evento foi também aproveitada por este grupo de empresas, que promoveram vários momentos de networking durante os três dias do evento.



### AUTO SILVA ACESSÓRIOS PEÇAS

Neste espaço foi dado relevo aos amortecedores Bilstein, dos quais a Auto Silva Acessórios é o principal fornecedor em Portugal. Os filtros Tecneco também estiveram expostos para os visitantes deste stand, assim como material de desgaste das várias marcas premium comercializadas pela empresa, que tem marcado presença na Expomecânica em todas as edições.



### AYVENS / KITEVUC CARRO OFICINA

A Kitevuc anunciou na Expomecânica a parceria que dinamizou com a Ayvens (antiga LeasePlan). A Ayvens passou a propor ao seus clientes um renting de veículos comerciais pré-configurados, ao qual deu o nome de Vantage By Ayvens. Esta solução facilita a aquisição de veículos já pré-transformados (por exemplo em veículo oficina), sendo que essa transformação é feita pela Kitevuc.



### AZOIL LUBRIFICANTES

A AZOIL é um armazém espanhol que está apostado em crescer no mercado português. O destaque desta empresa está nos lubrificantes de marca própria AZOIL, mas tem também uma diversificada gama de lubrificantes das mais variadas marcas. Tendo um armazém na fronteira com Portugal, a empresa possui ainda um comercial dedicado especificamente ao mercado português.



### BASF COATINGS TINTAS

A BASF apostou em promover as suas marcas R-M e Glasurit diretamente na Expomecânica. O destaque foi para a promoção da rentabilidade e eficiência nas oficinas, dos vernizes de mistura 100 Line Eco Balance baseados na abordagem Biomass Balance, que foram adicionados à série de base aquosa Glasurit 100 Line, que já oferece o menor conteúdo de COVs abaixo de 250 g/L da indústria. Os novos vernizes de mistura agora reduzem drasticamente as emissões de CO2 em até 50%.



### BOLS EQUIPAMENTOS

Num stand repleto de novidades, era possível encontrar uma nova tranca de segurança para macaco Winntec, extensível e universal; as novas bases de apoio universais, adequadas para elevação de veículos elétricos; o Booster Telwin Startzilla, de 12 e 24 volts, para veículos ligeiros e pesados. Na Telwin, esteve em destaque o sistema Smart Repair, composto por ferramentas especializadas, e, na Beta, a nova chave dinamométrica

666 Zero-Reset, que não necessita retirar a tensão entre serviços, assim como a mala de ferramentas para veículos elétricos, os conjuntos de ferramenta isolada, o carro de ferramentas longo com sistema anti-inclinação e o mobiliário modular de oficina. Esteve também em evidência a nova linha de calçado de segurança Fit Evolution.



## CAETANO PARTS PEÇAS

Para além da nova imagem do stand, coincidente com a nova imagem da empresa e com a celebração dos 25 anos, a Caetano Parts apostou em passar uma mensagem que assenta na sua proposta de valor para os clientes: 25 marcas originais de peças em distribuição, para além da vertente das peças independentes, com foco na Distrigo e na Economia Circular. A empresa realizou ainda um evento exclusivo para os parceiros.



## CARF LOGÍSTICA

A empresa de distribuição de peças está sempre a reinventar o seu negócio, propondo soluções que se aproximem das necessidades dos seus clientes, como é o caso do reforço das entregas bi-diárias em diversas zonas de Portugal. Um dos destaques foi o anúncio da abertura da delegação no Pinhal Novo, reforçando a CARF a presença na zona sul.



## CENTROCOR EQUIPAMENTOS

A Centrocor apresentou os sistemas de remoção de mossas através de colas especialmente formuladas, numa parceria com a Camauto. A nova máquina de ar condicionado Mastercool 4100-EX-U, com performance melhorada, foi também um dos grandes destaques da empresa no certame.

A **HÉLDER MÁQUINAS** apresentou algumas novidades de equipamentos, tais como o DPF Cleaner Oxytech e o Iberkleen Vega1100, assim como equipamentos de diagnóstico BrainBee e TopDon, voltados para a manutenção de veículos elétricos.

A **WR PEÇAS** tem uma forte especialização na área das baterias. Por isso, um dos grandes destaques do seu stand eram as baterias originais do fabricante Mutlu, que a empresa representa e distribui em Portugal. A empresa detém ainda as baterias de marca própria Xforce.

Empresa especializada no setor dos moldes, a **BARBOSA & MOREIRA** apostou também na reparação de motores, cabeças de motor, turbos e outros componentes auto. Em exposição tinha diversos trabalhos especializados feitos nas suas instalações.

A britânica **BGA** veio a Portugal mostrar que tem uma extensa gama de peças para automóveis. O objetivo da empresa foi estar próximo dos potenciais clientes da distribuição.

Dar a conhecer a marca **B-PARTS** a novos clientes, assim como a entrada da empresa no mercado norte-americano, foram os principais objetivos da presença da empresa neste evento. A B-Parts anunciou também um exponencial aumento do seu catálogo de produtos, que conta agora com 8,5 milhões de peças usadas.

A **RM-OIL** marcou presença no certame com a representação dos lubrificantes Igol, estreando produtos de última geração.

A ferramenta de eletrónica automóvel, diagnóstico, base de dados, programação de chaves, suporte técnico integrado **360PRO** esteve em grande evidência no stand da **EAATA**.

A **JLM LUBRICANTS** apresentou na Expomecânica o conceito oficial DPF Prime Partner. O objetivo da empresa passa pela dinamização de um conceito de fidelização de uma rede de oficinas especialistas no tratamento e limpeza de sistemas associados ao filtros de partículas.

A **MG EQUIPAMENTOS** apresentou como novidades uma máquina de alinhamento de direção Tekber - Centralauto, com sistema 3D, assim como uma nova gama de equipamentos de controlo de emissões, composta por analisadores de gases, opacímetros, conta-rotações, OBD, e um medidor de partículas.

A **DRIVERWISE** é uma recente aplicação digital que pretende colocar o automobilista e a oficina mais próximos e mais conectados. Os clientes podem escolher a oficina nesta aplicação e as oficinas podem gerir melhor o seu negócio com esta solução.

**NOVO  
LANÇAMENTO**

# Delphi



**99%**

+ COBERTURA  
PARQUE AUTOMÓVEL

QUALIDADE OEM

FIRST-TO-MARKET



Saiba mais em  
[www.azauto.pt](http://www.azauto.pt)

ou entre em contacto com  
o seu gestor de cliente

**AZauto**

CGG

ATR

Mais marcas a  
anunciar brevemente...



### **COMETIL EQUIPAMENTOS**

Os equipamentos de receção ativa Hunter Quick Check Drive HD, adequados para veículos leves e pesados, assim como a nova linha de equipamentos de ar condicionado da Waeco, estiveram em evidência no espaço da Cometil. Os clientes podiam também saber mais sobre os sistemas ADAS Hella Gutmann, digitais e com projetor incluído. A máquina de alinhamento para camiões, para vários eixos em simultâneo, foi outra grande novidade neste espaço, assim como a máquina de desmontar pneus Hunter Maverick.



### **CONTROLAUTO SERVIÇOS SERVIÇOS**

A nova empresa da Controlauto presta ao mercado serviços técnicos especializados para o setor automóvel. Peritagem mecânica, peritagem de final de contrato, scan da bateria, gestão de manutenção e reparação, auditoria de pneus, entre outros serviços, são a oferta desta nova empresa que trabalha cada vez mais com gestoras de frotas, grupos de retalho, seguradoras, redes oficiais, etc.



### **CROMAUTO REPINTURA**

A empresa espanhola veio à Expomecânica para captar novos clientes mas aproveitou para mostrar duas novidades Cromauto. Por um lado a nova linha de aparelhos (Branco 440, Cinzento 445 e Preto 449), que tem como argumento a rapidez de secagem. Outra novidade é a nova linha de vernizes, neste caso o novo Diamond 4400 UHS Supreme que tem como argumento a eficiência de reparação, que permite polir o veículo em apenas 60 minutos após a sua aplicação.



### **DENCKERMANN (CASTROL) FILTROS**

Esta empresa foi à Expomecânica apresentar uma novidade nunca vista em Portugal: os filtros com a marca Castrol. Desenvolvidos sob licença da Castrol, a empresa disponibiliza uma gama completa de filtros de habitáculo, ar, óleo e água, que quer dinamizar agora ao nível do retalho em Portugal.



### **DIAGTEC PLUS EQUIPAMENTOS**

A Diagtec Plus teve como grande novidade o lançamento da representação oficial da Thinkcar em Portugal, fazendo agora a distribuição dos equipamentos de diagnóstico da marca no nosso país. Durante o evento, a Diagtec Plus forneceu também informações sobre a sua rede oficial e deu a conhecer vários projetos e novidades a nível de soluções para diagnóstico, com exposição de equipamentos das suas marcas representadas Magicmotorsport, Abrites, Smok, Turrin Elettronica, e teve também em exposição equipamentos Autel, Tondon, Texa e Gys.



### **DIEDERICH'S PEÇAS**

Interagir com visitantes dos mercados de Espanha e Portugal, assim como encontrar potenciais novos clientes e manter o contacto com fabricantes, foi um dos principais objetivos da presença da Diederichs, especialista em peças e acessórios para o aftermarket. No seu armazém de 30.000m<sup>2</sup>, possui mais de 45.000 referências de peças, com foco na qualidade.



### **EBI EQUIPAMENTOS**

Para além de promover a rede EVA, especializada na manutenção e reparação de veículos elétricos, a EBI apresentava como novidade o equipamento de reparação de baterias de veículos elétricos da marca MSG. Refira-se que a empresa disponibiliza para o mercado uma série de outros equipamentos para a verificação e manutenção de veículos elétricos. Outra novidade foi o lançamento do serviço Tesla Independent Service, um género de "rede oficial" destinada a independentes que pretendam começar a trabalhar tecnicamente nos veículos Tesla.





## EIGAS AUTOMOCION

### PEÇAS

Além de aproveitar o momento para consolidar e expandir a sua presença no mercado português de pós-venda, a EIGAS AUTOMOCION, especialista em peças e acessórios para veículos da marca Land Rover, comercializa produtos sob a sua própria marca AG Parts, mas também peças e acessórios de marcas como AllMakes 4x4, TerraFirma, HotBray e Raptor 4x4.



## ENILIVE

### LUBRIFICANTES

A Enilive Iberia teve em destaque as suas gamas de lubrificantes i-sint para veículos ligeiros e i-sigma, para veículos pesados. O compromisso da empresa com uma maior sustentabilidade, produtos "eco-friendly" formulados com bases de origem biológica e lubrificantes biodegradáveis foi também um dos mote da presença da Enilive Iberia no certame. A empresa tem como objetivo fortalecer a sua posição no mercado português.



## ENDAL

### ESTANTES

Com as suas soluções de estantes para o setor profissional, a ENDAL montou um stand com este tipo de produto, destinado aos muitos profissionais que visitaram a feira e que têm lojas e armazéns.

A EDI99 trouxe à Exponor os novos equipamentos americanos NOCO, nomeadamente carregadores de bateria e arrancadores.



## FILOURÉM

### PEÇAS

A Filourém realçou a marca Original Birth, a qual representa de forma exclusiva no mercado Português. Estar próxima de clientes e parceiros

A EP3 apresentou ao nível dos sistemas de alarme e segurança, um novo sistema, compatível com os automóveis de ultima geração equipados com linhas CAN de alta velocidade, o SMART PRO V4.

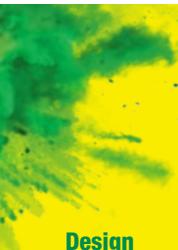
A KIKAI, organizadora da Expomecânica, esteve novamente ao nível a que habituou todos os presentes. Na edição deste ano da Expomecânica contou com a presença de 18.825 visitantes, um número que está em maiores assistências de sempre a este evento e que em maio de 2026 regressará à Exponor.

Com o objetivo de se expandir no mercado português, a OXYHTEC levou a esta feira o descarbonizador Nova, um equipamento que segundo a empresa espanhola se tem revelado um produto revolucionário para a manutenção de motores.

A marca própria E-Spek, da AUTO RECTO, que disponibiliza uma vasta gama de produtos, desde carroçaria à iluminação e que se foca muito nos componentes elétricos, foi o grande destaque neste espaço.

**MANN FILTER**

PUB



**A marca de sempre.  
Um design novo.**

**Nova embalagem MANN-FILTER.**

A nova embalagem MANN-FILTER foi concebida tendo em conta todos os pormenores, com o objetivo de melhorar a experiência de todos os nossos clientes. Neste novo design, privilegiamos a praticidade ao tornar a leitura informativa mais fácil à primeira vista. Para além disso, incluímos um acesso direto às nossas plataformas digitais para poder verificar a segurança e a autenticidade da MANN-FILTER. Porque estamos a mudar o exterior, mas a conservar o de sempre, o compromisso e a qualidade do no nosso interior. Conheça a nova embalagem!

MANN-FILTER – Perfect parts. Perfect service.  
[www.mann-filter.com](http://www.mann-filter.com)



ros foi também outra das motivações da Filourém com a sua presença no certame, ao mesmo tempo que evidenciou a qualidade e a diversidade dos produtos que oferece aos seus clientes, reforçando o seu compromisso com a oferta de soluções eficientes e confiáveis para o aftermarket.



### FUCHS LUBRIFICANTES

A FUCHS apresentou o conceito ACT, Advanced Circular Technologies, com o slogan "Time To Act", incentivando clientes a reduzir a pegada de carbono com produtos ambientalmente positivos. O ACT promove a economia circular, utilizando matérias-primas recicladas e renováveis, e priorizando a reciclagem eficiente. Na Europa, as embalagens são 100% recicladas e recicláveis. A parceria com a LASO, também evidenciada pela Fuchs, ilustra essa visão. Com o lubrificante Cargo Maxx II 5W-30, a empresa reduziu emissões de CO2 em 1,4 toneladas por camião a cada 150 mil km. A Fuchs também aplica o conceito ACT ao desporto automóvel, transmitindo a mensagem através da Fuchs Racing e do apoio técnico a pilotos.



### GONÇALTEAM EQUIPAMENTOS

A Gonçalteam marcou presença com dois stands, representando as marcas Launch e HPA. No espaço da Launch, os visitantes puderam conhecer o Smartlink, um equipamento de diagnóstico que permite suporte remoto de um call center, e funcionalidades como "pass thru". Já no stand da HPA, foram apresentados equi-

pamentos de desmontagem e equilíbrio de rodas, alinhadora C200 e pistolas de impacto Paoli, voltados para o segmento médio/alto.



### GRUPO MOURE LAVAGENS

Com um stand de maiores dimensões onde sobressaiam as marcas Petronet (peças de reposição para lavagem a alta pressão) e Washnet Factory (fabricação e instalação de centros de lavagem), permitiu à empresa expor mais produtos. O destaque foi para as peças de substituição, equipamentos e consumíveis para os centros de lavagem a pressão dos principais parceiros, a saber: Mosmatic, Mazzoni, Hawk, Tecomec, PA, CAT Pumps, Kothar, Ramex, MTM Hydro e Mall Umweltsysteme. Outros destaques foram, um sistema RACK para centros de lavagem desenvolvido pela Washnet Factory, e uma nova máquina de troca, do parceiro EAS-Cap Monétique.



### GRUPO MARTINS LUBRIFICANTES

Com um stand totalmente sustentado na Castrol, com os mais recentes meios de promoção desta marca de referência nos lubrificantes, o Grupo Martins foi a esta feira com o foco no relacionamento com os seus clientes. A empresa espera num futuro próximo iniciar a comercialização dos filtros e baterias Castrol, recentemente apresentadas aos mercado.



### HISPANOR ACESSÓRIOS

A Hispanor levou muitas novidades a este certame, onde se destacaram o Total Grip, um punho universal para pistolas de pintura que melhora a ergonomia, e o Magnetic

Finger, acessório que facilita a montagem de peças metálicas em locais difíceis. Além disso, estiveram expostos os produtos-chave da marca Wotor, como adesivos, sprays técnicos e produtos de restauro.



### INCADEA / INFORAP SOFTWARE

A grande novidade deste stand foi o anúncio público da integração da Inforap na Incadea, uma empresa do Grupo Volaris. Empresa internacional especializada em soluções de gestão para concessionários e reparadores autorizados, passa assim a ter dentro de portas as soluções Inforap, o que lhe permite expandir a sua presença mas praticamente todo o setor automóvel.



### INDASA REPINTURA

A Indasa promoveu no seu espaço demonstrações de novos produtos, incluindo as ferramentas PROX, os abrasivos RhynoGrip MeshLine, e o sistema de copos de pintura Indasa Mixing System, destacados como soluções práticas e eficientes para oficinas de repintura.



### INFOPRO SOFTWARE

A InfoPro Digital Automotive apresentou as suas soluções de software que pretendem aumentar a eficiência das oficinas e distribuidores. Esteve em destaque o Atelio Data, que cobre 99% dos veículos para diagnósticos rápidos, o ERP isiParts, para distribuidores de peças, e a plataforma I2I de comércio eletrónico. O Atelio Pro, que integra faturação eletrónica conforme a legislação, e o Atelio Fid, para gestão de marketing, foram outros produtos que os visitantes tiveram oportunidade de conhecer.





## ATELIO DATA

### Uma nova abordagem aos dados técnicos do sector automóvel

O Atelio Data é o software revolucionário da Infopro Digital Automotive que recolhe os dados de reparação, manutenção e diagnóstico de todos os tipos de veículos.

Concebido para simplificar a vida dos reparadores de automóveis, o Atelio Data proporciona um acesso rápido e eficiente às informações de que necessitam, permitindo-lhes realizar o seu trabalho com facilidade e segurança.

Através da combinação de dados essenciais de manutenção e reparação e um módulo de diagnóstico eletrónico inteligente único, a base de dados permite que os mecânicos efectuem diagnósticos e reparações com uma única ferramenta, melhorando a eficiência da oficina e reduzindo o tempo de inatividade.

**99%** de cobertura da frota

**77** marcas abrangidas

**500 000**  
esquemas de cablagem

**+3 milhões de**  
métodos de reparação

**+5 milhões de**  
componentes cobertos por  
diagnósticos guiados





### **INTERESCAPE SISTEMAS DE ESCAPE**

Não sendo um setor que traga novidades a todo o momento, a verdade é que a Interescape faz sempre todos os possíveis para se reinventar e dessa forma destacou-se nesta feira os produtos Ieparts, Ieservice, Iepower, Ieclassic e Ietech, assim como as suas representações das marcas Walker, AS-SL, BM Catalysts e Imasaf. Um dos destaque foi a promoção dos serviços de limpeza de filtros de partículas, sendo a única empresa certificada na península ibérica pela TUVRheinland a fazê-lo (incluindo a limpeza de filtros de partículas ou catalisadores contaminados com óleo).



### **JAPOPEÇAS PEÇAS**

A Japo Peças tem estado presente em todas as edições da Expomecânica, com as várias marcas premium e ligadas ao equipamento original que comercializa no mercado Português. Esteve em grande destaque a marca Aisin, com vários produtos em exposição, assim como a coreana CTR, uma aposta recente da empresa, que oferece soluções de suspensão e direção para o aftermarket. As marcas Febest e Japko também marcaram presença neste espaço.



### **KERS DETALHE AUTO**

A KERS está numa dinâmica expansionista, anunciado na Expomecânica que a empresa estará também presente oficialmente em Espanha já a partir de 2025. Em termos de produtos, sendo que a sua especialização está no detalhe automóvel, a empresa apresentou aquilo que diz ser um produto revolucionário. Trata-se do PPF (película regenerativa),



tratando-se de uma proteção da carroçaria que se auto regenera depois de aplicada, mantendo sempre o aspeto de um automóvel sempre sem riscos.



### **KEYMASTER SOFTWARE**

Especialista em software de gestão oficial, a Keymaster apresentou o Keymaster Premium Service, uma solução desenvolvida para otimizar a gestão das oficinas. Este é um serviço que oferece funcionalidades avançadas para melhorar e simplificar a eficiência operacional, por forma a ajudar os profissionais a diferenciarem-se nos seus serviços e integra funcionalidades que otimizam todo o processo, desde a receção e gestão de orçamentos até à digitalização completa da folha de obra. A plataforma inclui recursos como o agendamento de serviços online, partilha de atualizações com fotos e vídeos e acesso facilitado ao histórico de serviços.



### **LEONET SERVICES ACESSÓRIOS E CONSUMÍVEIS**

A empresa espanhola trouxe uma mão cheia de novidades. Uma delas é o Auto Tecnik, uma película adesiva de proteção da carroçaria que protege a pintura enquanto se trabalha encostado ao veículo. A empresa apresentou ainda o Multijack, um pequeno equipamento de suporte oficina para quando é necessário retirar eixos traseiros, caixas de velocidades e outras peças mais pesadas. Destaque ainda para o medidor de folgas de direção e suspensão.



### **LEASEWAY SERVIÇOS**

A Leaseway, empresa francesa que chegou ao mercado português em 2023, participou na Expomecânica 2024 para consolidar a sua posição no mercado, oferecendo soluções voltadas para veículos de substituição e gestão de frotas para oficinas. Com uma frota de 350 veículos e 120 clientes, a Leaseway oferece soluções para a gestão de viaturas de cortesia e destacou a sua plataforma Easyway, uma ferramenta para otimizar a gestão dos veículos, incluindo funcionalidades como registo de condutor e controlo de danos. Durante o evento, a Leaseway promoveu também atividades interativas e lançou uma campanha exclusiva, com o objetivo de atrair novas oficinas a conhecerem os seus serviços.



### **LINEXTRAS ACESSÓRIOS**

Com presença histórica na Expomecânica, a Linextras apresentou como novidades, este ano, as lâmpadas Osram Night Breaker LED Smart, o novo kit de reparação de pneus, preservadores de bateria solares, novas lanternas e a linha Bike Care da Motul. A empresa também expôs



novidades de acessórios 4x4, como o Hard-Top Starpro para VW Amarok. A Linextras visou ainda fortalecer relações com clientes atuais e conquistar novos, destacando marcas como Osram, Motul e Goodyear.



#### LUSILECTRA EQUIPAMENTOS

A Lusilectra destacou a presença da Mahle TechPro Digital ADAS 2.0 no seu stand, equipada com inteligência artificial, para sistemas avançados de assistência ao condutor. Além disso, apresentou inovações no campo de equipamentos para diagnóstico e calibração

de sistemas ADAS, com foco na otimização dos serviços em oficinas.



#### LUZDEAIRBAG EQUIPAMENTOS

A Luzdeairbag destacou na sua presença os equipamentos Maxiev para reparação e balanceamento de baterias em veículos elétricos, além de soluções para alinhamento de direção com calibração de sistemas ADAS IA900WA. Outro destaque foi a nova linha de ferramentas SPTools, uma marca australiana premiada pela sua qualidade. A empresa oferece produtos que têm como objetivo trazer inovação e eficiência para as oficinas, especialmente no setor dos veículos elétricos e diagnóstico.

Apesar de só comercializar alternadores e motores de arranque, a **RECAMBIOS QUASAR** passou também a disponibilizar alguns novos alternadores já com eletrónica integrada. Trata-se de um produto de valor acrescentado, com pouca oferta no mercado e de difícil reparação, mas que a empresa espanhola já tem para entrega.

No espaço da **CARDINAIS** foi evidenciada a equipa de assistência e suporte especializada na reparação e diagnóstico de avarias eletrónicas, DiagxTeam Xpert.

A **REDWASTE**, uma empresa de produtos e serviços na área do ambiente, foi à Expomecânica mostrar a nova gama de absorventes e um novo kit de emergência para derrames.

Pela primeira vez na feira, a **SINNEK** pretendeu acima de tudo dar-se a conhecer ao mercado português tendo em conta que agora já começou a trabalhar com a distribuição em Portugal. Esta marca de repintura automóvel, apostava numa gama completa de produto e numa imagem muito forte.

A **TECNIVERCA** foi desta vez à Expomecânica com uma única marca, neste caso a sua mais recente representação ao nível das ferramentas, a marca alemã Vigor.



PUB

**OFICINAS ESPECIALIZADAS EM MECATRÓNICA AUTOMÓVEL**

- IMAGEM CORPORATIVA FORTE E APELATIVA
- ACESSO A EQUIPAMENTOS E SOLUÇÕES EXCLUSIVAS AO NÍVEL DA MECATRÓNICA AUTO
- ESPECIALIZAÇÃO
- ACADEMIA DE FORMAÇÃO
- APOIO E SUPORTE TÉCNICO
- MARKETING NACIONAL
- SOLUÇÕES DE GESTÃO & DINAMIZAÇÃO DO NEGÓCIO
- SELO DE GARANTIA DOS PRINCIPAIS FABRICANTES DE EQUIPAMENTOS DE DIAGNÓSTICO

Contacto 221 128 448 / 913 405 913 | Via Jean Piaget, 85-91 4410-247 Canelas, Vila Nova de Gaia | [www.diagtecplus.pt](http://www.diagtecplus.pt)





### **LYNXPORT EQUIPAMENTOS**

Mantendo o seu foco nas ferramentas da Snap-On, a Lynxport foi à feira com um objetivo: mostrar que a empresa está a fazer uma aposta muito grande na marca de equipamentos SUN (ar condicionado e mudança de óleo das caixas automáticas), nomeadamente ao nível da assistência pós-venda, com recursos humanos e materiais dedicados a esta área de negócio.



### **MASTERSENSOR ACESSÓRIOS E CONSUMÍVEIS**

Com um stand sustentável, a Mastersensor mostrava um pouco a sua gama de produtos, com destaque para a marca de produto de limpeza auto da Moje Auto e para as escovas da Heyner. Porém, as novidades foram as novas coberturas de assentos com marca própria assim como o Kit de reparação de furos também com marca Mastersensor.



### **MCOUTINHO PEÇAS PEÇAS**

A MCoutinho Peças, a comemorar 25 anos de presença no mercado Português, aproveitou a Expomecânica para consolidar a relação com os seus clientes e apresentar as mais recentes novidades de produtos. A MCoutinho Peças e a AZ Auto ativaram todo o seu portfólio de marcas originais e aftermarket, mas também a rede oficial RINO, a Distrigo e a sua rede oficial Eurorepar Car Service. A empresa tinha ainda um outro espaço exclusivo onde promoveu a marca de lubrificantes ARAL.



### **MGM EQUIPAMENTOS**

A MGM apresentou um elevador de duas colunas para veículos leves e furgões, que também é adequado para serviço em veículos elétricos. Outro destaque neste espaço foi a plataforma Velyen, projetada para a troca de baterias de veículos elétricos, mostrando aos visitantes o compromisso da empresa com a modernização e adaptação às tendências do negócio oficial.



### **MOTORCHE PEÇAS**

Pela segunda vez nesta feira, a empresa galega, apresentou diversas novas categorias de produtos, mas o destaque foi para alguns produtos de distribuição exclusiva com alta rotação e procura no mercado. A empresa quer ser a segunda ou terceira opção preferida para as peças que não estejam disponíveis no fornecedor principal e/ou para aqueles produtos cuja relação qualidade-preço os leve a confiar na empresa espanhola. Um posicionamento distinto, através da disponibilização de peças importantes (como é o caso do Kit de tampa da árvore de cames para o motor 1.5 BlueHDI) mas que nem sempre estão disponíveis facilmente no aftermarket.



### **MOURAUTO PEÇAS**

A Mourauto focou-se, nesta presença, na apresentação da nova imagem do grupo e no lançamento do seu novo website. Com estas mudanças, a Mourauto pretende mostrar a estratégia de modernização que está a implementar, por forma a fortalecer a sua presença no setor de peças e melhorar a interação com os clientes, ampliando ainda mais a sua relevância no aftermarket automóvel.



### **MOTRIO / IXEL PEÇAS E OFICINAS**

Com um novo dinamismo no mercado, a Motrio mostrou toda a sua dinâmica nas peças nomeadamente a cobertura que já tem nas peças de rotação para veículos de todas as marcas. Um novo site institucional, bastante moderno, permite conhecer melhor o universo Motrio, assim como a sua rede oficial, que a empresa quer fazer crescer em Portugal.

Do lado da IXELL o caminho a seguir é o da digitalização, com o lançamento de uma nova máquina de misturar tintas automática. Foi também apresentada a nova gama Luxia UV, uma novidade na gama de betumes da Ixell.



### **NIPOCAR PEÇAS**

A Nipocar tem vindo a apostar num aumento contínuo da sua oferta de produtos, e, na Expomecânica 2024, apresentou algumas das peças mais procuradas, com destaque também para a plataforma digital NipNet, desenvolvida para facilitar a gestão de encomendas e a pesquisa de peças. Com esta estratégia, a Nipocar pretende responder cada vez melhor a todas as necessidades do aftermarket.



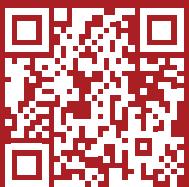
### **NORTON REPINTURA**

Marca da Saint-Gobain Surface Solutions, a Norton apresentou como novidades um sistema de copos de pintura, com novo desenho e mais adaptado às necessidades das oficinas de repintura. Outra novidade apresentada foi a esponja de dupla face, um produto que reforça a gama da Norton, que permite finalizar o processo de lixagem.



# BATERIAS DA CIDADE®

DISTRIBUIÇÃO E VENDA DE PRODUTOS AUTO, LDA



bateriasdacidade.pt

DISTRIBUIDOR OFICIAL DAS MARCAS

**TUDOR**<sup>®</sup>  
BATTERIES

**EXIDE**<sup>®</sup>  
BATTERIES

DISPOMOS DE SOLUÇÃO PARA TODO E  
QUALQUER TIPO DE APLICAÇÃO



ESPECIALISTAS EM BATERIAS AUTO CONTANDO COM MAIS DE 40 ANOS DE EXPERIÊNCIA  
DISPONIBILIDADE DE STOCK - ENTREGAS A NÍVEL NACIONAL



Linha de apoio  
com whatsapp  
(963 889 750)



### OFFICEGEST SOFTWARE

A presença desta empresa de software neste certame foi uma oportunidade estratégica para estar próximo dos seus clientes. O contacto direto com os atuais e potenciais clientes permitiu à empresa entender melhor os seus desafios e expectativas. Esta presença da Officegest na Expomecânica reforçou o seu compromisso em oferecer uma parceria estratégica para o sucesso das oficinas, estreitando relações com este mercado de modo a desenvolver soluções inovadoras e cada vez mais alinhadas às necessidades reais desse mercado.



### OLIPES LUBRIFICANTES

Com um renovado stand, a empresa Espanhola apresentou neste certame o seu novo Programa Partner para Oficinas em Portugal, uma iniciativa que surge em consequência do Programa Partner para Distribuidores que teve início há cinco anos. O Programa Partner para Oficinas em Portugal tem por objetivo oferecer um serviço premium aos profissionais das oficinas mecânicas de qualquer setor, garantindo-lhes o acesso aos lubrificantes e fluidos de manutenção, distribuídos por todo o país por uma vasta rede de parceiros e pontos de vendas autorizados, com entregas rápidas em 24/48 horas e assistência técnica imediata 24/7. O Programa



Partner para Oficinas está estruturado em três níveis (Bronze, Prata e Ouro), permitindo que as oficinas evoluam de acordo com as suas necessidades e o seu nível de compromisso para com a marca. Refira-se que a Olipes apresentou também nesta feira a nova gama EV-Fluids para veículos elétricos e híbridos.



### ORLEN OIL LUBRIFICANTES

O gigante dos lubrificantes da Polónia esteve nesta feira através do seu novo distribuidor, a Vendeiro. A empresa está a iniciar um trabalho de divulgação da marca Orlen Oil, que possui uma gama de produtos para lubrificação muito vasta, todos eles desenvolvidos e fabricados pela própria empresa, tendo as mais recentes aprovações do mercado. Não tendo ainda a notoriedade de outras marcas em Portugal, o objetivo foi mostrar a gama de produto e que o serviço não fica aquém dos principais player's de mercado.

marca própria. Pretende a empresa competir com a concorrência, com um produto mais económico, mas com qualidade, disponibilizando uma gama de elevadores (tesoura, de colunas, etc.) para todo o tipo de necessidades, acompanhados pelos serviços técnicos que já são apanágio da empresa. Outra novidade, são os compressores com sistema de controlo eletrónico, que permite monitorizar o seu funcionamento através de uma aplicação.



### POWERFLEX COMPONENTES

Através de Espanha a marca Powerflex foi promovida neste evento. A empresa disponibiliza um catálogo completo de sinoblocos (mais de 20.000 referências, com qualidade superior aos originais), feitos em poliuretano, que permite a esta empresa dar garantia vitalícia dos mesmos. Através de uma desenvolvida plataforma B2B e com uma distribuição de 24 horas (a partir de Espanha), a empresa procura aumentar a sua rede de distribuição em Portugal.



### PACEC PEÇAS

A Pacec apresentou-se na Expomecânica 2024 com demonstrações técnicas e uma linha completa de peças para veículos Mercedes, somando mais de 10 mil referências na sua webshop. Recentemente, a empresa iniciou a representação da marca Spidan em Portugal e destacou também, durante o evento, vários produtos premium, com destaque para os discos de travão Zimmerman.



### PROXIRA FERRAMENTAS

Em estreia nesta feira, a Proxira deu destaque à ferramenta e equipamentos para a reparação de veículos elétricos, aos sistemas de arrumação com as melhores soluções em bancadas, armários e carros de ferramenta, aos novos sistemas de limpeza de peças e às ferramentas específicas para o ramo automóvel. A oferta desde operador é muito vasta e o serviço ao cliente é um dos seus pontos fortes.



### PCC EQUIPAMENTOS

Como empresa de soluções e serviço em equipamentos oficiais, a PCC tinha em exposição os novos elevadores oficiais de



### R3D ACESSÓRIOS

A empresa da Covilhã foi à Expomecânica mostrar que é uma empresa especializada

na produção de artigos promocionais, feitos com bolha de ar e mais de 80% de plástico reciclado. O destaque foi para o fabrico de parassós auto, apostando a empresa na versatilidade o que lhe permite produzir com facilidade itens personalizados.



## RACTRONICOS COMPONENTE ELETRÓNICOS

Especialista na reconstrução de peças eletrônicas para automóveis, a Ractronics disponibiliza uma gama completa de componentes eletrônicos para automóveis. O destaque foi para os mais recentes produtos associados aos veículos elétricos, nomeadamente a reconstrução de componentes eletrônicos críticos, que incluiu peças para VE's como carregadores e inversores.



## RAVIOL EQUIPAMENTOS

A empresa portuguesa apresentava nesta feira o CLAP1000, que representa o mais recente avanço na gama de equipamentos de lavagem de peças auto da Raviol. Fabricado em aço inoxidável, este equipamento possui um avançado sistema de filtragem de resíduos, facilmente removível e lavável, tornando a manutenção da máquina simples e eficaz, evitando a saturação do líquido de lavagem e deste modo prolongando a sua utilização.



## RECAMBIOFACIL PLATAFORMA

Assumindo-se como o maior Marketplace B2B de peças auto em Portugal e Espanha, a Recambiofacil tem vindo a conquistar cada vez mais clientes no nosso país. A empresa apresentou uma importante melhoria nesta plataforma, com a integração de novos serviços que permitem uma gestão ainda mais eficiente e completa de encomendas e stocks. Além disso, lançou novas funcionalidades específicas para os mercados internacionais, o que vai facilitar aos utilizadores,



A **MERPEÇAS** informou os seus visitantes sobre produtos exclusivos para o aftermarket automóvel, com destaque para os componentes Mercedes e os amortecedores Bilstein. A empresa também expôs óleos Fuchs ATF e peças das marcas Kraftwerk, febi e 2F.

Num stand com as várias empresas do **Grupo 3A AFTERMARKET**: Euromais, RPL Clima, ATM, Lusofiltros e Viscorpeças, o foco foi a alargada gama de produtos, que incluem pneus, ar condicionado e as peças auto, onde se inclui a colisão.

A **BOMBÓLEO** não tinha uma peça em exposição, mas apostou em mostrar tudo o resto (equipamentos, serviços, soluções oficiais, etc.) que tem para oferecer às oficinas. A aposta continuará a ser abrir novas unidades de retalho Bombóleo um pouco por todo o país.



## REDEINNOV PEÇAS

A RedeInnov comemorou 10 anos na Expomecânica 2024, reforçando parcerias e apresentando novidades, tais como a nova linha de carregadores de ar condicionado da marca Wigam e um novo portal B2B. A empresa destacou ainda a promoção da rede CGA Car Service, MultiOficina e o ClubeInnov, que oferece uma série de vantagens e soluções às oficinas aderentes.

A **TRAD** mostrou aos visitantes algumas novidades como o multiabsorvente Sorg e os equipamentos "TRD Europe", desenvolvidos com foco na durabilidade e inovação. Em parceria com a Jack Teck, a Trad destacou a maquinaria de precisão para molas de amortecedores.

Em destaque no stand da **COMERTIM** estiveram os produtos para pintura auto e indústria, de marcas como a Norton, Festool, Rupes, SATA, 3M, Indasa, Anest Iwata, Nextzett, Silka, Bossauto.





### SC CENTRALINAS REPROGRAMAÇÃO AUTO

Uma das grandes novidades anunciadas foi a nova representação, sendo a SC Centralinas distribuidor oficial bFlash, um equipamento de reprogramação automóvel de referência no mercado. Precisão, rapidez e facilidade de utilização, são características do bFlash, que possui funcionalidades avançadas e suporte contínuo. A bFlash oferece soluções eficientes para reprogramação, otimização, datalogging, clonagem, entre outras.



### SERNESA EQUIPAMENTOS

A Sernesa apresentou, no certame, o equipamento de receção ativa Argos Drive Thru da CEMB, que se destaca pela eficiência em diagnósticos de pneus. Há 15 anos no mercado português, a empresa pretendeu ainda reforçar o compromisso com os seus clientes, ao apresentar desmontadoras, equilibradoras e elevadores, num stand que contou também com demonstrações ao vivo e reuniões personalizadas, para aconselhamento técnico.



### SPARKES CAIXAS DE VELOCIDADES

Como sempre acontece a Sparkes voltou a marcar presença na Expomecânica ainda e sempre para promover e dinamizar o seu

serviço de caixas de velocidades manuais. Proximidade e serviço são as apostas da empresa de Santo Tirso.



### TECH ONE ACESSÓRIOS

Numa nova fase da sua presença em Portugal, a Tech One veio diretamente ao salão para mostrar um pouco da sua extensa gama de produtos, com destaque para o setor da iluminação. A empresa está apostada na sua expansão pela Europa, mas também em dinamizar muito a revenda em solo português.



### TIRESUR PNEUS

Pela primeira vez neste certame, a Tiresur apresentou a nova gama de pneus das marcas GITI, GT Radial e Triangle. Existe um crescimento de procura por pneus All Season e EV, e as marcas que comercializa estão a reforçar a sua oferta nestes modelos. A empresa também promoveu a sua rede de oficinas Center's Auto que, diga-se, tem tido crescimento no último ano.



### TOTAL CENTRALINAS PEÇAS

A Total Centralinas voltou a estar presente na Expomecânica, e, este ano, apostou em promover os seus serviços de reparação



No stand da **AUTO TUNER**, os clientes podiam encontrar em destaque o dispositivo de tuning OBD-II multimarca, desenvolvido para ajudar as oficinas a oferecer as melhores soluções de reprogramação, com um equipamento que pode ser utilizado a partir de qualquer dispositivo móvel.

Especialista em equipamentos e ferramentas, a **DELTACRAFT** apresentou aos visitantes da Expomecânica os produtos RP-Tools, os carros de ferramentas JBM, os elevadores premium Falco, para até 4000 kg, assim como um elevador Wolf Tools.

Com mais de 25 anos no mercado, a **NEOCOM** é especialista em produtos como caixas de direção, alternadores e turbos. A empresa anunciou que este ano fez um grande reforço da sua gama de produtos, com novas linhas de alternadores e motores de arranque, além de bombas injetoras e turbos, mantendo-se como referência em peças de reposição e soluções completas para o setor automóvel, além de estar presente no TecDoc.

A **EXPRESSGLASS** esteve presente com ênfase na reparação, substituição e calibração de câmeras e radares ADAS, bem como no seu serviço móvel, que conta com mais de 60 viaturas.

A **PROSPER POPULARITY** destacou o Steel Seal, um reparador de juntas de cabeça de motor queimadas.

e peças eletrónicas. Agente exclusivo da Alientech desde 2020, a empresa procurou angariar novos clientes e fortalecer laços com os atuais. Um dos grandes destaques foram os componentes para a reparação dos atuadores de turbo, que dão à empresa de Leiria uma enorme vantagem no que toca à reparação desta peça responsável por controlar a pressão que sai do turbo.



### VIEIRA & FREITAS PEÇAS

Especialista na venda de peças elétricas e acessórios auto, a Vieira & Freitas, empresa sediada em Braga, esteve presente com um stand convidativo ao networking com parceiros e clientes, onde era possível também conhecer, num painel eletrónico e através de flyers, as várias marcas e produtos comercializados pela empresa, assim como as mais recentes novidades que disponibiliza ao aftermarket.

## EQUIPAMENTO E CONSUMÍVEIS

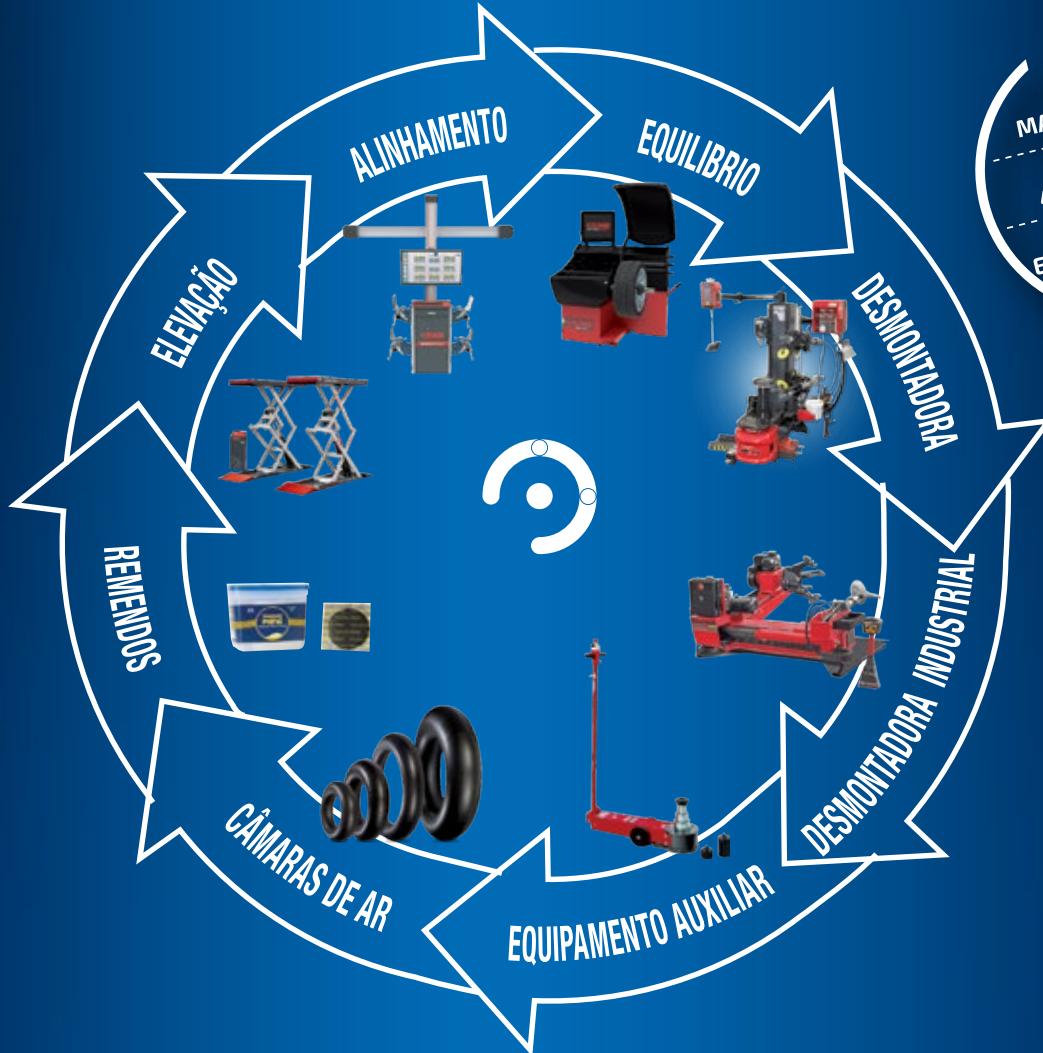
MARCAS EXCLUSIVAS

**CASCOS**

**SICAM**

**CEMB**

**TRUFLEX/PANG**



“  
MAIS DE 30 ANOS  
MAIS DE  
4.000 OFICINAS  
25.000 PEDIDOS  
ENVIADOS POR ANO  
”

## COBERTURA DE SERVIÇOS NACIONAL

Serviço Pós venda sempre perto de si

A um click de si | [www.sernesashop.pt](http://www.sernesashop.pt)

RESPONSÁVEL COMERCIAL CENTRO E SUL +351 963 185 115 portugal@sernesa.com  
RESPONSÁVEL COMERCIAL NORTE +351 910 597 780 porto@sernesa.com



ALGUNS DOS CLIENTES QUE CONFIAM EM NÓS





REDE OFICIAL



## CONVENÇÃO REDE MOTRIO

# Todos “Juntos”

Sobre o lema “Juntos”, a Motrio realizou a Convenção 2024 da sua rede, para lhes falar sobretudo do futuro, através de uma alargada oferta de peças e de novas plataformas tecnológicas.

TEXTO PAULO HOMEM

**P**erante uma plateia de responsáveis oficiais e de parceiros de negócio, a apresentação do evento foi feita por Ricardo Linhares, After Sales & Quality Manager da Motrio, profissional ligado à Renault que atualmente lidera a nova dinâmica do projeto Motrio em Portugal, num evento que contou com a presença de responsáveis internacionais da Motrio numa “prova clara de que a Motrio pretende investir em Portugal e fazer crescer este projeto no nosso país”.

Para falar sobre a “nova” Motrio esteve Ester Durany-Vives, Brand Manager da Motrio a nível internacional, que começou por apresentar o que é hoje esta marca de peças e também de uma rede oficial. Atualmente a Motrio Business Unit, empresa que funciona em Itália, é responsável pelo desenvolvimento da Motrio que está presente em 19 países (alguns fora da Europa) através da rede oficial, que inclui 2.300 oficinas, das quais 45 em Portugal. A Motrio é também uma marca de peças aftermarket, comercializada em mais de 90 países em todo o mundo.

“Temos atualmente uma equipa fantástica e cheia de energia em Portugal para trabalhar a Motrio e, por isso, quero dizer às oficinas que não estão sós, pois existe há quatro anos a Motrio Business Unit para impulsionar este projeto juntamente com as oficinas”, referiu Ester Durany-Vives, reforçando que “o mais importante para uma marca como a Motrio são as suas oficinas, pois são as oficinas que são a cara da Motrio e contatam todos os dias com os clientes”.

Depois de em 2022 ter mudado a sua imagem, a Motrio foi posicionada, de acordo com Ester Durany-Vives, como “um produto de qualidade, construído pelos mesmos fabricantes dos produtos originais e com as mesmas garantias”. O objetivo, segundo a responsável da Motrio, é associar a imagem mais profissional dos produtos Motrio com a competência das oficinas que fazem parte da rede, dando-lhes novas ferramentas para que possam progredir. “Hoje existe uma equipa muito profissional na Motrio para ajudar as oficinas a crescer, a potenciar a sua imagem, ajudá-los comercialmente

e a fidelizar os seus clientes. A função da Motrio é apoiar as oficinas no seu dia-a-dia”.

Pedro Codeço, Diretor de Marketing da Motrio, falou da proposta de valor da Motrio (360º) em Portugal, que está assente em quatro áreas: produto, marketing & comunicação, rede e ferramentas tecnológicos.

Ao nível das peças Motrio, a gama possui 12.000 referências ativas, que possibilitam uma cobertura do parque em cerca de 80%, com peças produzidas por fabricantes OEM (com standard's OEM), dos quais 88% são fornecedores europeus. No plano do marketing “a Motrio vai investir como nunca o fez até hoje em todos os canais, B2B e B2C”, referiu Pedro Codeço, explicando algumas das campanhas de produto, destinadas a profissionais, mas focando-se também em campanhas de notoriedade da marca, promovendo serviços da rede oficial para os clientes finais.

Neste particular, Pedro Afonso, Brand Manager da Motrio em Portugal, falou do novo website da Motrio (que permitirá

## A ESCOLHA N° 1

Na reconstrução de

Caixas de velocidades

manuais



### COBERTURA DO PARQUE PORTUGUÊS DAS PEÇAS MOTRIO

Um dos focos desta Convenção esteve nas peças Motrio, na sua qualidade (produzidas por fabricantes OEM) e com uma elevada cobertura de mercado, de acordo com as seguintes percentagens:

- 85% - Discos e Pastilhas
- 86% - Velas pré-aquecimento
- 87% - Escovas limpa-vidros
- 85% - Filtros
- 80% - Óleo
- 65% - Alternadores
- 75% - Pneus
- 81% - Bombas de Água
- 90% - Baterias



Refira-se que das 12.000 referências disponíveis em stock, 22% são para modelos do grupo Renault (Incluindo Dacia) e as restantes (87%) são para modelos multamarca. Porém, em termos de unidades, o stock tem mais de 4 milhões de peças disponíveis, sendo que um pouco mais de metade são para veículos multamarca.



Ester Durany-Vives



Ricardo Linhares

agendamentos online), mas para os profissionais o destaque foi para a ferramenta MParts (plataforma de identificação de peças Motrio). Neste particular, Paulo Santos, Supply-Chain Manager Apóis-Venda da Motrio, falou ainda da nova plataforma RPartStore (que vem substituir a antiga RPart) que está disponível para as oficinas, que não é apenas um portal para encomendar peças (com pesquisa por matrícula e VIN), mas será algo que dará acesso a esquemas elétricos, métodos de reparação, pedido de devolução de peças, integração com DMS, entre muitas outras informações técnicas, sendo que muitas delas estão em desenvolvimento e só estarão disponíveis em 2025.

Pedro Oliveira, Network After Sales Manager da Motrio, abordou o tema do desenvolvimento da rede, falando das vantagens de ser uma rede de marca, da sua capilaridade, da parceria e do seu know-how. Sem custos de adesão, oferta de

sinalética, campanhas, animação, política comercial e proatividade com liberdade são algumas vantagens que as oficinas têm por aderir à Motrio. No final da apresentação, três parceiros estratégicos da Motrio (Solware Auto, Gutmann e Veneporte) tiveram a oportunidade de apresentar as suas empresas e as suas soluções para as oficinas da rede Motrio.

Ricardo Linhares, concluiu a Convenção Motrio 2024, falando dos futuros desenvolvimentos da Motrio, onde se irá apostar mais na formação, nos acordos com clientes e em soluções de mobilidade. “Queremos entregar às oficinas Motrio todos os produtos, todas as soluções, todas as ferramentas e todos os serviços, para que sejam fortes, competitivas e rentáveis”, referiu Ricardo Linhares, concluindo que “o nosso compromisso é acompanhar cada vez mais próximo todas as oficinas, mas queremos também expandir a rede Motrio em Portugal”. ●

Rapidez

Qualidade

Garantia



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

geral@sparkes.pt

+351 229685416

Santo Tirso - Portugal



REDE OFICIAL



## REDSERVICE REALIZA CONVENÇÃO

# RedService cresce no serviço a elétricos

A Leirilis promoveu na Costa da Caparica mais uma edição da Convenção RedService, a rede oficial independente que promove para o setor oficial. A novidade foi o lançamento do serviço para veículos elétricos e híbridos.

TEXTO PAULO HOMEM

**J**á com oito anos de existência, a RedService reuniu os responsáveis das suas mais de 60 oficinas, para promover um dia de conhecimento sobre a dinâmica do setor pós-venda em Portugal e a nível internacional, mas também serviu para apresentar algumas novidades, quer ao nível dos equipamentos, quer ao nível da própria rede.

Começando pelos equipamentos, a Leirilis deu a conhecer aos presentes os novos equipamentos SmartSafe, que permitem às oficinas poderem também trabalhar com veículos elétricos e híbridos. A responsabilidade dessa apresentação foi de João Pereira, da área técnica da Leirilis, que apresentou a SmartSafe, empresa multinacional chinesa, que está presente em mais de 100 países em todo o mundo e tem como visão tornar-se líder nos equipamentos de diagnóstico para veículos elétricos e híbridos.

Entre os principais destaques desta linha estão os equipamentos de diagnóstico

para veículos eléctricos e híbridos, capazes de identificar falhas e monitorizar o estado de componentes críticos, como baterias de alta voltagem, inversores e sistemas de carregamento. Estes equipamentos garantem diagnósticos rápidos e precisos, essenciais para assegurar a performance e segurança dos veículos eléctricos e híbridos.

Outro destaque são os equipamentos de teste de baterias de alta voltagem. Diz João Pereira que se trata de uma ferramenta indispensável para as oficinas que realizam manutenção em veículos eléctricos, já que este equipamento de teste de baterias permite verificar o estado das baterias de forma eficiente, ajudando a prevenir falhas e prolongar a vida útil destes componentes caros e críticos. “Com diagnósticos precisos, as oficinas podem oferecer mais confiança aos seus clientes no que diz respeito à fiabilidade das baterias dos seus veículos”, explica João Pereira.

Além dos equipamentos, a Leirilis, em parceria com a iQ4Y, oferece programas de formação técnica para capacitar os profissionais das oficinas a trabalhar com veículos eléctricos e híbridos. Com os conhecimentos certos, as oficinas estarão preparadas para oferecer diagnósticos e reparações rápidas, precisas e seguras neste segmento em crescimento.

**Especialista em veículos eletrificados**  
A segunda grande novidade que a Leirilis tinha para apresentar aos aderentes da RedService tinha precisamente a ver com a apresentação dos equipamentos SmartSafe. A Leirilis desenvolveu um programa que permite que as oficinas da rede se possam transformar em oficinas especialistas em veículos eléctricos e híbridos. Segundo Ana Rita Soares, Responsável pelo Departamento Técnico da Leirilis, “com o crescimento do mercado de veículos eléctricos e híbridos, as oficinas precisam de se modernizar e

adaptar-se às novas tecnologias. A Smartsafe oferece as soluções ideais para que estas oficinas possam responder à procura crescente por serviços especializados neste sector. Estamos prontos para garantir que as oficinas em todo o país tenham acesso a estes equipamentos de última geração.”

A outra parte do programa que permitirá às oficinas tornarem-se especialistas em veículos elétricos e híbridos tem a ver com a área da formação. A Leirilis desenvolveu um programa de formação intensivo (5 dias), com tudo o que a oficina precisa saber para responder tecnicamente à nova era da mobilidade elétrica. “Com esta proposta qualquer oficina pode transformar-se num centro de excelência em veículos elétricos e híbridos”, referiu Ana Rita Soares, incentivando todas as oficinas da RedService a aderirem a este programa. Refira-se ainda que a Leirilis oferece, para além do equipamento e da formação, um suporte técnico completo, com formação contínua e assistência especializada, garantindo que as oficinas possam aproveitar ao máximo a tecnologia oferecida.

## ADAS

Ainda no decorrer desta Convenção, Miguel Cabeleira, da Assistência Técnica e Formação da Leirilis, falou sobre a importância dos sistemas ADAS para as oficinas. Disse este profissional que os fabricantes recomendam uma calibração ADAS sempre que for feito um alinhamento da direção, a substituição do pára-brisas ou se, por exemplo, for retirado o “charriot” do automóvel para fazer uma intervenção no motor. Estas e muitas outras situações levam a que as oficinas independentes começem a fazer este tipo de serviços de calibração. “É cada vez mais necessário que as oficinas olhem para o ADAS e invistam neste tipo de equipamento para poderem prestar um serviço completo e de qualidade aos clientes, tendo em conta que são cada vez mais os carros, mesmo de segmentos inferiores, que têm este tipo de sistemas”, explicou Miguel Cabeleira.

## Mercado em transformação

A primeira parte da Convenção RedService foi ocupado por uma série de intervenções e mesas redondas, onde foram abordados muitos dos temas atuais que têm impacto direto no



negócio do pós-venda oficinal.

Joaquim Candeias, Managing Diretor, bils-teingroup, que abordou o tema do pós-venda automóvel, nomeadamente, as prioridades que neste momento estão em cima da mesa em termos europeus e que vão ter impacto no trabalho das oficinas a curto e médio prazo. Acesso remoto a dados e recursos do veículo (para que todos os operadores tenham acesso aos dados dos fabricantes), o passaporte digital das peças, o MV-Ber (a evolução do regulamento que permite o veículo seja assistido fora da marca), a cibersegurança, a certificação SERMI e a sustentabilidade, nomeadamente

a responsabilidade do produtor que coloca o produto no mercado.

Outra apresentação foi feita por Rui Silva, Mobility Aftermarket da Bosch, que começou por parafrasear Stefan Hartung, CEO da Bosch, relevando que o futuro será o da mobilidade e que essa mobilidade será multi tecnologias. Dentro das diversas áreas do pós-venda, apenas o da colisão poderá decrescer um pouco nos próximos anos, mas o das peças irá manter-se e os serviços vão crescer. O crescimento da eletrificação e a manutenção dos motores a combustão vai criar novas oportunidades pois existirão mais peças e mais mercado (sobretudo por causa dos híbridos e do crescimento da tecnologia dentro dos automóveis).

Susana Doliwa, Diretora de Marketing da Dipart, que abordou a integração nos grupos internacionais, neste caso da GlobalOne, que permite que a Dipart e os seus associados (como a Leirilis) seja um fornecedor global de serviços. A responsável de Marketing disse que estes grupos internacionais estão a trazer muitas mudanças ao negócio do pós-venda, a diferentes níveis, que terão muitas implicações nas oficinas (poderão ter acesso a peças a melhores preços, a mais serviços e a mais informação). ■





**FÓRUM DPAI / ACAP MOSTROU SETOR AFTERMAKET CONFIANTE NO FUTURO**

## In inteligência do aftermarket não é artificial... é real!

Apesar de inteligência artificial estar na ordem do dia também no pós-venda, ficou patente no Fórum DPAI / ACAP, que se realizou em Lisboa no final do mês de novembro, que a “inteligência” do negócio aftermarket tem pouco de artificial e muito de real.

TEXTO PAULO HOMEM E NÁDIA CONCEIÇÃO

Cerca 300 profissionais do setor do pós-venda automóvel estiveram reunidos no Fórum ACAP / DPAI, no qual ficou bem patente a importância de o setor se reunir neste tipo de eventos, como também ficou evidente que o setor atravessa uma fase muito positiva, não só com bons resultados comerciais, mas também de confiança e até de muita certeza sobre o seu crescimento no futuro. Os temas escolhidos para a edição deste ano foram distintos face a 2023, mas pelos diversos oradores presentes que apresentaram os temas deste ano, fica-se com uma ideia do bom momento que o setor atravessa em Portugal. Numa sondagem feita entre todos os que estiveram presentes neste evento, ficou bem patente que o crescimento do setor (na maioria das empresas) será de 5 a 10% em 2024, face a 2023.

Falou-se também das ameaças ao setor do aftermarket independente, da importância

da digitalização do setor, do impacto que poderá ter a inteligência artificial nos negócios do aftermarket, tendo ficado a ideia, devido às declarações de alguns oradores, que mais vale atender às preocupações do momento (muitas vezes ditadas por alterações legislativas, pela tipologia do parque, etc.) , do que estar a pensar seriamente de como vai ser o futuro.

Aqui deixamos por tópicos algumas ideias, frases e tendências que saíram do Fórum ACAP / DPAI:

- ♦ O número de fusões e concentrações vai abrandar nos próximos anos no setor aftermarket;
- ♦ Marcas de automóveis querem chegar-se cada vez mais próximo do aftermarket;
- ♦ Aftermarket leva muita vantagem (face ao OEM) em relação à dinâmica dos negócios relacionados com as peças;
- ♦ Inteligência artificial pode trazer muitos mais dados para estudar o setor e permitir tomadas de decisão muito mais rápidas;
- ♦ A União Europeia vai caminhar da sustentabilidade para a competitividade das empresas e da economia;
- ♦ A reparabilidade das peças deve ser garantida desde a fase de desenho do veículo;
- ♦ O acesso à informação está cada vez mais complexo, nomeadamente para as oficinas;
- ♦ Os investimentos em inovação vão aumentar como forma de dar novas respostas ao negócio;
- ♦ Cibersegurança vai ser um tema muito sério no setor automóvel;
- ♦ Envelhecimento do parque vai impulsar setor das peças até 2030;
- ♦ Negócio de peças pode abrandar após 2023 por causa da eletrificação do parque;
- ♦ É fundamental a transformação digital das empresas, por forma a aumentar a eficiência, a rentabilidade e a capacidade de resposta das empresas ao conhecimento do negócio;
- ♦ A inteligência artificial ajuda a aproveitar e a aplicar o que a tecnologia pode trazer



ao negócio, simplificando os processos internos, mas também a experiência do cliente;

- ♦ Inteligência artificial pode automatizar 60% a 70% do tempo de trabalho nas empresas;
- ♦ Oficinas devem estar para uma rede, como forma de poderem acompanhar a tecnologia;
- ♦ Leis da União Europeia sobre o setor automóvel tendencialmente devem incluir o setor aftermarket;

- ♦ Aftermarket será tendencialmente uma indústria de soluções no ciclo de vida dos veículos que garante peças e serviços para uma mobilidade automóvel sustentável, segura e acessível;
- ♦ Indústria europeia fragilizada face à ameaça asiática nos automóveis e nas peças;
- ♦ Prevê-se que o IAM cresça a nível mundial e que 40% do volume de negócios do aftermarket esteja na Ásia;
- ♦ Concessionários estão cada vez mais focados na venda de serviços e peças em vez de veículos novos;
- ♦ Será uma oportunidade para as empresas de peças do aftermarket a aproximação dos negócios OEM e IAM;
- ♦ Gestoras de frotas olham para o serviço de qualidade ao cliente e não tanto se o mesmo está do lado do OEM ou IAM;
- ♦ Marcas asiáticas vão obrigar a soluções alternativas no pós-venda;
- ♦ As imobilizações dos veículos nas oficinas são um custo muito maior do que não dar serviço ao cliente, por isso basta a peça ter qualidade seja ela do OEM ou do IAM;
- ♦ O reparador independente é um cliente exigente, onde a logística é fundamental e as marcas têm dificuldade em entender isso;
- ♦ O aftermarket vai muito à frente das marcas no que se refere à logística;
- ♦ Veículo autónomo está mais próximo da realidade do que aquilo que se imagina;
- ♦ O futuro passará muito mais por reutilizar, reparar, renovar, remanufaturar, reaproveitar e reciclar;
- ♦ Crescimento dos veículos elétricos é uma necessidade e um facto irreversível;
- ♦ Os veículos elétricos poderão ter um impacto na redução da fatura em operações de reparação e manutenção de 85%;
- ♦ A fatura em unidades de colisão terá uma redução até 30% por causa do ADAS; ◆

## PREPARE OS VEÍCULOS DOS SEUS CLIENTES PARA O NATAL COM A VARTA



O Natal é uma época de viagens familiares e, com as baixas temperaturas, aumenta o risco de falhas na bateria. Para garantir a segurança dos seus clientes, a verificação da bateria é fundamental. Inscreva-se no VARTA Partner Portal e tenha acesso a ferramentas que simplificam este processo:



**Programa de Teste de Baterias VARTA**  
Um programa que incentiva a verificação de todas as baterias, aumentando a confiança e satisfação dos seus clientes.



**Motor de Busca de Baterias VARTA**  
Quando precisar de substituir uma bateria, basta inserir os dados do veículo para descobrir o modelo ideal em segundos, com instruções de montagem incluídas.

Com o VARTA Partner Portal, os mecânicos garantem rapidez e confiança nas suas revisões, permitindo que os clientes viajem com total tranquilidade neste Natal.

**Inscreve-se gratuitamente:**





### 35ª CONVENÇÃO ANUAL DA ANECRA

## É necessário aumentar o valor de mão-de-obra no pós-venda

Com o lema “Mobilidade Mais Sustentável” a ANECRA organizou em Lisboa a sua 35ª Convenção Anual, que contou com a presença de mais de 500 profissionais ligados a diversas áreas do setor automóvel.

TEXTO PAULO HOMEM

**A**pós a sessão de abertura, feita pelo Presidente da Direção da ANECRA, Alexandre Ferreira, o Secretário Geral da ANECRA, Roberto Gaspar, enalteceu a lotação esgotada deste evento, mas também os grandes desafios atuais da indústria automóvel, como seja a digitalização, a concorrência, a informação e a gestão / formação. No seguimento desta necessidade formativa foi apresentado o projeto “Voice Leadership – Nova SBE”, dedicado a empresários de PME's que pretendam melhorar e incrementar os seus negócios por via da formação. A ANECRA é parceira deste projeto.

Entre todos os painéis desta convenção, destaque para aquele que foi dedicado ao pós-venda, com o tema “Os desafios imediatos da actividade”.

Sobre a escassez de mão-de-obra, Miguel Melo, administrador da MCoutinho Peças, disse que a mesma foi combatida em parte pela introdução da tecnologia. “Através de ferramentas que implementamos conseguimos faturar o dobro com as mesmas pessoas. Melhoramos a produtividade e as pessoas trabalharam os mesmos horários. Isso fez com que a

retenção de talento seja maior”. Para o responsável da oficina Motortube, João Cruz, para combater a escassez da mão-de-obra é preciso dignificar a profissão. “Devemos ter orgulho em dizer que os nossos filhos são mecânicos ou pintores de automóveis e isso não acontece hoje em dia”, disse João Cruz. O gerente da Motortube a motivação dos trabalhadores são diferentes de pessoa para pessoa e por isso nas organizações “olhar individualmente por cada uma das pessoas. A motivação atualmente não é só o salário, as pessoas procuram outras condições”.

Luís Santos, gerente da Impoeste reforçou a mesma ideia de João Cruz, mas acrescentou que um dos problemas deste setor é a falta de produtividade. “Continuamos a ter produtividade muito baixas nas oficinas. Temos que melhorar muito a produtividade das oficinas. Essa será uma maneira de combater a falta de mão-de-obra”.

Rául González, Consultor auto em Espanha, falou que no país vizinho existem 170.000 profissionais ligados à pós-venda, mas o mercado procura 15.000 profissionais. “A falta de mão-de-obra é um problema grave em Espanha,

que pode ser resolvido pela tecnologia, que agrada aos jovens, mas também pela melhoria das condições da profissão”. Sobre o preço da mão-de-obra, Luís Prazeres, Diretor Após-Venda Siva disse que “a vantagem da oficina está na mão-de-obra, não nas peças, assim mandam os princípios claros da gestão. Porém, ainda acontece muito o contrário. Com a nova mobilidade, é preciso evoluir no valor da mão-de-obra. É inevitável e premente subir o valor da mão-de-obra, se quiserem manter a rentabilidade e sustentabilidade do pós-venda”.

Esta opinião, foi também partilhada por João Cruz, que referiu que “nós já começamos a fazer esse percurso de aumentar o preço de mão-de-obra. Temos que fazer contas e saber quanto custa a mão-de-obra para podemos subir o valor da mesma em detrimento das peças”.

À parte deste painel, Vitor Pereira da ANCAV, abordou o tema das Peças Verdes, que a sua associação lançou já este ano, e que irá ter um impacto grande no setor das peças em geral.

Este evento contou ainda com outros painéis que debateram o negócio automóvel, o financiamento, os usados e a sustentabilidade da indústria. ■

# SISTEMAS GLOBAIS DE ARMAZENAGEM



# Endal

Sistemas Globais de Armazenagem

## LISBOA

Trav. Sanguinho das Sebes, nº 8 - Bairro das Sesmarias  
2710-094 SINTRA  
Tel.: 219 150 189 / 219 156 710 - Fax: 219 150 101  
Email: geral@endal.pt

## PORTO

Tel.: 229 756 047  
Email: porto@endal.pt

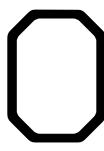
[www.endal.pt](http://www.endal.pt)



## ATENA APRESENTOU NOVA VERSÃO

# Transformação para o digital no setor das peças verdes

No dia 8 de Novembro, o Atena, sistema ERP de gestão para centros de abate, organizou um evento no Porto que reuniu mais de 60 clientes. Sob o tema “Transformação Digital”, o encontro explorou o futuro das peças verdes no mercado automóvel, mas o ponto alto foi o lançamento da nova versão.



CEO do Atena, Daniel Dias, abriu o evento com uma introdução à agenda e apresentou a sua equipa, responsável pelo desenvolvimento contínuo do ERP e pelo apoio diário aos clientes. Após as apresentações, seguiu-se o programa com Pedro Barros, CEO da Tips4y.

**Futuro promissor para as peças verdes**  
 Pedro Barros trouxe uma análise detalhada sobre o panorama do setor auto, e apontou uma crescente preocupação com a sustentabilidade. Sublinhou o papel fundamental do IAM na promoção da mobilidade e do transporte sustentável dos 280 milhões de veículos em circulação na Europa. O IAM contribui para prolongar a vida útil dos veículos e das peças, permitindo reparações que apoiam a conformidade ambiental e promovem a circularidade, como a remanufatura e a reutilização. Como referiu o CEO da

Tips4y, “o papel do IAM é fundamental durante toda a vida útil do veículo”. No final da sua apresentação, Pedro Barros partilhou um insight importante: embora a média de vida dos veículos seja de 24 anos, observa-se uma maior entrada de carros mais recentes nas oficinas, o que sugere um aumento da procura de peças para estes modelos. Incentivando-os a incluir mais peças para veículos novos nos seus inventários.

### Vendas web: a nova força do setor das peças verdes

O 2º tema abordado neste encontro foi as “Métricas do ecossistema Atena”, apresentado por Joana Pacheco, representante do departamento de Marketing do Atena. Esta responsável destacou o papel dominante do Atena, que já cobre 85% do mercado nacional, e salientou o avanço da digitalização das peças verdes. Uma revelação importante foi que “2024 marca o primeiro ano em que as vendas

web ultrapassam as vendas ao balcão”, evidenciando a transição do setor para o digital.

De acordo com os dados, as vendas web saltaram de 39% do total no ano passado para 53% este ano, enquanto as vendas ao balcão caíram de 61% para 47%. Este crescimento confirma a importância de os centros de abate apostarem não só na digitalização das peças, mas também disponibilizar imagem e preço, para que as peças possam entrar no principal canal de vendas.

### Marketing digital e estratégias de crescimento

Joana Pacheco também abordou a importância do marketing digital, enfatizando o impacto das campanhas Google. Ela destacou o retorno expressivo de campanhas Google, citando um exemplo em que cada euro investido resultou em 27€ de retorno. Contudo, frisou que é essencial manter outros fatores alinhados

para aumentar o sucesso das campanhas, como imagens de qualidade, preços competitivos e custos de envio adequados.

A apresentação encerrou com uma perspetiva de futuro para este setor, prevendo um gradual desaparecimento das vendas ao balcão, à medida que o digital ganha predominância neste mercado.

### Nova versão Atena

Um dos pontos altos do evento foi a aguardada apresentação da nova versão Atena, uma versão recente do ERP que traz mais funcionalidades e maior integração para responder às necessidades crescentes do setor. Segundo Daniel Dias, esta versão Cloud promete otimizar os processos, melhorar a gestão do stock e facilitar a integração com marketplaces.

Daniel Dias sublinhou que, se anteriormente o Atena já proporcionava uma gestão eficiente desde a entrada do veículo no sistema até à



listagem das peças nos marketplaces, agora a nova versão “traz acesso ao VIN OE com compatibilidades e um módulo de encomendas”. Começando pelo VIN OE, o CEO do Atena referiu que possibilita a identificação de referências e compatibilidades de cada peça durante o processo de desmantelamento. Já o módulo de encomendas permite automatizar o processo de venda, desde a criação dos dados do cliente até à emissão da fatura e à integração de guias de transporte. Com esta atualização, as empresas podem também fazer uploads automáticos das fotos de embalamento e faturas, bem como gerir, num único painel, as encomendas provenientes de todos os marketplaces. “Não há backoffice de marketplaces. No módulo do Atena, têm todas as encomendas num só local”, destacou o CEO do Atena.

Para finalizar a apresentação, Daniel Dias

demonstrou as novas funcionalidades, com destaque no desmantelamento de viaturas com a chamada do VIN OE e na pesquisa de stock mais filtrada, que simplifica a gestão dos processos. Esta nova versão em Cloud permite aos utilizadores aceder ao sistema em qualquer local, tornando os processos mais flexíveis e acessíveis.

### Mesa redonda

O evento seguiu com uma mesa redonda, moderada por Daniel Dias, onde três empresas do setor de abate e venda de peças verdes partilharam como a digitalização contribuiu para o seu crescimento. A Ambiponto abriu o debate e começou por destacar a sua forte presença nos mercados digitais, revelando que a maioria das suas vendas hoje acontecem online, com uma “diferença esmagadora” em relação às vendas ao balcão. Sendo que os

clientes que ainda visitam o balcão geralmente já pesquisaram os produtos no site. A aposta da Ambiponto no digital, resultou de acordo com o representante num aumento significativo na receita e no reconhecimento da marca. Em seguida, a Motivauto partilhou a sua experiência, enfatizando a importância da catalogação no setor nos dias de hoje. Desde a sua entrada no mercado, a empresa priorizou as vendas online e constatou que, quanto mais peças são catalogadas, mais vendas são realizadas. A aposta no online e num bom catálogo é a estratégia essencial da Motivauto. Por fim, a Megapeças falou sobre o processo de migração para a nova versão do Atena. Durante a segunda semana de transição, a empresa enfrentou alguns desafios, mas todos foram rapidamente resolvidos. A Megapeças elogiou a nova versão Atena, descrevendo-a como um “projeto extremamente interessante e com grande potencial”. Entre os principais benefícios, o representante da empresa destacou a normalização do stock e o módulo de encomendas, que melhoraram tanto a qualidade de stock quanto a eficiência na gestão de processos. Este evento, com o foco na transformação digital, reforçou o compromisso do Atena em apoiar o setor das peças verdes na adaptação ao digital, promovendo um maior e mais rápido crescimento das empresas e uma maior eficiência dos processos administrativos com a nova versão Atena. ●



## AXALTA IRUS MIX

# Colisão mais digital e sustentável

Desenvolvida para aumentar a qualidade, produtividade e rentabilidade dos processos de repintura, a Axalta Irus Mix já está a funcionar na Caetano Auto Sintra

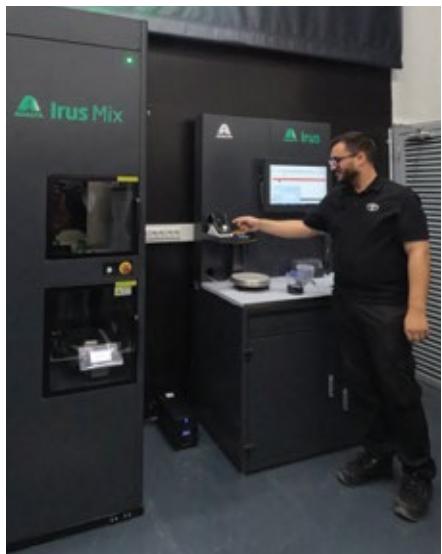
TEXTO NÁDIA CONCEIÇÃO

**J**á está em pleno funcionamento na secção de colisão da Caetano Auto em Sintra a primeira máquina Irus Mix instalada pela Axalta em Portugal. Desde o seu lançamento, em maio de 2023, a máquina de mistura automática e mãos-livres, que integra o sistema digital Axalta Irus, tem transformado a eficiência e precisão dos processos de repintura em mais de 100 oficinas na Europa. A instalação na Caetano Auto Sintra é mais um passo na modernização dos procedimentos da sua secção de colisão, com uma redução de até 60% no tempo de mistura, comparado aos métodos manuais, e uma operação mais autónoma e eficiente. Fernando

Monteiro, Diretor Geral da Caetano Auto, deu as boas-vindas aos presentes, no evento de apresentação da máquina à imprensa especializada, e destacou as razões desta implementação: "Este é um momento especial, pois temos mais uma tecnologia inovadora, que nos vai permitir aumentar a qualidade do trabalho e que se irá refletir na produtividade global de todo o grupo. Na Caetano Auto Sintra temos uma equipa motivada, que tem vindo a mostrar muito interesse em aderir a tudo o que sejam novas tecnologias e em experimentar todas as inovações que temos vindo a implementar nos últimos anos, e ter uma equipa assim é fundamental para termos sucesso."

### Processo

João Calha, Key Account Manager da Axalta, explicou os detalhes de todo o processo de gestão da cor, numa demonstração ao vivo. "Para a Axalta, mais importante do que apenas a Irus Mix, é todo o sistema Axalta Irus, que está agora implementado na Caetano Auto Sintra. O processo começa com a leitura da cor do veículo, através do espectrofotómetro. A leitura da cor é enviada automaticamente para o software de cor, onde associamos a cor a uma folha de obra. Este processo digital elimina a necessidade de movimentação dos veículos, permitindo que a leitura da cor seja feita onde o veículo se encontra, e os resultados podem ser



verificados em qualquer dispositivo móvel na oficina". Em seguida, a Irus Mix recebe a tarefa de mistura diretamente do software. "Isto agiliza o processo, permitindo que o técnico de pintura se concentre noutras atividades. Caso algum corante esteja em falta ou em pouca quantidade, a máquina avisa automaticamente, para que seja feita a substituição, estando totalmente integrada com o programa de gestão de stocks da Caetano Auto Sintra. As embalagens utilizadas na Irus Mix são sustentáveis, feitas de plástico reciclável e 50% reciclado, e a sua orientação invertida na máquina permite o aproveitamento máximo do produto. Tudo isto para garantir o máximo de precisão, rapidez e minimizar falhas e desperdícios", continuou João Calha. A Irus Mix conta também com uma impressora de etiquetas integrada, que ajuda a evitar erros de identificação de cor. Toda a formação e a implementação dos processos têm sido realizadas em colaboração próxima com os técnicos da Axalta, uma parceria sólida, que já conta com muitas outras tecnologias implementadas com sucesso pela especialista em repintura nas oficinas da Caetano Auto.

## Digitalização

Durante o evento, Ana Fazenda, Diretora de Pós-Venda da Caetano Auto, destacou a importância do projeto na trajetória de digitalização da empresa: "É uma grande honra para a Caetano Auto ser a primeira empresa a receber esta máquina em Portugal. A Caetano Auto tem vindo a focar-se na digitalização de processos há já algum tempo. A melhoria contínua é parte da nossa essência e tudo o que não acrescente valor é eliminado. Nesse sentido, esta implementação é importante, não só pela sustentabilidade, mas também pela produtividade das equipas. Este projeto permite-nos focar os técnicos no que realmente são bons a fazer e continuar o caminho de otimização dos nossos serviços."

Sónia Pinto, COO Após-Venda da Caetano Auto, destacou os principais benefícios da Irus Mix e antecipou novas integrações nas oficinas do grupo: "A máquina destaca-se, mas a integração de todo o sistema Axalta Irus já está a ajudar a rentabilizar os processos na Caetano Auto Sintra, ao delimitar tempo e procedimentos que não acrescentavam valor, como as deslocações dentro da oficina e os desperdícios de tinta. Antes, dependíamos de pessoas para gerir todas as tarefas relacionadas com a identificação e mistura de tintas, mas agora, o processo está padronizado, o que leva a que todos trabalhem da mesma forma, uniformizando procedimentos e aumentando a eficiência. O foco na sustentabilidade

também é fundamental para a Caetano Auto, e as embalagens biodegradáveis e o aproveitamento máximo das tintas são dois aspectos determinantes, não só para a produtividade, mas também para a estratégia ambiental que também é uma prioridade para a Caetano Auto. Este projeto piloto tem tudo para ser o modelo para outras instalações da Caetano Auto, distribuídas por todo o país. Esperamos que, nos próximos meses, os indicadores de produtividade e sustentabilidade confirmem os benefícios antecipados da máquina e do sistema Irus Mix, reforçando o compromisso da Caetano Auto com a inovação e a eficiência operacional".



JOÃO CALHA



## Caetano Auto Sintra

"É um orgulho termos a primeira instalação da Irus Mix em Portugal no Grupo Caetano Auto. As nossas visões de otimização e preocupação ambiental estão muito alinhadas. A Caetano Auto tem sido pioneira no uso de novos sistemas e tecnologias, refletindo o compromisso com a sustentabilidade e a eficiência", indicou Ricardo Mattos Coelho, Indirect Business Manager Portugal da Axalta. Em seguida, Filipe Carvalho, responsável da secção de colisão da Caetano Auto Sintra, detalhou os benefícios diretos desta inovação para a sua equipa: "Antes, a produtividade dependia muito da disponibilidade dos pintores. Agora, com esta solução wi-fi e sem

deslocações, conseguimos posicionar o espectrofotómetro no centro da oficina, eliminando desperdícios de tempo. Além disso, a Irus Mix reduz o desperdício de tintas, pois tem uma margem de erro menor, comparativamente a uma mistura feita por um técnico, e permite que qualquer operador, mesmo que não seja técnico de pintura, possa manusear a máquina, libertando os pintores para se dedicarem ao que fazem melhor, pintar veículos". João Calha sublinhou também este aspeto, evidenciando que "esta poupança de tempo e recursos surge também como uma importante resposta a um dos maiores desafios atuais do mercado, a escassez de técnicos de pintura qualificados".



ACESSÓRIOS



**TECH ONE REFORÇA PRESENÇA EM PORTUGAL**

## Oferta em sintonia com a qualidade

A multinacional brasileira Tech One está apostada em crescer no mercado europeu e em Portugal também. Para tal organizou a primeira edição do Tech One Tour, em Aveiro, onde juntou revendedores portugueses e espanhóis, para lhes falar de negócios, de produto, de qualidade e da dimensão da empresa.

TEXTO PAULO HOMEM

S produtos da Tech One já chegaram a Portugal há alguns anos. Com maior ou menor presença no mercado em determinadas ocasiões, a verdade é que a estratégia passa por um grande relançamento da marca na Europa, tendo agora Rhaony Kloster como Diretor Comercial para a Europa. Em Portugal é Jorge Esteves que coordena o desenvolvimento da Tech One, tendo ele a responsabilidade de organizar o primeiro Tech One Tour, um evento que reuniu os principais responsáveis da marca brasileira, e alguns distribuidores da Península Ibérica, na cidade de Aveiro, neste caso para lhes apresentar a mais recente estratégia para o mercado português e espanhol, dentro dos acessórios das marcas que representa (Tech One, Code e Svart).

A Tech One chegou à Europa em 2018 e a Portugal em 2021, mas a empresa já existe na América do Sul desde 2006, sendo líder absoluta na área dos acessórios. A sua gama de produtos é enorme, tendo um catálogo com milhares de referências,

sendo as mesmas comercializados sobre as marcas Tech One (peças), Code (acessórios e peças) e Svart (som e imagem auto). Neste Tech One Tour a primeira parte da apresentação foi realizada por Rhaony Kloster, que abordou precisamente a dimensão da Tech One e o foco da empresa na qualidade dos seus produtos.

Seguiu-se Renata Cabral, Diretora de Marketing, que abordou mais especificamente o tema da iluminação, do ponto de vista técnico. Diga-se que a Tech One desenvolve tecnicamente os seus produtos e entende que o mercado deve estar esclarecido sobre as características técnicas, neste caso das lâmpadas, para que assim os seus clientes distribuidores possam fazer uma venda mais conhecida (inclusivamente de acordo com a lei). Foi feita uma apresentação sobre a gama LED, tendo sido anunciado o lançamento da gama H4, que foi alvo de um desenvolvimento específico da Tech One.

No decorrer da apresentação, onde também falou o CEO da Tech One, Rodrigo Cabral, foram divulgadas algumas das

mais recentes novidades que a empresa vai disponibilizar no seu catálogo e que são muito importantes para um mercado como o português e espanhol. A Tech One vai lançar novos produtos, como é o caso de uma linha de buzinas (para carro e moto), mas também uma linha de ferramentas (nomeadamente chaves de roda), uma linha de macaco elevatório, uma linha de inversores, uma linha de relés, e ainda uma linha de faróis auxiliares. “Não existe nenhum produto que não seja desenvolvido por nós de acordo com as nossas especificações. Não nos podemos dar ao luxo de lançar um produto no mercado que depois nos traga problemas de qualidade. Todo os nossos produtos são rigorosamente testados e fabricados nas fábricas que nós selecionamos, de modo a controlarmos a qualidade do produto que vendemos no mercado”, referiu Rodrigo Cabral. Outro aspeto muito importante, são as diversas certificações nacionais e internacionais dos produtos Tech One, que garantem que os seus produtos correspondem às especificações técnicas e legais dos mer-

**"Nós precisamos de oferecer ao distribuidor qualidade, pós-venda, margem e marketing"**



Rodrigo Cabral, CEO da Tech One

De modo a dar peso ao relançamento da Tech One em Portugal, o CEO da empresa esteve presente, quer na Expomecânea no Porto, quer na Tech One Tour em Aveiro, eventos que acompanhou de forma muito ativa.

#### O que representa o Tech One Tour?

Existe um trabalho feito por um player com a Tech One em Portugal. Porém, a nossa ideia agora é aproximar ainda mais a Tech One dos nossos parceiros e clientes. Não apenas fornecer e vender,

como acontecia antes, mas fazer um trabalho que nos permita estar mais presentes, trazendo para Portugal todo o conceito de marketing que temos no Brasil, realizando também esse trabalho no mercado português e europeu.

Por exemplo, no Brasil já fazemos o Tech One Tour, que é um grande evento de promoção junto de cada um dos distribuidores, que leva os seus clientes, e que nos permite fazer uma abordagem mais técnica, mas também potenciar a Tech One do ponto de vista do marketing e comercial.

#### Essa abordagem técnica no mercado dos acessórios não é muito comum em Portugal. Porque razão a querem ter com os distribuidores?

Para nós é muito importante, pois não somos uma empresa de trading que compra aqui e vende ali. Nós desenvolvemos os nossos produtos e contratamos as fábricas para os produzir segundo as nossas indicações técnicas. Para se ter uma ideia, nós temos produtos que têm mais de 48 páginas de especificações técnicas, que têm

que ser seguidas na integra de modo a garantir um padrão de qualidade único nos 27 países onde estamos presentes.

#### São produtos que cumprem as normas e especificações internacionais?

Não só cumprem como ultrapassam em alguns casos essas especificações e homologações. Os nossos produtos têm um padrão de qualidade acima da média por um preço muito competitivo. Notamos, na nossa presença na Expomecânea, que o público profissional procura exatamente isso.

#### Qual é a vossa proposta de valor para os distribuidores?

Nós precisamos de oferecer ao distribuidor qualidade, pós-venda, margem e marketing. A Tech One é uma experiência, é profissionalismo e entrega, caminhando ao lado do cliente. É isso que agora pretendemos fazer em Portugal e no mercado europeu e nos eventos Tech One Tour criamos todo um ambiente propício a negócios.

cados onde são comercializados.

Foram também apresentados neste evento alguns dos mais recentes produtos da marca Code (ao nível da iluminação), como da marca Svart, que possui uma completa linha de

áudio (onde se inclui todos os acessórios para a respetiva montagem).

Depois de uma presença que considerou como muita positiva na Expomecânea, o primeiro Tech One Tour foi o mote para uma série de

outros eventos mais exclusivos e direcionados para os revendedores, sempre com o objetivo de aproximar a Tech One do mercado e das necessidades do mercado português e europeu. ●

PUB



**No Grupo PDauto encontra uma vasta gama de produtos GYS**



Entre em contacto através do Qrcode



**grupopdauto**



VIDRO



## NOVAS INSTALAÇÕES EXPRESSGLASS

# Rumo à digitalização e especialização

A ExpressGlass organizou um evento, para parceiros de negócio, para lhes mostrar as novas instalações, onde funciona também a nova loja da Zona Industrial do Porto.

TEXTO PAULO HOMEM

**N**a presença de clientes empresariais, empresas de mediação de seguros e oficinas da zona do Porto, a ExpressGlass realizou um evento para dar a conhecer a nova loja do Porto na Zona Industrial, onde também passaram a funcionar todos os serviços centrais da empresa.

Até julho passado a ExpressGlass estava nas instalações da Auto Sueco (que entretanto foram infelizmente consumidas pelo fogo), passando as novas a funcionar num novo armazém (300 metros ao lado), na Avenida Fontes Pereira de Melo na Zona Industrial do Porto.

Amplas e modernas, as novas instalações vão permitir à empresa enfrentar com outra dinâmica os novos desafios que atravessa, que passam pela maior digitalização do negócio (experiência digital do cliente), mas também o crescente desenvolvimento tecnológico do vidro automóvel, hoje em dia muito associado aos sistemas ADAS. Por outro lado, o Grupo ExpressGlass informou recentemente o mercado sobre a criação do SafeDrive (ver artigo na edição 110 da PÓS-VENDA), uma empresa que surge da aquisição da unidade de negócio ADAS da CardioID Technologies, que tem como objetivo fornecer soluções inovadoras e completas que melhorem a segurança, a eficiência e a mobilidade nas estradas. Diga-se que desde 2022, a ExpressGlass (e a Diveraxial, empresa grossista de vidro), são

empresas 100% detidas pelo Cary Group AB, uma entidade sueca, com mais de 70 anos de experiência e um dos líderes europeus no mercado de substituição e reparação de vidro automóvel.

Depois de 10 anos em que existiram diversas realidades dentro do universo ExpressGlass, e tendo como mote a nova sede da empresa, a PÓS-VENDA falou com Joana Marques, CEO da ExpressGlass, sobre o momento atual de transformação da empresa.

### Qual o contexto atual em que aparecem estas novas instalações da ExpressGlass?

Era fundamental que as novas instalações, sobretudo da loja, se mantivessem na mesma na zona onde existiam as anteriores, na Zona Industrial do Porto, o que é fundamental para um negócio de retalho, como o nosso, ainda por cima porque estávamos a falar da melhor loja ExpressGlass. Devido à dimensão das instalações, todo os serviços centrais passaram a estar concentrados nestas novas instalações. Para já ainda mantemos o armazém de vidro nas anteriores instalações, mas estamos à procura de um novo espaço.

### Como caracteriza o momento atual da ExpressGlass?

É um facto que temos tido diversos contextos dentro da ExpressGlass. Depois de um longo período em que esteve inserida dentro de uma empresa de capital e risco,



**Joana Marques**  
CEO da ExpressGlass

em 2022 surgiu a oportunidade de integrar o Cary Group, que acabou por adquirir 100% do capital da ExpressGlass. O Cary Group estava numa vertente de crescimento considerável na Europa, já que pretende ser a referência sustentável no setor da reparação, manutenção e calibração de vidro automóvel na Europa.

### Tratando-se de uma nova era para a ExpressGlass, de que modo a integração no Cary Group potenciou o negócio da empresa em Portugal?

A verdade é que a ExpressGlass já tinha dado passos muito consistentes no desenvolvimento dos nossos processos ao longo dos anos e de certa forma a empresa já estava preparada para esta aquisição. Logicamente que integrando uma empresa com a dimensão do Cary Group continuamos a

evoluir ainda mais esses processos, com novas métricas e novos sistemas informáticos que estão muito orientados para o futuro e para a eficiência, e existe uma orientação muito elevada para o cliente.

#### **Estamos a falar de um processo de digitalização mais acelerado?**

A questão da jornada digital para o cliente assume agora muita importância. Estamos a reformular o nosso sistema informático em linha com isso, nomeadamente com a questão dos agendamentos, de modo a garantir um processo muito limpo e fácil para o cliente, proporcionando momentos de cross-selling e de avaliação do serviço. Para o Cary Group é uma área estratégica em todos os países onde está presente.

#### **E qual tem sido a evolução da rede ExpressGlass?**

Nós somos uma rede híbrida e defendemos precisamente isso. Sabemos que não temos capacidade, com loja própria, de estar presente em alguns pontos do país, mas sabemos que noutras zonas é fundamental assegurar o serviço com lojas próprias. Foi por isso que nos dois últimos anos adquirimos algumas lojas dos nossos parceiros, no sentido de termos uma rede própria mais robusta.

#### **Também desenvolveram um projeto de parceria com as oficinas...**

Existem uma série de oficinas com as quais temos



uma relação de maior proximidade. Avaliamos que fazia todo o sentido considerá-las parceiros, pois têm um padrão de qualidade elevado, com condições para realizar o serviço de vidro. É um projeto que queremos continuar a desenvolver.

#### **E podem as lojas ExpressGlass evoluir nos serviços que prestam aos seus clientes?**

Não faz qualquer sentido para nós agregar outros serviços à rede própria e de parceiros, para além dos serviços de substituição, reparação e calibração de vidros.

#### **Nesta área o nível de satisfação do cliente (NPS) é muito importante...**

Neste momento temos um NPS de 87 que está um pouco acima do nível da concorrência, mas existe a ambição de chegar a níveis superiores a 90. O Covid, a crise energética e outras questões, fizeram baixar o NPS, mas lentamente temos conseguido elevar esse número. O facto de sermos parte integrante de

um grande grupo que só se dedica ao negócio do vidro, permite-nos desenvolver sinergias como nunca tinha acontecido antes, tendo dessa forma acesso mais rápido ao produto, o que nos permite potenciar o nosso negócio. O grupo investiu recentemente num enorme armazém de vidro em Espanha (com cerca de 10.000 m<sup>2</sup>) e isso pode vir a trazer-nos outras mais valias.

#### **Como é que a tecnologia pode ajudar o vosso negócio?**

Não existem dúvidas que com o ADAS existem agora concessionários e oficinas a tentarem puxar esse negócio para si. Porém, a ciência de substituir um vidro é muito maior atualmente do que era no passado, e isso exige mais conhecimento e especialização. Nós já temos 25% de penetração de vidro ADAS na nossa operação e essa percentagem tem vindo a crescer, pelo que será uma área fundamental para nos diferenciarmos. ●

PUB

# officegest®

EMPOWERING SOFTWARE

## Gestão de Oficinas

Software de Gestão na Cloud

### Maior Produtividade em Tempo-Real

Empenhamo-nos em criar soluções integradas para uma gestão completa, produtiva e mais rentável.

- Gerir melhor o parque de viaturas da sua oficina.
- Ganhar mais eficiência operacional.
- Gerir melhor o tempo dos operacionais.
- Obter indicadores de atividade e melhoria.

**“Transformamos papel em resultados”**

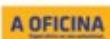
211 450 250

@ geral@officigest.com

www.officigest.pt



**A Inteligência Artificial na Gestão Oficina**





## LOVISTIN INAUGURA NOVAS INSTALAÇÕES

# O futuro começa agora

A Lovistin é uma empresa de Viseu do setor do retalho, associado à repintura automóvel, que goza de muito prestígio na região interior centro. Um longo e profícuo trabalho que agora deu um novo fruto: umas modernas instalações.

TEXTO PAULO HOMEM

**A** Lovistin, reconhecido retalhista de repintura do setor automóvel, que opera na região centro do país, inaugurou as suas novas, modernas e amplas instalações em Viseu, na Zona Empresarial do Mundão.

Há muitos anos que isso era uma pretensão de Manuel Silva, gerente da Lovistin, mas por uma razão ou por outra, ainda não tinha sido possível levar por diante. Estas novas instalações, demoraram mais de um par de anos a ficarem prontas, mas bem se pode dizer que o resultado final deixou os responsáveis da Lovistin e todos os seus parceiros de negócio muito satisfeitos pelo enorme potencial de desenvolvimento de negócio que as mesmas representam.

Porém, não se tratam apenas de umas novas instalações, mas sim de um novo complexo, totalmente construído de raiz, que alberga uma série de valências que marcam claramente uma nova era neste distribuidor de repintura automóvel.

Para além da loja e receção, onde também existe um showroom e naturalmente um

enorme espaço de armazém, com todos os produtos e marcas representadas pela Lovistin, foi também desenvolvido um moderno centro de formação, ao nível do que melhor existe em Portugal para um operador deste género, onde não faltam as cabinas de pintura, zonas de preparação,

casa de tintas e muitos outros meios e suportes técnicos que permitem a esta empresa estar na vanguarda da formação para o setor da chapa e pintura.

Desta forma a Lovistin abre para todos os clientes do interior centro do país a possibilidade de terem acesso a um moderno



**“É um projeto de vida”**  
Manuel Silva, gerente da Lovistin

No decorrer da apresentação e inauguração das novas instalações da Lovistin, Manuel Silva, gerente da empresa, começou por fazer um breve resumo histórico da empresa, dizendo que “tudo isto representa um projeto de vida. É o resultado de anos de dedicação, trabalho e persistência. Tudo isto também se deve ao trabalho de toda uma equipa, alguns deles já não se encontram entre nós, que sempre se dedicaram muito”. No entender de Manuel Silva “estas novas instalações representam muito”, sobretudo porque entende o responsável a Lovistin que as mesmas “permitem que o conhecimento possa ser passado e multiplicado”, numa alusão ao forte investimento feito num muito moderno e amplo centro de formação que “abre espaço à inovação e à modernidade da empresa”.

No seu discurso, Manuel Silva falou que a “nova” Lovistin é também a “casa dos clientes”, revelando que este percurso que

a empresa atravessou também se deve a colaboração com todos os clientes que a empresa tem.

Num grande ambiente de festa, no qual outros elementos da família Lovistin também discursaram, até de forma emotiva, sobre este importante momento da empresa de Viseu, também os responsáveis da BASF, uma das principais empresas parceiras da Lovistin, tiveram oportunidade de enaltecer a importância destas novas instalações, no desenvolvimento das marcas que representam (nomeadamente a R-M e Glasurit).

Erik-Jan Van de Wiel, Business Sales Manager na BASF Coatings Services Portugal referiu que entre toda a rede de distribuição da empresa em Portugal e em Espanha “não existe nada como estas instalações que estamos a ver aqui na Lovistin. O centro de formação representa a visão estratégica da empresa em querer estar ainda mais próximo dos clientes”. O mesmo responsável da BASF



focou-se também na importância da família de Manuel Silva para o sucesso da empresa. Já Thierry Van der Brempt, Business Management Automotive Refinish Coatings Solutions Iberia na BASF, teceu fortes elogios ao investimento feito pela Lovistin, dizendo que “estou cheio de orgulho com o que vi aqui. A Lovistin está de parabéns e é fantástico o que apresentam aos clientes. Esta é uma casa de soluções para os clientes, pois este sucesso também se deve a eles”.

centro de formação, que certamente poderá vir a contribuir para a melhoria da qualidade da reparação automóvel nas oficinas clientes desta empresa de Viseu.

Neste evento, no qual estiveram várias cen-

tenas de responsáveis oficiais, mas também parceiros e fornecedores, com destaque para os representantes da BASF (Glasurit e R-M), que aproveitaram a ocasião para felicitar Manuel Silva, gerente da Lovistin, mas também para

fazer o lançamento da nova Série 100 da Glasurit, um novo sistema de tintas de base aquosa, com forte pendor na redução do impacto ambiental, na sustentabilidade e na rentabilidade das oficinas. ■

PUB

# LINE XTRAS

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



**encomendas@linextras.com**  
**+351 249 153 500**

# Mercado



REPAIRIFY

## Impulsionar os serviços ADAS

A empresa Repairify continua a expandir-se no mercado Português, através de equipamentos OE e tecnologia avançada assim como os seus serviços de assistência diagnóstico local e remoto, com grande foco nos sistemas ADAS.

TEXTO: NÁDIA CONCEIÇÃO

**A** Repairify é uma empresa focada em ajudar as oficinas/garagens, centros de serviço, e concessionários automóveis com soluções para diagnósticos, calibrações, programação e reparação automóvel, voltada para as tecnologias de ADAS, Sistemas Avançados de Assistência ao Condutor. A solução ocorre na plataforma online/nuvem que oferece aos técnicos no terreno com requisitos de programação de módulos uma ligação online a técnicos/peritos remotos qualificados. Com o aumento da complexidade dos sistemas tecnológicos e automação nos veículos modernos, a Repairify pretende posicionar-se como um parceiro profissional das oficinas, oferecendo equipamentos, serviços e suporte remoto técnico, para apoiar os profissionais a realizar diagnósticos e calibrações ADAS com precisão. Os equipamentos, serviços tecnológicos

e suporte técnico que a Repairify oferece permitem que os técnicos identifiquem e resolvam falhas em sensores e câmaras de sistemas ADAS. A Repairify desenvolve continuamente os seus equipamentos, para que acompanhem a rápida evolução tecnológica do setor automóvel. Em entrevista à PÓS-VENDA, Santiago Malbran, Managing Director da Repairify Itália e Europa, analisa as tendências dos sistemas ADAS à medida que avançamos para 2025, assim como a estratégia que a empresa tem para o mercado português e para gerir os principais desafios deste setor de atividade.



**Quais as principais tendências tecnológicas que se observam no setor ADAS? Que inovações emergentes antevê que irão surgir a curto prazo e qual o papel crescente dos sistemas ADAS nos veículos?**

A emergência de funções ADAS e AD mais avançadas aumentou a necessidade de múltiplos sensores que proporcionem uma visão ampla de 360 graus. Os fabricantes de equipamento original já estão a aumentar o número e a variedade de sensores nas suas soluções, incorporando múltiplos sensores LiDAR e radares de imagem. Nos Software-Defined Vehicles, ou Veículos Definidos por Software, ter múltiplos sensores permite funções ADAS/AD mais avançadas através de atualizações OTA, over-the-air, sem alterações no hardware do veículo.

**Quais os desenvolvimentos tecnológicos específicos que atualmente impulsionam os sistemas ADAS?**

Estes sistemas podem incluir várias tecnologias, como sensores infravermelhos, GPS, Lidar e Radar, para detetar peões e obstáculos não-humanos. A câmara adicional fornece informação de vídeo em tempo real sobre a posição do veículo e o ambiente em redor.

**Quais as previsões para o crescimento dos sistemas ADAS na Europa nos próximos anos?**

Prevê-se que o crescimento será de 42 mil milhões em 2024 para 124 mil milhões em 2029, o que representa um triplicar deste mercado nos próximos quatro anos, com um impacto significativo também no mercado pós-venda.

**Como avalia a Repairify o desenvolvimento dos sistemas ADAS no mercado português?**

Portugal não será uma exceção no ADAS, uma vez que se tornou um padrão na União Europeia desde 2022. Marcas com grande penetração no mercado português, como a Renault, são as principais impulsionadoras dos projetos de condução autónoma.

**Que benefícios podem obter as oficinas em Portugal ao adotar os sistemas ADAS nos seus serviços?**

Os veículos tornar-se-ão muito semelhantes a um “PC com rodas”, e os sensores ADAS serão componentes essenciais para reparar e substituir. Independentemente do seu sistema de propulsão, seja eletrificação ou não, a condução autónoma e a segurança nos veículos serão vitais. Atualmente, as oficinas estão a perder 30% de rendimento, por não terem cobertura de diagnóstico. A tendência de existirem cada vez mais sistemas tornará esta lacuna ainda maior, e, por isso, a adoção de serviços ADAS será essencial como padrão nas oficinas.

**De que forma a Repairify pretende aumentar a sua presença e apoio às oficinas em Portugal no que diz respeito aos sistemas ADAS?**

Atualmente, estamos focados nas oficinas de colisão e de vidro, pois são os primeiros intervenientes no mercado que necessitam de uma ligação remota para evitar que os carros sejam levados para o fabricante ou especialistas. O próximo passo é o mercado IAM, onde pretendemos abordar os clientes através de

distribuidores locais. Abrimos recentemente, em Itália, a nossa divisão para operar nos mercados do sul da UE, como Portugal, Espanha e Itália. Embora operemos com traduções automáticas, temos colaboradores portugueses na equipa para apoiar o mercado de forma mais próxima. Investimos também significativamente em ferramentas OE para as principais marcas presentes em Portugal, como a Renault e a PSA.

**Quais os maiores desafios na introdução ou expansão de sistemas ADAS nas oficinas em Portugal?**

As opções de financiamento para as oficinas e o pagamento de preços justos pelas seguradoras para as calibrações.

**Os serviços remotos relacionados com ADAS ganharam relevância. Como vê o desenvolvimento deste negócio, especialmente à luz de impedimentos legais e restrições de acesso a informações dos veículos?**

Para as oficinas de vidro e colisão, a opção remota para sistemas ADAS é essencial, pois existe uma média de 30% de coberturas locais insuficientes para estes sistemas e, por isso, o investimento tem um retorno imediato e oferece um serviço de valor. A SERMI e o acesso a sistemas de segurança serão um desafio para dispositivos locais; pelo que utilizar os serviços remotos com equipamento OE da Repairify é um grande benefício para evitar estas situações.

**Como está a Repairify a gerir os desafios legais e técnicos que poderiam limitar o crescimento dos serviços remotos?**

Estamos em conformidade com a SERMI e utilizamos soluções OE. Os nossos técnicos são certificados e utilizam equipamentos OE, sendo 100% conformes com as regulamentações legais. Somos prestadores de serviços homologados OE nos EUA, por exemplo.

**Que impacto poderiam ter as restrições de acesso à informação técnica e equipamentos de diagnóstico no desenvolvimento de serviços remotos?**

O principal desafio seriam os sistemas chineses assim como a Tesla, que apresentam dificuldades de acesso aos seus servidores para funções de diagnóstico, assim como para a ligação de hardware. O verdadeiro desafio é que os veículos se tornarão mais experiências de infoentretenimento, com ecrãs, vídeos, etc., pelo que a escolha de um novo veículo não se baseará no sistema de propulsão, potência, etc., mas sim em quantos componentes de infoentretenimento possuem e no conforto e na experiência de mobilidade. Assim, estarão repletos de tecnologia e conectividade, e aqui a Tesla e a Mercedes estão na vanguarda a oferecer esta experiência, e as marcas chinesas competem nas dimensões dos ecrãs, com a mais recente oferta da BYD, que apresenta um ecrã com sete vezes o tamanho de um iPad). Um grande desafio está na calibração de veículos autónomos e sistemas ADAS versus as reparações de segurança. As tecnologias ADAS são uma das melhores invenções humanas dos últimos 100 anos, salvando milhões de vidas e promovendo um conceito de mobilidade melhorado. ●

**NOVOS**

KITS DE  
ROLAMENTOS  
DE RODAS COM  
5 ANOS DE  
GARANTIA



**DEIXE A VIDA  
CORRER SOBRE  
RODAS!**

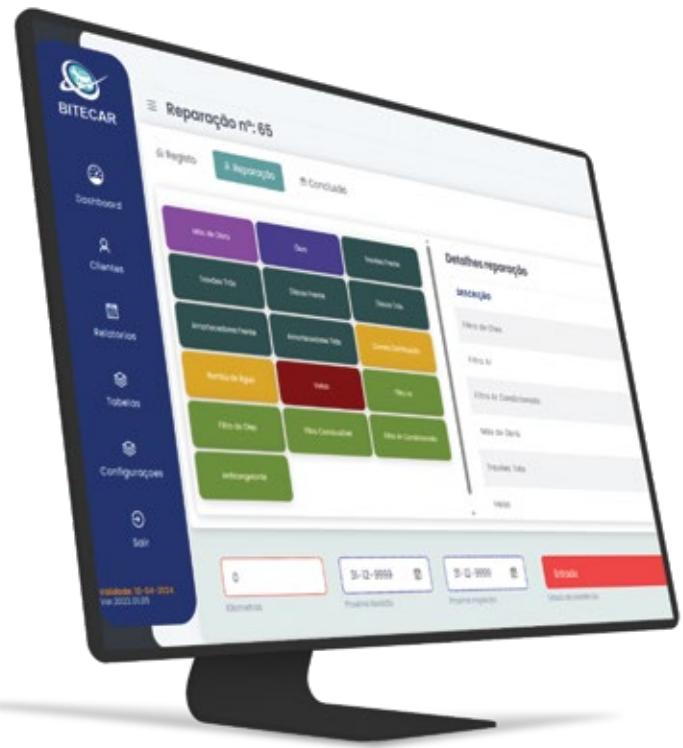
E encaixar-se na perfeição!  
Descubra os novos kits de  
rolamentos de rodas para  
manutenções inteligentes  
sem perdas de tempo.

Saiba mais:





# Software S



**BITECAR**

## Simplicidade na gestão oficial

Combinando experiência técnica e um profundo entendimento do setor oficial, a Bitec lançou o Bitecar, um software que pretende transformar a forma como as oficinas gerem o seu serviço diário.

TEXTO: NÁDIA CONCEIÇÃO

**A**bitec, empresa estabelecida em 2008 na zona de Espinho, dedica-se ao desenvolvimento de software e soluções personalizadas. “Um dos seus produtos é o Bitecar, uma plataforma direcionada para tornar a gestão de oficinas mais simples e eficiente, ao combinar funcionalidades de gestão de clientes, viaturas, marcações, folhas de obras, relatórios e fidelização de clientes. O Bitecar é o resultado de anos de experiência, adaptação e inovação da Bitec em parceria com as próprias oficinas, pois a empresa desenvolve os seus produtos com foco na criação de soluções adaptadas às necessidades dos seus clientes-alvo. “O software nasceu da observação de que muitos sistemas existentes no mercado eram complexos demais, com funcionalidades que não respondiam às necessidades práticas das oficinas. Com esses sistemas, os mecânicos estavam mais preocupados em preencher formulários do que em realizar o trabalho para o qual foram contratados.

Isso levou-nos a perceber que era preciso algo mais simples e intuitivo”, avança José Leite, Diretor Administrativo da Bitecar. A base para a criação do Bitecar foi, assim, a simplicidade e eficiência. “Optámos por desenvolver uma base de software que fosse fácil de usar, onde o cliente pudesse iniciar o trabalho imediatamente, sem necessidade de muita formação”. O Bitecar permite que as oficinas realizem tarefas fundamentais como agendamentos, registo de serviços e exportação para sistemas de faturação, com integração direta a plataformas como XD, SAS e Primavera. A flexibilidade é um ponto forte desta plataforma, que conta com uma base que pode ser customizada, conforme as necessidades específicas de cada cliente. “Construímos um sistema modular, onde a base cobre 50% das necessidades comuns, e os outros 50% podem ser ajustados com campos e relatórios adicionais, conforme solicitado”, indica o responsável.

# Highest Quality.

## Funcionalidades

Uma das funcionalidades mais evidenciadas por José Leite em relação ao Bitecar é a capacidade de integração com sistemas de gestão de peças e fornecedores. “Isto simplifica o trabalho de mecânicos e administradores, evitando duplicidade de tarefas e garantindo que o processo de compra de peças e serviços seja ágil. O software integra os artigos diretamente com o sistema de faturação, reduzindo o tempo de registo e possibilitando maior precisão na gestão”, explicou José Leite. Esta solução web funciona em diferentes dispo-

de alertas por SMS ou e-mail sobre revisões e manutenções programadas. “Isso ajuda as oficinas a manterem um relacionamento mais próximo com os seus clientes e a potencializar as suas receitas com serviços adicionais”.

## Expansão

A curto prazo, a Bitec pretende expandir a presença do Bitecar no mercado e a agregar ainda mais funcionalidades, sempre mantendo a simplicidade e a eficácia como pilares da sua proposta. Esta estratégia tem como objetivo permitir que mais

sitivos, como computadores, tablets ou smartphones, permitindo que mecânicos e gestores accedam a todas as funcionalidades a partir de qualquer local. “Esta mobilidade de dispositivos é essencial para um mercado que valoriza respostas rápidas e serviços em tempo real”, avança José Leite. Desde o seu lançamento, há cerca de três anos, o Bitecar passou por melhorias contínuas. “Cada sugestão das oficinas que pode beneficiar a todos os parceiros, é incorporada à solução. É um processo de co-criação com os clientes”. As funcionalidades do Bitecar também incluem recursos para a comunicação automatizada com o cliente final por parte das oficinas, como o envio

oficinas, independentemente da sua dimensão, possam beneficiar desta solução. “Queremos que as oficinas, sejam especializadas ou tenham serviços mais abrangentes, possam ter uma solução que realmente funcione para a sua operação, sem complicações”, afirma José Leite, que aponta que grandes concessionários podem ter soluções mais robustas, enquanto oficinas menores precisam de algo mais prático. “A nossa solução é focada na simplicidade e na rapidez, elementos essenciais para oficinas que não podem dar-se ao luxo de perder tempo com processos burocráticos”. O responsável destacou ainda a importância da comercialização, que inclui um custo anual acessível e a possibilidade de módulos adicionais conforme as necessidades dos clientes. “Estamos comprometidos em continuar a evoluir e a oferecer soluções que realmente ajudem as oficinas a serem mais eficientes e produtivas”, adiantou também José Leite. “O Bitecar surgiu para simplificar a vida dos nossos clientes, ajudando-os a concentrarem-se no que fazem de melhor: reparar veículos e atender os seus clientes com um serviço de excelência”, conclui. ●



**Get the best.  
Made in Germany.**

# Oficina




**HMD AUTO**

## Foco em fazer bem à primeira

Não é uma oficina muito grande, mas o processo está de tal forma estudado que o foco está sempre na qualidade da reparação e em fazer bem à primeira. Na HMD Auto a gestão influencia a produção.

TEXTO PAULO HOMEM

O profissional Hélder Correia não é propriamente uma pessoa desconhecida no meio da repintura automóvel. Foi pintor numa fase inicial da sua vida profissional, depois entrou na Dupont (atualmente Axalta), onde teve uma longa carreira nas áreas técnica, consultadoria e comercial. Por via disso, acompanhou algumas das maiores empresas do setor automóvel, visitou regularmente as melhores e maiores oficinas de Portugal na área da repintura e, por isso, não é de estranhar que todo o conhecimento e ensinamentos que tantas vezes levou para dentro dessas organizações, tenha sido aproveitado para desenvolver a sua própria oficina, a HMD Auto, em Sande (Guimarães), há cinco anos. “Tenho que começar por agradecer ao senhor Manuel Duarte, que foi a pessoa que me impulsionou e me motivou a arrancar com a HMD Auto, tendo sido sócio da empresa na fase de arranque. A

confiança dele na minha experiência e capacidade para avançar com esta oficina foi essencial para o seu desenvolvimento”, começa por referir Hélder Correia. Com tantos anos de trabalho na Axalta, o gerente da HMD Auto faz também outra confidência, ao dizer que “é de tal maneira forte a relação que tenho com a marca, que não fazia sentido trabalhar com outra marca que não fosse Spies Hecker. Conheço tudo sobre o produto, desde onde se faz até onde se aplica. Foram muitos anos a trabalhar com a Axalta”. Com um profundo conhecimento das raízes do negócio da repintura, Hélder Correia exportou todo este conhecimento para a sua oficina, que se traduz no facto de praticamente não ter retrabalhos. “O meu foco, desde o momento inicial, é fazer bem à primeira como ponto chave da organização”, assume Hélder Correia justificando que “neste momento só tendo uma cabina de pintura, para se conseguir fazer 16 ou 17 carros por semana, temos



que ter um sistema de trabalho adequado, afinado e muito eficiente".

No entender do gerente da oficina, existem dois fatores muitos importantes a considerar para que se consiga obter a eficiência desejada, por um lado a equipa de profissionais, que considera "excelentes" e, por outro, a qualidade dos produtos com que trabalha que lhe garantem a rentabilidade e a rapidez desejada do processo. "O produto que usamos, a base de água, tem que ser adequado ao volume de trabalho que temos, e isso exige um sistema de pintura que faça com que a rotatividade no trabalho realizado seja elevada", explica Hélder Correia.

Apesar de ainda não ter o processo de gestão digitalizado, o que irá acontecer nas novas oficinas que irá inaugurar em 2025, a HMD Auto tem todos os rácios de gestão do negócio associados a cada trabalho efetuado, o que permite saber com detalhe o valor de mão-de-obra, dos materiais de pintura, do custo por veículo e por operativo, entre outras informações. "Temos implementado um sistema de prémios de produtividade de cada funcionário. Por isso, só trabalhando com esses rácios, é possível calcular a eficiência operativa de cada funcionário e dessa forma premiá-los por isso", explica Hélder Correia.

Para além das diversas seguradoras com que

trabalha, área de negócio que pretende fazer crescer para outras entidades de seguradoras, a HMD Auto dá também muita atenção ao cliente de frota, trabalhando a empresa com alguns dos principais grupos de retalho automóvel, marcas automóveis e empresas de venda de usados de referência. "Diria que o cliente particular aqui representa 10%", esclarece o gerente da oficina, dizendo que "tendo o processo produtivo estabilizado, e uma equipa muito profissional, pretendo apostar ainda mais na área comercial, sobretudo com as novas instalações, de modo a trabalhar com mais empresas e mais seguradoras. O futuro próximo será mesmo fazer novos acordos com companhias de seguros e gestoras de frotas". Hélder Correia não comunga da opinião que trabalhar com as seguradoras é um mal necessário, antes pelo contrário, reconhecendo que é o nível de conhecimento que a HMD Auto tem da sua operação e de como funcionam os software's de orçamentação, que lhes permite argumentar tecnicamente sobre cada serviço e dessa forma ter uma relação séria e estável com as seguradoras.

"A exigência de qualidade por parte dos clientes não nos assusta, pois nós temos um foco muito grande na qualidade final do serviço que entregamos ao cliente", refere Hélder Correia, dizendo que "fazer bem à primeira e



## FICHA DA OFICINA



**NOME:** HMD Auto

**FUNDAÇÃO:** 2019

**ÁREA OFICIAL:** 600 m<sup>2</sup>

**GERENTE:** Hélder Correia

**LOCALIZAÇÃO:** Guimarães

**REDE OFICIAL:** Não

**EMPREGADOS:** 7

**PRINCIPAIS FORNECEDORES:**

Quimirégua e Centrauto

**PRINCIPAIS SERVIÇOS:** Chapa e Pintura

**LEMA:** Fazer bem à primeira

sermos exigentes com a qualidade é algo que caracteriza a nossa atividade".

Quimirégua, Centrauto e diversas plataformas de peças originais são os principais fornecedores da HMD Auto, que utiliza a 100% as plataformas digitais para adquirir os produtos, sendo que "o extremo rigor nos pagamentos, faz com que a empresa consiga ter sempre os melhores preços para trabalhar", explica Hélder Correia, deixando o recado que "nunca conseguiremos ter bons preços se formos mau pagadores. O rigor nos pagamentos é muito importante". Neste momento com uma estufa e três zonas de preparação, a HMD Auto vai avançar no início de janeiro para umas novas instalações (500 metros ao lado), maiores e com mais zonas de trabalho, que oferecem outras condições aos trabalhadores, mas também aos clientes, aos orçamentistas e demais profissionais e clientes que se relacionam com esta oficina. "Os escritórios, a oficina, a receção e todos os outros espaços, terão outras condições, que irão permitir a evolução natural da nossa atividade", diz o gerente da oficina, que assume que não existe a intenção de desenvolver a área de mecânica.

Sobre a temática das peças usadas de carroçaria, Hélder Correia diz que não existe qualquer problema em trabalhar com esse tipo de produtos. "A questão não se coloca pelo lado do produto. O importante está em avaliar a rentabilidade que deixa para a oficina".

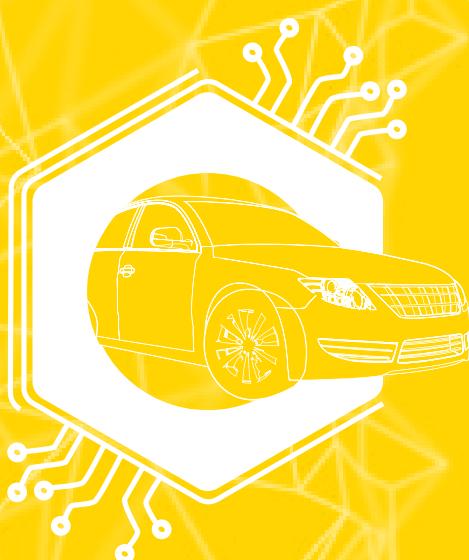
Para terminar, Hélder Correia conclui a reportagem dizendo que "não fazia sentido, ter estado tantos anos a pregar uma determinada doutrina em que acreditava muito, para as outras oficinas, e agora que tenho a minha oficina não seguir essa doutrina".

# OFICINAS

COM O APOIO:



Saja numa oficina, seja na nossa vida, o que mais fazemos, uns com os outros, é comunicar. Praticamente tudo o que nos rodeia serve para comunicar e, muitas vezes, nem nos apercebemos disso. No caso de uma oficina de automóveis, que presta um serviço ao seu cliente, é importantíssimo o tema da comunicação, pois em todos os momentos, antes, durante e depois da intervenção feita ao veículo, os responsáveis da oficina vão ter diversos momentos de comunicação com o cliente. Ninguém nasce ensinado, mas todos podem aprender a forma como se deve comunicar com o cliente em todos os momentos, mesmo quando o cliente ainda nem sequer pensou em levar o carro à oficina. Porém, quando se está frente a frente com o cliente é preciso ter muito cuidado na forma como se comunica com o cliente e com aquilo que se comunica ao cliente. Como estamos na era da informação, em que muitas vezes o cliente pensa que já se informou na internet sobre aquilo que o seu carro necessita, é preciso que as oficinas tenham ainda mais capacidade de comunicação, para poder argumentar e desmontar mais facilmente os argumentos.



# COM FUTURO

## COMUNICAÇÃO

do cliente, que muitas vezes se baseiam no preço e não na qualidade do serviço.

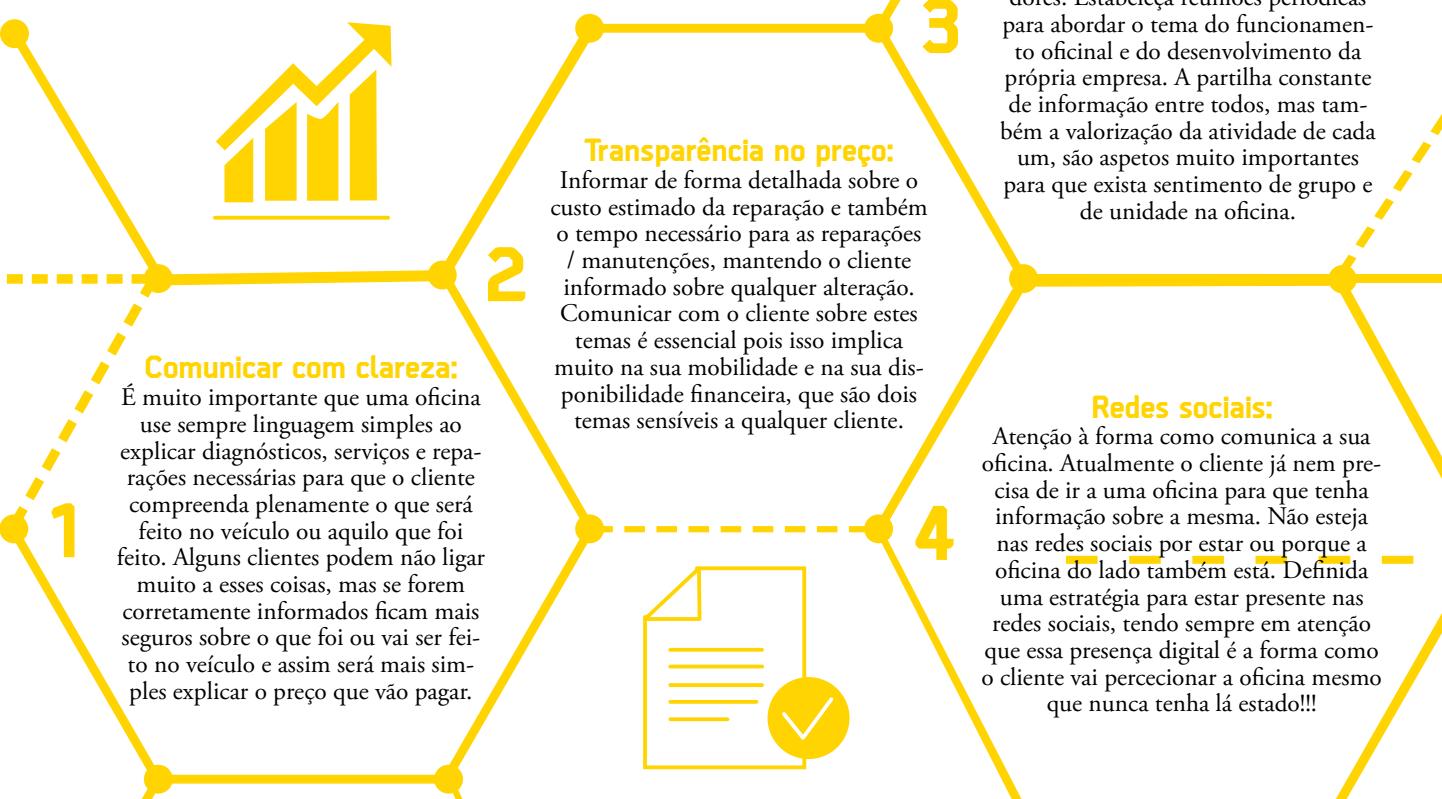
São todos estes momentos de comunicação com o cliente que iremos explicar neste trabalho, mas existem muitos outros elementos de comunicação que uma oficina deve ter sempre presente. Por exemplo, um deles é a forma como se comunica com a equipa, isto é, uma boa comunicação entre todos os elementos da oficina é fundamental para o seu desenvolvimento, de modo a que se estabeleça um espírito de grupo saudável e que acrescente valor ao trabalho que tem que ser desenvolvido.

Uma oficina deve também atender a outras formas de comunicar, nomeadamente aquelas que têm a ver com a publicidade e com o marketing, onde naturalmente as redes sociais têm uma importância muito grande.

Mas o tema da comunicação envolve também a área dos equipamentos oficiais. Estamos numa era do diagnóstico remoto, que mais não é do que a oficina comunicar com um fornecedor externo para resolver determinado problema num veículo diretamente.

Vamos também abordar o tema da sinalização na oficina, muita dela obrigatória por lei, outra facultativa, mas toda ela essencial quando se pretende passar mensagens para os clientes e mesmo para os fornecedores que visitam a oficina.

Como facilmente se percebe, o tema da comunicação tem muitas áreas em que se pode explorar, mas não seja pelo fardamento do pessoal da oficina, que muitas vezes é sinónimo de que a oficina está apostada em comunicar “qualidade” para o seu cliente.





# VARTA®



6

### Resposta rápida:

Implemente um sistema para responder rapidamente a todas as perguntas (nomeadamente se foram reclamações), sejam feitas por telefone, e-mail ou redes sociais. Não só mostra que está atento aquilo que o cliente diz, como revela (pela rapidez de resposta) que a missão da oficina é trabalhar para a satisfação do cliente. É muito importante implementar este sistema de comunicação, pois isso pode significar perder ou ganhar negócios.

5



### Internet:

As redes sociais são importantes para poder captar clientes, mas não se esqueça que a presença digital da empresa deve ter um ponto de partida. E esse ponto de partida é o site da oficina, onde poderá dinamizar serviços, campanhas, promoções, etc., e daí partilhar esses conteúdos através da internet nas redes sociais. Tenha atenção no Google se existem comentários ao desempenho da sua oficina. Existem muitos clientes que se guiam por esses comentários.



# FERODO®



7

### Pós-serviço:

A comunicação com o cliente não termina no momento em que ele sai da oficina com o seu carro reparado. Deve entrar em contato com o cliente após a entrega do veículo de modo a garantir a satisfação e responder a qualquer dúvida ou problema que possa surgir após o serviço. Deve-se comunicar com o cliente num período máximo de três dias, o que demonstra mais uma vez que a oficina está preocupada com a qualidade do serviço que realizou.

8



### Comunicar durante o serviço:

Uma das coisas que o cliente mais valoriza é que a oficina o coloque a par do desenvolvimento que estão a fazer no seu veículo... durante a reparação ou a manutenção. Assim, deve enviar atualizações regulares sobre o progresso do serviço, seja por SMS, e-mail ou WhatsApp, para que o cliente saiba o status do veículo sem precisar ligar para a oficina.

SAMPA

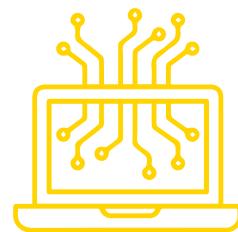




O Portal das peças originais

### Serviço adicional:

É normal que um veículo precise de mais alguma coisa que não tenha sido previamente orçamentada. Uma das ferramentas mais importantes que existe para potenciar o serviço adicional é o vídeo. Mais do que dizer ao cliente que o seu carro precisa de algo mais (uma peça, uma outra intervenção, etc.), é mostrar-lhe por vídeo essa necessidade. Comunicar desta forma com o cliente credibiliza muito o serviço adicional que não estava programado.



### Fardamento:

O fardamento oficial é também uma importante forma de comunicar com o cliente. Um fardamento limpo e uniforme, por toda a equipa, transmite ao cliente credibilidade. O cliente sente que está na frente de um especialista e de alguém que irá tratar do seu veículo com rigor. É muito importante que a imagem da oficina seja também construída pela imagem que os seus funcionários transmitem para o cliente.

10

9

### Decoração:

Existe lá melhor maneira de uma oficina comunicar uma primeira boa impressão oficial ao cliente do que aquela de ter a oficina com uma boa imagem exterior e interior. Para além disso é muito importante que a oficina tenha tudo arrumado e organizado, pois tudo isso transmite os valores que a oficina defende para o cliente, mesmo antes do cliente ser atendido!!!

11

12

### Diplomas:

Se a oficina já realizou muitas formações e cursos não se esqueça de expor os diplomas na receção da oficina e que estejam bem visíveis para o cliente. Este tipo de comunicação funciona muito bem para o cliente que por vezes está na sala de espera ou receção e assim vai-se apercebendo que a oficina está capacitada para fazer uma multiplicidade de serviços. Trata-se de um pequeno pormenor, mas que quando comunicado ao cliente traz mais credibilidade à oficina.



### Sustentabilidade:

Comunicar valores de sustentabilidade, sobretudo na área ambiental, é muito importante nos dias que correm, tendo em conta que existem cada vez mais clientes a valorizar os temas ambientais, dos resíduos e da economia circular. Aproveite para comunicar com o cliente que a empresa cumpre com todas as metas ambientais a que está sujeita e que por isso cumpre plenamente com a sua responsabilidade social e ambiental.

13

### Atendimento:

Desenvolva uma estratégia de atendimento ao cliente, seja presencialmente, seja por via digital. No caso de ser presencial, treine a sua equipa (através da formação) a falar com o cliente, isto é, ajude a sua equipa a desenvolver formas de comunicação que permitam desenvolver com o cliente um relacionamento mais amigável e sôa.

14

15

### Equipamentos:

Hoje em dia uma oficina não comunica apenas com pessoas (clientes ou fornecedores), comunica também, cada vez mais, através de equipamentos oficinas. Para que essa comunicação seja cada vez mais eficiente é importante que a oficina tenha uma boa rede de internet, para que depois lhe permita receber atualizações dos equipamentos de diagnósticos ou efectuar um diagnóstico remoto.



**EUROREPAR**  
CAR SERVICE



# Personalidade

P



“

Conseguimos provar que, com determinados produtos e processos, as oficinas conseguem ter maior rentabilidade

**MANUEL SILVA – GRUPO AUTOFLEX**

Manuel Silva é administrador do Grupo Autoflex, uma das grandes referências quando se fala no retalho de produtos de repintura para o mercado automóvel Português

**ENTREVISTA PAULO HOMEM E NÁDIA CONCEIÇÃO**

**D**edicada há 40 anos ao comércio de tintas, a Autoflex é hoje uma referência no setor da repintura automóvel em Portugal, tendo-se consolidado, ao longo dos anos, como um exemplo de inovação e dedicação neste mercado. Manuel Silva lidera os destinos da Autoflex, considerada, em

2023, a maior empresa de distribuição de tintas para o setor automóvel em Portugal. O responsável da empresa partilhou com a PÓS-VENDA a visão estratégica e compromisso com a qualidade e serviço completo aos clientes prestado pela empresa, que tem vindo a transformar os desafios do setor em oportunidades de sucesso.





**“**

**Não vendemos apenas tintas, mas prestamos um serviço ao nosso cliente, e vamos ao encontro das suas necessidades**

**Fale-nos um pouco do seu percurso profissional.**

Estive desde muito jovem ligado à área das tintas para várias áreas de negócio, inicialmente numa outra empresa. Em 1984 fundei a Autoflex, com sede em Fiães, Santa Maria da Feira, tendo como sócio o meu irmão. Nasceu focada na reparação automóvel, com tintas para a área da colisão. Em 1989, abrimos a primeira loja na zona de Aveiro e entrámos na sociedade de uma pequena fábrica de tintas, a TSL. Em 2001, ficámos com o capital total da TSL e iniciámos a construção da fábrica, junto à nossa sede.

**O Grupo Autoflex encontra-se num período de sucessão. Como está a ser preparada essa nova fase?**

Há cinco anos iniciámos o processo de sucessão, com a formação das pessoas para a área da gestão. O meu sobrinho já está na empresa há 28 anos e a minha filha há 18 anos. Ambos passaram por todas as áreas na empresa, pois acreditamos que é importante que façam uma aprendizagem e conheçam a fundo toda a organização. Continuo a ser consultor na área estratégica do grupo e muito em especial na área financeira, mas, nas áreas comercial e operacional, já estou um pouco afastado. Os mais jovens têm uma grande capacidade de inovação e quando entram nas organizações querem fazer coisas diferentes e colocar novas ideias em prática. O que tentamos fazer é implementar uma sucessão sem perder a identidade da empresa, conciliando o know-how das pessoas mais jovens com as dos elementos mais experientes na empresa. Chegámos a este patamar com uma determinada forma de estar e posição no mercado, e pretendemos manter esses valores.

**O Grupo Autoflex celebrou agora 40 anos de atividade. Como caracteriza atualmente a Autoflex?**

Hoje em dia, a Autoflex é um retalhista na área da repintura para diversos setores, com um grande foco na repintura automóvel. Mantemos uma política de expansão e de consolidação do negócio, pois acreditamos que temos de evoluir

permanentemente evitando a estagnação. Além da venda das tintas e consumíveis, procuramos realizar um trabalho conjunto com todos os operadores do mercado, grandes grupos de colisão, oficinas independentes de distribuição e reparação auto, e reparadores independentes de menor dimensão. O fator diferenciador da Autoflex em relação à maior parte das empresas que existem no mercado em Portugal, é que desde o início tivemos sempre um foco em estabelecer parcerias, quer com fornecedores, quer com clientes. Não vendemos apenas tintas, mas prestamos um serviço ao nosso cliente, procurando identificar as suas necessidades e propor soluções. Ao prestarmos esse serviço ao cliente, vendemos tintas. Acreditamos que, ou apresentamos qualidade nos produtos, no pós-venda e no serviço prestado em termos globais, ou então somos apenas mais um player neste mercado. Entendemos que parcerias fortes ajudam o nosso cliente a fazer melhor e a ganhar dinheiro. Somos uma empresa com dimensão, mas nunca vamos deixar de manter a proximidade ao cliente e ao aplicador final.

**Neste momento, o Grupo Autoflex é um conjunto de oito empresas, que abrangem uma enorme área geográfica em Portugal. Parte do sucesso encontra-se nessa estratégia de diversificação geográfica e de aquisição de empresas? Quando adquirimos novas empresas, fazemo-lo com o objetivo de no mercado perceber em determinada área de atuação,**



como podemos crescer. As ofertas aparecem com alguma frequência, mas analisamos e avaliamos se faz sentido a sua aquisição e de que forma é que o Grupo Autoflex pode aportar valor a esta possível oportunidade de negócio. As nossas aquisições têm sido sempre na ótica de ter mais produtos disponíveis, mais capacidade para fazer crescer o negócio dessa empresa e o nosso negócio global. As aquisições que temos feito têm sido aquisições de sucesso. Queremos ser um dos melhores parceiros que possa existir. Depois da Sodicor, a nossa mais recente aquisição foi a empresa de Santarém "Vitor & Santos".

#### **Estão previstas outras aquisições, em breve?**

Neste momento não temos novas aquisições previstas, pois encontramo-nos perante um mercado automóvel em Portugal com grandes transformações de comportamento, influenciadas por fatores políticos e económicos que vão impactar o setor automóvel europeu. Quer o setor OEM, quer o aftermarket, estão a passar por grandes transformações. As próximas aquisições a acontecer, irão estar de acordo com a forma como o mercado evoluir nos próximos tempos. Há muita concentração de reparadores, o que torna o número de clientes menor e, mais difícil o acesso, mas como temos uma parceria muito forte com a Spies Hecker, grupo Axalta, em conjunto temos concretizado bons negócios. Acredito que esta parceria irá durar muitos anos, é algo benéfico para a marca e para o distribuidor. Juntos, conseguimos prestar um serviço complementar que a marca muito dificilmente teria capacidade para o fazer. Também é positivo para os grupos, pois são as empresas de proximidade que os acompanham e lhes prestam serviço na hora. Acredito que o Distribuidor de tintas não vai desaparecer do mercado, mesmo numa situação de grande crescimento da competitividade, mas terá de se adaptar à nova realidade. Neste momento o grupo Autoflex está num processo de consolidação daquilo que temos, essencialmente com a Sodicor e com a Vitor & Santos. Queremos

tornar a Sodicor uma empresa ainda mais ágil e reforçar a sua presença no mercado, continuando a ter proximidade ao cliente e enquanto este objetivo não estiver concluído, não estamos focados em mais aquisições. Também não temos qualquer interesse em crescer sem estratégia e a criar conflitos no mercado.

#### **O que é para si um moderno retalhista de repintura para a área automóvel?**

Na área automóvel vendemos tintas, consumíveis e alguns equipamentos. Entendemos que, é fundamental um retalhista conseguir estabelecer com o cliente uma parceria extremamente forte, tem de ir ao encontro das oficinas e perceber as suas necessidades em todas as fases do processo. Uma organização como a Autoflex, se não continuar a ser um parceiro forte, seguramente não aumentará a sua quota de mercado. Não vendemos tintas. Identificamos as necessidades de uma oficina e seleccionamos, para cada uma, o técnico, que entendemos mais adequado para determinada operação e, seleccionamos os produtos adequados, porque os negócios não são todos iguais.

#### **De que forma prestam esse apoio às oficinas?**

Tentamos identificar, dentro da oficina, as oportunidades de melhoria que a operação tem e fazê-las perceber que, muitas vezes, há pequenos pormenores extremamente importantes que podem aumentar a sua rentabilidade, procurando apresentar uma solução ao cliente com esse objetivo. Hoje o maior custo que existe é o da mão de obra, que representa em média 70-80% do custo total da reparação. Se não conseguirmos que a oficina tenha rentabilidade com os nossos produtos e com o nosso serviço e apoio técnico, não nos destacamos no mercado. Um distribuidor de tintas para o setor automóvel que não tenha esta filosofia, terá mais dificuldades em afirmar-se. Para fazermos este trabalho, nem sempre é a dimensão da oficina que conta, mas sim se está preparada para ter uma estrutura adequada e uma seção de colisão organizada. Normalmente concluímos

“

**A nossa atividade sempre passou por termos os melhores produtos, ao melhor preço.**

que, com determinados produtos e processos, as oficinas conseguem ter maior rentabilidade. Durante um período pré-determinado, acompanhámos todas as reparações que se fazem. Temos casos em que a oficina fez mais 10 a 15 % de trabalho do que tinha feito na média dos meses anteriores, e com menos consumo. A oficina passou a usar mais produtos de reparação rápida, primários e vernizes de secam ao ar, que não precisam de secagem em estufa. Conseguimos na maioria dos casos que a oficina incrementasse a faturação na área da pintura em cerca de 20%, com as mesmas cabines, os mesmos pintores e apenas selecionando os materiais adequados para cada serviço. Para em conjunto conseguirmos estes objetivos é necessário que a oficina esteja disponível para uma parceria que beneficie ambas as organizações. Voltamos a falar de parcerias.

#### **O Grupo Autoflex é um dos distribuidores de referência da Spies Hecker em Portugal. Considera que essa relação tem sido fundamental para o vosso crescimento?**

A nossa atividade sempre passou por termos os melhores produtos, ao melhor preço. Acreditamos que, se tivermos os melhores produtos do mercado e um preço competitivo, estamos no bom caminho para o sucesso. A Spies Hecker tem feito sempre um bom trabalho no mercado, em parceria com todos os seus Distribuidores, e a Autoflex só aceita estar no mercado com os melhores fornecedores. Há pouco mais de 20 anos, toda a assistência técnica era feita diretamente pela Spies Hecker. Em 2002, a Autoflex inaugurou um centro de formação, sendo algo em que foi pioneira no setor em Portugal. Esta foi uma forma de possibilitarmos uma maior proximidade ao cliente em termos de formação e de acompanhamento técnico. A Spies Hecker tem sido um parceiro extremamente importante na nossa organização, e sentimos que estamos muito bem com uma marca que tem uma rede de distribuição em Portugal perfeitamente estabilizada.



**A Spies Hecker tem vindo a fazer uma grande transição para a área da digitalização do negócio. De que forma essa digitalização é benéfica para os players envolvidos?**

A Spies Hecker foi uma das primeiras empresas a apostar na digitalização no setor da colisão. A Axalta tem uma grande vantagem, que é o facto de ter Distribuidores em Portugal com dimensão, altamente profissionais e que dão continuidade aos projetos que a marca desenvolve.

A Autoflex tem feito também grandes investimentos nesta área e, atualmente, os nossos assistentes técnicos já passam mais tempo a tratar destas ferramentas digitais do que propriamente a acompanhar os profissionais a pintar. A maior vantagem neste momento está em desenvolver todo o processo de pintura de forma mais rápida, com qualidade e acesso aos KPI's. Assim, qualquer gestor sabe, a qualquer momento, se está a ter ou não a rentabilidade desejada na sua operação e quais os pontos de melhoria. Consegue identificar rapidamente se o problema está na orçamentação, na formação dos profissionais, no desperdício, ou em qualquer outro momento da operação, pois o processo está praticamente todo digitalizado. Sabemos que um operador, para pintar duas peças semelhantes, necessita aproximadamente a mesma quantidade de tinta. E isso faz com que os profissionais ou os pintores sejam também muito mais responsáveis. Temos já muitas oficinas independentes que utilizam estas ferramentas de forma similar às grandes organizações. Hoje já se faz, com as ferramentas da Axalta, a integração com muitos programas de faturação e gestão oficina, está tudo interligado, e temos inclusivamente clientes em que as encendas já são emitidas automaticamente, não havendo perda de tempo com essa tarefa, isto ajuda todos os intervenientes. Todos os dados da operação, sejam da faturação ou da operação, têm que ser

acompanhados e utilizados. Para nós, é extremamente importante que o gestor oficina saiba, na realidade, quanto é que lhe custa cada peça reparada. E a Autoflex, com esta parceria e estando sempre em contato com as oficinas, consegue rapidamente apoiar o cliente a perceber quando as coisas estão a correr mal, e onde é que pode ser corrigido e melhorado e, uma grande parte dos nossos clientes, mesmo os independentes, dão-nos total liberdade para, dentro da seção de pintura, desenvolver este trabalho. Os que não têm esta abertura vão ficando ultrapassados nesta forma mais moderna de gestão.

**O grupo Autoflex apostou também em marcas próprias como a caarQ e a Kensay. O que representam na vossa operação?**

As marcas caarQ e Kensay, têm uma importância própria dentro do grupo, pois o mercado português é muito heterogéneo e, por isso, estas marcas têm um público-alvo específico. A Autoflex está junto dos maiores distribuidores de automóveis, mas também dos pequenos clientes e, por isso, temos soluções amplas, que se adaptam a todo o mercado e aos vários tipos de clientes. A Kensay, especificamente, existe para impedir a proliferação de produtos que aparecem de outros países. No caso da caarQ, é um complemento às marcas 3M e Indasa, mas que surge para colmatar algumas lacunas que tínhamos em consumíveis para um outro patamar de preço e para colmatar a oferta de outras marcas que surgem no mercado. Ambas as marcas são uma aposta para continuar.

**Na área da repintura, a informação e a formação técnica são cada vez mais importantes?**

Sim, e a nossa aposta no centro de formação, há vários anos, foi reflexo disso. Neste momento temos seis assistentes técnicos só para a área automóvel, que

prestam serviços de apoio técnico às oficinas em tudo o que necessitem, seja no digital, nos equipamentos, ou em qualquer outra área. É um acompanhamento de proximidade que faz a diferença e no qual vamos continuar a apostar.

**Como vê a evolução do detalhe automóvel em Portugal e dos serviços de fast repair?**

No caso do detalhe automóvel, não é uma área para a qual a Autoflex esteja dedicada. No caso do fast repair temos já vários clientes a prestar estes serviços, essencialmente com áreas específicas para este tipo de operações, com produtos de nova geração, que não precisam sequer de cabine. Para pequenas reparações entre 30 e 60 minutos o cliente tem o seu veículo pronto, e isto gera oportunidades de negócio adicionais para as oficinas.

**É crescente a venda de produtos à base de solventes neste setor. Como analisa esta situação?**

No âmbito legal, mas também ambiental, é algo que não deveria acontecer. Mas existe a proliferação destes produtos, com várias marcas que entram na Europa provenientes, principalmente, do norte de África. No caso dos nossos clientes, é algo pouco relevante, pois são maioritariamente empresas com boas condições de aplicação. Além disso, a utilização destes produtos é algo que não é assim tão rentável como algumas oficinas possam pensar, visto que as tintas de última geração de base aquosa, quando se aplicam em condições adequadas secam quase com a mesma rapidez que os produtos de base solvente.

**Que outros problemas existem neste setor?**

A falta de mão-de-obra que é transversal a todos os setores. Existe pouca motivação dos jovens para o mercado de trabalho e, pouco interesse pelo setor da repintura automóvel, ainda é considerada uma profissão suja. A sociedade é cada vez mais digital, e os jovens têm mais interesse em áreas como a mecatrónica, enquanto a área da repintura não é tão valorizada. Era importante que todo o setor, assim como os governantes, dinamizassem formas de dignificar esta profissão e de a tornar mais atrativa para as gerações mais novas. A Autoflex sempre se deparou com vários desafios e mudanças, e sempre conseguiu adaptar-se. Com tantas fusões no mercado automóvel, sabemos que será importante estarmos junto de todos os operadores através de parcerias. Estamos atentos ao mercado diariamente e, sempre a aproveitar as oportunidades que se deparam neste mercado de forma a estarmos na linha da frente, consolidando as relações tanto a montante como a jusante.



**RECORDA O PASSADO, VIVE O PRESENTE,  
CONSTRÓI O FUTURO**

+65  
ANOS  
JUNTOS



*Somos uma referência para o mercado de reposição em peças de borracha e metal*

 **TecAlliance**  
Certified Data Supplier



**EAC**

a brand of:  
  
[www.bbbind.com](http://www.bbbind.com)

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

# Dossier

## D



TRAVAGEM

## Novos desafios na travagem

O mercado de travagem tem vindo a evoluir rapidamente, impulsionado pela exigência de soluções de alta qualidade, pela adaptação a normas ambientais mais rigorosas e pelas novas tecnologias dos veículos.

TEXTO NÁDIA CONCEIÇÃO

**N**os últimos anos, o mercado de produtos de travagem comercializados no after-market em Portugal tem vindo a ganhar relevância e dimensão, o que reflete o crescimento da frota automóvel e a cada vez maior exigência por soluções de alta qualidade, por parte das oficinas. Este setor abrange uma vasta gama de produtos, desde pastilhas, discos ou maxilas de travão, e as marcas de referência têm apostado não só na qualidade e no serviço pós-venda, mas também em medidas ambientalmente responsáveis, tanto na produção como na componente logística do negócio. Este é um mercado que enfrenta vários desafios, como a concorrência de produtos de baixo custo, as novas regulamentações europeias, as novas formas de propulsão dos veículos e a consequente necessidade de formação por parte dos profissionais das

oficinas, que têm de lidar com sistemas de travagem e produtos cada vez mais sofisticados. Christopher Schrecke, da Continental, lembra que “A oferta geral e o número de marcas estão a aumentar, tornando o mercado de produtos de travagem mais competitivo”. Por sua vez, Francisco Ferreira, da Globauto, lembra que a norma Euro 7 vai incentivar o desenvolvimento de materiais de fricção mais limpos e tecnologias de travagem que minimizem a emissão de partículas, “além de promover o uso de componentes mais duráveis e ecológicos. Assim, as empresas terão de se adaptar para oferecer soluções que cumpram esses requisitos mais exigentes, promovendo produtos que contribuam para a redução da poluição e proteção do meio ambiente. No entanto, sendo uma empresa com um forte compromisso ambiental, a EBC Brakes não terá dificuldades em adaptar-se à implementação desta nova norma”.



## MARCAS

### Questões

- 1. Quais as mais recentes novidades de produto introduzidas ao nível de peças de travagem (discos e pastilhas) da vossa marca?**
- 2. Que desenvolvimentos tecnológicos têm feito ao nível dos discos e pastilhas?**
- 3. Disponibilizam alguma gama específica para veículos eletrificados? Se sim, qual o nome e características base dessa oferta?**
- 4. Que práticas de sustentabilidade estão implementadas no desenvolvimento e venda destes produtos?**
- 5. O que representará, para os componentes de travagem que desenvolvem e comercializam, a entrada em vigor da norma EURO VII?**



#### OMNICRAFT FORD

Pedro Paula Pinto  
[www.ford.pt](http://www.ford.pt)

**1** A linha de material de travagem Omnicraft utiliza compostos orgânicos sem amianto, que permitem controlar a vibração e a aspereza, reduzindo, por um lado, o ruído e poeira, e, por outro, permitem aumentar a durabilidade. Adicionalmente, os componentes semi-metálicos conferem alta absorção de calor, aumentando o desempenho de travagem.

**2** A Ford, em conjunto com os seus fornecedores, trabalha dentro dos mais elevados padrões de qualidade e inovação e, por conseguinte, tais padrões só são possíveis com uma busca incessante pela excelência.

**3** A tecnologia, desenvolvimento e investigação aplicados na linha de material de travagem Omnicraft é adequada a qualquer tipo de viatura, seja elétrica ou não. Dentro da gama Omnicraft não existe uma linha específica e exclusiva para veículos elétricos.

**4** Cada geração enfrenta desafios diferentes, mas o nosso propósito sempre foi o mesmo: ajudar a construir um mundo melhor. Estamos empenhados em tornar o nosso propósito evidente em todas as partes do nosso negócio, desde a forma como obtemos os nossos materiais, até os veículos que criamos, as fábricas que operamos e os serviços que prestamos. E podemos fazer isso porque somos uma empresa familiar, um conceito que está profundamente enraizado na nossa cooperação e a maneira como tratamos os nossos clientes, funcionários, as comunidades e, claro o planeta. Na Europa, tivemos o orgulho de anunciar, em março de 2022, que temos como meta emissões zero para todas as vendas de veículos na Europa e neutralidade de carbono em todo a nossa presença europeia em instalações, logística e fornecedores até 2035. Isto é um passo muito importante na nossa jornada para minimizar o impacto da Ford no clima mudança alinhada com o Acordo de Paris. As alterações climáticas são um problema global partilhado desafio, e estamos empenhados em fazer a nossa parte, é uma prioridade estratégica. Os nossos clientes, assim como nós, querem cuidar do nosso planeta. E estaremos com eles cada passo desta jornada, equipando-os com os



#### MAGNETI MARELLI

Laura Mendoza Burgueño

[www.magnetimarelli-parts-and-services.pt](http://www.magnetimarelli-parts-and-services.pt)

**1** A gama de travagem, discos e pastilhas, está em contínua expansão, com o objetivo de melhorar cada vez mais a cobertura do parque automóvel. Atualmente, temos uma cobertura de 95% do parque circulante europeu de automóveis de passageiros e veículos comerciais ligeiros. A gama de pastilhas ultrapassa as 900 referências e a de discos supera as 500.

**2** A Magneti Marelli trabalha continuamente na inovação e no desenvolvimento de toda a sua gama. No que se refere a discos e pastilhas, alcançou a utilização de materiais de alta qualidade no fabrico, garantindo durabilidade e um desempenho sólido nos seus componentes de travagem. Além disso, a empresa tem investido no desenvolvimento de designs de alta eficiência que melhoraram a

ventilação e a dissipação de calor nos discos de travão, reduzindo a probabilidade de fadiga em condições de travagem intensiva. No que diz respeito à compatibilidade e ao desempenho, a Magneti Marelli desenvolveu componentes de travagem altamente compatíveis com uma grande variedade de sistemas de travagem e condições de operação, proporcionando uma experiência de condução mais suave e responsável. Por fim, a empresa tem dado atenção às regulamentações ambientais, assegurando que os materiais utilizados não incluem compostos perigosos ou insustentáveis.

**3** Atualmente, a Magneti Marelli não possui uma gama específica para veículos elétricos.

**4** A empresa tem dado atenção às regulamentações ambientais, garantindo que os materiais utilizados no desenvolvimento da gama de travagem não incluem compostos perigosos ou insustentáveis.

**5** Comprometemo-nos a garantir que os nossos componentes de travagem cumpram e excedam os rigorosos limites de emissão de partículas estabelecidos pela norma Euro VII. Este compromisso implica uma revisão da nossa gama atual e a introdução de novos produtos caracterizados por materiais e tecnologias avançadas que minimizam o desgaste dos travões e as emissões de pó. Os novos materiais de fricção e os designs melhorados dos discos têm como objetivo aumentar o desempenho e reduzir o impacto ambiental. Do ponto de vista do mercado, esperamos que, nos próximos anos, aumente a procura por produtos mais ecológicos, o que nos permitirá liderar o fornecimento de soluções de travagem sustentáveis e de alto desempenho. Embora a norma Euro VII apresente desafios, também oferece oportunidades de inovação e liderança no mercado de pós-venda. O nosso objetivo é estar na vanguarda desta evolução tecnológica e contribuir positivamente para o futuro da mobilidade sustentável.





veículos e componentes mais adequados e que possam dar um contributo positivo contra as alterações climáticas.

**5** Em termos de travões, a norma Euro VII representa mais um desafio, não só para os fabricantes de componentes, como para todos os intervenientes que as comercializam, pois a norma Euro VII vem estabelecer novas regras, não só ao nível das emissões de gases de escape, como também noutro tipo de emissões, casos da abrasão de pneus e das emissões de partículas sólidas, onde os travões estão inseridos. Além disso, a norma Euro VII veio introduzir limites mais rigorosos para as emissões de partículas produzidas durante a travagem, com limites específicos para veículos elétricos. De qualquer das formas, estamos confiantes que os departamentos de desenvolvimento e investigação vão saber certamente corresponder a estes novos desafios, tal como têm conseguido ao longo das últimas décadas.



**FORVIA**  
**HELLA**  
Frederico Abecasis  
[www.brakeguide.com](http://www.brakeguide.com)

**1** No que diz respeito a pastilhas e discos, as novidades prendem-se sobretudo com a adaptação da nossa gama aos novos veículos elétricos, nomeadamente em pastilhas e discos para vários modelos Tesla, BYD, Link&Co, entre outras recentes marcas para as quais já dispomos de peças, designadamente os discos com alto teor de carbono indicados para estes veículos elétricos.

**2** A nível de pastilhas, os desenvolvimentos prendem-se sobretudo com a adaptação à legislação ambiental com baixo teor de cobre e outros materiais mais nocivos para o meio ambiente. Quanto aos discos, há dois desenvolvimentos tecnológicos que já disponibilizamos ao mercado, que são os discos de dois materiais (ferro e alumínio) e os discos com elevado teor de carbono, mais resistentes do que os tradicionais.

**3** Não temos uma designação específica para a gama de veículos eletrificados, mas podemos assegurar que a nossa cobertura nessa área é muito ampla e está em constante desenvolvimento.

**4** As práticas de sustentabilidade que a Hella implementa vão além das exigências Europeias e pretendemos ser líderes na sustentabilidade, é de resto essa a nossa bandeira enquanto grupo Forvia. Somos um grupo que aposta numa mobilidade limpa e amiga do ambiente, seja através de soluções de mobilidade verde, via eletrificação ou alternativas como o hidrogénio, e são essas as áreas em que empenhamos mais recursos de I&D.

**5** Representa mais uma alteração naquilo que é a engenharia de materiais empregues, no entanto, a Hella pode dizer confiantemente de que atualmente já tem essas mesmas soluções desenvolvidas para que toda a gama disponível seja compliant com as mais elevadas exigências das normativas europeias, seja a EURO VII, sejam as que futuramente se venham a pactuar.



**COMLINE**  
Luis Gómez  
[www.comlineiberica.com](http://www.comlineiberica.com)

**1** A nossa gama de travagem Comline está em constante expansão para acompanhar a evolução do parque automóvel e levar os nossos produtos ao próximo nível de desenvolvimento. Recentemente, desenvolvemos pastilhas de travão para veículos elétricos, alinhando-nos com a evolução do mercado.

**2** Na Comline, focamo-nos em processos de fabrico avançados para garantir consistência e qualidade em cada produto. As nossas pastilhas de travão utilizam uma fórmula avançada, concebida para otimizar a fricção, a resistência e reduzir o ruído. Estes desenvolvimentos permitem um desempenho mais duradouro e fiável, ajustado às exigências atuais dos condutores.

**3** As novas pastilhas de última geração para veículos elétricos são o nosso mais recente desenvolvimento. A particularidade destas pastilhas reside no uso de um material de fricção inovador que optimiza o desempenho acústico, algo fundamental neste tipo de veículos. Além disso, incorporámos o processo de scorching na fábrica para libertar os gases dos seus componentes orgânicos, garantindo uma eficácia máxima na travagem após a instalação no veículo. Este processo não só melhora a estabilidade da fricção, como também contribui para as propriedades de ultrabaixa sonoridade das pastilhas.

**4** Estamos comprometidos com a sustentabilidade e implementámos iniciativas-chave, como a eliminação de cobre nas nossas pastilhas de travão, para minimizar o impacto ambiental. Com esta medida, conseguimos a certificação da AASA, que garante que as nossas pastilhas têm 0% de cobre. Além disso, os nossos processos de fabrico estão otimizados para reduzir resíduos, e recentemente incorporámos tecnologias sustentáveis nos nossos novos armazéns centrais, como o uso de energia solar e sistemas de recolha de água da chuva.

**5** A norma Euro 7 estabelecerá as bases para as emissões dos veículos na Europa no futuro, introduzindo como principal novidade o controlo das emissões provenientes do sistema de travagem. Esta regulamentação afetará a homologação de veículos completos, mas, num futuro próximo, veremos a sua tradução para o mercado de peças de reposição, provavelmente através da normativa já existente para produtos R90. Na Comline, estamos a trabalhar na avaliação do ponto de partida através da análise das emissões dos nossos materiais atuais, para determinar se será necessário aplicar alterações antes da entrada em vigor desta norma. Ainda existem muitas incertezas relativamente aos procedimentos de ensaio e homologação.



**KAVO**  
**KAVO PARTS**  
Lisa ter Stege  
[www.kavoparts.com](http://www.kavoparts.com)

**1** Melhorámos os nossos discos de travão com um revestimento Geomet, que oferece proteção superior contra a corrosão. Este revestimento não só prolonga a vida útil dos discos, como também mantém a sua aparência limpa e brilhante ao longo do tempo. Além disso, as nossas pastilhas de travão foram projetadas para proporcionar um desempenho de travagem excelente, com um coeficiente de fricção estável, redução notável de ruído e baixa emissão de pó de travão. Todos os nossos componentes de travagem são certificados pela norma ECE R90.

**2** Os nossos discos de travão são fabricados com máxima precisão, cumprindo os padrões OEM. Apresentam uma tolerância máxima de batimento de 0,05 mm e uma variação de espessura de apenas 0,01 mm, garantindo precisão e desempenho

incomparáveis. O revestimento Geomet elimina a necessidade de uma camada de óleo, permitindo uma instalação rápida e fácil diretamente da embalagem.

**3** Sim, oferecemos uma gama completa de peças de reposição de alta qualidade, especificamente projetadas para veículos elétricos. Esta gama inclui componentes adaptados às necessidades únicas dos EVs, garantindo desempenho e fiabilidade ótimos.

**4** Estamos comprometidos com a sustentabilidade nos nossos processos de desenvolvimento de produtos e vendas. Os nossos parceiros de fabrico são certificados pela norma IATF 16949, garantindo o cumprimento de elevados padrões de qualidade e ambientais. Ao trabalhar com especialistas OEM e sem comprometer a qualidade, asseguramos que os nossos produtos são duráveis e fiáveis, reduzindo a necessidade de substituições frequentes e minimizando o impacto ambiental.

**5** A implementação das normas Euro VII visa reduzir as emissões dos veículos e melhorar a qualidade do ar. Embora estas normas se concentrem principalmente nas emissões dos motores, também destacam a importância de reduzir partículas resultantes do desgaste dos travões. O nosso compromisso com materiais e processos de fabrico de alta qualidade garante que os nossos componentes de travagem estão bem preparados para cumprir estes requisitos exigentes, contribuindo para a conformidade geral dos veículos com as normas Euro VII. Na Kavo Parts, esforçamo-nos continuamente para inovar e oferecer aos nossos clientes soluções de travagem fiáveis e de alto desempenho, alinhadas com os avanços da indústria e os padrões ambientais.



**ATE**  
**CONTINENTAL**  
Christopher Schrecke  
[www.continental-automotive.com](http://www.continental-automotive.com)

**1/2** A nova linha de produtos ATE New Original, da marca premium de travões ATE, da Continental, foi desenvolvida para atender às exigências mais rigorosas das novas e futuras gerações de travões, resultantes de regulamentos ambientais como a futura norma Euro 7 e a transição para a mobilidade elétrica. A missão da nova linha ATE New Original é



Toda a informação sobre a mudança de óleo com LIQUI MOLY está disponível aqui:  
[www.liqui-moly.to/mudanca-de-oleo](http://www.liqui-moly.to/mudanca-de-oleo)



# Precisa de uma mudança de óleo?

## Vamos a isso!

Um desejo, uma marca: encontrar o óleo de motor certo não requer magia. Com a marca de lubrificantes mais popular da Alemanha, os parceiros da LIQUI MOLY oferecem a melhor qualidade fabricada na Alemanha e sabem exatamente o que o seu veículo precisa.

Mude agora!





TRAVAGEM

combinar desempenho ideal com a maior sustentabilidade possível. Esta linha apoia as oficinas na sua posição como parceiros de serviço para travões, sistemas de propulsão elétrica e sustentabilidade. A ATE New Original complementa a linha ATE Original, na qual a Continental oferece todo o portfólio europeu de componentes de travões. Na Automechanika, apresentámos dois novos produtos da linha ATE New Original: discos e pastilhas de travão ATE New Original. Estes produtos são adaptados às exigências da mobilidade elétrica e, no futuro, também aos requisitos da norma Euro 7. Os discos e pastilhas de travão foram desenvolvidos para funcionarem em perfeita harmonia, oferecendo durabilidade, desempenho de travagem, conforto e sustentabilidade. Além disso, as pastilhas de travão são livres de cobre, em conformidade com a norma norte-americana "US Better Brake Law". Inicialmente, a ATE irá lançar combinações de travões por fricção para carros elétricos, como os modelos VW ID.3 e ID.4, Tesla Model S, Cupra Born e Polestar 2, na primavera de 2025. O portfólio será expandido ao longo do próximo ano, fornecendo aos concessionários e oficinas uma gama de produtos ajustada à crescente frota de veículos elétricos. No futuro, as combinações de fricção ATE New Original também irão suportar os requisitos regulamen-

tares, como os da futura norma Euro 7. O líquido de travões ATE SecuBrake faz parte da linha ATE New Original. Este líquido supera os requisitos para líquidos de travões DOT 4 e é adequado para veículos elétricos. É produzido de forma sustentável, utilizando o processo de fábrica de balanço de massa certificado pela ISCC Plus, com matérias-primas predominantemente renováveis. Este método reduz significativamente a pegada de carbono em comparação com líquidos de travões convencionais. O ATE SecuBrake não contém borato, o que o torna um dos primeiros líquidos de travões do mercado a dispensar o rótulo de substância perigosa. As pastilhas de travão ATE Ceramic, lançadas em 2012, demonstram a nossa longa experiência na redução de emissões de poeira. Graças à composição especial, geram menos desgaste, o que beneficia tanto o ambiente quanto a durabilidade. Estas pastilhas foram vencedoras nos testes de travagem da ADAC, com emissões de poeira fina próximas dos limites da norma Euro 7, superando cinco outras marcas, incluindo um produto de fabricante original.

**3** Sim, temos. Já oferecemos várias aplicações para veículos eletrificados na nossa linha de produtos ATE Original. Para veículos 100% elétricos, estamos a introduzir a linha ATE New Original.

**4** Sim, a nossa nova linha de produtos ATE New Original foi especificamente desenvolvida para as necessidades dos sistemas de travagem de carros elétricos e para os requisitos da próxima norma Euro 7. A ideia base é conciliar sustentabilidade com desempenho.

**5** No mercado de reposição, as normas Euro 7 entrarão em vigor para todos os carros homologados sob esta regulamentação. Isto significa que componentes como discos e pastilhas de travão vendidos no mercado de reposição terão de cumprir os requisitos. A Continental está a trabalhar arduamente para encontrar soluções sustentáveis para o ambiente, nas áreas de desgaste de pneus e travões. Em colaboração com os nossos clientes e fornecedores, desenvolvemos soluções para emissões de partículas de várias formas. Investimos significativamente em infraestrutura e expertise para medir emissões de partículas. Como líderes no fornecimento de sistemas de travagem, utilizamos esta posição para contribuir para a redução de emissões de partículas dos sistemas de travagem. Já desenvolvemos travões de tambor como solução para a próxima regulamentação de emissões de partículas. O nosso sistema de travões de tambor atual, utilizado na família VW ID, já cumpre os limites da norma Euro 7 – e com custos muito

PUB

# FUSE+ TECHNOLOGY

Desempenho e conforto



## DESEMPENHO AO ENCONTRO DO CONFORTO

Supere cada curva com uma nova pastilha de travão que combina excelente capacidade de travagem e um conforto premium. Com uma sensação de pedal melhorada, supressão ativa de ruído e com ausência de cobre\*, as pastilhas de travão com tecnologia Fuse+ proporcionam uma travagem suave e ecológica, e tudo com maior durabilidade. A fusão perfeita com um excelente desempenho!

**ESCOLHA O PODER DO DESEMPENHO.**

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

\* de acordo com regulamentação já em vigor

Ferodo® é uma marca registada da Tenneco Inc. ou de uma ou mais das suas subsidiárias em um ou mais países.



**FERODO®**

competitivos em comparação com sistemas alternativos. Além disso, estamos a trabalhar em novas soluções para maximizar o potencial de redução dos travões de tambor. Num projeto com um veículo de teste, apresentado a clientes e jornalistas, demonstrámos que os travões de tambor podem ser utilizados também no eixo dianteiro. Trabalhamos com clientes no desenvolvimento de sistemas de travões de disco e componentes individuais, como discos de travão com diferentes revestimentos. Apoiamos os nossos parceiros no aperfeiçoamento dos produtos. Além de reduzir as emissões de partículas, a Continental também está a trabalhar na redução do peso dos componentes de travagem. Menor peso reduz emissões de CO<sub>2</sub> e aumenta a autonomia dos veículos elétricos. As nossas pinças de travão “verdes”, concebidas para veículos elétricos, são mais compactas e leves do que as utilizadas em veículos convencionais, mantendo o mesmo desempenho de travagem. Com este design inovador, é possível reduzir até 2 kg no peso da pinça de travão e até 3 kg no disco de travão. Por último, como mencionado na resposta 1, a nova linha de produtos ATE New Original será complementada com produtos especialmente concebidos para cumprir os requisitos da norma Euro 7 ao longo do próximo ano.



#### ZIMMERMANN

Carola Altmann

[www.otto-zimmermann.de](http://www.otto-zimmermann.de)

O nosso compromisso é, e continuará a ser, garantir a cobertura de pelo menos 95% do parque automóvel atual com as nossas peças de travões. Para alcançar este objetivo, estamos constantemente a expandir a nossa gama de discos e pastilhas de travão. As adições mais recentes incluem a nossa linha de discos de travão com composto de cubo de aço Formula:S, que abrange os modelos mais recentes da Mercedes e da Land Rover. No campo das pastilhas de travão, lançámos a linha rd:z. Rd:z significa redução de poeira. Estas pastilhas emitem menos partículas graças a uma mistura especial de materiais de fricção. Além disso, a presença de fibras orgânicas na composição ajuda a reduzir o ruído dos travões.

Estamos a trabalhar num disco de travão com endurecimento superficial e pastilhas compatíveis que cumprem a Norma Euro7. A Zimmermann está envolvida nas mudanças dos travões para o futuro, desenvolvendo soluções também para o mercado pós-venda.

**3** Não oferecemos uma gama específica para veículos elétricos, mas temos discos e pastilhas compatíveis com esses veículos. Como os nossos discos e pastilhas são aplicáveis a vários tipos de automóveis, utilizamos os mesmos componentes tanto para veículos de combustão interna como elétricos. O que consideramos essencial é a combinação perfeita entre discos e pastilhas de travão, garantindo um processo de travagem seguro e confortável.

**4** Declarações de sustentabilidade da Zimmermann: processos de fabrico na nossa própria fábrica com máquinas energeticamente eficientes; recuperação de calor para poupar combustíveis fósseis; conceitos de iluminação eficientes em termos energéticos na empresa; utilização de materiais ecológicos (ex.: revestimento anti corrosão dos discos e tambores de travão e materiais de embalagem); Adaptação contínua das misturas de fricção das pastilhas para cumprir melhor os requisitos ambientais; Matérias-primas dos discos de travão feitas de materiais 100% recicláveis; Condições de trabalho justas e seguras em locais de produção próximos da nossa sede em Insheim (reduzindo distâncias de transporte); Sistema de Gestão de Energia (EnMi conforme DIN 50001) desde 2015 (revisão contínua do consumo energético e busca por melhorias); Habitat para abelhas-melíferas criado nas instalações da empresa; pontos de carregamento elétrico para veículos da empresa.

**5** Esperamos, naturalmente, emissões mais baixas e uma vida útil mais longa para os componentes de travagem que cumpram os regulamentos Euro7. Isso torna a travagem com peças Zimmermann ainda mais amiga do ambiente.



#### SWAG, Febi, Blue Print

#### FERDINAND BILSTEIN

Filipa Pereira

[bilsteingroup.com/pt](http://bilsteingroup.com/pt)

Estamos constantemente a trabalhar em parceria com os nossos fornecedores para garantir que a nossa gama de produtos está sempre atualizada e alinhada com as mais recentes inovações e exigências do mercado. Este compromisso assegura que disponibilizamos aos nossos clientes soluções adaptadas às suas necessidades. Assim, mantemos a nossa posição como referência no setor, oferecendo qualidade e confiança em todos os nossos produtos. Oferecemos uma gama de travagem All-Makes através da marca de produto Blue

Print que inclui uma enorme diversidade de produtos como pastilhas e discos de travão, mas não só, disponível para todas as marcas de carros. Este ano, foi dado destaque especial a esta gama através da campanha de marca, focada em LCVs, lançada através das marcas febi e Blue Print. Contudo, dispomos de novidades recorrentes em termos de alargamento de gama nas nossas três marcas de produto: febi, SWAG e Blue Print.

**2** Os produtos estão em conformidade com a norma UN ECE R90, garantindo elevados padrões de qualidade e segurança. Recentemente, assegurámos que a nossa gama cumpre também o regulamento Copper Free, alinhando-nos com as exigências ambientais mais rigorosas. Este compromisso reflete a nossa dedicação à sustentabilidade e à inovação, enquanto oferecemos aos nossos clientes produtos que respeitam as regulamentações internacionais mais avançadas. A adoção destas normas reforça a nossa posição como líderes na indústria, promovendo soluções que equilibram desempenho, segurança e responsabilidade ambiental. Além disso, temos investido no aumento da gama, tendo sempre em conta a evolução do parque automóvel e as necessidades e exigências do mercado.

**3** Disponibilizamos um número crescente de artigos para veículos eletrificados, uma vez que têm vindo a ganhar o seu espaço no parque e a sua evolução é inegável. Tratamos a oferta para este tipo de veículos como todas as outras, o que significa que são produtos pesquisados e produzidos segundo os mais rigorosos critérios de qualidade. A gama de travagem para todos os veículos encontra-se disponível para consulta no nosso catálogo: [partsfinder.com](http://partsfinder.com)

**4** A sustentabilidade é uma prática no seio do bilstein group há algum tempo e temos vindo a encetar esforços no sentido de potenciar práticas de sustentabilidade ao longo de toda a organização. No que às peças diz respeito, procuramos fornecedores que tenham os objetivos e as práticas de sustentabilidade alinhadas com as nossas e desenvolvemos estratégias de desenvolvimento de embalagens mais amigas do ambiente, eliminando todos os detalhes que não prejudiquem o cliente nem a qualidade da peça, mas que consigam torná-la mais sustentável. Garantimos que a embalagem é maximizada de forma a acondicionar corretamente o produto e reduzir as chances de envio de “ar” e aplicamos esforços para garantir a conformidade com a regulamentação Copper Free.

**5** A entrada em vigor da norma Euro VII impõe limites mais restritos às emissões de partículas provenientes do sistema de travagem, obrigando os fabricantes a apresentarem produtos desenvolvidos com materiais e tecnologias que sejam capazes de minimizar as emissões de partículas durante a travagem. No bilstein



TRAVAGEM

group trabalhamos e temos contacto próximo com quem testa os produtos e com agências governamentais relevantes para garantir que estamos cientes de quaisquer implicações na nossa gama.



**TRW**  
**ZF GROUP / TRW AUTOMOTIVE PORTUGAL**  
Edite Teixeira  
[www.aftermarket.zf.com/pt](http://www.aftermarket.zf.com/pt)

**1** A ZF Aftermarket, através da sua marca TRW, disponibiliza no mercado de pós-venda, dois tipos de composições especiais de material de fricção para o mercado automóvel. À já tradicional linha "Premium" (recordemos que a TRW apenas possui uma gama de primeira qualidade equivalente ao equipamento original, conforme o regulamento ECE R90), junta-se uma variante com cerâmica, denominada "DTEC". Trata-se de uma formulação cerâmica de primeira qualidade que reduz o pó na superfície das jantes até 45%. A segunda composição especial, "Electric Blue", destina-se a veículos híbridos e elétricos. Estes veículos, devido à sua construção específica, são muito mais silenciosos e têm menos vibrações, o que exige que as pastilhas de travão ofereçam um nível de ruído e fricção significativamente mais baixo do que em outros tipos de veículos.

**2** Todas as nossas pastilhas de travão possuem um tratamento térmico denominado "scorching" e outro, patenteado pela TRW, chamado "Cotec". Ambos têm como objetivo melhorar a adaptação ou rodagem das pastilhas nos primeiros 300 km e otimizar as travagens iniciais, onde o coeficiente de fricção ainda não é suficiente. O tratamento "Cotec" aumenta este coeficiente até cinco vezes mais durante as primeiras travagens, em comparação com uma pastilha sem "Cotec". A placa de suporte da pastilha de travão - ela própria suportada pela placa anti-ruído - é feita de aço de alta qualidade com um revestimento para reduzir a formação de ferrugem. Esta placa resistente é depois ligada ao material de fricção através de um composto adesivo único que pode suportar temperaturas extremamente elevadas e é também resistente a forças de cisalhamento. E a camada submetida ao tratamento térmico ou "scorching" que se segue recebe um revestimento inovador que assegura um coeficiente de fricção otimizado desde a primeira aplicação do travão. Os discos de

travão TRW são pintados de preto (exceto na superfície de fricção) e embalados com papel, o que elimina a necessidade de uma camada de gordura para evitar ferrugem. Assim, estão prontos para montagem imediata, poupando tempo e evitando resíduos de gordura que poderiam prejudicar as primeiras travagens durante a sua adaptação.

**3** Sim, disponibilizamos a gama de pastilhas de travão Electric Blue, específica para veículos elétricos e híbridos. O desenvolvimento da pastilha de travão Electric Blue da TRW foi motivado pela crescente procura de veículos elétricos e híbridos no mercado europeu. Estas pastilhas de travão oferecem um nível de ruído e fricção significativamente mais baixo do que em outros tipos de veículos. No entanto, apesar de contarem com travões regenerativos, o peso dos veículos elétricos e híbridos é consideravelmente superior ao dos veículos de combustão tradicional. Isso faz com que, em travagens fortes ou de emergência – onde o sistema regenerativo quase não tem tempo de atuar –, seja necessária uma composição de fricção especialmente desenvolvida. É aqui que entra a pastilha de travão "Electric Blue" da TRW.

**4/5** A introdução de norma Euro VII impacta esta linha de produto no que diz respeito às emissões de partículas durante a travagem. Estas novas exigências aumentam a complexidade e os custos de produção dos sistemas de travagem para todos os fabricantes de pastilhas de travão. Mas por outro lado traz vários benefícios ambientais que contribuem para reduzir a poluição e melhorar o meio ambiente.



**SKF**  
[www.skf.com](http://www.skf.com)

**1** As pastilhas de travão SKF oferecem uma combinação de valores técnicos acrescentados. São produzidas com um tratamento de abrasão (a superfície das pastilhas é queimada), o que garante uma eficiência de travagem otimizada e contínua (coeficiente de atrito constante) em todas as condições de travagem (autoestrada, montanha, etc.). Além disso, as pastilhas da SKF beneficiam de um tratamento de revestimento que permite um desempenho de travagem de excelência desde a primeira utilização. Na prática, isto significa que, desde a primeira pressão no pedal, o condutor beneficia de uma potência de travagem eficaz. Para os

mecânicos e para as oficinas, isto representa uma poupança de tempo significativa, uma vez que não precisam de percorrer vários quilómetros para testar e desgastar as pastilhas antes de entregarem o veículo aos seus proprietários.

**2** A SKF desenvolveu recentemente uma gama dedicada de pastilhas para veículos elétricos. Esta oferta foi pré-anunciada aos nossos clientes durante a Automechanika. Após a efusiva receção do programa, decidimos colocá-lo em produção. Um lote inicial de 13 pastilhas de travão para os VE (Veículos Elétricos) mais populares na Europa será introduzido no mercado da UE no início de 2025.

**3** As pastilhas SKF VE são concebidas com uma placa de suporte galvanizada específica para resistir melhor à ferrugem e têm um sistema de retenção mecânica para otimizar a ligação entre o material de fricção e a placa de suporte, evitando assim o elevado risco de desagregação. Devido ao maior peso dos VEs (por exemplo, um Peugeot 208 pesa cerca de 1090 kg, enquanto o mesmo carro com um sistema de tração elétrica excede os 1500 kg), a força cinética aplicada às pastilhas de travão é muito maior durante a travagem de emergência. É, portanto, crucial assegurar a ligação entre o material de fricção e o seu suporte, que é a principal função e valor acrescentado oferecido pelo sistema de retenção mecânica.

**5** A norma Euro 7 entrará em vigor no final de 2026, para os novos veículos de passageiros e carrinhos, e a partir de 29 de novembro de 2027, para os modelos existentes já em produção. É importante notar que os produtos pós-venda não são imediatamente afetados. Até à data, ainda não se sabe como é que o Regulamento Euro 7 irá afetar os produtos do mercado de reposição. A SKF está atualmente a trabalhar em várias opções e soluções e garante que os seus produtos continuarão a estar totalmente em conformidade com a legislação. Também é importante salientar que os veículos elétricos também são afetados pelas normas de emissões Euro 7. Ao utilizarem principalmente os travões regenerativos, as emissões dos VE são significativamente reduzidas, mesmo que continuem a necessitar de travões de fricção para situações de segurança e de emergência. A eletrificação acabará por conduzir a uma diminuição das emissões dos travões em comparação com os veículos a combustão interna. É também importante referir que as partículas provêm principalmente dos discos. Para reduzir as partículas, foram identificadas várias opções, sendo uma das mais convenientes, tanto do ponto de vista técnico como do

ponto de vista económico, a aplicação de um tratamento de revestimento específico aos discos de travão de ferro fundido normais. Estes novos tratamentos de revestimento permitem: melhorar a resistência ao desgaste; melhorar o comportamento em termos de robustez; melhorar a sua resistência ao calor. Todas essas melhorias tornarão os discos "menos portadores de partículas". A SKF e os seus parceiros industriais estão a trabalhar em novas soluções de produtos que brevemente irão surgir.



#### **DELPHI** [www.delphiaftermarket.com](http://www.delphiaftermarket.com)

**1** Destaque para componentes de última geração destinados a veículos de alta performance, como os BMW da Série M ou o Mercedes-Benz Classe C, além de outras marcas como Tesla, Renault, Nissan, Jeep, Toyota, Honda e VAG. A Delphi também lançou uma gama de pastilhas de travão para veículos elétricos com desempenho melhorado, abrangendo uma ampla base de clientes e cobrindo 2,7 milhões de veículos

na Europa, incluindo modelos como o Audi Q4 e-Tron, Ford Mustang Mach-E, Polestar 2 e os Hyundai Ioniq 5 e 6. Adicionalmente, a marca apresentou uma nova linha de discos de travão fabricados com uma liga bimetálica de alto teor de carbono, reduzindo o peso em mais de 15% em comparação com os discos tradicionais de ferro fundido. Esta inovação melhora o consumo de combustível, enquanto o design de duas peças minimiza vibrações e ruídos, aumentando a satisfação geral do condutor. Estes discos também integram o revestimento premium Magni da Delphi, que oferece proteção avançada contra corrosão com uma única camada, melhora a resistência ao calor e à corrosão e mantém um desempenho de segurança impressionante.

**2** O mercado terá de se adaptar e oferecer produtos que sejam tão avançados quanto seguros e ambientalmente responsáveis, sem comprometer a qualidade. Poucas empresas estão à altura deste desafio, e é aqui que a Delphi se destaca, graças às características premium dos seus produtos aliadas a preços competitivos.

**3** Esta oferta cobre mais de 3 milhões de veículos em circulação na Europa e é uma das mais completas do mercado global, incluindo a maioria dos modelos mais populares do aftermarket independente. Exemplos incluem o Nissan Leaf e os Tesla Model S/Model 3, bem como modelos mais recentes como o BMW

i4/iX, Mercedes EQC/EQEE/QS e Porsche Taycan/Cross Turismo. As pastilhas de travão para veículos elétricos foram concebidas com tecnologia de ponta, oferecendo uma solução que combina o mais elevado desempenho de travagem com as rigorosas tolerâncias dos fabricantes originais. Estas pastilhas incluem um revestimento avançado que proporciona um desempenho imediato de fricção inicial. A placa posterior revestida a prata oferece elevada resistência à corrosão e excelente durabilidade, enquanto a estrutura multicamada em aço e borracha reduz o ruído e as vibrações, garantindo uma travagem excepcional. Além disso, as pastilhas possuem uma marca de desgaste que indica quando devem ser substituídas. Como todas as pastilhas da Delphi, a gama para veículos elétricos pode ser instalada diretamente, e em alguns casos são fornecidos acessórios adicionais para simplificar ainda mais a instalação. Estes incluem grampos de estribo, parafusos de pinça com bloqueios de rosca, cabos de desgaste eletrónicos e um pacote de lubrificante para garantir uma montagem correta à primeira tentativa, minimizando retrabalhos.

**4** As pastilhas de travão sem amianto (NAO) da Delphi passaram por rigorosos testes de desempenho e responsabilidade ambiental, realizados por uma entidade independente em Mójacar. Os resultados foram excelentes, muitas vezes superando os padrões de qualidade de produtos de equipamento original e marcas

PUB



## NOVAS TECNOLOGIAS PARA O BATE CHAPA



## SOLUÇÕES PARA REPARAÇÃO COM COLA

**RAPIDEZ**

**EFICIÊNCIA**

**FÁCIL**

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



TRAVAGEM

premium. Segundo os testes, as pastilhas não só cumpriram como frequentemente ultrapassaram os altos níveis de qualidade exigidos, demonstrando o compromisso da Delphi com a sustentabilidade e o desempenho.

**5** Atualmente, a norma Euro VII afeta apenas pastilhas e discos de travão de equipamento original. As regulamentações específicas que serão aplicadas aos fabricantes do mercado de pós-venda independente ainda estão por definir. A Delphi, como líder no setor, encontra-se na vanguarda do mercado. Assim que as novas regras forem anunciadas, estaremos prontos para cumpri-las, garantindo produtos de alta qualidade a preços competitivos, mantendo a tradição e reputação da marca.



**BREMBO**  
[www.brembo.com](http://www.brembo.com)

**1** Na edição deste ano da Automechanika, a Brembo anunciou a introdução dos discos e pastilhas de travão em Material Cerâmico de Carbono. Estes produtos já estão presentes no mercado como equipamentos originais desde o início dos anos 2000, mas os discos exclusivos e as pastilhas associadas estão agora disponíveis no mercado de reposição. A principal vantagem do CCM é uma redução de peso de 50% em comparação com os discos de ferro fundido. Isto diminui o peso não suspenso do carro, contribuindo significativamente para uma manobrabilidade excepcional do veículo na estrada. Outra vantagem importante do Material Cerâmico de Carbono fabricado pela Brembo é o elevado coeficiente de fricção, que se mantém estável durante a travagem, a todas as velocidades e em quaisquer condições climáticas. Isto permite ao condutor otimizar a pressão aplicada no pedal e aumentar a confiança na condução. Além disso, o travão Brembo Sport juntou-se à família XTRA. Trata-se de uma substituição direta dos discos de Equipamento Original e oferece fiabilidade tanto na estrada como em condições de condução desportiva. Em combinação com as pastilhas Xtra, os discos de travão Brembo Sport oferecem uma durabilidade comparável aos melhores discos de estrada. Com um desempenho superior, criam a combinação perfeita para veículos de alta potência. As pastilhas Xtra foram

projetadas especialmente para melhorar as características de todos os discos da família Xtra: Max, Xtra e Sport. Todos os produtos da gama Aftermarket da Brembo estão agora disponíveis na nova aplicação Bremboparts.

**2** O conceito Brembo Beyond reflete a missão da empresa de oferecer soluções de travagem que melhorem significativamente a dinâmica de condução dos veículos de nova mobilidade, reduzindo ao mesmo tempo o impacto ambiental e os custos para os proprietários. As oficinas e distribuidores Aftermarket já podem beneficiar de duas soluções Brembo Beyond: o Brembo Beyond EV Kit para veículos elétricos e o Brembo Beyond Greenance Kit para veículos comerciais leigos e, agora, também para sedans: Brembo Beyond EV Kit: Inclui pastilhas e discos inovadores, desenvolvidos especificamente para os carros elétricos mais populares. Estes componentes reduzem a corrosão, garantindo segurança e diminuindo os custos de manutenção, especialmente devido ao uso reduzido de travões por sistemas de travagem regenerativa; Brembo Beyond Greenance Kit: Uma solução ecoeficiente que utiliza um disco de liga especial de alta resistência ao desgaste e pastilhas com um composto único de fricção. Esta combinação reduz as emissões de partículas em 83% (PM10) e 80% (PM2.5) em comparação com discos padrão, triplicando a vida útil do disco e gerando uma economia média de 15% ao longo da vida útil do veículo. A Brembo está empenhada em oferecer soluções cada vez mais ecológicas, moldando o futuro da mobilidade com sistemas de travagem mais sustentáveis.

**3** Sim, o Brembo Beyond EV Kit é dedicado a veículos elétricos e híbridos plug-in. Este kit inclui discos com revestimentos especiais e pastilhas inovadoras. Os principais objetivos foram criar um sistema de travagem eficaz, silencioso, duradouro, leve e resistente à corrosão. As pastilhas utilizam materiais de fricção isentos de cobre e placas galvanizadas para reduzir poeira e ruído. Já os discos recebem um tratamento anticorrosivo que garante eficiência e proteção contra ferrugem para mais de 100.000 km, mesmo em condições extremas.

**4** Processo de pintura UV: Utiliza um revestimento à base de água, sem solventes químicos, e consome menos energia do que outros processos de revestimento; Embalagem ecológica: A embalagem do Greenance Kit é feita de cartão certificado FSC, proveniente de florestas geridas de forma responsável, com design que utiliza menos tinta.

**5** O Brembo Beyond Greenance Kit já oferece soluções compatíveis com as normas Euro VII, reduzindo as emissões de partículas (PM10 em 80%) sem comprometer o desempenho. Estes produtos ajudam a diminuir os custos totais de propriedade do veículo, mantendo elevados padrões de eficiência e sustentabilidade.

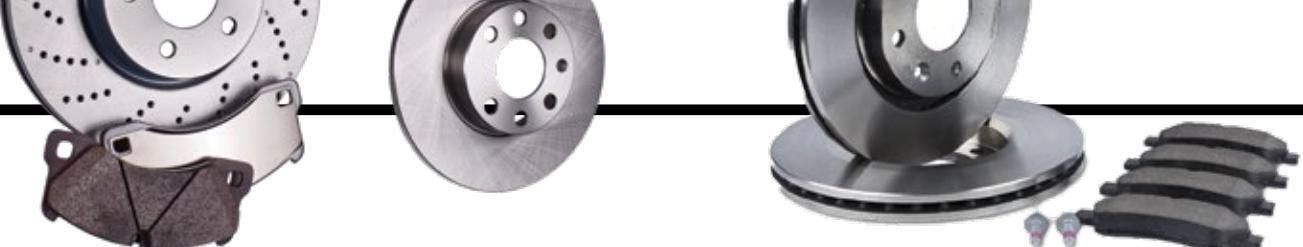


**FERODO**  
**DRIV**  
Luis Albuquerque  
[www.ferodo.com/pt-pt/](http://www.ferodo.com/pt-pt/)

**1** A Ferodo desenvolveu discos com revestimento anticorrosivo, pastilhas de baixa emissão de poeiras, sensores inteligentes para monitorização do desgaste e soluções específicas para veículos híbridos e elétricos. Estas inovações aumentam a segurança, a durabilidade e a sustentabilidade, atendendo às exigências do mercado do Equipamento Original e Aftermarket.

**2** A Ferodo introduziu recentemente as pastilhas de travão com tecnologia FUSE+, que combinam elevado desempenho com conforto superior. Estas pastilhas utilizam uma fórmula exclusiva de mais de 20 componentes, proporcionando potência de travagem confiável, redução de ruído e menor emissão de poeira. Além disso, incorporam a tecnologia Eco-Friction sem cobre, diminuindo as emissões em 60% e prolongando a vida útil das pastilhas e dos discos. No que toca a discos de travão, a Ferodo introduziu o COAT+, um revestimento anticorrosivo avançado de zinco e alumínio. Esta tecnologia previne a corrosão, mantém a aparência estética, especialmente em jantes de liga leve abertas, e elimina a necessidade de desengorduramento antes da instalação, simplificando o processo de montagem.

**3** Sim, a Ferodo oferece na sua gama atual de pastilhas de travão Eco-Friction e FUSE+ formulações especialmente desenvolvidas para veículos elétricos e híbridos. Estas formulações de fricção inovadoras minimizam as emissões de partículas finas, cumprindo as normas ambientais, ao mesmo tempo que proporcionam um elevado poder de travagem e uma redução significativa de ruídos. Além disso, estas pastilhas são ideais para sistemas de travagem regenerativa e para suportar o peso adicional característico dos veículos eletrificados.



**4** As práticas de sustentabilidade implementadas no desenvolvimento e venda de produtos de travagem incluem o uso de materiais ecológicos, como as pastilhas Eco-Friction, que reduzem ou eliminam o uso de cobre, minimizando o impacto ambiental. Os processos de produção são otimizados para reduzir o consumo de energia e as emissões de carbono, enquanto programas de reciclagem e gestão de resíduos ajudam a minimizar os desperdícios. Além disso, são utilizadas embalagens sustentáveis, feitas de materiais recicláveis e biodegradáveis. Todos os produtos são desenvolvidos em conformidade com os regulamentos ambientais globais, refletindo um forte compromisso com a sustentabilidade e a proteção ambiental.

**5** A implementação das normas Euro VII exigirá materiais de fricção avançados para reduzir emissões de partículas, promovendo o uso de pastilhas e discos mais sustentáveis, como compostos de baixa emissão e isentos de cobre. Também impulsionará a inovação em sistemas de travagem regenerativa, especialmente para veículos elétricos e híbridos. No mercado Aftermarket, haverá a necessidade de garantir conformidade com as normas, o que pode aumentar custos de desenvolvimento e produção.



**OPEN PARTS  
EXO AUTOMOTIVE**

Ivan Foria

[www.openparts.it/en](http://www.openparts.it/en)

**1** Pastilhas de travão específicas para veículos elétricos e discos compósitos são as novas introduções que ampliam ainda mais a linha de componentes de travagem da OP.

**2** Os discos compósitos são fabricados com uma combinação de materiais, como aço e ferro fundido GG15HC com alto teor de carbono, garantindo assim um desempenho superior. A utilização destes dois materiais promove uma maior dissipação de calor e uma direção ótima, graças à redução de peso em 20%, o que contribui para a diminuição do consumo de combustível e das emissões de CO<sub>2</sub>. O tratamento especial à base de zinco

e alumínio protege o disco da oxidação. Estes discos são normalmente instalados em carros de alta cilindrada, onde oferecem alto desempenho e maior conforto de condução. As pastilhas de travão OP Electric Power são perfeitamente compatíveis com os sistemas de travagem de veículos elétricos, que, geralmente, utilizam a travagem regenerativa através da desaceleração do motor elétrico. Este tipo de sistema tende a ser menos usado em comparação com os sistemas de travagem de veículos equipados com motores de combustão interna e, consequentemente, está mais sujeito à oxidação. Por este motivo, as pastilhas de travão OP Electric Power são fabricadas com materiais avançados que oferecem maior resistência à oxidação e garantem um desempenho de travagem alinhado com os padrões OE no momento da utilização. Além disso, as pastilhas OP Electric Power são isentas de cobre, ou seja, não contêm este material.

**3** Como prática de sustentabilidade, são utilizadas embalagens em sacos termo-retráteis, uma solução que permite reduzir significativamente o uso de plástico. Este tipo de embalagem adapta-se perfeitamente ao produto, minimizando o desperdício de material e garantindo proteção e eficiência durante o transporte e armazenamento.

PUB

**TEMOT**  
SHAREHOLDER

**BILSTEIN®**



Qualidade de série.

Disponibilidade de stock imediata.

Contacte-nos: 214 251 740 - [info@mfpinto.com](mailto:info@mfpinto.com)

**MFPINTO**  
Distribuidor Oficial

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



## Quais os principais desafios e oportunidades do mercado de peças de travagem em Portugal?

### **MAGNETI MARELLI, Laura Burgueño**

A transição para os veículos elétricos, que utilizam sistemas de travagem regenerativa diferentes dos convencionais, representa um desafio para o mercado de pós-venda de sistemas de travagem em Portugal. No entanto, dado que a idade média do parque automóvel no país é de cerca de 14 anos, mantém-se uma procura robusta por componentes para sistemas de travagem tradicionais. Este contexto sustenta um mercado ativo para a substituição de sistemas de travagem convencionais, apesar da introdução gradual de tecnologias mais modernas em veículos novos.

### **FORD, Pedro Paula Pinto**

O mercado de peças de travagem é um dos mais desafiante no que diz respeito à manutenção automóvel, onde vários fatores assumem um papel fundamental: competitividade do preço, características técnicas (eficiência de travagem, durabilidade, desempenho ao nível de ruídos e vibrações), características ambientais, diversidade de gama e aplicabilidade às várias marcas e modelos, são alguns exemplos que tornam este setor particularmente desafiante. Inclusivamente a norma Euro VII veio introduzir novos desafios que terão de ser satisfeitos. Alguns destes desafios, quando devidamente explorados, traduzem-se em vantagens competitivas que podem representar oportunidades tanto para fabricantes, distribuidores e comercializadores deste tipo de componentes.

### **HELLA, Frederico Abecasis**

Penso que os principais desafios vão estar aliados à adequação da gama ao parque circulante. Com a proliferação de novas marcas de veículos oriundos da Ásia, vai ser muito importante para todas as marcas conseguirem dar resposta a essas necessidades e ter uma gama atual e abrangente. A HELLA tem esse objetivo claramente definido e pretende ser uma marca que apresenta sempre uma solução ao cliente.

### **COMLINE, Luis Gómez**

A evolução do mercado está direcionada para os veículos elétricos, e os principais desafios relacionados com a travagem prendem-se com o facto de os avanços tecnológicos manterem uma qualidade constante e, acima de tudo, cumprirem os padrões europeus. Neste contexto, o investimento em I&D+I será crucial para o desenvolvimento de um mercado que se encontra num ponto de viragem e ainda possui um grande potencial de crescimento

### **KAVO PARTS, Lisa ter Stege**

O mercado português apresenta tanto desafios como oportunidades. Entre os desafios estão o aumento da concorrência entre várias marcas e a necessidade de adaptação às tecnologias automóveis em constante evolução. As oportunidades surgem da crescente procura por peças de reposição de alta qualidade e da adoção crescente de veículos elétricos.

### **CONTINENTAL, Christopher Schrecke**

No atual clima económico incerto, os consumidores hesitam em fazer novas aquisições, o que leva a um aumento geral da idade dos veículos. Este é um dos motivos pelos quais as nossas vendas no mercado português de travões continuam a crescer. A oferta geral e o número de marcas estão a aumentar, tornando o mercado mais competitivo. Por isso, estamos a trabalhar arduamente na inovação dos nossos produtos – como é evidente na recente linha ATE New Original – e as oficinas valorizam marcas premium como a ATE, o que nos ajuda a gerar procura pelos nossos produtos.

### **ZIMMERMANN, Carola Altmann**

O mercado português é muito diversificado e sensível ao preço. Apesar de termos produtos para veículos mais pequenos e comuns, os nossos clientes em Portugal geralmente preferem a Zimmermann para veículos de alta potência e custo elevado, especialmente de origem alemã. O nosso principal objetivo é ser reconhecidos como a solução premium para veículos premium. Alguns clientes afirmam que, para reparações nos seus BMW, Mercedes, Audi, Porsche, etc., só confiam na Zimmermann, pois nunca tiveram problemas. A nossa dedicação à qualidade ao longo de décadas ajudou-nos a construir esta reputação, que pretendemos fortalecer e expandir. Outro objetivo é atrair clientes que desejam melhorias desportivas para os seus travões. Temos a maior gama de discos desportivos disponível no mercado. Se um utilizador final pensar em formas adicionais de personalizar o seu carro (novas jantes, spoilers, kits de carroçaria, etc.), queremos que, no que toca a melhorias nos travões, pense na Zimmermann.

### **FERDINAND BILSTEIN, Filipa Pereira**

Os desafios para o mercado de peças de travagem em Portugal assentam essencialmente na transição para os veículos elétricos, nas regulamentações ambientais cada vez mais rigorosas e, transversal a outras gamas, a escassez de componentes e matérias-primas. Por outro lado, a inovação e o desenvolvimento, de

novos materiais, o mercado de peças recondicionadas e a digitalização são algumas das oportunidades que se podem identificar inerentes às peças de travagem, mas também a outras.

### **ZF GROUP, Edite Teixeira**

O envelhecimento progressivo do parque automóvel exerce grande pressão sobre os preços de venda das aplicações mais antigas, razão pela qual se regista um crescimento moderado nas segundas linhas e nas marcas próprias. Ao mesmo tempo, os veículos elétricos e híbridos exigem novos produtos adaptados às novas tecnologias. Acrescentar também os desafios relacionados com a cadeia de abastecimento, com grandes interrupções, devido a conflitos internacionais que dificultam o acesso às matérias-primas e dificultam o transporte de mercadorias. Isto tem impacto nos custos dos produtos, pelo que manter a rentabilidade a preços competitivos torna-se o verdadeiro desafio. A ZF Aftermarket produz todas as pastilhas de travão TRW na União Europeia, o que representa uma grande vantagem em relação a outros fabricantes ou marcas próprias.

### **SKF**

Trata-se de um segmento de mercado bastante consolidado e desenvolvido, onde se assiste ao investimento e evolução por parte de diversos fabricantes. No entanto, apesar da sua evolução, o mercado continua a apresentar inúmeras oportunidades de crescimento. O comércio dos componentes de travagem é caracterizado por uma constante mutabilidade, sendo este um dos principais motivos pelo qual nos encontramos numa era de maturação e desenvolvimento contínuos. O principal desafio, mas também a principal oportunidade, estão relacionados com a transição crescente para veículos elétricos e híbridos. Temos como principal desafio o facto destes veículos apresentarem um consumo substancialmente inferior de sistemas de travagem e, por conseguinte, poderem começar a originar uma diminuição progressiva da respetiva procura. Como oportunidade temos o desenvolvimento contínuo para satisfazer as necessidades deste parque automóvel. Mas acreditamos que o sistema de travagem continuará sempre a exercer um papel crucial em qualquer tipo de veículos. Portanto aquilo que é efetivamente importante é satisfazermos as necessidades atuais do mercado sempre com a qualidade ao nível do EO.

**DELPHI**

Um dos principais desafios é a incerteza em torno dos diferentes modos de mobilidade e qual deles prevalecerá no futuro. Tudo indica que não haverá uma única tecnologia dominante, mas sim a coexistência de várias ao mesmo tempo. Assim, os fabricantes enfrentam o desafio de oferecer produtos que respondam às necessidades específicas de cada tecnologia. Por outro lado, o mercado continuará a ser impactado pelo aumento da inflação e dos custos energéticos, que estão sujeitos a fatores internos e externos, como as instabilidades geopolíticas.

**BREMBO**

O principal desafio da Brembo em Portugal é continuar a crescer num mercado cada vez mais competitivo. A marca oferece suporte contínuo aos seus parceiros, tanto em produtos e serviços de alta qualidade como em formação técnica e apoio comercial. A presença na Expomecânica demonstra o compromisso da Brembo em ajudar os distribuidores e aumentar a visibilidade da marca.

**DRIV, Luis Costa Albuquerque**

O mercado de componentes de travagem em Portugal enfrenta desafios como as restrições económicas e a necessidade de cumprir regulamentações rigorosas, como as normas EURO VII, exigindo investimento em inovação. Contudo, há oportunidades significativas, como o crescimento do mercado de peças sobressalentes, impulsionado por uma procura crescente, o aumento de veículos elétricos e híbridos, que requerem sistemas de travagem especializados, e a expansão do comércio eletrônico, permitindo maior alcance e vendas para fabricantes e distribuidores.

**DISTRIBUIDORES****Questões**

- 1. Quais as mais recentes novidades de produto introduzidas ao nível de peças de travagem (discos e pastilhas) da vossa marca?**
- 2. Que desenvolvimentos tecnológicos têm feito ao nível dos discos e pastilhas?**
- 3. Disponibilizam alguma gama específica para veículos eletrificados? Se sim, qual o nome e características base dessa oferta?**



**NAPA**  
**SOULIMA**  
Hugo Tavares  
[www.soulima.pt](http://www.soulima.pt)



**DELPHI / ATE**  
**MCOUTINHO / AZ AUTO**  
Rui Reis  
[www.mcoutinhopecas.pt](http://www.mcoutinhopecas.pt) / [www.azauto.pt](http://www.azauto.pt)

**1** A NAPA tem no dia de hoje a gama de travagem (pastilhas, discos e líquido de travões) totalmente implementada no mercado Português, onde a cobertura de mercado é superior a 95% do parque circulante em Portugal.

**2** Todos os nossos discos de travão são fabricados em ferro fundido, banhadas em um composto de zinco-alumínio que agrega propriedades anticorrosivas aos componentes, permitindo-lhes durar mais contra elementos externos. Tanto os discos quanto as pastilhas implementam diversas inovações na sua produção para promover qualidade e longevidade nos mesmos moldes do equipamento original. A travagem NAPA são projetados para produzir o mínimo de ruído possível sem afetar a precisão ou o desempenho da o mesmo e manter uma segurança adequada.

**3** Não se trata de uma gama específica, mas sim de que 95% da frota que cobrimos inclui veículos elétricos. Ou seja, sim, a travagem NAPA têm autonomia para o parque de veículos elétricos.



**EBC BRAKES**  
**GLOBAUTO**  
Francisco Ferreira  
[www.globauto.pt](http://www.globauto.pt)

**1** A EBC Brakes, conhecida por ter o catálogo mais abrangente do mundo, para além das gamas Standard e Upgrade, desenvolveu também, sob a marca EBC BRAKES RACING, os Kits APOLLO BIG BRAKES com pinças de 6 pistões, tanto para modelos de carros recentes



como para modelos mais antigos. Exemplos disso são os lançamentos mais recentes, para os novos Toyota Corolla e Yaris GR, mas também modelos mais antigos, como o Audi A4, A5, A6 e A7, e o Subaru Impreza. Estes kits são compostos por pinças de travão de alta performance com 6 pistões, discos bipartidos sobredimensionados, pastilhas de alto desempenho para a frente e para trás, tubos de malha de aço, óleo de travão e todos os acessórios necessários à sua montagem.

**2** A EBC Brakes continua a manter a sua posição de destaque como um dos principais fornecedores de soluções de travagem premium. Com um dos centros de investigação em travagem mais avançados do mundo, a EBC conta com 7 dinamómetros de última geração e uma equipa dedicada de químicos e cientistas a tempo inteiro. Nos EUA, a marca investiu mais de um milhão de dólares em dois modernos dinamómetros Link, enquanto a fábrica de travagem em Bristol dispõe de instalações capazes de testar níveis de torque tão elevados que são usados até mesmo em aplicações ferroviárias.

**3** A EBC Brakes oferece uma vasta gama de compostos de travagem, ajustados de forma precisa às especificações de cada

veículo e à sua finalidade. A abordagem para veículos elétricos segue exatamente os mesmos princípios, garantindo soluções otimizadas para este segmento em crescimento. A EBC Brakes foi pioneira no segmento aftermarket, não apenas com calços e discos de substituição OEM, mas também com gamas melhoradas, oferecendo atualmente várias opções de calços e discos, incluindo gamas de competição!



#### BREMSI / JAPKO / BENDIX FILOURÉM

Carlos Gonçalves

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

**1** Uma novidade, mas que não é assim tão recente, está relacionado com as Pastilhas de Cerâmica da Bremsi; as vantagens prendem-se com uma maior segurança, maior durabilidade e simultaneamente mais bené-

ficas para o meio ambiente; existe também uma gama com tratamento especial anti corrosão no centro dos Discos. Temos recebido ultimamente diversas Pastilhas e Discos para modelos asiáticos muito recentes, da marca Japko, essas sim novidades na verdadeira aceção da palavra.

**2** Com imensos estudos rigorosos para desenvolver novas fórmulas, bem como centenas de testes, existe sempre a preocupação com a questão da segurança e melhorias constantes nesse sentido. Também a melhoria de desempenho e diminuição de ruído são aspectos a ter em conta e sempre presentes no Sistema de Travagem.

**3** Temos várias referências, mas apesar de não haver uma gama específica, todos os componentes de travagem dos veículos eletrificados são fabricados dentro de todos os parâmetros exigidos pela origem para que continue a ter uma travagem 100% compatível com o veículo.

### Quais os principais desafios e oportunidades do mercado de peças de travagem em Portugal?

#### SOULIMA, Hugo Tavares

A travagem NAPA é uma grande oportunidade já que estamos a falar de uma marca premium no mundo, apesar de a termos acabámos de implementar na Península Ibérica com um preço inferior às marcas premium europeias. Qualidade comprovada, com mais de 50 milhões de euros em travagem NAPA vendidos somente na Europa, qualidade e serviço absolutamente inegociáveis. Num parque onde a idade média do veículo ultrapassa os 12 anos, são necessárias peças de reposição com preços mais baratos, mas que não abram mão de ótima qualidade. Se falarmos também de travões, onde a segurança é fundamental, este aspecto ganha ainda mais relevância, na Península Ibérica projetamos fechar o ano com vendas de 3,9 milhões de euros em travagem NAPA, pastilhas e discos.

#### AZ AUTO, Rui Reis

O mercado de peças de travagem em Portugal enfrenta desafios relacionados com o aumento da diversidade de modelos de veículos e a necessidade de soluções rápidas e eficientes para um parque automóvel cada vez mais variado. Por outro lado, a crescente transição para veículos eletrificados

e híbridos representa uma grande oportunidade para marcas que oferecem soluções adaptadas a estas novas tecnologias. Outro fator importante é a crescente sensibilidade dos clientes em relação à qualidade e sustentabilidade, criando espaço para produtos premium, como os nossos, que garantem fiabilidade e durabilidade. A apostar numa segunda marca também é uma oportunidade para conquistar um segmento de mercado que privilegia preço competitivo aliado à qualidade.

#### GLOBAUTO, Francisco Ferreira

Os principais desafios do mercado em Portugal incluem, obviamente, a crescente concorrência de várias marcas, inclusive marcas estabelecidas como fabricantes de baixo custo, o que pressiona as margens e exige uma diferenciação clara em termos de qualidade e inovação. Felizmente, a EBC BRAKES tem se destacado exatamente por isso, por uma marca que prima pela qualidade, inovação e excelência dos seus produtos! Por outro lado, as oportunidades são vastas. O mercado de travagem premium ou de upgrade, como o da EBC BRAKES, tem um grande potencial, dado o aumento da procura por produtos de qualidade que garantam

segurança e desempenho superiores. O crescimento da consciencialização dos consumidores e o aumento das informações disponíveis sobre a importância de uma travagem de qualidade também contribuem para essa tendência, permitindo que o público prefira investir em travões de melhor qualidade. Aliás, o lema da EBC BRAKES é claro: "Porquê apenas substituir, quando pode melhorar?"

#### FILOURÉM, Carlos Gonçalves

Sendo produtos de enorme desgaste, mas simultaneamente com uma função vital ao nível da segurança do veículo e seus ocupantes, o facto de termos marcas em constante evolução, com preocupações ao nível da já referida segurança e conforto, preocupações ecológicas e muita atenção ao detalhe e à performance, dá-nos garantias e também aos nossos clientes na aposta na BENDIX e na BREMSI. O mercado continua competitivo, dinâmico, diria até em "ebulição" no setor da travagem, mas temos a máxima confiança nas nossas marcas e estamos muito empenhados, motivados e focados na parceria com ambas, até pelo crescimento notório que têm tido na nossa empresa.





# PORQUE O MELHOR PRESENTE É TER AS FERRAMENTAS CERTAS!

ESTE NATAL, ENCHEMOS A CAIXA DE FERRAMENTAS...  
DE BOAS ENERGIAS PARA 2025!





# ActionCOACH® BUSINESS COACHING LISBOA



## 6 TÓPICOS DE ANÁLISE DE GESTÃO

# O Básico da Análise de Gestão no Setor Automóvel

A área financeira é crucial para o sucesso e a sustentabilidade de qualquer negócio, especialmente no setor automóvel, que opera num ambiente competitivo.

TEXTO Madalena Vaz - madalenavaz@actioncoach.com

**A**nalisaremos um a um os aspectos básicos que esse setor deve priorizar na gestão financeira:

### 1. Planeamento e Controlo Orçamental

O planeamento financeiro é essencial para prever receitas, despesas e investimentos. No setor automóvel, isso inclui:

- Projeção de vendas de veículos, peças e serviços.
- Previsão de custos operacionais, como matéria-prima, logística e mão de obra.
- Alocação de recursos para desenvolvimento de novos produtos e inovação tecnológica.

Manter um controle orçamental rigoroso garante que os gastos sejam compatíveis com os objetivos financeiros e evita desperdícios.

### 2. Gestão de Fluxo de Caixa

Consoante o ciclo de vida do produto é necessário:

- Monitorizar entradas e saídas de dinheiro diariamente através de um mapa de tesouraria.
- Antecipar necessidades de fundo de manequilho para evitar problemas de liquidez.
- Negociar prazos com fornecedores e clientes para alinhar pagamentos e recebimentos.

### 3. Gestão de Custos

Uma gestão eficiente deve:

- Identificar e reduzir custos desnecessários em processos produtivos e administrativos.

- Monitorizar a relação custo-benefício de fornecedores e parceiros logísticos. A revisão dos contratos deve ser feita pelo menos uma vez por ano.
- Avaliar continuamente a margem de lucro em cada produto ou serviço oferecido.

### 4. Financiamento e Captação de Recursos

É necessário investimento contínuo para criação e captação de novos negócios. Assim, é necessário:

- Rever relação com a Banca e sondar novos players
- Manter um bom histórico financeiro para garantir acesso a financiamentos.

### 5. Gestão de Riscos

A volatilidade do mercado automóvel, influenciada por fatores económicos, tecnológicos e regulatórios, exige uma estratégia robusta de gestão de riscos. Isso inclui:

- Diversificar fontes de receita, como serviços pós-venda e vendas de acessórios.
- Monitorizar flutuações cambiais (especialmente para importação/exportação).
- Manter seguros apropriados para ativos, stocks e operações.

### 6. Relatórios e Indicadores de Desempenho

Ter visibilidade sobre a situação financeira é indispensável. É crucial para a tomada de decisão:

- Relatórios financeiros regulares

(demonstração de resultados, balanço patrimonial, fluxos de caixa).

- Indicadores como margem de lucro, retorno sobre investimento (ROI) e rotação de stock.
- Ferramentas tecnológicas para análise em tempo real, possibilitando decisões rápidas e precisas.

### Conclusão

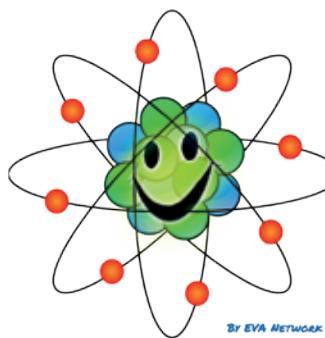
A solidez financeira no setor automóvel depende de práticas bem estruturadas de gestão, que vão desde o planeamento orçamental até ao controle de riscos. Investir em tecnologia, capacitação e processos eficientes é a chave para o sucesso financeiro num mercado tão dinâmico e competitivo.

Como está o básico da gestão financeira da sua empresa? Terei todo o gosto em refletir consigo sobre os pontos abordados neste artigo, para isso basta marcar uma sessão de diagnóstico ao negócio onde iremos ver em detalhe este e outros pontos relevantes num negócio.

<https://bit.ly/3sSux7k>

Até ao próximo artigo. ♦





## FORMAÇÃO EM VEÍCULOS ELECTRÃO

# A Importância da Certificação de Estado da Bateria em Veículos Elétricos: Garantia de Qualidade e Precisão

Com o crescimento exponencial da adoção de veículos elétricos (VE), o coração destes automóveis, a bateria, tornou-se o centro das atenções. Garantir a integridade, desempenho e segurança da bateria é fundamental, tanto para fabricantes quanto para consumidores.

**N**em todos os métodos de avaliação de baterias são igualmente fiables. É crucial diferenciar entre testes básicos, como aqueles realizados via porta OBD, e uma verdadeira certificação do estado da bateria, baseada em processos robustos, realizados por entidades externas com equipamentos certificados.

### Certificação de Estado da Bateria: Muito Além do Básico

A maioria dos testes acessíveis hoje no mercado para avaliar baterias de veículos elétricos utiliza ferramentas que se ligam à porta OBD do veículo. Embora práticos e baratos, estes testes frequentemente fornecem resultados imprecisos ou incompletos. Isso ocorre porque os valores reportados pelo sistema de gestão da bateria (BMS - Battery Management System) podem ser influenciados por fatores como algoritmos de previsão, recalibrações automáticas e uso prolongado do veículo. Como resultado, o estado de saúde (SoH - State of Health) informado muitas vezes não reflete com precisão o estado real das células individuais da bateria.

Uma certificação genuína do estado da bateria vai muito além deste procedimento superficial. Envolve a abertura do pack de bateria e a análise direta das células que compõem o sistema. Essa abordagem fornece uma visão detalhada e segura da saúde da bateria, avaliando parâmetros críticos, como:

- Capacidade real de carga das células.
- Uniformidade de voltagem entre as células.
- Resistência interna das células.
- Identificação de células degradadas ou danificadas.
- Estado dos barramentos e conexões

### O Papel das Entidades Certificadoras Externas

A certificação de baterias de veículos elétricos não deve ser realizada apenas como uma análise comercial; deve também ser um processo auditado e credível. Para isso, é indispensável que seja conduzido por uma entidade externa, independente do proprietário do veículo ou de oficinas locais. Isso garante a imparcialidade do processo e a credibilidade dos resultados apresentados.

Estas entidades certificadoras utilizam equipamentos especializados que registram todos os dados analisados, vinculando-os ao número de série da bateria e do veículo, sendo guardados num servidor centralizado seguro. Um dos pilares desse processo é a rastreabilidade: cada certificação é acompanhada por um relatório detalhado gerado automaticamente pelo equipamento utilizado, recolhido pela entidade Certificadora, eliminando a possibilidade de manipulação ou erros humanos. Essa abordagem traz vantagens significativas:

**1. Confiança:** O processo segue padrões rigorosos, assegurando que os resultados sejam precisos e consistentes.

**2. Transparência:** Os relatórios gerados incluem todos os dados técnicos e as condições do teste, permitindo que consumidores e terceiros avaliem a saúde da bateria com clareza.

**3. Segurança no mercado de usados:** Certificações genuínas criam confiança entre compradores e vendedores, especialmente em transações envolvendo veículos elétricos usados, pois podem daqui surgir grandes contendas legais. ♦

# Formação



## MECÂNICA do dia-a-dia

by



### RANGE ROVER EVOQUE - AVARIA SISTEMA DE ADBLUE

Este mês o nosso relatório relata uma avaria relacionada com o sistema de tratamento de gases de escape, mais especificamente com o sistema AdBlue. Este modelo da Range Rover vem equipado com o motor 2.0L diesel, tendo como código de motor 204DTD(A)20D4.

#### EFEITO CLIENTE:

- Luz aviso de AdBlue ligada;
- Aviso de limite de quilómetros a circular antes do bloqueio do veículo;
- Atesto até ao limite máximo de AdBlue.

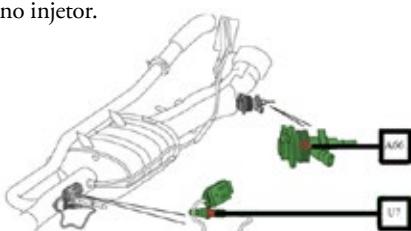
#### CÓDIGOS DE AVARIA NA UNIDADE DE CONTROLO DO ADITIVO DO COMBUSTÍVEL:

- P2BAE 00 - Valor limite NOx excedido devido a erro de funcionamento do sistema de monitorização NOx;
- P2BAF 00 - Sistema NOx - É necessário reduzir a potência.

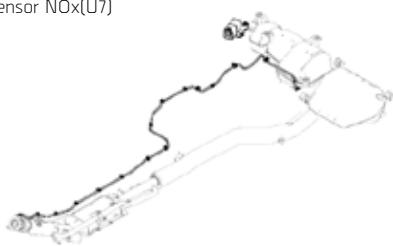
#### ABORDAGEM:

O técnico deve começar por:

- conectar o terminal de diagnóstico compatível, comunicar com o módulo de AdBlue e registrar e eliminar os códigos de avaria presentes;
- selecionar e verificar os seguintes parâmetros, bem como a sua plausibilidade:
  - Nível de AdBlue no depósito;
  - Pressão da bomba de AdBlue;
  - Ativação do injetor de AdBlue;
  - Parâmetros a nível de partículas de NOx (motor quente, efetuar acelerações até às 2500 rpm);
- Inspeção visual de fugas de AdBlue no depósito e no injetor.



**Figura 1** Localização do injetor de AdBlue(A66) e Sensor NOx(U7)



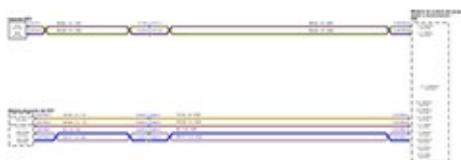
**Figura 2** Localização do depósito de AdBlue bem como das linhas de alimentação

#### Conclusões do diagnóstico:

- A eliminação dos códigos de falha não é possível;
- Valor de pressão da bomba de AdBlue correta;
- Injetor com funcionamento normal;
- Não aparenta existência de fugas;
- Valores de NOx elevados, contudo plausíveis. o Valores teóricos:  
-Faixa de medição 0 a 1500 ppm vol. NOx.  
-Ao acelerar : valor próximo a 625 ppm.  
-Ao desacelerar : o valor deve diminuir até próximo de 0 ppm.
- No entanto, o nível indicado de AdBlue no depósito é nulo, não correspondendo ao descrito pelo cliente (depósito atestado).

#### Causas Possíveis:

- Defeito na instalação elétrica;
- Sensor de nível do depósito de AdBlue com defeito;
- Defeito no módulo de AdBlue.



**Figura 3** Esquema elétrico do injetor e da unidade da bomba de agente redutor

#### Conclusões do diagnóstico:

- Verifica-se que a instalação elétrica se encontra em bom estado;
- Verifica-se que o sensor de nível lê corretamente até um volume de aproximadamente 9 litros. A partir deste valor, o sensor não reconhece qual o nível de AdBlue existente no depósito, sendo que por defeito comunica à unidade a inexistência do mesmo.

#### CAUSA:

- A causa da avaria é o excesso de AdBlue no depósito. Isto acontece porque ao atestar o depósito, quando o limite máximo de leitura do sensor é ultrapassado, este não tem a capacidade de efetuar uma correta leitura do nível, comunicando à unidade por defeito que não tem AdBlue no depósito.



# 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 9649

Apoio electrónico  
[geral@carf.pt](mailto:geral@carf.pt)

**CARF**   
[www.carf.pt](http://www.carf.pt)  
TOTALMEDIA

# LANÇAMENTO GAMA PROFISSIONAL PARA OFICINA

LIMPEZA  
DESENGORDURANTES  
LUBRIFICANTES  
SILICONES  
COLAS



BY MOJE AUTO



DISPONÍVEL EM  
DEZEMBRO 2024

Linha profissional de produtos destinada a oficinas de reparação ou serviços especializados no ramo automóvel.

A gama conta com mais de 100 produtos especializados, incluindo lubrificantes em aerossol, produtos de limpeza desengordurantes, produtos de manutenção, aditivos, vedantes e bloqueadores de rosca.

Boas Festas!

MASTERSENSOR®  
SOLUÇÕES PARA PROFISSIONAIS



BURY

TCP TORA LAS PARTES

MOJE AUTO

elix

OSRAM

PATROLLINE

parkmatic