N.º88
Janeiro 2023 - 2€
PERIODICIDADE MENSAL

www.posvenda.pt
revistaposvenda
company/revista-pos-venda
RevistaPOSVENDA

PUB

PUB

JÁ IMAGINOU O LOGO DA SUA EMPRESA

Saiba como:
anabela.machado@posvenda.pt

LIQUI MOLY
MOTOR OILS & ADDITIVES
MADE IN GERMANY

DAVID OLIVEIRA

Acreditou numa marca e num produto topo-de-gama para se diferenciar no mercado das ferramentas auto. Os 10 anos da Lyxnport vistos pelo seu mentor

MERCADO
A Corgágueda está na vanguarda oficinal. Desta vez, foi a primeira oficina a aderir ao conceito Diagtec, especializando-se em mecatrónica

DOSSIER
Tomamos o pulso aos principais player´s que operam no negócio dos equipamentos para oficina e falamos do mercado

INTERNACIONAL
Marcus Hähner (Global One Automotive) aborda os desafios do aftermarket de uma forma direta e objetiva na perspetiva de um grupo internacional

PUB

www.luzdeairbag.com
info@luzdeairbag.com
308 800 752
Chamada para a rede fixa nacional

AS BATERIAS DE VEÍCULOS ELÉTRICOS TÊM MUITAS VIDAS

A **VALORCAR** assegura a **recolha das baterias dos veículos elétricos e híbridos** quando deixam de servir para este fim. Estas baterias podem ainda ser recondicionadas e usadas para armazenar energia, nomeadamente de fontes renováveis, ou enviadas para reciclagem em unidades especializadas.

No processo de reciclagem, baseado em tecnologias metalúrgicas, são separados diversos metais para serem utilizados no fabrico de novos produtos. www.**valorcar**.pt

valorcar
valorizamos o ambiente

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

CONSELHO DE ADMINISTRAÇÃO
Paulo Homem
Anabela Machado

CAPITAL SOCIAL DA ORMP
Bettencourt & Mendes, Lda - 50%
Paulofimedia Unipessoal, Lda - 50%

CONTACTOS
Telefone: +351 218 068 949
Telemóvel: +351 939 995 128
E.mail: geral@posvenda.pt
www.posvenda.pt
/revistaposvenda
/company/revista-pós-venda

DIRETOR
Paulo Homem
paulo.homem@posvenda.pt

REDAÇÃO
Nádia Conceição
nadia.conceicao@posvenda.pt

DIRETORA COMERCIAL
Anabela Machado
anabela.machado@posvenda.pt

GESTOR COMERCIAL
João Oliveira
joao.oliveira@posvenda.pt

ADMINISTRATIVA
Anabela Rodrigues
anabela.rodrigues@posvenda.pt

FOTOGRAFIA
Micaela Neto

PAGINAÇÃO
Natália de Sousa Vieira
paginacao@posvenda.pt

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

TIRAGEM
10.000 Exemplares

ISSN
2183-6647

Nº REGISTO ERC
126724

DEPÓSITO LEGAL
399246/15

PERIODICIDADE
Mensal

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

ESTATUTO EDITORIAL
Disponível em **www.posvenda.pt**

N.º88
JANEIRO 2023
www.posvenda.pt

revistaposvenda
company/revista-pos-venda
RevistaPOSVENDA

Sumário

Tome Nota P.4

Notícias P.6

Viver Elétrico
Mobilidade elétrica – Será a autonomia assim tão essencial? P.16

PV Eletric
EVA Collision P.18

Mercado
Corgágueda / Diagtec P.20
GP85 ..... P.22

Internacional
Global One Automotive P.24

Oficina do mês
Midas Mirandela P.28

Personalidade
David Oliveira, Lynxport P.30

Dossier
Empresas Equipamentos Oficinais P.36

Técnica
Verificação do sistema de A/C no inverno P.46

Gestão
ActionCoach P.49

Formação
Mecânica do dia-a-dia by Car Academy P.50

Editorial

Será que a sua oficina está preparada para isso?

Na primeira metade do ano passado ouvíamos constantemente que no segundo semestre iríamos entrar numa crise económica sem precedentes. A verdade é que esse tempo já passou e agora vivemos no "terror" informativo de que este ano é que virá para aí uma crise que vai deixar-nos a todos de rastos. Até pode ser verdade, mais não seja pela enorme carga de impostos, taxas e taxinhas que todos temos que pagar a nível pessoal e nas empresas, que asfixia qualquer PME que, como se sabe, são 95% das empresas que existem em Portugal. Nestes 95% estão incluídas muitas oficinas, muitas casas de peças e demais empresas do setor, que continuam diariamente a trabalhar, demonstrando sempre uma enorme resiliência face aos tempos conturbados que passamos.

Tudo isto para dizer que, na minha opinião, todas as alterações e tendências que se registaram no setor pós-venda em 2022 em Portugal (e foram mesmo muitas) terão mais ou menos efeito (e sucesso) dependendo da capacidade que o automobilista tiver para pagar as manutenções ou reparações dos seus veículos. Se não houver tanto dinheiro na economia, os carros vão menos à oficina e cada vez que vão gastarão menos peças e farão apenas as necessárias operações de manutenção.

Num parque em transição tecnológica, com reparações do parque atual cada vez mais caras e com os custos em crescendo, restará às oficinas subir o valor de mão-de-obra, algo que inevitavelmente vai ter que acontecer neste setor. Será que a sua oficina está preparada para isso?

Paulo Homem
DIRETOR
paulo.homem@posvenda.pt

PUB

Tome Nota

2022 AUTOMOTIVE CONSUMER STUDY (DELOITTE)

1. Disponibilidade limitada para pagar por tecnologia verde ou avançada;
2. A mudança para EV motivada por razões económicas ou por preocupações com as alterações climáticas
3. Compra presencial preferencial relativamente à compra online
4. Veículos para utilização particular preferenciais (massivamente) relativamente a outros meios de transporte

Apresentação Ricardo Carvalho (CEO Grupo Lisbon Project, Business Angel)

"O motor a combustão interna morreu? Não, está muito longe disso!!!

Emanuel Proença, Prio

"O Valor Residual do diesel desaparece em 2023? Não.

Emanuel Proença, Prio

"O conjunto das marcas do grupo Stellantis tem como objetivo comum alcançar um mix de 100% de vendas de automóveis de passageiros elétricos a bateria (BEV) na Europa, no final de 2030.

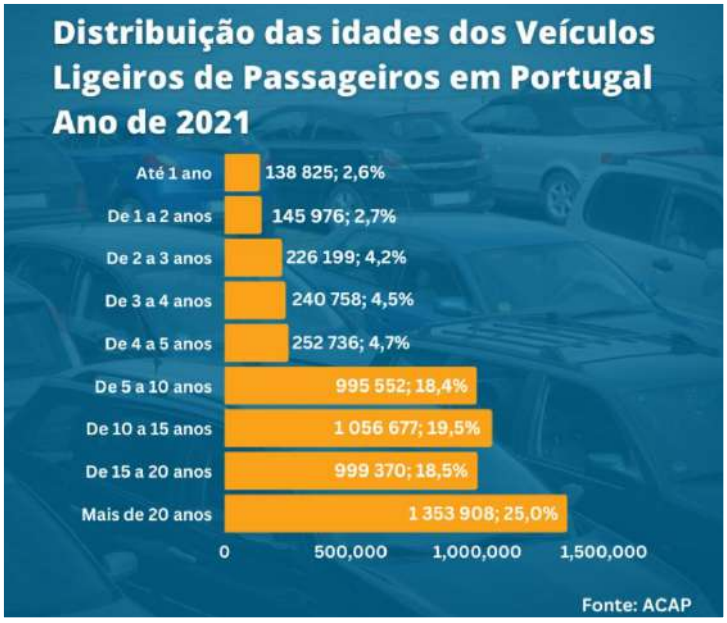
Comunicado Stellantis

"A oferta de peças usadas Citroën inclui mais de 200.000 referências em stock, divididas por sete famílias de produtos: carroçaria, iluminação, peças elétricas e eletrónicas, interiores, motor, transmissão e, finalmente, suspensão. Esta oferta consta do catálogo da B-Parts.

comunicado Stellantis

"Em Espanha, 1 em cada 3 oficinas de mecânica afirma poder prestar serviço a veículos elétricos. Mas apenas 1 em cada 5 tem pessoal preparado e apenas 3% seriam capazes, hoje, de estar completamente equipadas para realizar qualquer tipo de operação em veículos elétricos"

Fonte: GIPA



OPINIÃO

Os desafios das oficinas independentes

Um dos maiores desafios das oficinas independentes é o desenvolvimento das capacidades técnicas no que diz respeito à reparação de avarias e aos métodos aplicados no diagnóstico.
A maioria dos técnicos nas oficinas tem uma ideia de como se fazem as coisas, mas ou como não trabalham pelo crescimento pessoal ou porque não se colocam no lugar do cliente, ou porque nunca contactaram com esta dinâmica, os diagnósticos, tornam-se uma verdadeira dor de cabeça e na grande maioria dos casos, faz com que os clientes percam a confiança nas oficinas, porque os diagnósticos não são assertivos à primeira, surge o "troca peças" até ficar resolvido, e como consequência, elevados custos de reparação e elevado tempo de permanência na oficina o que cria um impacto bastante negativo na vida dos clientes.
Cada vez mais os gestores e os responsáveis de oficinas se devem preocupar em dotar os técnicos do verdadeiro conhecimento técnico, aquele que as marcas disponibilizam para toda e qualquer empresa que esteja disposta a pagar por ele, e que se queira destacar das demais, ter o devido reconhecimento e ganhar com isso.
Sinto que o mercado independente vai mudar verdadeiramente, a minha visão é de que cada vez mais, vamos ter que ser especialistas num nicho de mercado, porque uma oficina que se intitule de multimarca, de futuro jamais vai ter capacidade e seja ela de investimento em formação ou equipamentos para assistir todas as marcas e todos os sistemas, com a mesma entrega para os clientes de cada marca.
Tal como na medicina, cada vez mais vão haver as oficinas especialistas que se cobram pelo domínio do conhecimento e as generalistas que fazem apenas os serviços mínimos.
Investirá em aquisição de literatura técnica, quem já tenha contactado com ela, afinal ler um documento oficial sobre o funcionamento de um sistema que estamos a diagnosticar, vai fazer com que passemos a saber exatamente o mesmo do que o construtor do veículo que o construiu.
Como estas pessoas vão ser poucas porque é uma questão de Mindset, o mercado vai separar-se, como referi anteriormente e como já começa a acontecer, com o surgimento de oficinas especializadas em diagnóstico de um grupo restrito de marcas ou sistemas em específico.
A literatura técnica automóvel ao contrário do que a maioria pensa não é interpretar uma fotografia que nos mostra o esquema de funcionamento de um componente ou mostra os binários de aperto dos parafusos, ou a imagem das correias de distribuição etc., isso é o que a maioria das oficinas têm disponível porque é o que mais há disponível no nosso mercado.
A literatura técnica oficial é aquela que nos descreve o funcionamento exato de cada componente, de como se relaciona com os demais componentes do mesmo sistema e que na maioria das vezes após 10, 20 minutos de leitura e concentração, nos vai dar resposta perante a avaria constatada e num curto espaço de tempo trará bastante retorno à oficina que se intitule de especialista e invista nesta área.

DAVID CARRETO
Gestor, Responsável Técnico e Coach
na empresa Oficina Carreto's

Serviço em veículos elétricos - Oficinas de mecânica (Espanha)

32% Afirmam poder prestar serviço a veículos elétricos

20% Pessoal preparado (pelo menos 1)

12% Proteção individual e coletiva (luvas, capacete, calças)

11% Zona específica

8% Torre de descarga

8% Realizam serviços de bateria + módulos (troca e reparação de baterias de alta tensão)

FONTE GIPA

PUB

Sparkes.pt
Caixas de Velocidades

A ESCOLHA Nº 1

Na reconstrução de Caixas de velocidades manuais

Rapidez
Qualidade
Garantia

36 MESES GARANTIA

www.sparkes.pt
geral@sparkes.pt
+351 229685416
Santo Tirso - Portugal

EXPOMECÂNICA

Edição 2023 prossegue em bom ritmo

É já no próximo mês de abril que se realiza a 8ª edição da Expomecânica. 75% do espaço, que aumentou para quatro pavilhões, está fechado

A edição 2023 da maior feira do aftermarket português, a Expomecânica, já está em andamento. Este evento, que se realiza de 14 a 16 de Abril na EXPONOR – Feira Internacional do Porto, terá como novidade o crescimento para um quarto pavilhão, que resulta, segundo a organização, do crescente interesse pela feira e pelos excelentes resultados alcançados na edição de 2021.

Segundo a Kikai Eventos, organizadora do Salão, o novo crescimento reflete "o dinamismo do mercado português de acessórios, ferramentas e equipamentos e a aposta que a rede de negócios faz na sua principal feira", de acordo com José Manuel Costa, director-geral.

Dentro de quatro meses, a Expomecânica abrirá as suas portas com um total de 24.000 metros quadrados de espaço de exposição, mais 8.000 m2 do que em 2021.

A campanha comercial arrancou em meados de maio passado, mas, no papel, o desenho do acontecimento exibe atualmente 75% do espaço reservado, graças a mais de 160 operadores económicos do pós-venda automóvel que já confirmaram a respetiva participação.

A estratégia da Expomecânica é criar valor gradual para o próprio evento e para o mercado nacional de pós-venda automóvel. Mas os planos incluem uma internacionalização sustentada, especialmente no espaço ibérico.

"Ano após ano, a Expomecânica continua a surpreender pelo seu crescimento sustentável, como pela sua capacidade de atingir e captar novos expositores, de cada vez mais países, tornando a feira cada vez mais internacional. Além disso, é gratificante dizer que já temos inscritas as principais empresas do sector e abertos à chegada de novas e importantes empresas, sobretudo de Espanha", diz Sónia Rodrigues, diretora comercial da Kikai.

Portanto, os esforços de organização também se voltaram para a fronteira, transcendendo mesmo a componente comercial, como os visitantes espanhóis, cujo número e quantidade têm vindo a crescer e que "olham para a Expomecânica como a feira referência do sector" em Portugal, argumenta Sónia Rodrigues.

As atividades paralelas do evento ainda estão longe de ser realizadas, mas certamente serão mantidas na mesma linha, com novidades à mistura, como tem sido o hábito nas últimas edições.

A configuração do evento 2023 mantém as habituais atividades, tais como o espaço de demonstração Demotec, a série de conferências ExpoTALKS, o Encontro Nacional da ANECRA, ou ainda a exposição de miniaturas.

ENGINEERED FOR EXCITEMENT

PROXES Sport 2

DISPNAL
DISTRIBUIÇÃO DE PNEUS

T: 255 617 480 www.dispnal.pt

TOYO TIRES

Infopro apresenta nova identidade visual

A Infopro Digital Automotive alterou oficialmente a sua aparência, alinhando-se com o novo universo gráfico do Grupo e projetando-se no futuro com uma nova identidade visual.
A mudança de identidade visual da Infopro destina-se a representar uma marca e uma visão que estão ambas alinhadas com os desafios enfrentados pelo mercado de pós-venda automóvel atual. Esta mudança apoia o crescimento significativo que a Infopro Digital Automotive tem experimentado nos últimos anos.
A nova identidade une todas as filiais locais da Infopro Digital Automotive sob uma identidade visual. Como resultado,

Autronica, Haynes e HaynesPro, OATS, ETAI, Inovaxo, Sogexis, Ordi 3000, ISI Condal, ETAI e ETAI Ibérica irão doravante apresentar-se como Infopro Digital Automotive, o nome representativo do grupo.

RM OIL representa em exclusivo lubrificantes IGOL

A RM OIL empresa que representa e distribui no norte do país a marca OLIPES, passa a representar oficialmente e em exclusivo, a marca de lubrificantes Francesa IGOL em Portugal continental e Ilhas.
Esta parceria estratégica, permite à RM OIL não só acrescentar valor à oferta da RM OIL, como cumprir o objetivo da IGOL, de ter representação oficial em Portugal e levar a qualidade premium dos seus lubrificantes a cada vez mais consumidores de norte a sul do país.
"Com a mesma essência e valores, mas com a marca de lubrificantes IGOL, a RM OIL escreve mais um capítulo da sua história, que demonstra o movimento de crescimento e expansão que estamos vivenciando, mesmo em cenários adversos, instáveis e tão atípicos como estes anos que temos vivido", diz Rui Mesquita, gerente da RM OIL.

Bolas lança novo gestor de baterias Telwin

A Bolas, empresa de Évora da área dos equipamentos e ferramentas oficinais, acaba de apresentar um novo gestor de baterias da gama Doctor Charge, da sua representada Telwin.
A gama foi ampliada com o novo modelo 55 Connect, que, graças a uma aplicação específica, permite gerir e guardar os resultados dos testes de bateria e do alternador para que possa partilhá-los posteriormente de forma simples e intuitiva. Com o Doctor Charge 55 Connect é também possível verificar o estado da bateria e monitorizar o seu progresso de forma rápida e precisa.
A Battery connect é a aplicação para o Doctor Charge Connect, que permite gerir e guardar os resultados dos testes de bateria e do alternador e monitorizar a carga.
Os relatórios dos testes podem ser partilhados, guardados e arquivados. É possível também verificar o estado da bateria e monitorizar o seu andamento de forma rápida e precisa, assim como associar as baterias e fazer a gestão das informações necessárias.

3A Aftermarket adquiriu Auto Torre da Marinha

Depois da aquisição de participação maioritária na RPL Clima, a 3A Aftermarket aumenta agora a sua penetração no mercado português com aquisição da ATM – Auto Torre da Marinha, membro do grupo Aser em Portugal. A 3A Aftermarket é uma empresa criada para investir no desenvolvimento do negócio do aftermarket na península ibérica. Tendo como objetivo principal a aquisição de participações em empresas de comércio de peças e pneus, a 3A Aftermarket (nome que resume Automotive Aftermarket Alliance) faz o seu segundo investimento em Portugal com a compra da empresa ATM – Auto Torre da Marinha, membro do grupo do Aser em Portugal, um dos players de mercado de referência na sua zona de atividade. A 3A Aftermarket identificou na ATM – Auto Torre da Marinha, uma empresa líder de mercado na sua zona de atuação, capacidade de adaptar-se às constantes mudanças do mercado e com um potencial de crescimento muito interessante. A 3A irá manter a estrutura de gestão atual. Esse é aliás um fator distintivo da 3A. As empresas que passam a fazer parte do grupo 3A mantêm a sua autonomia de gestão a todos os níveis. Desta forma a 3A espera obter o máximo, da performance de cada empresa, aproveitando as sinergias geradas pelo efeito de grupo.

Num minuto...

Focada na sua forte estratégia de expansão no mercado português, a **Midas** celebrou a assinatura do contrato da segunda oficina franquiada, em Braga.

A **Motaquip,** marca exclusiva da Euromais em Portugal, anunciou recentemente a atribuição "Premium Data Supplier", por excelência no fornecimento de dados de peças.

A **Mirka** lançou novas fitas de mascarar, com a adição das fitas Fine Line e Orange Line à gama Mirka Masking.

Novo óleo sintético para motores Euro 6 da **Cepsa**

A Cepsa acaba de lançar o XTAR 5W30 ECO C2 C3, um novo lubrificante 100% sintético, concebido para motorizações Euro 6.
Este é um lubrificante 100% sintético de última geração, especialmente indicado para otimizar a vida e eficácia dos motores dos veículos híbridos, a gás (GLP/GNC), diesel ou gasolina com injeção direta, turbo alimentado e com sistemas de pós tratamento dos gases de escape. Proporciona uma economia extra de combustível (lubrificante "Fuel Economy"), reduzindo as emissões de CO2 para a atmosfera.
Este lubrificante apresenta uma nova fórmula que inclui especificações superiores e um maior número de aplicações, abrangendo também os requisitos dos motores mais modernos e dos veículos híbridos.
Foi concebido para as motorizações Euro 6 (incluindo a mais recente Euro 6d), que requerem um lubrificante que cumpra a ACEA C2 ou ACEA C3. Estão incluídos veículos de fabricantes asiáticos tais como Hyundai/Kia, Toyota, Honda, entre outros, assim como veículos de outros fabricantes europeus fora de garantia, que não necessitem homologações. Este lubrificante é também recomendado para os modernos veículos Mercedes-Benz que requerem a homologação MB-Approval 229.52.

OPINIÃO

SEITON – Organização, 5S

A Organização é, sem dúvida, a maior fatia do nosso sucesso. As perdas de tempo que se evitam, a sincronização dos processos que resultam numa redução de tempos e de erros de execução, o impacto positivo na qualidade de serviços, o impacto nos nossos clientes, entre outros, são fundamentais em qualquer atividade, sendo que nas oficinas de automóveis vão ainda mais além.
A Organização deve ser implementada desde o posto de trabalho até à caixa de ferramenta. Não concebemos uma sala de cirurgia com os equipamentos espalhados por todo o lado nem as ferramentas cirúrgicas por limpar e amontoadas umas por cima das outras.
Devemos ter, para o posto de trabalho oficinal, o mesmo conceito de organização que o de uma sala de cirurgia. As atividades são semelhantes, embora com "pacientes diferentes". Numa reparação ou manutenção, a organização: da ferramenta necessária e do posto de trabalho, dos equipamentos que se vão necessitar, das peças que vão montar, das que vão retirar deve ser realizada antes de iniciar a intervenção. É fundamental.
Os tempos serão substancialmente reduzidos sem a perda de tempo já habitual da ferramenta que não se sabe onde está, ou do equipamento que está a ser utilizado noutra intervenção, ou pelas peças que ainda não chegaram, ou pelo método que ainda não se leu, ou pela hora de restituição que já passou, ou pela falta de aprovação da reparação que ainda não chegou, etc... Isto para não falar do impacto negativo na qualidade de serviços e na faturação oficinal.
A Organização deve começar na administração, passar pelo responsável após venda, pelo chefe de oficina, pelo chefe de equipa até chegar ao produtivo. Esta cadeia organizacional deve funcionar sob um único fio condutor, retilíneo e sempre sob vigilância, pois com facilidade se quebram estas cadeias.

SEITO – SENSO DE ORGANIZAÇÃO
Paulo Quaresma
GTAVA.PT

PUB

officegest
EMPOWERING SOFTWARE

Software de Gestão a 360º na Cloud

Para um 2023 mais Eficiente

- Automatização dos Processos de Gestão
- Gestão de Tempo e de Custos Operacionais
- Atualização Gratuita das Alterações Fiscais para 2023
- Facilitador de Prospeções de Novos Negócios
- Informação Integrada e Atualizada em Tempo-Real

geral@officegest.com (+351) 211 450 250

Autopeças Cab apresenta novo site

Depois do recente lançamento da nova plataforma B2B, a Autopeças Cab deu mais um importante passo "digital" com a apresentação de um novo website.
Para dar um novo enquadramento digital à recém apresentada plataforma B2B, a Autopeças Cab, já tem online o seu novo website, disponível no endereço de sempre: autopecas-cab.pt/.
Este website começou com um vídeo institucional que demonstra a dinâmica empresarial deste retalhista de peças, sendo que os visitantes têm ainda acesso a outras informações, como as localizações das lojas no Seixal, Almada, Alverca e Faro. Este website inclui ainda um chat, para que possa contatar diretamente a Autopeças Cab.
Porém, o destaque principal deste website acaba por ser o acesso também à nova webshop, que está disponível através do novo site.

Rodapeças torna-se distribuidor GYS

A Rodapeças acaba de se tornar distribuidor da marca francesa de equipamentos GYS.
A decisão de adicionar este produto ao já vasto portfólio da Rodapeças, prende-se com a estratégia desta empresa ser um Fornecedor Global de Soluções para as Oficinas. A GYS, marca com mais de 50 anos no mercado, atua em três áreas distintas. Sistemas de manutenção e carregamento de baterias. Equipamentos para soldadura e, soluções para reparação de carroçarias.
Tendo em conta a transformação do parque automóvel com uma forte tendência na eletrificação do mesmo, as Soluções GYS, são cada vez mais importantes no modelo de negócio das oficinas e, como é hábito na Rodapeças, esta pretende contribuir para o desenvolvimento do negócio dos seus parceiros, com soluções de qualidade e prestígio internacional.

IADA apresenta produtos E-Mobility

A verdade é que são cada vez mais carros híbridos e elétricos a circular nas nossas estradas e a IADA quer estar preparada para a manutenção destes veículos. Dessa forma, a empresa espanhola expandiu o seu catálogo com a adição de 5 novos "refrigerantes" especialmente concebidos para carros híbridos, híbridos plug-in e elétricos.
A gama é composta pelos seguintes produtos:
– Glyco DMR – Especial para veículos Renault com tecnologia Híbrida OAT;
– Glyco eHybrid – Para motores híbridos de veículos asiáticos (PHEV/FEHV);
– Glyco eCool 50% – Desenhado para motores de combustão interna, híbridos e elétricos;
– Glyco Plug – Desenha para refrigeração indireta de veículos elétricos;
– G-12 Evo – Especialmente indicada para Grupo VW a parti de 2019.

DPAI/ACAP apresenta estudo sobre o aftermarket em Portugal

No próximo dia 25 de janeiro, às 10h00, a DPAI/ACAP realiza sessão de apresentação de um estudo pioneiro em Portugal, sob o tema "O Aftermarket em Portugal: o Presente e o Futuro".
A inscrição não tem custos mais é obrigatória (www.acap.pt).
Os resultados do estudo, desenvolvido por uma equipa de investigadores do ISEG – Executive Education, promovido pela ACAP, serão apresentados pelo Professor Doutor Zorro Mendes, Presidente do Departamento de Economia do ISEG e pela Dra. Rita Alemão, simultaneamente coordenadores deste trabalho.
Os temas em destaque passam pela caracterização do Sector do Aftermarket Automóvel em Portugal e do perfil do consumidor; a evolução futura da procura dirigida ao pós-venda, em função das inovações tecnológicas no sector automóvel e das alterações nas preferências dos clientes; e as consequências da evolução futura da procura, nas estratégias futuras do canal independente do Aftermarket Automóvel.

NRF tem nova loja online

A NRF tem agora uma nova loja online, com novas características e funcionalidades.
A nova webshop foi desenhada por forma a facilitar a pesquisa aos clientes NRF, contando com um novo design, um novo filtro de pesquisa e também uma nova forma de visualização da disponibilidade dos produtos NRF. A empresa melhorou também a segurança da plataforma, tornando a webshop mais segura e a navegação mais rápida.
Além disso, a NRF manteve o sistema de fotografia 360º, para que os seus clientes possam ter uma visão completa e global dos produtos. Por outro lado, foi melhorada a versão para dispositivos móveis.
Consulte a nova loja online da NRF em https://webshop.nrf.eu/.

Num minuto...

David Pino foi nomeado Presidente do Conselho de Administração do **Grupo IMA** pelo Conselho de Supervisão do Grupo. O seu mandato entra em vigor a 1 de Janeiro de 2023, sucedendo a Claude Sarcia.

A empresa italiana **Fiamm** está a celebrar o seu 80.º aniversário nos 60 países onde está presente atualmente.

A **Motul** vai ser patrocinadora do Dakar, pela sexta vez consecutiva, apoiando todos os participantes na categoria Original by Motul.

Auto Delta distinguida pela CITE

A Auto Delta acaba de anunciar que foi distinguida pela CITE – Comissão para a Igualdade no Trabalho e no Emprego pelas boas práticas na promoção da Igualdade Remuneratória entre Mulheres e Homens por trabalho igual ou de igual valor.

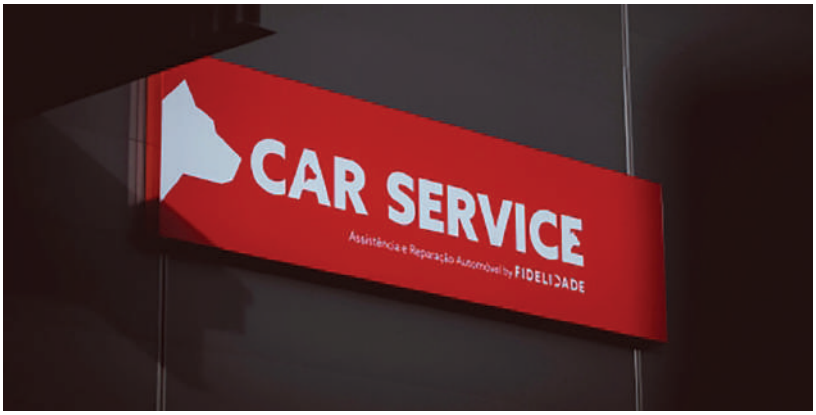
Segundo o Despacho n.º 13972/2022, de 5 de Dezembro publicado em Diário da República, esta distinção foi criada de forma a "estimular e incentivar a promoção da igualdade salarial entre mulheres e homens por trabalho igual ou de igual valor, recorrendo para tanto a critérios de discriminação positiva".

"Este é um trabalho diário de promoção de oportunidades, resposta a desafios e valorização do trabalho que engrandece o nome da Auto Delta que, assim, dá um

grande passo em direcção à Igualdade de Género", pode ler-se em comunicado da Auto Delta.

Sendo um dos Objectivos de Desenvolvimento Sustentável das Nações Unidas, a Igualdade de Género é um tema bastante presente na sociedade de hoje em dia. Tal como as pessoas individualmente, as empresas e os sectores de atividade têm de se adaptar e a verdade é que o Aftermarket está a conseguir responder.

Fidelidade Car Service abre nova oficina em Almada



A rede de assistência e prestação de serviços de reparação automóvel do Grupo Fidelidade abriu uma nova unidade em Almada da Fidelidade Car Service.

Dedicada à reparação automóvel na vertente de colisão, a nova unidade da Car Service pretende servir os clientes da Fidelidade dos Concelhos de Almada, Barreiro, Seixal, Sesimbra, Setúbal e Moita, tendo capacidade para reparar 10 viaturas por dia.

Com 1.500 m2, esta unidade pretende posicionar-se como um hub tecnológico e de sustentabilidade. Futuramente estará dedicada à reparação de veículos elétricos híbrido plug-in (PHEV) e viaturas de alumínio, instalando painéis fotovoltaicos e postos de carregamento para PHEV.

A Fidelidade Car Service, atenta às novas tendências do mercado, nomeadamente, no que diz respeito à soft mobility, disponibiliza aos seus clientes um serviço de mobilidade inovador, sustentável e cómodo, mediante o qual os clientes podem usufruir de um plafond diário para as suas deslocações através da App da Bolt.

Dando continuidade ao investimento na expansão da rede, a **Topcar** passou a ter mais duas oficinas, a Topcar Vendeiro (Valongo) e a Topcar STZ Auto (Benfica, Lisboa).

A **Würth Portugal** realizou a abertura da sua quarta loja em 2022, em Setúbal, depois da abertura das lojas de Porto, Angra do Heroísmo e Viana do Castelo.

PUB

GANHE PRÉMIOS AO COMPRAR PRODUTOS CASTROL

DESCARREGAR NA Google Play

DESCARREGAR NA App Store

travocar LUBRIFICANTES

+351 234 622 945

www.travocar.com

Rua de Aveiro, 138 / Apartado 3092
Barrosinhas / Zona Industrial Norte
3750-760 Águeda

PUB

LIQUI MOLY Tips

PROBLEMA

Quem trabalha na oficina lida diariamente com vários agentes contaminantes e com sujidade entranhada nem sempre fáceis de remover das mãos.

SOLUÇÃO

A LIQUI MOLY tem a solução ideal para acabar com a sujidade das mãos com uma pasta muito eficaz e económica para um uso diário. Como complemento, devido à agressividade dos químicos usados diariamente na oficina, o creme de proteção das mãos garante o cuidado final necessário.

A **Pasta Lava-Mãos (Ref. 3363)** é um agente de limpeza à base de farinha de madeira que contém substâncias para proteger a pele. Este produto é neutro à pele e não contém solventes. O seu pH foi regulado para levemente ácido, mas está dentro do limite de neutralidade para a pele – facto confirmado por vários testes dermatológicos. Fabricado essencialmente à base de materiais de fontes renováveis garante uma utilização rentável numa embalagem de 12,5 litros. A pasta é muito eficaz para remover sujidade entranhada e produtos químicos. Após a sua utilização basta enxaguar as mãos com água e aplicar o creme de tratamento para um cuidado perfeito.

Vantagens
>> Sensação agradável na pele
>> Testado dermatologicamente
>> Efeito de limpeza profunda
>> Protege e cuida da pele
>> Muito rentável
>> pH-neutro para a pele

O **Creme de Tratamento das Mãos (Ref. 3358)** é um excelente complemento à Pasta Lava-Mãos já que protege, cuida a pele e alimenta-a com matérias gordas essenciais. Isto é especialmente importante quando as mãos estão sujeitas a grandes exigências devido ao trabalho, como é o caso das oficinas. A aplicação frequente impede que a pele fique ressequida e com fissuras, podendo assim prevenir doenças da pele. Ideal para o tratamento diário e intensivo da pele.

Vantagens
>> Testado dermatologicamente
>> Testado dermatologicamente
>> Cuida da pele sujeita a solicitações extremas
>> pH neutro
>> Isento de silicone
>> Impede a secura e fissuras
>> Efeito nutritivo da pele

FICHAS TÉCNICAS E MODO DE UTILIZAÇÃO EM
www.liqui-moly.pt
INFORMAÇÕES
comercial.iberia@liqui-moly.com

Dica Ambiental by

Eco-Partner

O que verifica a Fiscalização? Cumpra a Legislação!

Tem-se assistido a um aumento das ações de fiscalização às oficinas de reparação automóvel, por parte de várias entidades, ASAE, GNR, Câmaras Municipais, IGAMAOT e CCDR.
Todas estas têm formação para, entre outras áreas, verificar o cumprimento da legislação ambiental.
Importa então garantir que os principais temas fiscalizados estão em cumprimento. Mas que temas são esses?
Em baixo deixamos a lista de algumas das questões verificadas:
- Existência de garantia financeira ambiental;
- Autorização ou Licença para a rejeição de águas residuais industriais;
- Inscrição no Siliamb;
- Submissão anual do Mapa Integrado de Registo de Resíduos;
- Contrato com um operador licenciado de Gestão de resíduos;
- Separação de resíduos por tipologia e perigosidade;
- Acondicionamento do óleo usado em conformidade com a legislação;
- Acondicionamento das Baterias usadas em conformidade com a legislação;
- Correto encaminhamento dos veiculos em Fim de vida
- Autorização para os compressores de ar comprimido, quando tal é aplicavél;
- Cumprimento da legislação de fluxos específicos;
- Comunicações anuais de Gases Fluorados;

O incumprimento de qualquer um destes pontos constitui uma contra-ordenação ambiental punível com a devida coima.
Não arrisque e livre-se de preocupações.
Proteja o ambiente e o seu negócio.
Saiba mais em www.eco-partner.pt ou contate-nos através do email comercial@eco-partner.pt

Eco-Partner, SA., o seu parceiro para o Ambiente...

Liqui Moly volta a patrocinar Campeonato Mundial de Andebol

A Liqui Moly é patrocinador oficial do Mundial de IHF masculino, que se irá realizar entre meados e finais de janeiro de 2023 na Polónia e na Suécia. "Esta modalidade desportiva tem muitos seguidores em todo o mundo. O Mundial de Andebol atrai todos os fãs para a frente dos seus televisores e ecrãs. É por este motivo que voltamos a assumir este compromisso em 2023", afirma o diretor da Liqui Moly, Günter Hiermaier.
Já nos dois torneios anteriores no Egito, bem como na Alemanha e na Dinamarca, o logótipo azul e vermelho esteve quase omnipresente nos estádios, durante os quase 200 jogos que se realizaram. E isso vai acontecer também na Polónia e na Suécia. O objetivo da Liqui Moly está claramente definido: "Aproximar a nossa marca das centenas de milhares de espetadores locais e, também, dos muitos milhões de adeptos do desporto que estão à frente dos seus ecrãs", afirma Günter Hiermaier.

Num minuto...

No decorrer do Fórum Customer Service Mercedes-Benz Portugal 2022, a **Sociedade Comercial C. Santos** recebeu o prémio de Melhor Oficina Mercedes-Benz de Comerciais Ligeiros em Portugal.

A **Fersa** acaba de lançar novos rolamentos de embraiagem para o aftermarket, como parte da SÉRIE CLAC M.

Cetrus apresenta novo alinhamento de direções Space 3D AllOnWall

A Cetrus apresentou recentemente o novo alinhamento de direções 3D AllOnWall da Space, marca que representa.
Com um design a pensar na economia de espaço, as operações de alinhamento de rodas são realizadas com flexibilidade e sem espaço ocupado por uma tradicional consola com este equipamento, com uma transferência de dados entre uma torre ou um PC. Totalmente sem fios, os sensores e tablet comunicam via conexão Bluetooth e com uma precisão 3D de alta resolução.
A série AllOnWall permite, de acordo com a Cetrus, que a oficina tenha tudo que é necessário para realizar operações de alinhamento de direções num ergonómico painel de parede, libertando espaço útil na oficina. Todas as atividades de alinhamento podem ser controladas a partir de um tablet de 10" que o operador pode ter consigo ou colocar no elevador durante o ajuste, graças ao íman embutido no mesmo.
O alinhador possui cabeças de medição com tecnologia de câmaras HD e alvos 3D totalmente sem fios com transmissão Bluetooth.

Fundo de investimento Crest II – FCR adquire a Alecarpeças

Depois da Autodelta e Fimag, a Alecarpeças é a terceira empresa grossista de peças adquirida pelo fundo Crest II – FCR.
Através do portal da Autoridade da Concorrência, foi divulgado que a Alecarpeças – Acessórios de Automóveis, Lda., foi adquirida (controlo exclusivo) pelo fundo Crest II – FCR, através da sua participada Dualparts II, S.A.
O fundo de capital de risco "Crest II" dedica-se à realização e gestão de investimentos em empresas e dispõe, atualmente, em Portugal, de investimentos nos setores da produção de mobiliário de casa de banho; distribuição grossista de peças e acessórios para automóveis ligeiros, e produção e comércio de acessórios para a prática de todo-o-terreno, caravanismo e autocaravanismo.
Refira-se, mais uma vez, que com esta aquisição a Crest II terá debaixo do mesmo "chapéu" a Auto Delta, a FIMAG e agora a Alecarpeças.

Bosch lança nova bancada de teste para injetores Common Rail DCI 200

A Bosch acaba de lançar uma nova bancada de teste para injetores Common Rail DCI 200, com um novo sistema de medição.
Este nova bancada é adequada para testar injetores Common Rail em veículos ligeiros (CRI) e camiões (CRIN), com tempos de configuração e teste curtos, assim como um design ergonómico e funcionamento intuitivo.
Tal como o DCI 700, o DCI 200 pode testar com precisão e fiabilidade os injetores de carros e camiões. Graças ao seu novo sistema de medição, o DCI 200 pode também ser usado para testar injetores equipados com os mais recentes sistemas de controlo de injeção, como Controlo de Fecho de Válvula (VCC) e Controlo de Fecho de Agulha (NCC). Um controlo eletrónico de circuito fechado garante a medição precisa dos injetores VCC e NCC ao longo da sua vida útil e está em conformidade com os atuais padrões de emissão.

PUB

Nova embalagem Continental protege o ambiente e o clima

As embalagens dos Kits de correias de distribuição com bomba de água da Continental vão ficar 70 % mais pequenas. Tal é possível graças a um conceito de embalagem totalmente novo: até agora, os componentes individuais destes Kits (correias, bomba de água, polias tensoras, etc.) eram embalados em caixas individuais que depois eram reunidas numa grande caixa de cartão exterior. A partir de agora, um reforço de cartão especialmente dobrado irá garantir que todos os componentes permanecem seguros e protegidos na caixa, mesmo sem embalagem individual. A vantagens são muitas.
O novo conceito poupa cerca de metade da quantidade de cartão utilizada no fabrico das caixas, o que reduz substancialmente as emissões de CO2. Também se poupa CO2 durante o transporte: uma vez que, a partir de agora, caberão cerca de 70 % mais Kits numa palete, podendo a Continental prescindir de 98 viagens de camião por ano em termos de logística. Em suma, isso significa menos 390 t de CO2.
Os técnicos de instalação na oficina beneficiam do facto de terem menos caixas que possam atrapalhar no local de trabalho – e, deste modo, obtêm um local de trabalho mais desobstruído e seguro. Além disso, a quantidade de resíduos de cartão que acabam no lixo é significativamente menor. A caixa é ainda feita de material reciclado e totalmente reciclável.

Jorge Artime é o novo Head of Aftermarket da ZF no mercado ibérico

Jorge Artime acaba de ser nomeado pela ZF como novo Head of Aftermarket de Espanha e Portugal, efetivo a partir de 1 de janeiro de 2023.
A nomeação de Jorge Artime visa reforçar, em Espanha e Portugal, uma das divisões estratégicas da empresa, na sequência da integração da WABCO no Grupo ZF.
Até agora, Jorge Artime tem sido o responsável do aftermarket da Wabco para o mercado do Sul da Europa e África ocidental e depois de 24 anos na Wabco, onde desenvolveu diferentes posições de liderança nas áreas da pós-venda e do equipamento original, passa a liderar todo o negócio da ZF Aftermarket para o mercado ibérico, gerindo todo o portefólio de produtos, serviços e soluções que a empresa comercializa sob as marcas ZF, Lemförder, Sachs, TRW e também Wabco.

Zaphiro apresenta nova geração de lâmpadas de cura

A Zaphiro, importador da IRT, traz às oficinas a nova adição à família de ferramentas ultravioletas: a nova lâmpada de cura UV IRT Spotcure 2.
O Spotcure2 junta-se à gama IRT de máquinas UV-LED portáteis, alimentadas por bateria e com fio para reparações pontuais e reparação de painéis. A IRT reinventa a sua lâmpada de cura UV pioneira com uma nova ferramenta com 3 vezes a potência para reparações ultravioletas em oficinas de repintura. Com 132 LEDs de alta potência, a nova lâmpada IRT UV Spotcure 2 pode curar superfícies de 30 cm em 20 segundos, superfícies de 70 cm em 1 minuto e superfícies de 100 cm em apenas dois minutos.
A cura UV é cada vez mais utilizada nas oficinas, uma vez que aumenta a produtividade das oficinas ao mesmo tempo que poupa tempo de paragem. Esta nova ferramenta mantém o mesmo nome que a sua antecessora lâmpada de cura UV, mas o seu mecanismo é uma nova revolução que permite áreas de reparação maiores e tempos de cura mais curtos. Além disso, esta lâmpada incorpora um guia visual com visor e temporizador multifunções para um melhor controlo do processo, tudo graças ao novo software avançado e à tecnologia de protecção contra o sobreaquecimento.

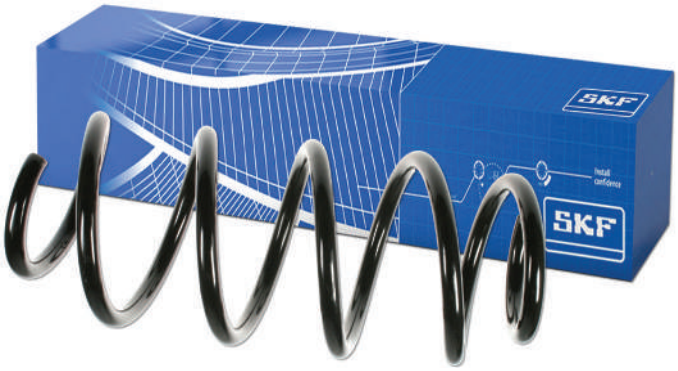
Num minuto...

O **Grupo Arntz Optibelt**, um dos maiores fabricantes mundiais de correias de transmissão de alto desempenho, está a celebrar o seu 150.º aniversário.

Abriu no dia 12 de novembro de 2022 um novo posto **Ramôa**, dedicado aos pneus, mecânica e serviços auto, reforçando assim a sua cobertura na região norte.

Depois de 10 anos como responsável de comunicação da **Bosch** em Portugal, Nathalia Pessôa passa agora a liderar o novo departamento de Comunicação Institucional da Bosch em Portugal e Espanha.

Molas de Suspensão é a nova linha de produto da SKF



A SKF acaba adicionar à sua gama de produto as Molas de Suspensão, com uma extensa oferta para o aftermarket que ascende às 3400 referências. "As Molas de Suspensão foram submetidas a vários testes exaustivos, incluindo testes de pulverização de sal para verificar a resistência à corrosão, e um teste de resistência de 500.000 compressões, validando a utilização da mola de suspensão em qualquer condição rodoviária. Além disso, as molas têm um revestimento de fosfato de zinco e de epoxy preto para proteção contra a corrosão", afirma a SKF em comunicado.

As Molas de Suspensão da SKF foram concebidas a pensar no conforto dos passageiros da viatura. Estão também comprovadas para a durabilidade em quaisquer condições de estrada, garantindo simultaneamente uma experiência divertida de condução. Tudo isto foi possível graças ao facto de os produtos serem fabricados de acordo com as especificações e qualidade do Equipamento Original e, consequentemente, terem as mesmas características, cobrindo todos os tipos de Molas de Suspensão (como por exemplo, molas de carga lateral e mini-blocos).

Mewa promove sustentabilidade com têxteis reutilizáveis nas oficinas

A Mewa promove a sustentabilidade ambiental através do sistema de panos de limpeza reutilizáveis para as oficinas.

Os panos reutilizáveis e ultra-absorventes e as mantas têxteis absorventes com sistema de aluguer melhoram imediatamente o equilíbrio ambiental de pequenas e grandes oficinas, já que poluentes como óleos ou massas lubrificantes são reutilizados para produção de energia na Mewa.

Com a introdução do sistema de panos de limpeza da Mewa, os mecânicos recebem panos de limpeza de algodão com capacidade de absorção "turbo" para a limpeza suave e profunda de componentes, ferramentas e instalações. Praticamente não largam cotão, absorvem um múltiplo do seu volume e podem ser reutilizados

várias vezes antes de ser armazenados em segurança no contentor SaCon.

Quer no caso dos panos de limpeza, quer no caso das mantas absorventes, ambos os sistemas da Mewa podem ser integrados no quotidiano de uma oficina automóvel. Uma vez que se trata de sistemas de aluguer, não há custos de aquisição e é possível prever os custos exatos.

A equipa de **F1 Mercedes-AMG** anunciou a renovação da parceria técnica e de título com a Petronas, da época de 2026 em diante.

A **TAB Spain** anunciou a nomeação de Nicolás Velasco de Garay como novo gestor de vendas de baterias estacionárias para o mercado ibérico.

PUB

_ PROXIMIDADE
_ COMUNICAÇÃO
_ INOVAÇÃO
_ TRANSPARÊNCIA

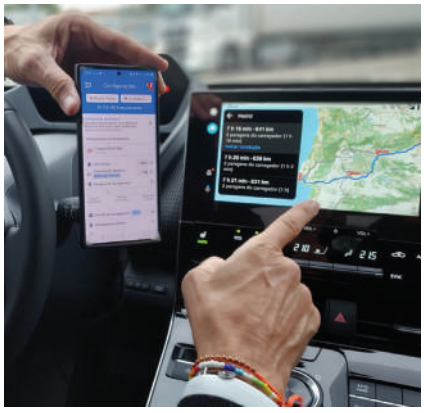
Do You ASER?

aserautomotive.com
aserauto.com

VIVER ELÉTRICO PRO

2/12

Será a autonomia assim tão essencial?



A principal e primordial preocupação de quem equaciona (ou não) adquirir um veículo 100% elétrico é a sua autonomia. Mas será que ela é assim tão importante? Afinal de contas, quantos quilómetros percorremos no nosso dia-a-dia? Será realmente essencial que um veículo elétrico tenha uma grande autonomia?

TEXTO **RODRIGO AMOÊDO PINTO**

Em média, cada automobilista percorre menos de 80 km diários. Considerando um consumo médio de 15 a 17 kWh por cada 100 quilómetros, em circuito combinado, isto significa que habitualmente precisamos de 12 a 14 kWh para a nosso dia-a-dia, ou seja, 20% de uma bateria de 70 kWh. Esta mesma bateria dá-nos, portanto, para uma utilização de 5 dias ou cerca de 500 km consecutivos sem necessidade de a carregar.

Mas o princípio nem sequer é esse. O princípio é que todos os dias, em poucas horas, podemos carregar a mesma quantidade de energia que gastámos. Ao contrário dos veículos a combustão – a menos que vamos abastecer diariamente os 3 ou 4 litros de combustível consumido – os veículos elétricos permitem-nos ter todos os dias disponível a máxima autonomia.

A questão poderá então pôr-se em termos de viagem em autoestrada. Os consumos dos veículos elétricos funcionam ao contrário das propulsões a combustão, ou seja, sendo a velocidade o principal fator penalizador do consumo e havendo muito menos oportunidades de regeneração, os veículos elétricos aumentam os seus consumos em autoestrada, o que se traduz numa redução de autonomia. Aliado a fatores como a temperatura do ar, o relevo do percurso ou o peso transportado, entre outros, esse aumento pode ultrapassar os 30%. Ou seja, o mesmo modelo que poderá fazer 500 quilómetros em circuito combinado, deverá ter uma autonomia inferior a 350 quilómetros em autoestrada. Ainda assim o suficiente para fazer uma viagem entre Lisboa e o Porto, sem necessidade de carregamento intermédio.

Mesmo com modelos que tenham uma bateria de tração mais pequena ou consumos mais elevados e que numa viagem como esta necessitem de fazer uma paragem para carregar a bateria, bastam 15 minutos para repor a energia necessária, ou seja, o tempo de beber um café e ir à casa de banho. Se tivermos ainda em conta o bom senso e seguirmos o princípio de ser desaconselhável conduzir por mais de 200 quilómetros seguidos, essa mesma paragem é perfeitamente natural, e pode ser feita em qualquer uma das áreas de serviço que servem a A1, uma vez que todas elas estão munidas de postos de carregamento. O mesmo acontece, por exemplo, na A2.

É certo que a questão da autonomia em viagem não se esgota em viagens de 300 quilómetros. Mas mesmo em viagens maiores, a penalização de tempo devido a necessidades de carregamento é cada vez menor. Recentemente a equipa Viver Elétrico Pro fez uma viagem a Madrid, de cerca de 650 quilómetros. Tendo como objetivo, no percurso de ida, testar algumas evoluções e novidades na rede de carregamento, parámos mais vezes. No entanto, no regresso, esta viagem foi feita apenas com duas paragens. A primeira mais longa, de cerca de uma hora, mas que fizemos coincidir com o almoço. A segunda mais rápida, de pouco mais de 30 minutos. Ou seja, se considerarmos que viajando com um veículo a combustão pararíamos de qualquer forma para almoçar, esta viagem apenas demorou mais 30 minutos.

Em resumo, a preocupação com a autonomia dos veículos elétricos é legítima. Poder fazer 300 ou 400 quilómetros seguidos é um fator de liberdade, no entanto, e na prática, não necessitamos verdadeiramente de tanta autonomia, uma vez que atualmente, não estamos obrigados a parar para carregar. É de bom senso parar para descansar e essa paragem pode e deve ser aproveitada para fazer um carregamento tático.

World-Shopper | Viver Elétrico
Viver Elétrico Pro

rodrigo.pinto@world-shopper.com

www.world-shopper.com/store/p38/vivereletricopro.html

/groups/vivereletrico

World® Shopper
Innovation in Automotive & Mobility

LIQUI MOLY

Gosta de beber um bom vinho num copo sujo?

O óleo novo também prefere um motor limpo.

A limpeza interna LIQUI MOLY é fundamental para qualquer motor. Limpa o interior e remove depósitos, sujidade e borras de óleo. Só assim o óleo de motor novo pode desenvolver todo o seu potencial.

Vantagens: o motor limpo funciona com mais eficácia após a mudança de óleo, de forma mais silenciosa e com menor consumo e emissões poluentes.

LAVE SEMPRE O MOTOR ANTES DE CADA MUDANÇA DE ÓLEO!

www.liqui-moly.com

@liquimoly

@liquimolyiberia

PV ELECTRIC

EVA COLLISION CENTER

Desenvolver novas competências

A EVA Network lançou em setembro passado um novo conceito para os reparadores de colisão, exclusivo para veículos elétricos e híbridos. Um novo conceito de colisão orientada para a mobilidade elétrica

Este novo conceito, designado por EVA Collision, permite aos profissionais da área da chapa e pintura, cumprir as exigências de todos os fabricantes de automóveis elétricos e híbridos, na medida em que cada fabricante tem diferentes limites de temperatura e tempo (em estufa de pintura) para cada modelo.

Este "pack" chave na mão contém todos os itens necessários para operar de forma estruturada e profissional nesta nova área, desde os equipamentos/ferramentas específicos para realizarem o procedimento especial de despistagem de segurança aquando da receção do veículo na oficina, passando por auditorias até à formação. Neste caso trata-se de uma formação de dois níveis, um em sistemas de refrigeração passivos e forçados, e outro em sistemas de refrigeração líquida ou arrefecimento por ar condicionado, que abrangem os sistemas de refrigeração, parafusos de binário controlado, procedimentos normalizados

EVA Collision
214 415 610
info@eva-network.eu
https://eva-network.eu

para extração da bateria, procedimentos de segurança, recolha de evidencias do processo, emissão do certificado de desmontagem da bateria, etc.
Os cumprimentos destes procedimentos específicos para veículos elétricos e híbridos garante a segurança da oficina assim como segurança para o utilizador final que tem uma garantia de que a vida útil da bateria do veículo não poderá ser comprometida.
O Certificado da desmontagem da bateria obedece a procedimentos específicos e carece da certificação do procedimento por entidade independente para ter validade legal.
O não cumprir o procedimento de despistagem de segurança pode trazer riscos muito elevados para a oficina na medida em que um veículo elétrico com a bateria danificada pode pegar fogo mais tarde já no interior da oficina com consequências muito mais graves do que um incêndio num carro a combustão.

Independentemente de alguns fabricantes contemplarem temperaturas e tempos máximos de estufa para os diferentes modelos, a solução profissional EVA Collision adota o procedimento de máxima segurança, ou seja, a desmontagem da bateria de alta tensão por processo certificado antes de qualquer intervenção da chapa ou pintura.
À parte da bateria, outros sistemas eletrónicos podem ser danificados pelos processos convencionais de reparação ou pintura. Na solução EVA Collision só é considerado o processo controlado da desmontagem da bateria, visto os elevados custos que pode acarretar se provocarmos qualquer dano nos circuitos eletrónicos ou bateria.
A desmontagem da bateria elimina qualquer risco de reclamação posterior, visto o carro ter sido intervencionado sem a bateria montada.
De acordo com a EVA Network as oficinas de colisão certificadas EVA são uma boa e lógica opção para as seguradoras e gestoras de frotas que querem ao máximo reduzir os riscos financeiros inerentes a este tipo de intervenções nestes veículos.
A EVA Collision está disponível em 2 tipologias - Reparador Independente ou Agente Oficial da marca - variando apenas na comunicação exterior para o consumidor.
O primeiro EVA Collision Center já abriu no Algarve (Auto Vasco da Gama), informando a empresa que está em processo de negociação para a instalação, formação e certificação de alguns concessionários dos maiores grupos de distribuição automóvel em Portugal.
Está a decorrer uma campanha em 2023 (já iniciada no final de 2022) para o grupo de pioneiros com condições especiais para acelerar o crescimento desta rede de especialistas de colisão. ⬢

FERRAMENTAS EVA COLLISION

Para cumprir com os procedimentos do EVA Collision, existe um conjunto obrigatório de ferramentas que permitem colocar em segurança os Veículos Elétricos ou Híbridos.

- Kit de EPI'S - Equipamentos de Proteção Individual segundo as normas EN397, EN166, EN345 1 / EN ISO 20345, EN60 903, EN 160, composto por lockers, cadeados de proteção, isolantes anti estáticos, botas, capacetes, entre outros;

- Kit de EME'S - Equipamentos de Medição e Ensaio composto por 3 peças;

- Carro de ferramentas equipado com Kit de peças específicas isoladas VDE 1000V AC/1500V DC com Garantia Vitalícia e segundo as normas IEC/EN 60900 VDE, EN 60900, IEC 900.

- Kit de Sinalética para Box segundo a norma estabelecida pelos organismos europeus de normalização (procedimentos de segurança).

- Plataforma Elevatória específica para baterias de VE´s (1,9m/1Ton);

- Carregador Wall Box 22kW com capacidade de carga trisfásica 6 32A e 22kW monofásico 6 32A ficha tipo 2. Proteção interna contra fugas de corrente , 30mA AC, 6mA DC. Sensor de corrente 3 fases segundo a norma EN62196 2.

CORGÁGUEDA

Num outro patamar

Existem oficinas que estão a preparar com muito profissionalismo o seu futuro. A Corgágueda é disso um bom exemplo, pelos investimentos que tem feito que lhe permitem prestar serviços que poucas oficinas estão aptas a fazer

TEXTO **PAULO HOMEM**

A Corgágueda existe desde maio 1999. Hugo Rodrigues sempre esteve associado à oficina, apesar de só em 2007 se ter tornado sócio da mesma (desde 2019 que é sócio único). Sendo hoje uma oficina de ligeiros, que começou com pesados, a Hugo Rodrigues não lhe falta conhecimento e experiência da área, sendo que a partir de 2016 (com a construção das atuais instalações), o negócio teve um enorme desenvolvimento que levou a que a Corgágueda se tenha preparado não só para o presente, mas acima de tudo para o futuro.

Atualmente a Corgágueda é uma oficina multimarca que tem uma série de serviços ao dispor dos seus clientes, que vão da mecânica à eletricidade, passando também pelos pneus e, por exemplo, pela manutenção de caixas de velocidades automáticas.

Há três anos decidiu investir na limpeza e manutenção de filtros de partículas, que lhe abriu as portas a clientes oficinais. "Foi um investimento muito bom", diz Hugo Rodrigues, não só porque a Corgágueda diversificou a sua carteira de serviços, como abriu o leque a clientes profissionais. "Sempre gostei muito de partilhar informação com outras oficinas, e sinto que existe muita dificuldade em algumas delas em fazer um diagnóstico assertivo sobre o filtro de partículas. É muito importante a partilha de conhecimento com as outras oficinas, mas também poder fornecer-lhes um serviço em que podem confiar e que é efetuado no próprio dia", refere o mesmo responsável.

CORGÁGUEDA
Hugo Rodrigues
234 624 397
geral@corgagueda.pt
corgagueda@gmail.com

DIAGTEC

Sempre no caminho da inovação e na dinamização de novos serviços de valor acrescentado, a Corgágueda foi a primeira oficina a aderir ao conceito DIAGTEC. "O que nos aliciou neste projeto, foi a formação que tem estado a decorrer, que nos permite chegar a um patamar muito elevado ao nível do diagnóstico", afirma Hugo Rodrigues, assegurando que este investimento permitiu "abrir as portas a um leque de negócio que consideramos muito interessante e com enorme potencial".

Com a adesão à DIAGTEC, a Corgágueda, para além do diagnóstico mais tradicional, passou também a fazer um conjunto de outros serviços como programação de centralinas, chaves e outros serviços especializados ao nível do diagnóstico, que por serem muito técnicos normalmente não eram realizados ou eram feitos por empresas externas. "Agora podemos intervir em carros muito mais recentes, o que nos traz novas oportunidades de negócio sendo um serviço com uma clara perspetiva de desenvolvimento futuro", diz Hugo Rodrigues, revelando que "a grande maioria dos problemas que temos resolvido são avarias provocadas por reprogramações mal efetuadas. Muitas pessoas não têm noção do que anda a fazer aos carros!!!".

Para trabalhar este conceito, a Corgágueda contratou mais um profissional, com muitos conhecimentos na área, sendo neste momento uma clara aposta da empresa para o futuro, tendo em conta que dentro do mesmo conceito também está incluída a manutenção de veículos elétricos. "Temos que acompanhar o mercado e por isso queremos também estar preparados para esta transição que está a acontecer para os veículos elétricos", revela o gerente da oficina.

De qualquer forma, tal como aconteceu com o investimento no equipamento para limpeza de filtros de partículas, também aqui a Corgágueda poderá potenciar este tipo de serviço muito técnico ao nível do diagnóstico junto de outras oficinas, para além do cliente final. "Agora estamos numa fase de experiência e queremos ganhar mais prática e mais conhecimento nesta área, mas já percebemos que apesar do elevado investimento, que se pagará a ele próprio, foi uma aposta certa e do qual não me arrependo nada", garante Hugo Rodrigues.

DIGITALIZAÇÃO

A digitalização da operação é para a Corgágueda algo que está institucionalizado. Por exemplo, aos clientes é dada já a possibilidade de pagar sem juros, recorrendo a modernos serviços por via digital, como é o caso do Cofidis Pay e da Universo Flex. Com o valor médio das reparações a subir, diz o gerente da oficina que "é importante ter essas soluções de pagamento fracionado, que são muito práticas e que não têm custo acrescido para o cliente. Cada vez mais o cliente opta por pagar desta forma, nomeadamente quando os valores das reparações são mais altos".

Outro exemplo, dos vários que poderiam ser dados em relação à Corgágueda, é a APP que a empresa desenvolveu. Através da mesma, o cliente tem acesso a toda a informação relacionada com a oficina (marcações, registo dos serviços, orçamentos, promoções, etc.). Para além disso, a empresa tem também uma ação permanente nas redes sociais, o que acaba por ser potenciador dos seus serviços.

Porém, no entender do gerente da Corgágueda um dos segredos da empresa está precisamente na qualidade dos serviços. "O mais importante é evitar ao máximo a reclamação do cliente. Por isso, investimos muito na qualidade das peças e dos lubrificantes e na qualificação dos nossos recursos humanos", afirma Hugo Rodrigues que nesta altura tem como principal preocupação "a falta de espaço. Temos um projeto de expansão das instalações, que nos irá permitir colocar mais quatro elevadores. Queríamos até contratar mais mecânicos, mas não temos condições físicas, o que nos leva a recusar algum serviço". ⬢

GP85

Um nicho em crescimento

No setor das peças e acessórios auto existe um nicho de mercado que se dedica à competição e à performance. A GP85 está neste mercado com uma política de proximidade e boas representações

TEXTO **PAULO HOMEM**

A GP85 foi fundada em 2019, mas o início da atividade foi no princípio de 2020. O mesmo é dizer que assim que a empresa começou a sua atividade foi logo surpreendia com o arranque da pandemia, mas mesmo assim Tiago Pina, gerente da GP85, diz que "o arranque foi muito positivo".

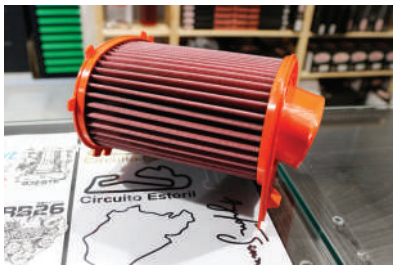
Já antes da GP85, Tiago Pina angariou uma larga experiência na área, não só porque foi mecânico, mas também porque trabalhou em empresas congéneres, tendo ainda dinamizado alguns projetos online. "A GP85 resulta de todas essas experiências, que me levaram a apresentar algo que fosse diferente do que existe no mercado", refere Tiago Pina que anuncia de pronto que "a GP85 é uma empresa que vende produtos de competição e de performance para automóveis, mas também comercializa produtos de racing life style e ainda equipamentos de competição".

Como target, a GP85 tem todo o tipo de clientes que procurem peças de performance, incluindo oficinas e preparadores auto, sem esquecer aqueles que procuram equipamentos de proteção e segurança para quem pratica desporto automóvel. "É um ramo de atividade que tem vindo a crescer, existindo por isso mais concorrência, mas onde nos poderemos de facto diferenciar é nas apostas que fizemos ao nível das marcas", diz o mesmo responsável.

MARCAS EXCLUSIVAS

Se no catálogo da GP85 aparece uma enorme variedade de marcas (algumas delas muito conhecidas no setor), existindo duas em particular que Tiago Pina destaca, como é o caso da SDT Brakes e da BMC Air Filters.

"São duas marcas pouco conhecidas e pouco exploradas em Portugal, mas qualquer delas tem argumentos de peso face ao que se encontra no mercado", assume Tiago Pina, tendo a GP85 a responsabilidade de as comercializar em Portugal de forma exclusiva. "São marcas que investimos mais e das quais temos stock para praticamente todo o tipo de solicitações. Quando são os clientes a virem pedir



GP85
Tiago Pina
925 752 836
geral@gp85shop.com
www.gp85shop.com

estas marcas é porque o produto é bom e também está a ter uma boa aceitação", assegura o mesmo responsável.
As pastilhas SDT Brakes tem vários compostos, um com aplicação em alta performance em estrada e outros dois com aplicação em competição, sendo que no entender de Tiago Pina "pela qualidade que têm não existe nenhuma marca que consiga acompanhar os preços que praticamos".
Sendo que muitas das vendas são feitas diretamente aos clientes, nas duas marcas de representação exclusiva existe também uma componente de revenda.
Outra vantagem da GP85, segundo Tiago Pina, é a localização da sua loja. A empresa está mesmo às portas de Lisboa (mudou muito recentemente de instalações para a Bobadela), na tentativa de encontrar um espaço maior (mais económico) que permita a esta jovem empresa investir mais em stock.
Igualmente muito importante é o website da GP85 que é simultaneamente uma loja virtual. "Todos os dias realizamos vendas através da nossa plataforma, o que nos abre também as portas para algumas vendas no estrangeiro", assegura Tiago Pina, que diz que "a grande maioria das vendas é mesmo realizada através das plataformas digitais, incluindo redes sociais e ainda pelo telefone e email. Mantemos contudo o nosso investimento numa loja, pois isso dá outra confiança ao cliente".
A presença em eventos desportivos, quer de competição (velocidade), quer de lazer (track days), é uma constante na GP85, até porque alguns clientes acabam por "nos contatar quando o evento está a decorrer para lhes fornecermos algum material", refere Tiago Pina, que diz que em 2023 a aposta de estar presente em eventos vai-se estender também ao todo-o-terreno.
Num mercado de nicho, que é atualmente muito competitivo, atendendo até à enorme quantidade de eventos que existem todos os fins-de-semana que acabam por gerar mais oportunidades de negócio, Tiago Pina diz que "na minha opinião existe de facto mercado, mas não prevejo que ele deixe de ser um nicho dentro do negócio das peças e acessórios". ⬢

PUB

JABA® Translations

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!

Vila Nova de Gaia | Telf: **227 729 455/6/7/8** | Fax: **227 729 459**
Mail: **portugal@jaba-translations.pt** | Web: **jaba-translations.pt**

GLOBAL ONE AUTOMOTIVE

"Temos a intenção de continuar a ser um grupo comercial exclusivo"

O Global One Automotive aposta na qualidade e estratégia dos seus membros e parcerias, assim como numa estratégia de adaptação aos cenários futuros do aftermarket

TEXTO **NÁDIA CONCEIÇÃO**

Com sede em Frankfurt, o grupo Global One Automotive GmbH, fundado em 2016, assenta na fundação de parcerias e benefícios para os seus membros, assim como na antecipação de tendências e estratégias de mercado para os seus distribuidores. Marcus Hähner, Managing Director do Global One Automotive, explica à REVISTA PÓS-VENDA a estratégia do grupo, assim como o seu papel na preparação dos seus membros para enfrentarem os desafios atuais e futuros do aftermarket.

Qual a importância dos grupos de compra internacionais no mercado pós-venda atual?

Se recuarmos no tempo, os chamados "grupos de compra" foram importantes para as empresas conseguirem boas condições dos fornecedores, enquanto estes tinham a possibilidade de aumentar o seu volume de negócios. A tarefa atual dos grupos de compra internacionais, ou ITG, é, além de conseguir boas condições para os seus membros, mas também estar empenhado na arena política, através da associação FIGIEFA, lutando pelos direitos e pelo futuro do IAM perante os fabricantes de veículos. Ou a adesão à aliança e-fuel e o seu objetivo de zelar por uma solução para reduzir imediatamente o CO2, que seja aceite e realizada. Um grupo tem também de criar serviços dedicados aos seus parceiros, como catálogos técni-

temos claramente a intenção de nos tornarmos mais um grupo de grandes dimensões no mercado, atuando em todos os cantos do mundo e recolhendo o máximo de acionistas possível. Temos a intenção de continuar a ser um grupo comercial exclusivo que atrai novos acionistas com cautela e que, antes de mais, está interessado num contexto familiar. Isto sublinha que nem todos terão a oportunidade de se tornar nossos membros. A nossa filosofia pode também demonstrar algumas diferenças em relação a outros ITGs. E isto já está expresso no nosso segundo lema: "We Are One". Sentimo-nos comprometidos com todo o nosso mercado, com a nossa indústria, com o IAM. Para nós é fundamental investirmos tempo e dinheiro a favor da nossa indústria. Todos devem estar cientes de que agir sempre e apenas em seu próprio nome prejudicará de forma sustentável o nosso mercado. Somos obrigados a agir como apenas um em relação aos fabricantes de veículos, plataformas de comércio eletrónico, empresas de tecnologia ou outros players. Caso contrário, o IAM que conhecemos hoje, desaparecerá nos próximos 10 anos. E é também isso que defendemos: o claro compromisso com o nosso mercado.

Como irão evoluir os grupos de comércio internacional no futuro?
Estou convencido que os ITGs irão funcionar também como grupos de reflexão para a sua comunidade. Como os nossos acionistas estão envolvidos nos negócios diários e no planeamento do futuro próximo até aos próximos cinco anos, os grupos serão obrigados a pensar para além deste período de tempo. Como será o futuro daqui a 10 ou 20 anos? Quais deverão ser as ações a iniciar a curto ou médio prazo? Recolher, classificar e antecipar o know-how do mercado e ir apresentar estes resultados aos seus membros. A par das ações de hoje, um grupo moderno será também uma espécie de empresa de consultoria. Porque um grupo é a terceira parte no jogo da distribuição de peças. Um grupo está entre os seus acionistas (grossistas) e a indústria fornecedora. Significa que toda a informação do mercado é canalizada através de um grupo. O que será mais

cos, troca de melhores práticas, reuniões de acionistas e de gestores de compras, convenções, entre outros. Por outro lado, tem de trazer valor acrescentado aos seus fornecedores de diferentes formas, como boa publicidade, presença nas redes sociais, canais YouTube, Intranet, mostrando oportunidades de negócio pró-ativas, organizando reuniões presencias, etc. O que está em causa é consolidar todas estas atividades num ambiente global. A nível acionista, mas também a nível de fornecedores. O papel dos ITG nunca foi tão importante e é uma tarefa decisiva para cada um encontrar a sua própria forma de lidar com todos estes tópicos.

O que diferencia a Global One Automotive dos outros grupos no mercado?
As nossas principais diferenças são a nossa dimensão, estrutura e filosofia subjacente. Somos o ITG mais pequeno do mercado em termos de volume de negócios externo e número de acionistas. Se falarmos da nossa estrutura, podemos salientar que estamos a receber apenas empresas familiares. Para nós, a qualidade supera a quantidade. Não

importante do que aquele que conseguirá fazer a melhor previsão de futuro?

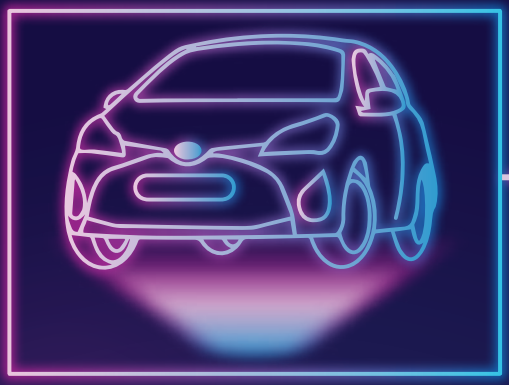
Quais são as principais tendências no mercado pós-venda e de que forma influenciam o mercado?
A primeira é a telemática. Há muito negócio associado à telemática nos veículos, como a venda desta informação a plataformas hoteleiras, seguros, empresas de tecnologia, etc. O carro no futuro, ou mesmo já hoje em dia, vale muito mais do que "apenas" vender peças e fluidos. O carro do futuro é a base para a recolha e venda de dados... estão a surgir novos horizontes e mais uma vez o nosso mercado ainda tem a oportunidade de tomar uma das principais entidades dentro deste universo. A Global One Automotive é membro do projecto Caruso Repdate. Esta solução da indústria telemática, atualmente impulsionada por vários players desta indústria, poderá ser a contraparte das soluções dos fabricantes de veículos. Mas infelizmente, ainda existem alguns dos principais intervenientes no nosso mercado, que não se comprometem com este projeto. Nós, um grupo de pequenas dimensões, estamos a impulsionar este projeto com um tremendo investimento de tempo e dinheiro, a favor de todo o mercado, e vamos continuar a fazê-lo. A segunda tendência são os talentos em falta. A Global One Automotive, é um dos membros fundadores da iniciativa da indústria TALENTS4AAA, um projeto que nasceu para atrair talentos para a nossa indústria. Todos os meses há empresas a juntar-se a esta iniciativa. Se trabalharmos em conjunto, podemos alcançar bons resultados.

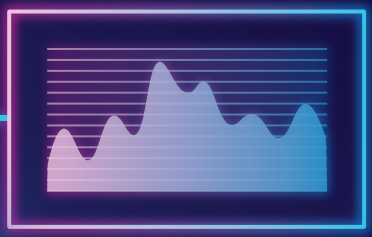
Como pode o trabalho dos grupos de comércio internacional influenciar a atividade de uma oficina independente?
Acredito que um ITG não deve agir como "influenciador" das oficinas. Essa é uma tarefa dos nossos grossistas, que estão em contacto diário com os seus clientes. A única "influência" de um grupo é apresentar cenários futuros, para que a nossa estrutura possa reagir com precisão à evolução do mercado e esteja, portanto, em posição de informar as oficinas.

Qual a importância da digitalização nos negócios dos grandes grupos internacionais e no mercado pós-venda em geral?
As gerações mais jovens já não vão utilizar o telefone para encomendar peças. O seu mundo já é digital, e isso será ainda mais acelerado com as gerações seguintes. É por isso que um ITG deve ser um grupo de reflexão da sua comunidade para prever cenários futuros. Se olharmos para a estrutura atual do IAM, há uma grande parte dos nossos intervenientes no mercado que não estão preparados se falarmos de digitalização. E se não encontrarem uma reviravolta, já terão desaparecido nos próximos 10 anos.

Como é que a eletrificação e as novas formas de mobilidade vão mudar a dinâmica do negócio?
Provavelmente estarei reformado daqui a 15 anos e, não tenho dúvidas que, até lá, o impacto da e-mobilidade no IAM será reduzida. Claro que existem exceções, em que o parque de veículos elétricos é maior, como Oslo ou os Países Baixos, mas a maioria dos países europeus está longe de ter uma parte importante destes veículos no seu parque. Mesmo com as atuais regulamentações políticas, um impacto percetível no nosso mercado vai levar mais tempo do que o que se espera. E isto inclui também as novas formas de mobilidade como, por exemplo, o car sharing. Estas novas formas de mobilidade funcionam em ambiente urbano, mas ninguém se preocupa com quem vive fora das zonas urbanas.

Qual a importância do aftermarket Português para um grupo de comércio internacional?
Cada região é importante, porque só podemos agir com precisão se nos preocuparmos com cada um dos mercados especificamente. O Global One Automotive está extremamente satisfeito com o parceiro Dipart, que leva a que tenhamos do nosso lado a melhor solução para o mercado português e espanhol. Vamos continuar a apoiar a Dipart de todas as formas possíveis para que a rede continue a crescer continuamente.

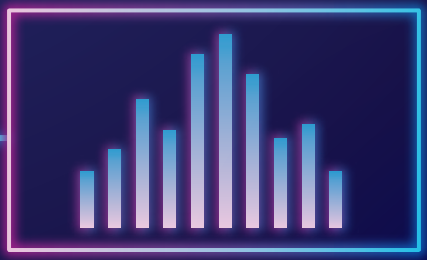


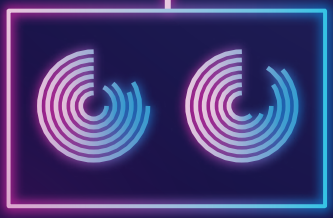


expo MECÂNICA 23

Salão Internacional de
- Equipamentos
- Serviços
- e Peças Auto

14 a 16 Abril
EXPONOR





ORGANIZAÇÃO

APOIOS

MEDIA PARTNERS

MIDAS MIRANDELA

Alinhado pelo mesmo conceito

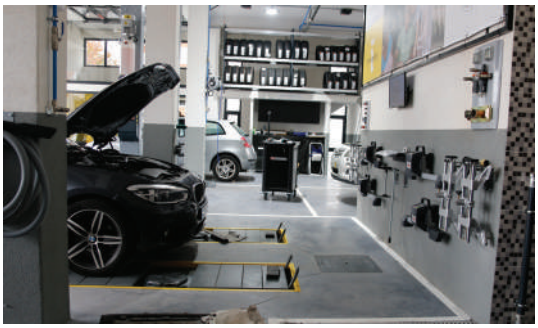
A Midas abriu em Mirandela a primeira oficina da sua rede, em Portugal, através do sistema de franquia, seguindo assim a génese do seu conceito como rede oficinal

TEXTO **PAULO HOMEM**

A rede Midas existe há muitos anos em Portugal, mas desde outubro de 2019 que está sobre controlo do Grupo Salvador Caetano. A primeira oficina desta nova fase foi aberta em abril de 2021, mas desde o momento inicial que o objetivo do Grupo Salvador Caetano foi o de abrir este conceito a privados, através do sistema de franquia, o que se veio a concretizar muito recentemente em Mirandela.

Sérgio Borges é um profissional do setor que esteve muitos anos ligado ao pós-venda das marcas de automóveis, sendo que nos últimos nove anos esteve em África num projeto de pós-venda com a Salvador Caetano. A sua vontade era regressar a Portugal (a Mirandela de onde é natural), tendo investido num espaço (uma ex-casa de pneus) para se lançar por conta própria no negócio oficinal. Com a casa praticamente montada, recebe por parte da Salvador Caetano a proposta de

Ofitua – Midas Mirandela
Sérgio Borges
913 065 451
mirandela@midas.pt
www.midas.pt



integrar a rede Midas. Avaliados os prós e os contras, decide integrar este conceito, como franchisado, tendo aberto as portas em novembro passado.

"Obviamente que a minha ligação ao Grupo Salvador Caetano me deu a confiança necessária para integrar a Midas. As ideias que tinha para a minha oficina também se alinharam com as regras das Midas, que são no fundo regras e métodos de funcionamento que visam um modelo e organização tendo em vista o bem-estar do cliente", explica Sérgio Borges que refere que "é a satisfação das necessidades do cliente que norteiam este projeto Midas e isso também aprendi nos muitos anos que estive com o Grupo Salvador Caetano".

Na ideia deste gerente oficinal, o conceito de serviços rápidos que tinha para a sua oficina está plenamente alinhado com o conceito Midas que agora integra. "Obviamente que podemos fazer um serviço mais técnico, mas queremos ser a solução para o cliente oferecendo-lhe uma resposta rápida de modo a que ele perca o menor tempo possível com o seu carro no seu dia-a-dia. No máximo, cada veículo não deverá estar mais que uma hora na oficina", explica Sérgio Borges.

Do ponto de vista dos serviços, esta Midas "franchisada" segue precisamente a mesma tipologia de serviços de qualquer outra oficina Midas presente em Portugal, sendo que no entender do seu responsável "é muito importante estar integrado num conceito como este que tem uma enorme dimensão internacional. O apoio que recebemos do Master Franchise dá-nos muita confiança no desenvolvimento desse projeto".

Apesar da localização ter sido escolhida muito antes de integrar o projeto Midas, a verdade é que o mesmo assenta que nem uma luva no conceito desta rede, pois está numa das principais artérias de Mirandela o que potencia o contato do cliente. "A localização é muito importante no tipo de serviços oficinais que pretendia dinamizar e na forma como nos queríamos relacionar com o cliente. Obviamente que a imagem Midas ajuda muito e o facto de termos a oficina muito bem organizada e apelativa para o cliente também ajuda", ressalva Sérgio Borges.

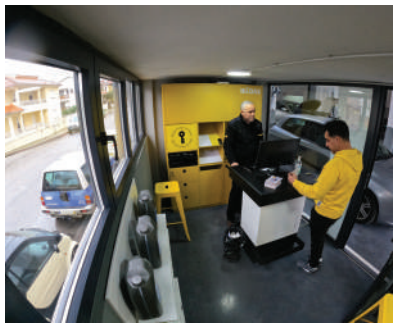
Estando integrado numa rede que se está a desenvolver em Portugal (e que tem grande expressão na Europa) é também motivador no entender deste gerente oficinal. "Considero esta situação como muito importante. Para os clientes que se fidelizem à Midas podem também usufruir do mesmo serviço e da mesma qualidade em Mirandela, assim como é importante que o cliente Midas de Mirandela possa encontrar a sua oficina noutros pontos do país".

Não menos importante de que tudo o resto, é o acesso à informação técnica, mas também ao suporte técnico permanente (mesmo para carros em garantia). "O que interessa mesmo é ter o apoio técnico na hora e no momento em que ele é necessário. Isso é sem dúvida uma grande mais-valia, ter sempre um técnico do outro lado que nos apoia constantemente", afirma Sérgio Borges.

Em termos de fornecedores de peças, a Midas Mirandela recorre não só a fornecedores da rede, mas também a fornecedores locais.

A Midas Mirandela possui um espaço oficinal de 180m2, com dois técnicos e ainda mais um profissional para a zona de estação de serviço, sendo esta a segunda oficina Midas em Portugal que disponibiliza este serviço, que tradicionalmente não faz parte deste conceito.

Para já o objetivo desta oficina é dinamizar o conceito Midas em Mirandela, estando Sérgio Borges muito otimista face ao seu desenvolvimento, argumentando que "temos todas as condições para fazer crescer a oficina. O apoio que a Midas nos fornece é sem dúvida muito importante". ⬢



Personalidade

O nosso objetivo é prestar o melhor serviço ao cliente

DAVID OLIVEIRA – LYNXPORT

O acompanhamento técnico e comercial aos clientes é um dos pilares no qual David Oliveira assentou o crescimento da Lynxport

ENTREVISTA **PAULO HOMEM**

A Lynxport é o distribuidor oficial das ferramentas da marca norte americana Snap-On em Portugal, tendo iniciado recentemente a comercialização de equipamentos de diagnóstico da marca SUN, marca pertencente ao Grupo Snap-On. David Oliveira, responsável da empresa, faz uma retrospetiva dos 10 anos de presença no mercado da Lynxport, assim como os projetos futuros desta empresa sediada em Fátima.

Ao fim de 10 anos de atividade, como define a Lynxport?
Quando iniciámos, com a marca Snap-On, o objetivo era trabalhar principalmente as vendas online, mas, passado um ano, chegámos à conclusão que não era viável, pois trabalhamos com um produto premium, em que o cliente precisa de experimentar o produto e comprovar a qualidade. E assim conseguimos estar mais próximos do cliente. Decidimos mudar a estratégia e começar com as carrinhas de demonstração, fazendo uma venda direta, mas na qual o cliente pode testar o produto. O negócio foi fluindo assim e, a partir daí, cada comercial que se juntava à equipa, foi sempre uma carrinha comercial também.

Quais os pilares do sucesso da Lynxport nestes 10 anos no mercado?
Fizemos questão de trabalhar sempre a mesma marca, ou seja, iniciámos como distribuidores oficiais Snap-On da zona centro, adicionando depois a zona norte e atualmente somos importadores oficiais da marca em Portugal. Ao estarmos dedicados apenas a uma marca, temos um maior conhecimento da gama de produtos, da aplicação e das suas características. O nosso objetivo é prestar o melhor serviço ao cliente. Foram estes os fatores de sucesso da empresa: trabalhar uma marca forte, premium, apostar na venda direta e também numa imagem coerente. Quem conhece a Lynxport, vê que existe estabilidade e continuidade.

> A qualidade e a fiabilidade da ferramenta são algo que nos diferencia no mercado

Tudo isto solidificou a empresa e ajudou no seu crescimento. Além disso, optámos por contratar sempre pessoas com muita experiência e conhecimento, que estão no mercado com a intenção de servir bem o cliente. A marca é reconhecida, e o facto de a trabalharmos há 10 anos, torna-a ainda mais credível junto do cliente. Estamos presentes no mercado da mesma forma desde 2012, só que agora com cerca de 3000 clientes e cerca de 6000 referências colocadas no mercado com a marca Snap-On.

Desde a sua fundação que a Lynxport trabalha só com o Grupo Snap-On. Foi fundamental, essa aposta, para o sucesso da empresa?
Todas as estratégias têm um fator de risco. Considerámos que o crescimento só a trabalhar uma marca nova seria mais lento. Estava consciente que os primeiros anos iam ser desafiantes, pois era uma marca que não era trabalhada em Portugal. Houve um grande investimento, mas, passado 10 anos, os primeiros anos valeram a pena para chegarmos onde estamos hoje. Apostei nesta marca pois, daquilo que conhecia no mercado, sabia que era uma marca que, se fosse bem implementada, iria ter sucesso.

Em 2019, a Lynxport entrou também nos equipamentos, através da marca SUN. Foi uma aposta complementar às ferramentas?
Sim. Temos tido um retorno muito positivo do Grupo Snap-On, que nos convidou para passarmos de distribuidores

Temos tido um retorno muito positivo do Grupo Snap-On

a importadores oficiais da marca e, em 2019, o Grupo convidou-nos para ficarmos com a Snap-On diagnósticos, através da marca SUN, e em 2021 com a Snap-On Equipments para as máquinas de ar condicionado e máquinas ATF, entre outros. A aceitação da marca SUN tem sido muito boa, por fazer parte do grupo Snap-On, pela relação preço/qualidade e pelo apoio técnico que damos aos nossos clientes. Surgiu uma oportunidade, em que verificámos que a marca SUN não estava representada em Portugal. A marca SUN teve uma boa aceitação. Isto tem que ver com o cliente conhecer o Grupo Snap-On e a Lynxport. O cliente compra-nos de uma forma tranquila e sem pressão porque já reconhece o nosso trabalho e prefere centralizar tudo num único fornecedor. Trabalhamos por forma a que o cliente tenha um bom acompanhamento. O nosso objetivo é que o cliente fique fidelizado e decida adquirir outro tipo de produtos no futuro. Trabalhamos com equipamentos fiáveis, com uma boa assistência, uma boa abrangência multimarca e isso dá confiança ao cliente. O diagnóstico tem sido um complemento e uma área onde temos apostado, porque há espaço para crescermos muito mais.

Tudo começou com uma carrinha comercial. Quantas têm hoje?
Neste momento temos 10 veículos que fazem venda direta com demonstrações no cliente. Em 2022, fomos convidados para ficar também com o setor da indústria, complementando o do automóvel. Além do setor industrial, temos uma gama de um sistema de armazenamento automatizado, para controlo de ferramentas, que estamos agora a implementar em Portugal. Mas o nosso foco mantém-se no setor automóvel, desde o multimarca aos concessionários, oficinas independentes, com clientes que apostam na qualidade e que nos têm ajudado a crescer ao longo destes anos. Em 2022 acrescentámos duas viaturas novas, para reforçar a nossa presença no mercado. Isto permite-nos ter presença em todo o país. A tendência será aumentarmos o número de veículos, agora que operamos a nível nacional. Já temos contratos com grandes grupos, que sabem que a empresa está preparada para os acompanhar no seu dia-a-dia.

Poderá o negócio evoluir para um negócio de representação?
Não, pois não é o formato que a Snap-On utiliza a nível mundial. O contrato que temos com a marca é para trabalharmos diretamente com o cliente, para nos mantermos próximos de quem utiliza o equipamento e prestarmos uma assistência técnica muito direcionada. Trabalhamos um produto premium que, na nossa opinião, só funciona bem se estivermos próximos do cliente.

A Lynxport aposta também na presença no desporto automóvel. É outra ferramenta para dinamizar a imagem das marcas que representam?
O facto de o produto estar associado à alta competição e de termos clientes no desporto automóvel, mostra que tem qualidade e fiabilidade, pela grande exigência técnica que existe. À medida que fomos trabalhando este tipo de clientes, foram surgindo outros, o que nos dá uma grande visibilidade e que leva a que o negócio seja mais próspero. Temos uma grande satisfação em ver que os nossos parceiros estão frequentemente todos no pódio. O facto de estarmos presentes no desporto automóvel, é também algo que motiva a nossa equipa comercial.

Os salões setoriais são também importantes na estratégia da Lynxport?
Sim, também fazem parte da dinâmica da empresa. A lógica de proximidade que aplicamos na parte comercial está também presente nas outras áreas do negócio. Com 10 viaturas no mercado, não conseguimos visitar todas as oficinas que existem em Portugal e, por isso, é importante estarmos

presentes neste tipo de eventos. Este tipo de presenças permite-nos também dar algum conforto e proximidade ao cliente.

Para além da venda direta, qual a estratégia da Lynxport ao nível do digital?
Fazemos também venda online. A representatividade da venda online inicialmente foi muito residual, e, ao longo dos anos, o volume de vendas tem vindo a aumentar, e temos cada vez mais clientes, tanto particulares como profissionais.

Que novos investimentos estão previstos para breve?
Em 2023 vamos lançar a nova loja online, otimizada. Além disso, derivado ao crescimento do negócio, teremos novas instalações na zona centro do país. Iremos ter uma estrutura com escritórios, atendimento ao público, salas de formação, e um apoio mais próximo aos nossos clientes. Nas nossas instalações, o atendimento ao cliente é agendado e personalizado. Este ano triplicámos o stock, e em 2023 vamos fazê-lo novamente, já nas novas instalações.

A presença digital é também feita nas redes sociais. São um bom complemento ao negócio?
Sim. São uma ferramenta adicional e uma forma de chegarmos a mais clientes. O cliente que nos viu na página um produto, a seguir fala com o nosso comercial. Pretendemos manter a ligação da presença online, com a nossa equipa comercial no terreno, e integrar estes dois pontos, com a equipa comercial a acompanhar a componente online.

Como olha para a concorrência?
Temos a nossa forma de atuar, a nossa estratégia, diferente da maioria do mercado. Temos um foco desde início: trabalhar só com uma marca e uma gama de produtos. Sempre nos focámos em fidelizar o cliente, para que se sinta confortável e, quando procurar um novo produto, que opte novamente pela nossa marca. A qualidade e a fiabilidade da ferramenta, são algo que nos diferencia no mercado, porque dá confiança ao cliente para voltar a comprar.

Qual a sua opinião sobre a evolução das oficinas?
Tendencialmente, o típico cliente que trabalha connosco preocupa-se em evoluir na sua estrutura, que investe na sua oficina e na sua equipa, porque sabe que assim irá prestar um melhor serviço ao cliente e terá maior retorno. Noto que as oficinas cada vez estão mais organizadas, com novas metodologias, e se tornaram mais credíveis. No futuro, penso que irão sobreviver apenas aqueles que pensarem desta forma.

Os veículos elétricos e as novas formas de mobilidade são um desafio para a Lynxport?
Quem gere estruturas em que já pensa em dar assistência a este tipo de veículos, já pensa também no controlo de custos, gestão de tempo, etc. E isso leva a que optem por ferramentas e equipamentos premium, que sejam fiáveis, o que leva a que as equipas estejam mais focadas e com menos preocupações. E a nossa marca entra bem neste mercado. A marca Snap-On preocupa-se em estar na vanguarda das tendências do mercado. A marca vende roquetes e vai continuar a fazê-lo, porque somos especialistas na ferramenta manual. Ao trabalhar em veículos elétricos ou híbridos, o cliente já não pode estar preocupado em usar uma chave que se parta, por exemplo. São problemas que não podem existir. Já temos na nossa gama ferramentas específicas para a manutenção deste tipo de veículos. Personalizamos os sistemas de armazenamento, de acordo com as necessidades de ferramentas de cada cliente. E tentamos aproveitar o espaço, para que o cliente carregue apenas aquilo que necessita, de acordo com os veículos a que presta assistência.

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 I Fax: 21 980 9649
Apoio electrónico
geral@carf.pt
CARF
www.carf.pt
TOTALMÉDIA

Dossier

EQUIPAMENTOS OFICINAIS

Oferta para todos os serviços oficinais

Adquirir equipamentos fiáveis e de qualidade é algo essencial para a rentabilidade e competitividade das oficinas

TEXTO **NÁDIA CONCEIÇÃO**

A oferta é vasta no que se refere a equipamentos oficinais para o aftermarket. Sejam equipamentos para diagnóstico automóvel, de alinhamento, equilibragem e montagem/desmontagem de pneus, equipamentos para teste e manutenção de baterias, equipamentos de ar condicionado, compressores, elevadores, os vários players contactados para este artigo reconhecem uma maior procura das oficinas por produtos de qualidade, em detrimento de equipamentos de origem asiática, tal como afirma Fábio Gonçalves, da Memoderiva: "Os profissionais já procuram mais qualidade e não apenas preço". João Silva, da Autel Portugal, afirma que, em 2023, "a grande necessidade em termos de equipamentos oficinais vai estar relacionada com equipamentos de calibração ADAS, e apoio à reparação de veículos elétricos". Alguns dos maiores distribuidores e marcas do nosso mercado explicam à REVISTA PÓS-VENDA que equipamentos comercializam e quais as mais recentes novidades para facilitar o dia-a-dia das oficinas.

KONIGSTEIN / TECO
Memoderiva

Fábio Gonçalves
www.memodeirva.pt

A Memoderiva comercializa a marca Fasano em mobiliário, ferramenta manual e pneumática, Termomeccanica, Zavagli, Emanuel e Konigstein em elevadores de ligeiros e pesados, Easylub em equipamentos para óleos e valvolinas, Teco em máquinas para pneus, Renner e Del'air em compressores de parafuso e Piston e por fim Teknox e Greentechno em limpeza e ultrasons. "Somos especializados em multimarcas pelos fabricantes com formações contínuas sobre os equipamentos. Oferecemos uma solução completa ao nosso cliente de todos os equipamentos oficinais, ainda com opções dentro de cada segmento", explica Fábio Gonçalves. A mais recente novidade da

Memoderiva são os carros de ferramenta para profissionais de chapa e pintura. "Uma nova gama, inovadora, com toda a ferramenta manual de desmontar e montar carroçarias, forras e interiores de viaturas. As referências FG104D e a referência FG100. Em ABS e disponíveis em várias cores. Destacamos ainda as lanternas, pequenas, potentes e com grande autonomia. Estamos sem dúvida num ano de inovação na tecnologia da iluminação".

Como avaliam a evolução das oficinas no que diz respeito ao investimento em novos equipamentos e modernização oficinal?

MEMODERIVA, Fábio Gonçalves
"Os investimentos em equipamentos de fabrico europeu sobrepõem-se ao de fabrico asiático, pois a qualidade do produto, a fiabilidade e a longevidade importam cada vez mais na altura de investir. Os nossos clientes estão a investir em equipamentos com uma tecnologia avançada, pois cada vez mais as viaturas assim o exigem".

DIAGVOLT, Sérgio Brandão
"Vimos para já como algo positivo, as oficinas têm vindo a ajustar-se, umas mais rápidas, outras nem tanto, à evolução automóvel, a modernização das oficinas tem vindo a acontecer há muito tempo, de outra forma começam a ficar sem possibilidade de acesso correto aos veículos. Passando pelo interesse constante na formação".

IBEREQUIPE, Alberto Rodrigues
"Temos notado uma grande evolução, traduzindo-se em investimento em novos equipamentos que, sem eles, cada vez menos as oficinas conseguem realizar os serviços aos seus clientes".

COMETIL, Augusto Atalaia
"Nos últimos anos, temos assistido a um esforço adicional, do qual somos parte integrante no desenvolvimento de novas soluções de negócio, com o objetivo de alcançar a consolidação da atividade técnico/comercial da oficina".

DIAGTEC, Joel Pinhel
"A rápida evolução do mercado e tecnologia automóvel obriga a que os reparadores independentes se equipem com ferramentas capazes de elaborar serviços nos veículos que cada vez mais exigem formação e funções específicas a nível do concessionário. Levando em linha de conta esta realidade, surgiu na nossa estrutura um conceito especializado na área da mecatrónica e programação avançada".

DOMINGOS & MORGADO, José Morgado
"Os empresários estão a refrear os investimentos em material novo com medo da instabilidade da situação internacional, nomeadamente a situação da guerra na Europa".

AUTEL / MIAC AUTOCOM / MAHLE
Diagvolt

Sérgio Brandão
diagvolt.wixsite.com

As principais marcas que a Diagvolt comercializa são: Autel, Miac Autocom, Mahle, TengTools, ToolHub, Spin, Ecotechnics, Robinair. "Somos especialistas em diagnóstico automóvel, dispondo de um centro de formação disponível para profissionais na área da mecatrónica", indica Sérgio Brandão. "Na Autel temos o kit de adição ao já existente osciloscópio com pinças amperimétricas, e na MIAC AutoCom temos

a evolução para o equipamento ICON que permanece com os sistemas SGW nas marcas disponíveis gratuitamente, como calibração dinâmica de sistemas ADAS sem necessidade de alvos em diversas situações".

AUTOCOM / DELPHI
Iberequipe

Alberto Rodrigues
www.iberequipe.com

A Iberequipe é representante oficial dos equipamentos de diagnóstico das marcas Autocom, Delphi, Autologic/Opus, Bartec, Bosch, SP Diagnóstic. "Os produtos comercializados pela Iberequipe destinam-se a um leque variado de entidades tais como oficinas, centros de inspeção técnica de veículos, concessionários de veículos, centros de investigação, universidades, centros de formação e indústrias. O pós-venda é onde a Iberequipe tem concentrado os seus maiores esforços. Desde 2019 é uma empresa com certificação ISO 9001:2015 pela ENAC dando continuidade ao objetivo de satisfação do cliente e de melhoria constante. As mais recentes novidades

são os novos equipamentos da Autocom e Delphi. Sendo o novo equipamento da Autocom denominado ICON. Estes novos equipamentos já vêm equipado com diversas funcionalidades, tais como: Security Gateway gratuito (Fiat, Chrysler, Alfa-Romeo, Lancia, Mercedes-Benz, Smart, Audi, VW, Skoda, Seat); DoIP integrado (Jaguar, Land Rover, Volvo, Mercedes-Benz); PassThru (SAE J2534); Flight Recorder; AutoVIN; Quick Connect BT; ADAS; CAN-FD, só para mencionar algumas", explica Albert Rodrigues.

TOPDON / TURRIN ELETTRONICA
Diagtec Plus

Joel Pinhel
www.diagtecplus.pt

A Diagtec comercializa equipamentos das marcas Magicmotorsport, Turrin Elettronica, SMOK, Top Don, Autel, focando-se em equipamentos para mecatrónica automóvel. A mais recente novidade, conforme explica Joel Pinhel, é "A TopDon Phoenix Max e Smart, uma excelente adição ao portfólio permitindo a programação em 14 marcas bem como está preparada para os novos protocolos pass-thru J2534, DoIP,

CanFD, Mega-Can, D-PDU e RP1210. Em complemento ao forte diagnóstico, existe a possibilidade interagir com o sistema ADAS igualmente da TopDon".

INTERMACO, Pedro Santos
"Apesar de difícil, o mercado mostra que os empresários do setor são resilientes, apostando na qualidade, diversidade e inovação na compra dos seus equipamentos, para melhor servirem os seus clientes e melhor prepararem as alterações nas Inspeções Periódicas Obrigatórias, que se avizinham a passos largos".

FORMACAN, Pedro Canelas
"As oficinas estão atentas ao que se passa no setor automóvel e algumas delas investem em novos equipamentos, aliando a componente técnica com a formação especializada e certificada, onde somos uma referência neste momento".

CENTROCOR, André Vieira
"A maioria das oficinas possuem equipamentos que já não se encontram preparados para as exigências atuais do mercado. Esta falta de investimento na atualização equipamentos por partes das oficinas, faz com que percam eficiência e vantagem competitiva relativamente às oficinas que apostam regularmente na renovação dos equipamentos".

GONÇALTEAM, António Gonçalves
Penso que este ano foi de rejuvescimento do mercado, coisa que se aplaude, uma vez que como o mercado automóvel também evoluiu a formação dos técnicos e a atualização dos equipamentos torna-se fundamental".

LUSAVEIRO, Pedro Costa
"A evolução das oficinas é contida e cuidadosa. O poder de compra dos proprietários é baixo, e a incerteza em relação à evolução da economia mundial são condicionantes fortes para a estagnação da modernização oficinal".

ALTARODA, Vítor Rocha
"Sentimos, no nosso dia-a-dia, o receio por parte dos empresários no que reporta à realização de novos investimentos. Sempre que há necessidade de adquirir novos equipamentos, o empresário é mais cauteloso, mais comedido, consultando o mercado e estudando todas as soluções possíveis. Neste sentido, a empresa fornecedora

→

HUNTER
Cometil

Augusto Atalaia
www.cometil.pt

Os principais fabricantes de equipamentos que a Cometil representa no mercado Português e Espanhol são a Hunter, Blitz/Rotary, Omer, Hazet/Vigor, Cemb, Butler, Waeco, Haveka¸ Dea, Gutmann e Romess. "Cobrimos na integra todas ás áreas de negócio da indústria da manutenção automóvel. A nossa ligação comercial com a Hunter Engineering Company notabilizou-nos como referência nos temas sobre a geometria dos ângulos da suspensão e direção e diagnóstico de vibrações e equilíbrio de rodas", indica Augusto Atalaia. A mais recente novidade, "o Quick Check Drive da Hunter, que permite fazer o diagnóstico da geometria dos ângulos da suspensão e direção, de forma autónoma sem a necessidade de instalar alvos ou sensores nas rodas, apenas necessitamos de passar o veículo entre os dois paneis onde estão instalados dispositivos lazer e câmaras. O principal objetivo do Quick Check Drive é avaliar as condições do sistema de direção do veículo de forma rápida e fiável".

JOHN BEAN / MANATEC / HTC EFFEMME
Domingos & Morgado

José Morgado
www.domingos-morgado.pt

A Domingos & Morgado comercializa equipamentos das marcas John Bean, Manatec, HTC Effemme, Galta, Sun Solutions, Gis, Pasquin, Herrmann, entre outros. A empresa foca-se em equipamentos de serviço auto, nomeadamente alinhamento, equilibragem e montagem/desmontagem de pneus e ainda serviços rápidos de mecânica. "Cobrimos todas as necessidades de uma oficina, excepto colisão e pintura", indica José Morgado. A mais recente novidade é a "alinhadora John Bean V3300, seguramente a mais revolucionária alinhadora disponível no mercado. Não sendo já novidade, mas sim um valor seguro pela sua exclusividade e desempenho, a máquina de alinhar direções, de tecnologia 3D, da Manatec para pesados até 6 eixos, única no mercado a nível mundial", adianta.

TEXA / BOSCH / ROBINAIR, / JALTEST
Intermaco

Pedro Santos
www.intermaco.pt

Entre as marcas que a Intermaco representa, destacam-se a Texa, Bosch, Robinair, Jaltest, Worky, Teknox, Oxytech, Avl, Meclube, Vamag, Rav, Gys, Dama, Carbon Zapp, Lemania. "Estamos no mercado há quase 40 anos e temos acompanhado a evolução do setor da reparação automóvel, sempre com as marcas mais competentes. Isso deu-nos a capacidade para montar oficinas de raiz, em que todos os equipamentos são objeto de discussão com o cliente, para uma escolha criteriosa e, no fim, acertada. A área dos equipamentos de diagnóstico é a que envolve mais acompanhamento ao cliente e também a que mais ocupa o nosso departamento técnico, pela sua especificidade e imprevisibilidade. Por isso, essa é a área onde somos mais especializados. As mais recentes novidades são apresentadas pela AVL, na forma de equipamentos únicos para teste e manutenção de baterias de veículos elétricos e pela TEXA, que desenvolveu um diagnóstico ativado por voz", refere Pedro Santos.

de equipamentos tem de conseguir "ler" as dores do cliente e ajudá-lo, não só na aquisição, mas também na rentabilização do equipamento de forma a dar-lhe a confiança necessária à realização da aquisição".

AUTEL PORTUGAL, João Silva
"É fundamental que haja modernização nas oficinas, pois a evolução das próprias viaturas assim o exige. E para a oficina ser competitiva deve investir na sua modernização. Há também aqui o fator de oportunidade, ou seja, os primeiros a fazerem os investimentos são os que mais rapidamente os vão recuperar".

PCC, Pedro Costa / Nelson Costa
"A inovação é uma constante e é assumida como fator determinante para a nossa empresa, pois o objetivo é oferecer aos nossos clientes as melhores soluções do mercado. A escolha do fornecedor de equipamentos é fundamental, para a constante modernização da oficina".

BOLAS, Pedro Tomaz
"É notória uma evolução e um investimento em equipamentos nas oficinas que querem e têm como objetivo ser cada vez melhores e mais rentáveis. A evolução tecnológica e os novos métodos de trabalho cada vez mais profissionais e dedicados farão a "seleção natural" e todas as oficinas que pretendem manter a sua atividade já entenderam esta realidade".

MG EQUIPAMENTOS, José Mira
"A modernização oficinal tem sido predominantemente motivada pelo impulso gerado pelo crescente número de viaturas elétricas, obrigando à implementação ou modernização de áreas de trabalho dedicadas a este tipo de viaturas".

KROFTOOLS, Mariana Fernandes
"As oficinas portuguesas têm dado uma boa resposta a nível de apresentação e substituição dos equipamentos. Tem sido notória a sua excelente apresentação e cuidado com os equipamentos"

AUTEL / ECOTECHNICS / ZAVAGLI
Formacan

Pedro Canelas
www.formacan.pt

A Formacan comercializa equipamentos Autel, Ecotechnics, Zavagli, OMCN, Tecnik, Teco, DelAir, Fasano, tendo o negócio especializado em equipamentos de diagnóstico, ar condicionado, mecânica auto e compressores. "As principais novidades são os novos modelos de diagnóstico da Autel, nomeadamente a MaxiSys909, MaxiSys919 e MaxiSys Ultra. São modelos já preparados para a tecnologia PassThru, Licenças de Diagnóstico, novos protocolos de comunicação e nos modelos 919 e Ultra também têm Osciloscópio de 4 Canais, Multímetro Digital e Gerador de Sinais", indica Pedro Canelas.

CMC / MASTERCOOL / FI.TIM
Centrocor

André Vieira
www.centrocor.pt

A Centrocor é representante de várias das principais marcas de equipamentos oficinais do setor automóvel, permitindo-nos apresentar soluções para todas as áreas da reparação automóvel. Dentro do nosso portefólio as que mais destacam são a CMC, Mastercool, FI.TIM, Twin Busch Germany e CMO das quais somos importadores. Possuímos um vasto portfólio que permite apresentar aos nossos clientes soluções adaptadas às suas necessidades. O nosso portfólio foi pensado para ajudar os nossos clientes desde a idealização do espaço, até a à sua abertura ao público. Isto é, dispomos de todos os equipamentos e know-how necessários para a instalação de uma oficina de A a Z, como os equipamentos e rede de ar comprimido, desempeno, ar condicionado, elevação, pintura e entre outros. A nossa mais recente novidade é o esticador manual pneumático com vácuo da CMO. Este equipamento é um complemento essencial para a remoção de amolgadelas nas oficinas de bate-chapa, que graças à fixação da sua base ao piso através de um sistema de vácuo permite uma mobilidade total ao longo de toda a oficina, permitindo uma poupança significativa de tempo no tipo de serviços que desempenha.

> "Os empresários Portugueses sempre investiram nas suas oficinas e continuam a atualizá-las
>
> **COMETIL, Augusto Atalaia**

HPA FAIP / HAWEKA / LAUNCH
Gonçalteam

António Gonçalves
www.goncalteam.pt

Temos como representação exclusiva a HPA FAIP (NEXION GROUP), Haweka, Launch, e algumas outras como distribuidor oficial, mas não exclusivo, temos na nossa carteira toda a possibilidade de fornecer uma oficina na sua generalidade. Neste momento abarcamos os equipamentos oficinais na sua mais ampla vertente, Compressores, elevadores, equipamento de alinhar, desmontar e equilibrar, e ainda o Diagnostico, sendo que no serviço de chapa e pintura, embora tenhamos vendas, não são significativas. Temos também representatividade nos equipamentos específicos de oficina, como por exemplo os de mudança óleo da caixa de velocidades automática ou detetor de fumos, teste de baterias etc. Neste ano houve vários upgrades quer em termos de evolução do produto em si, mas também como criação de novos modelos que vamos apresentar em novidade em 2023.

O que consideram que falta às oficinas para poderem acompanhar a evolução tecnológica dos veículos?

MEMODERIVA, Fábio Gonçalves
"Mais formação contínua. Hoje em dia, as oficinas que se destacam são as que acertam nos diagnósticos, que têm equipamentos multimarca e que dão a solução certa na hora. Tudo isto só é possível com boas instalações, bons equipamentos de trabalho e uma equipa bem formada".

DIAGVOLT, Sérgio Brandão
"Em muitas, poder económico para investimento, pois a realidade que temos, é que, muitas empresas, com todas as crises que vêm surgindo, somente conseguem viver o dia a dia. Essa falta de investimento vai refletir-se no futuro a curto prazo, inclusivamente com a grande mudança comercial que tem vindo a acontecer no ramo automóvel. Mudanças essas tanto comerciais, como oficinais".

IBEREQUIPE, Alberto Rodrigues
"Para além de equipamentos modernos e atualizados, sem dúvida que a formação interna dos responsáveis e funcionários das oficinas é algo essencial e sentimos essa falta nas oficinas".

COMETIL, Augusto Atalaia
"Qualquer plano de negócio deve incluir ferramentas e equipamentos que sejam adequados aos trabalhos que a oficina pretende executar. A organização do trabalho, a competência técnica e o rigor são apenas possíveis de atingir quando são utilizados os métodos e procedimentos de trabalho exigidos para cada viatura que é intervencionada. Em resumo: visão de negócio, organização, rigor, formação e capacidade para aprender".

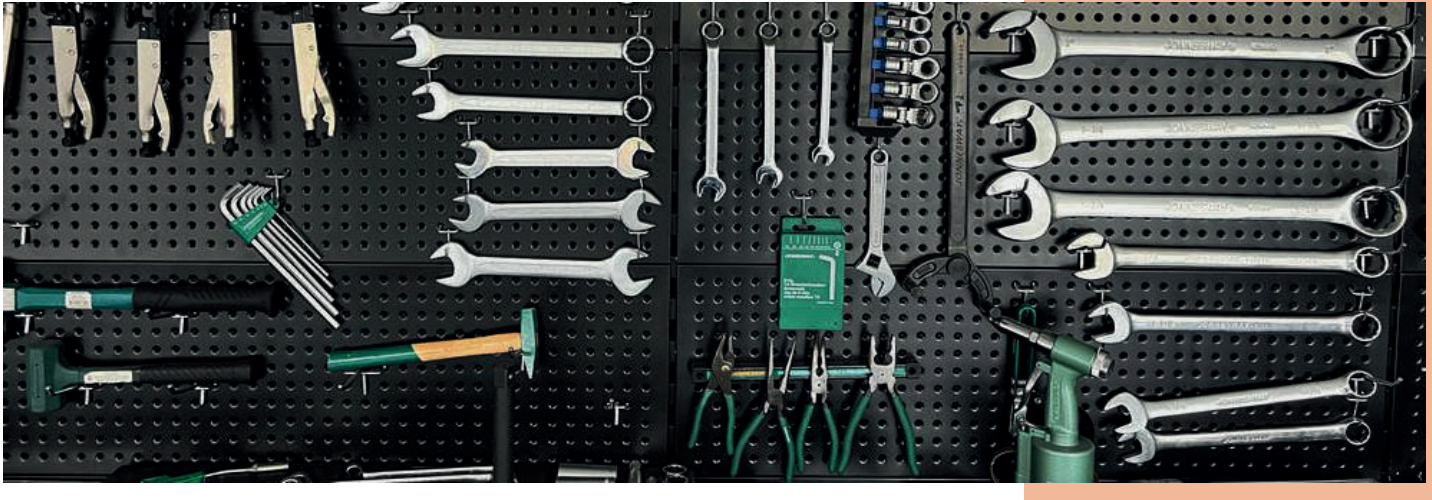
DIAGTEC PLUS, Joel Pinhel
"Apesar de os players do mercado cada vez mais acompanharem a evolução, ainda existe alguma falta de formação e know-how para resolver problemas derivados de falhas mecatrónicas e eletrónicas. É um dos grandes pilares da Diagtec Plus, fornecer aos clientes e parceiros a devida formação e ferramentas tecnologicamente avançadas que permitem acompanhar o mercado".

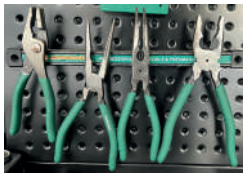
DOMINGOS & MORGADO, José Morgado
"Equipamentos de última geração e formação contínua dos técnicos em novas tecnologias. O facto é que, a maioria das oficinas tem equipamentos com médias de idade bastante elevada, que não se coadunam com a enorme evolução tecnológica apresentada pelos veículos nos últimos anos".

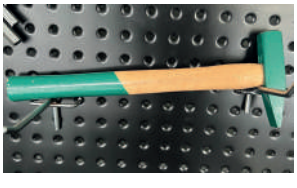
INTERMACO, Pedro Santos
"Equipamentos novos e formação em novos sistemas e métodos de reparação. Isso é fundamental. Quem não investir agora em equipamentos de qualidade e de vanguarda e na especialização em conhecimentos

PUB

JONNESWAY®







FERRAMENTAS
PROFISSIONAIS

Procura ferramentas ideais
para trabalhos minuciosos?

Já está na altura de conhecer
a nossa diversidade de ferramentas!

Contactos:
E-mail: lusilectra@lusilectra.pt
Website: www.jonneswaytools.com

KING TONY / KRANZLE
Lusaveiro

Pedro Costa
www.lusaveiro.pt

Atualmente, somos distribuidores para Portugal de um leque fortíssimo de equipamentos profissionais. Entre várias, destacam-se as marcas King Tony (ferramentas manuais), Mega (equipamentos hidráulicos), Kranzle (lavadoras de alta pressão) e Cascos (Elevadores Auto). Excluindo a área de diagnóstico automóvel, entre todas as marcas conseguimos uma oferta diversificada de soluções capazes de satisfazer as várias áreas de trabalho. Na generalidade e devido ao desenvolvimento tecnológico a nível dos carros elétricos, penso que todos os equipamentos para o efeito, poderão ser considerados novidade. Desta forma, de entre as nossas marcas, podemos destacar a KING TONY com uma excelente gama de ferramentas isoladas (VDE) para poder operar com todas as condições de segurança. Podemos também destacar na CASCOS, o sistema EVA para veículos elétricos. Este sistema é aplicável nos elevadores de 2 colunas e permite a pegar no veículo pelas rodas, deixando assim 100% do chassis acessível para trabalhar.

TECH / MONDOLFO FERRO
Altaroda

Vítor Rocha
www.facebook.com/altaroda.sa/

O portfólio de equipamentos que a Altaroda comercializa é extremamente abrangente. Atualmente cobrimos todas as necessidades das oficinas, desde os especialistas em Pneus, às empresas mais exigentes na área da Mecânica e Colisão. Contudo, as nossas marcas de eleição, que permitiram que a Altaroda tivesse a dimensão e sucesso atual, foram a TECH ao nível dos consumíveis para pneus e a Mondolfo Ferro em termos de todo o universo que está ligado aos equipamentos de pneus e alinhamento. Mas, para além das marcas já mencionadas, somos ainda representantes para o mercado Nacional: Guernet, ao nível de veículos de assistência móvel, com soluções adaptadas a todas necessidades, desde veículos ligeiros a equipamentos de engenharia civil; BRIGHT, uma marca do Grupo Nexion com uma ampla gama de equipamentos ao nível de elevadores e máquinas de pneus. Apresenta soluções tecnicamente muito evoluídas e com uma imagem inovadora e apelativa, a Bright apresenta-se com uma excelente relação preço/qualidade imbatível no nosso mercado; ASTRA, produz soluções inovadoras para a Pintura e Bate-chapas, que vão desde cabines de Pintura, áreas de preparação, elevadores, bancos de carroçaria, etc. Desta vasta gama de produtos destaca-se o miniLIFT, o elevador de maior sucesso em Portugal de momento, que representamos em exclusivo; TOPTUL, importante fabricante de ferramentas que disponibiliza um alargado portfólio de produtos a preço muito competitivo, garantindo os requisitos rigorosos de qualidade que os mercados profissionais assim o exigem; TOPAUTO, marca conhecida pela imagem arrojada e tecnologia de topo. Desde os anos 80 que desenvolve e produz equipamentos para o setor automóvel. Da sua gama de produtos destacam-se a oferta ao nível das estações de ar condicionado R134A e para o novo gás R1234YF, uma linha vastíssima de aparelhos de focagem de faróis e máquinas para substituição de fluido de transmissão automática; CIRCONTROL com as melhores soluções do mercado no reporta a carregamento de todo o tipo de viaturas elétricas. A grande novidade deste último trimestre foi o lançamento de uma solução compacta de Compressor e Máquina Desmontar Pneus, desenvolvida pela GUERNET, para unidades móveis de assistência de viatura ligeiras e pesadas. A ALTARODA teve acesso ao primeiro equipamento disponibilizado para a nível mundial, que foi vendida a um operador de pneus do Minho. Esta solução permite equipar carrinhas de assistência a viaturas ligeiras e pesadas.

que permitam dar respostas às necessidades dos veículos que estão já a circular nas nossas estradas, vai ver o seu negócio em risco muito rapidamente".

FORMACAN, Pedro Canelas
"Sobretudo informação e formação especializada. Existem oficinas que até têm bons equipamentos, mas não têm a componente formação, que hoje em dia é essencial neste ramo. Acreditamos que a junção de um bom equipamento com a formação especializada certificada é o caminho do sucesso".

CENTROCOR, André Vieira
"Neste momento é notório que face à elevada quantidade de tecnologias presentes nos automóveis e à grande quantidade de soluções existentes no mercado para a resolução de problemas, é imperativo que as oficinas disponibilizem formações para os seus técnicos. Isto é, as oficinas deveriam começar por reconhecer a importância e os benefícios que as formações podem trazer para os seus negócios, já que permitiria aumentar a velocidade dos seus negócios e sobretudo aumentar a satisfação dos seus clientes resultante da melhor assistência prestada. Todas as oficinas deveriam ter previsto um plano de formação anual, que lhes permitisse estar constantemente atualizadas sobre o que se passa no setor automóvel. Face à constante e repentina evolução tecnológica dos veículos, é importante que os técnicos das oficinas mantenham os seus conhecimentos atualizados regularmente".

GONÇALTEAM, António Gonçalves
"Penso que um pouco de vontade e motivação, mas também mais apoio e oferta de formação. Nós tentamos desmistificar algumas das desinformações que o mercado ouve e que o tornam pouco crente a mudança, mas é necessário que o nossos players não acreditem em "milagres" fáceis. O futuro é já hoje e é necessário obter as licenças e os equipamentos oficiais para poderem trabalhar e pedir apoio legal, sem ser do amigo, do "conhecido" que tem um truque etc. Só apoiados nas empresas que prestam o serviço oficial e explicam o que se está a comprar ou obter, e com formação, é possível melhorar".

→

CASCOS
Sernesa

Ricardo Sousa
http://sernesa.com

A Sernesa comercializa o elevador 2 colunas CASCOS C4S + Sistema E.V.A para veiculos eléctricos. "DOIS elevadores por UM! O acessório E.V.A. permite ao seu elevador trabalhar com total segurança em veículos eléctricos sem necesidade de ter que comprar um novo elevador; Acesso ao chassis de qualquer veículo ligeiro, assegurando um ótimo suporte sem balanços (elevação pelas rodas); Estrutura muito reforçada para levantar até 875 kg por roda: Forquilhas maciças: minimiza a torção nos braços; Eixo tubular: o peso do veículo é suportado pela estrutura dos braços, não só pela ponta; Total isolamento eléctrico. Eleva qualquer veículo eléctrico desde o SMART F2 até furgões tipo MERCEDES VITO ELÉCTRICA, graças á distancia entre colunas e á sua grande amplitude de braços: até 3400 mm; Adapta-se a qualquer diametro de roda do mercado: até 732 mm!; Corrige desnivelamentos do solo até 2,85%

para assegurar uma cómoda e segura elevação pelas rodas!; Elevador 2x1: permite trabalhar com o sistema E.V.A ou com os suportes para elevação pelo chassis; Maior rapidez: O sistema EVA posiciona-se com maior rapidez que os suportes tradicionais.

AUTEL
Autel Portugal – Luzdeairbag

João Silva
www.autelportugal.pt – www.luzdeairbag.com

A Autel Portugal comercializa equipamentos Autel, nomeadamente: Máquinas de diagnóstico Automóvel, Máquinas de diagnóstico para pesados, Máquinas para testes de baterias de Veículos elétricos, Programadores de Chaves Automóvel, Sistemas de ADAS, Sistemas de alinhamento de direções, TPMS – Sensores e Válvulas TPMS, Programadores, Carregadores para Veículos elétricos AC e DC. O novo IA900WA, é um sistema que combina o alinhamento de direções com o Sistema de calibração ADAS. Sistemas único a nível mundial. Todos os carros com ADAS em que seja alinhado a direção tem obrigatoriamente de calibrar Angulo de direção e os sistemas ADAS para garantirem a segurança do veículo. Além do IA900WA, a Autel tem uma nova variante na sua oferta os MaxiCharger. Os MaxiCharger são carregadores para veículos elétricos AC e DC com uma potência máxima até 480KW.

Embora não estejam diretamente relacionados com equipamentos oficinais, os mesmos são uma necessidade na oficina para poderem carregar e testar Veículos elétricos e Híbridos Plug-in. A grande vantagem dos nossos carregadores é que os mesmos conseguem diagnosticar a bateria do veículo e emitir um relatório sobre a mesma.

PUB

RENTING EQUIPAMENTOS DE DIAGNÓSTICO

WWW.LUZDEAIRBAG.COM

308 800 752
Chamada para a rede fixa nacional

RAVAGLIOLI / SAIMA / PUSKA
PCC

Pedro Costa / Nelson Costa
www.pcc-lda.pt

A PCC "trabalha com as melhores marcas do sector: Ravaglioli, Saima, Puska, Ecothecnics, Future , Stucchi, Betag Innovation, Infrarr, Gartec, entre outras. A PCC divide-se em 4 grandes áreas: Mecânica: Dedicada à pesquisa e desenvolvimento tecnológico, a PCC insere-se no mercado da reparação com equipamentos de máxima qualidade. Elevadores auto, Máquinas de alinhamento direção, Máquinas de desmontar e montar pneus, conjunto de testes IPO, compressores, Linhas de ar comprimido, redes de óleo, máquinas de lavagem de peças, sistemas de a/c, mobiliário oficinal, extração de gases de escape, entre outros; Colisão: Com um amplo conhecimento, aliado aos melhores equipamentos, a PCC é referência na venda de equipamentos de colisão; Bancos de alinhamento de chassis, tira mossas com e sem repintura, tira mossas por ponto, Máquinas de soldar, MIG, Mag e jatos de plasma, entre outros; Pintura: A PCC possui uma vasta gama de produtos para oficinas de pintura automóvel, resultado de uma larga experiência, de mais de 25 anos, no setor. Cabines de pintura, áreas de preparação, box de afinação de tintas, central de aspiração, infravermelhos, acessórios de apoio à repintura, máquinas de lavagem de pistolas de pintura, entre outros. Ambiente: Temos soluções à medida, pensadas para a construção de um ambiente melhor. Sistemas de veículos em fim de vida, separadores de hidrocarbonetos, bacias de retenção, caixas de baterias, entre outros. A mais recente novidade da PCC é a nova mesa de elevação RAVAGLILI KTE100. A mesa de elevação KTE100, é um equipamento de excelência, que ajudará o utilizador a remover/ instalar, Caixas de velocidades, Baterias de alta tensão e Componentes de chassis", explicam Pedro Costa e Nelson Costa.

RAVAGLIOLI / WINNTEC
Bolas

Pedro Tomaz
www.bolas.pt

A BOLAS, SA comercializa diversas marcas, nomeadamente BETA, no mercado da ferramenta manual, a RAVAGLIOLI, em soluções à medida de cada necessidade, a RAASM, especialista em equipamentos de lubrificação, e a WINNTEC, com soluções dedicadas em macacos, prensas e gruas hidráulicas. "A par das marcas anteriormente referidas, e de forma a proporcionar soluções completas aos nossos clientes, não podemos deixar de referir outras marcas que vêm complementar todo o trabalho oficinal. Entre as marcas complementares podemos salientar a IPC - lavadoras de alta pressão, aspiradores e varredoras -, a BIEMMEDUE - aquecedores e aspiradores –, a ASTUROMEC - pistolas de pintura e acessórios para ar comprimido - e a ECOSERVICE - Lubrificantes, selantes, detergentes. Não podemos deixar também de referir a FINI – soluções de ar comprimido – e a TELWIN – com todo o tipo de equipamentos de soldadura. A política da BOLAS, SA é de fornecer soluções transversais aos nossos clientes. Essas soluções passam pela ferramenta manual, equipamentos de elevação, movimentação e teste, soluções de lubrificação, bem como soluções de limpeza. Em termos de novidades, na BETA podemos destacar o novo mobiliário de oficina – C45PRO, os novos apoios para trabalho de chapeiro e pintura as novas prensas de 20, 30 ou 50t. Como novidade podemos também salientar as novas chaves de impacto pneumáticas e a nova linha de calçado de segurança NEW FLEX. Um destaque também para o novo elevador da RAVGLIOLI KPX 357 EV dedicado a veículos elétricos", refere Pedro Tomaz.

LUSAVEIRO, Pedro Costa
"No meu ponto de vista, existe falta de vontade e confiança... a juntar à instabilidade do desenvolvimento económico e social, são cada vez mais as exigências e menos as contra-partidas para os investidores".

ALTARODA, Vítor Rocha
"Acima de tudo um problema de recursos humanos. Uma grande parte dos nossos clientes já não são novos, faltam-lhe sucessores e recursos humanos capazes de garantirem a continuidade do negócio tal como ele existe. Quem tem este problema, não tem uma solução fácil, pelo que não consegue ter motivação para investir no negócio. Falta "malta jovem", oportunidades de carreira, incentivos,... um conjunto de fatores que certamente iam alavancar o negócio e dar-lhes a confiança necessária para investir em novos equipamentos e na formação profissional necessária para os saber manusear".

AUTEL PORTUGAL, João Silva
"A tecnologia dos veículos cada vez é complexa e digital. A formação especifica é fundamental. A evolução dos veículos está a acontecer a uma velocidade alucinante, o que obriga o profissional a estar sempre atualizado, como por exemplo em sistemas ADAS, novos protocolos de segurança, veículos elétricos que têm uma abordagem diferente, entre outros. E nem sempre há tempo necessário para obter essas mesmas atualizações. Antecipando essas necessidades, o nosso apoio técnico garante ao profissional as soluções necessárias para cada problema".

BOLAS, Pedro Tomaz
"Um dos grandes fatores de diferenciação e sucesso passa pela formação e evolução dos recursos humanos. Apenas com profissionais devidamente formados e qualificados será possível retirar todo o potencial dos novos equipamentos, bem como estar a par das novas tecnologias".

MG EQUIPAMENTOS, José Mira
"A vertente ambiental continua a

BOSCH

Silvia Sauer
www.bosch.pt

A Bosch oferece equipamentos, informação e conhecimento para as oficinas, nomeadamente com o software de diagnóstico Bosch ESI[tronic] e unidades de controlo KTS. "Graças às soluções da Bosch em equipamentos de diagnóstico e software, a oficina poderá fazer um diagnóstico mais rápido e preciso em todo o tipo de veículos. O equipamento de testes da Bosch é inovador, com uma fiabilidade para testes rápidos, fáceis e precisos. Com uma gama intuitiva e fácil de usar que também é à prova do futuro: Dispositivo de testes de bateria e carregadores para um serviço da bateria profissional; Estações de carga de ar condicionado; Equipamentos para a análise de sistemas para uma busca rápida e eficiente da origem de uma falha; Equipamentos para a calibração de sistemas ADAS; Bancada de teste de injetores e bombas Common Rail e uma grande variedade de ferramentas. O software ESI[tronic] 2.0 Online para automóveis de passageiros é um dos principais softwares para a manutenção, diagnóstico e reparação de veículos, completamente adaptado às necessidades da oficina. Em relação a novidades, a Bosch desenvolveu o Bosch Secure Diagnostic Access (SDA), que fornece acesso

a conteúdo de diagnóstico protegido através do seu software de diagnóstico Esitronic. O SDA é uma solução central integrada no ESI[tronic] 2.0 Online que faculta o acesso abrangente aos dados protegidos de veículos dos fabricantes de automóveis participantes e está continuamente a ser ampliada para incluir mais fabricantes de automóveis.

VTEQ
MG Equipamentos

José Mira
www.mgequipamentos.com

"A MGES – Equipamentos e Serviços Auto, Lda., tem uma experiência de 25 anos no fornecimento de equipamentos e respetivos serviços Técnicos associados a Oficinas de Reparação, Centros de Inspeção e Organismos de Formação. A consolidação da empresa esteve desde sempre alicerçada em relações de parceria e de grande proximidade que mantemos com os principais fornecedores. Destacamos, naturalmente, a VTEQ com quem estabelecemos uma estreita colaboração que permitiu o fornecimento de cerca de 90 linhas de inspeção para IPO's. A LET, CHIEF, TopAuto, DimSport, Vamag, Wortach, GIS, Emanuel, Spin e Coral contam-se entre os restantes fornecedores. Embora os Centros de Inspeção representem uma parcela significativa da atividade da MG, o mercado das oficinas de reparação requer igual atenção enquanto utilizador do mesmo tipo de equipamentos

de teste e diagnóstico. De forma complementar, assume destaque o fornecimento de equipamentos de elevação nesta área de mercado. Recentemente tivemos oportunidade de equipar cerca de 20 novos Centros de Verificação de Tacógrafos e Taxímetros", indica José Mira.

KROFTOOLS

Mariana Fernandes
www.kroftools.com

A KROFtools- Professional Tools comercializa uma diversa gama de equipamentos de marca própria. Ao longo de 2022, foram lançados mais 182 novos equipamentos/ferramentas para além dos que já constavam no catálogo geral, que foi lançado em janeiro. "Todas as características destes produtos, são comunicados aos nossos seguidores/clientes através de newsletters semanais, posts nas redes sociais e podem ser consultadas através da área de produtos no nosso site. Dispomos de vários equipamentos que são essenciais numa oficina. Dentro do nosso portefólio, dispomos da secção "Equipamento de garagem" composto pelos equipamentos de elevação, máquinas de pneus, máquinas de transmissão, máquinas decapar, máquinas de lavar peças, aspiradores de óleo, enroladores, suporte de motor, macacos e os

cavaletes. A nível de suporte para execução do trabalho do mecânico debaixo do carro temos vários modelos de estrados. Dos vários equipamentos que fomos adicionando ao nosso portefólio, as mais recentes novidades são o Carro de Trabalho 72" de 15 gavetas (REF: 8772), os Macacos hidráulicos pneumáticos 15–30 TON e de 25-50 TON (REF. 4822 e 4823) e os elevadores para camião com as Colunas p/ elevador multi-coluna wireless de 8 TON (REF. 9885) e as Colunas p/ elevador multi-coluna wireless com bateria de 8 TON (REF. 9886)", explica Mariana Fernandes.

não ser devidamente considerada por parte das entidades competentes no que respeita ao controlo de emissões, o que dificulta a introdução no mercado de equipamentos como os Contadores de Partículas Diesel ou de sistemas de controlo de emissões de poluentes".

KROFTOOLS, Mariana Fernandes
"Apesar da evolução que se tem sentido, consideramos que é necessário investir em mais equipamentos e em formação, até porque os carros elétricos assim o exigem. Focar na formação é sem dúvida essencial para conseguir responder aos vários problemas que surgem num curto espaço de tempo".

VERIFICAÇÃO DO SISTEMA DE AR CONDICIONADO NO INVERNO

A/C em condições todo o ano

Um sistema de AC totalmente funcional é importante tanto para o conforto como para a segurança. Quando o tempo fica frio, mantém a temperatura do habitáculo e assegura a visibilidade através dos vidros. A vitalidade do sistema pode degradar-se rapidamente com uma falta de inspeção regular e manutenção adequada

TEXTO **NISSENS**

Juntamente com as verificações do veículo no inverno, é recomendável que os técnicos garantam que o sistema de AC se encontra em bom estado. Apesar de não arrefecer o habitáculo no inverno, o sistema pode desembaciar os vidros de forma eficaz, o que é vital para uma condução segura. Além disso, o sistema deve estar sempre operacional em modelos modernos de automóveis híbridos e elétricos para assegurar a dirigibilidade. Para além do conforto, o sistema permite o funcionamento adequado da unidade propulsora, da bateria e da eletrónica de controlo do veículo. Nos modelos tradicionais de automóveis com motor de combustão, o sistema de AC pode desligar-se automaticamente devido a temperaturas exteriores mais baixas, uma vez que, muitas vezes, o compressor não arranca com temperaturas abaixo de 3 graus Celsius. Mas mantê-lo em bom estado de funcionamento é essencial para a longevidade do mesmo e ajuda a evitar graves falhas dispendiosas que podem ocorrer.

Saiba mais sobre os aspetos essenciais da vitalidade do sistema de AC e os pontos de controlo a incluir numa inspeção regular do sistema, especialmente no inverno.

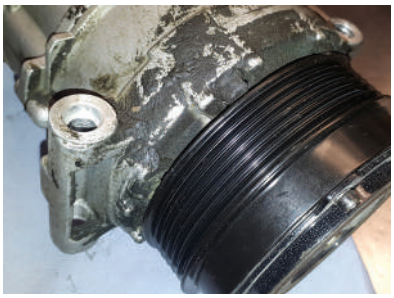
A segurança através da visibilidade dos vidros é um dos efeitos críticos do sistema de AC em bom estado de funcionamento.

ASSEGURAR UMA LUBRIFICAÇÃO ADEQUADA

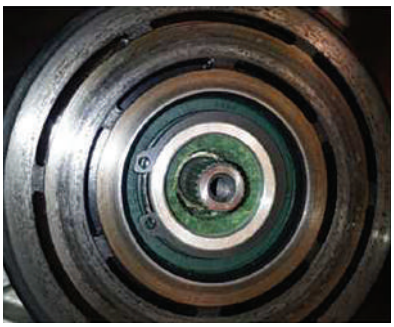
A lubrificação adequada é crítica para a vida útil global do compressor de AC e é também benéfica para todo o sistema de AC. Enquanto o refrigerante circular ao longo do circuito, o compressor permanecerá devidamente lubrificado.

É aconselhável, especialmente, ativar o sistema de AC equipado com um compressor de embraiagem eletromagnética regularmente e ao longo de todas as estações mais frias. Para além de lubrificar as peças mecânicas do compressor, o fluxo da mistura de refrigerante e óleo é essencial

para selar eficazmente o circuito do AC, particularmente o eixo do compressor. Os longos períodos de inatividade do sistema podem provocar a deterioração dos vedantes. Se não for lubrificada pela rotação do compressor, a borracha pode secar na superfície do eixo, e eventualmente começar a permitir fugas assim que o sistema de AC voltar a funcionar. Quanto mais tempo o sistema estiver inativo, mais provável é que o vedante do eixo seque, causando fugas graves e provocando graves falhas no sistema.
A lubrificação constante também é crítica em sistemas de compressores sem embraiagem, especialmente aqueles com deslocamento variável e controlo de válvulas MCV ou ECV. A maioria destes compressores funcionam continuamente, pelo que uma subcarga grave do sistema irá prejudicar a circulação do lubrificante. Ter um compressor não lubrificado em funcionamento contínuo pode, no pior dos casos, levar ao "burnout" e deterioração, com uma elevada probabilidade de danos graves, tais como uma correia de acionamento auxiliar partida/rasgada.



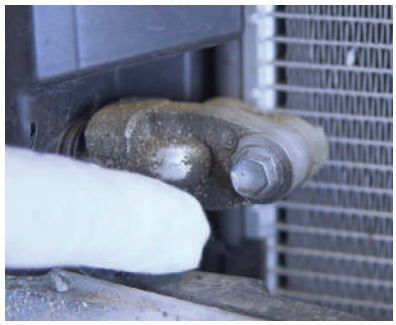
Fugas graves do compressor devido a selagem deficiente do eixo.



A inatividade por períodos prolongados do sistema de AC pode resultar em fugas no eixo do compressor. Marcas de óleo no conjunto da embraiagem e panos de limpeza oleosos mostram claramente uma selagem deficiente do eixo.

ELIMINAR FUGAS

As fugas de refrigerante são as principais responsáveis por falhas no sistema.
No entanto, é difícil detetar pequenas perdas, particularmente nas estações mais frias, quando o sistema não é obrigado a funcionar ao seu nível mais elevado. Mas, tal como anteriormente mencionado, perdas significativas conduzirão a falhas críticas de lubrificação. Além disso, os baixos níveis de refrigerante têm um impacto no desempenho do sistema, que pode ser muito prejudicial no inverno, particularmente para sistemas concebidos com compressores de deslocamento fixo. Os parâmetros afetados no interior do circuito e as condições ambientais de baixa temperatura podem fazer com que o refrigerante em estado líquido entre e danifique o compressor. Em qualquer conceção de sistema, as fugas não reparadas a longo prazo podem levar a falhas irreversíveis e catastróficas devido à entrada de humidade e degradação acentuada do interior do circuito, desde vedações através das superfícies internas à degradação total do lubrificante.
É uma boa prática inspecionar regularmente a estanquidade do sistema, e é simples. Manchas oleosas nas superfícies do circuito do AC podem evidenciar fugas, pelo que sempre que um veículo estiver na oficina para serviço geral ou reparação, os técnicos devem examinar visualmente de forma sistemática o circuito: acoplamentos, estrutura do compressor, condutas expostas a fricção e a altas temperaturas (lado HP em particular), e sempre a superfície do condensador. Os resíduos de óleo atraem poeiras, o que os torna fáceis de detetar. O controlo com base em corantes UV ou de pressão também é geralmente recomendado no processo.
As perdas de refrigerante também podem ser provenientes de portas de serviço com fugas. A vedação de borracha das válvulas Schrader é frequentemente vulnerável a falhas devido a equipamento de serviço inadequado, acoplamentos de serviço de má qualidade, inatividade a longo prazo do sistema ou subcarga. O custo da troca da válvula é mínimo, mas pode salvar o sistema de falhas mais graves, pelo que é uma precaução que vale a pena ter em consideração.
Ainda assim, as suspeitas de qualquer fuga do sistema exigirão a sua reparação imediata e a execução de todo um procedimento de serviço do sistema de AC, seja qual for a estação do ano. Além do escoamento e carga do refrigerante, deve ser sempre incluído um teste completo à prova de fugas à base de azoto e um vácuo a longo prazo ajustado ao volume do sistema e à temperatura ambiente.

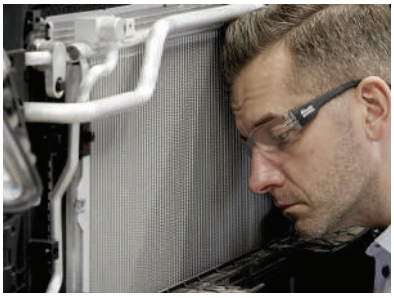


Superfície oleosa que atrai poeiras para os acoplamentos do condensador – um sinal visível de acoplamento com fugas.

INSPECIONAR REGULARMENTE O CONDENSADOR

O condensador é uma das partes mais vulneráveis do circuito de AC e a mais crucial para o funcionamento ideal do sistema. Pode frequentemente ficar totalmente exposto e, portanto, suscetível a fugas devido à humidade, poeiras e sal corrosivo colocado nas estradas no inverno. Quaisquer sinais de corrosão ou fugas na superfície do condensador devem ser considerados como sérias ameaças à eficiência e operação do sistema. Além disso, mesmo a sujidade ou deterioração parcial da superfície terá impacto na sua função, levando à possibilidade de falhas graves do sistema, tais como sobrepressão ou sobrecarga do compressor.
Por conseguinte, recomendamos uma inspeção visual completa sempre que um

veículo entra na oficina. Preste especial atenção à parte inferior do condensador, onde os tubos e as aletas estão mais expostos a condições adversas. Substitua o condensador no caso de qualquer sinal de fuga ou falta/deterioração de aletas. Se for necessário instalar um novo condensador, é aconselhável escolher uma peça de substituição de alta qualidade com um revestimento anticorrosivo, como um condensador Nissens, que é fornecido com proteção anticorrosiva de série.



A verificação visual do condensador é um ponto de controlo obrigatório, especialmente durante o serviço de manutenção do veículo no inverno.

Este sistema pode parecer estanque; contudo, o funcionamento adequado do condensador foi afetado pelo estado da superfície

Vários testes de institutos externos provaram que os condensadores com revestimento anticorrosivo podem durar até oito vezes mais do que as unidades não revestidas de alumínio em bruto

CONTROLAR O FLUXO DE AR

O fluxo de ar em torno do sistema é outro aspeto crucial para o funcionamento correto do ar condicionado do veículo, e isto requer inspeção, qualquer que seja a estação do ano. Para além da superfície do condensador, o funcionamento correto do ventilador do AC e a eliminação de quaisquer poeiras e sujidades da respetiva estrutura são pontos de controlo essenciais. Uma área essencial do sistema de AC que influencia o seu desempenho e requer atenção no inverno é a entrada e filtragem do ar no habitáculo. Quando a entrada e a filtragem de ar não funcionam devidamente, podem causar problemas graves, o que também pode ser detetado pelos ocupantes quando o aquecimento está ligado. A obstrução dos filtros de ar ou condutas, ou o funcionamento deficiente do ventilador do habitáculo, podem também expor o compressor de AC a condições problemáticas, uma vez que a falta de fluxo de ar pode afetar rapidamente a mudança de estado do refrigerante no evaporador.

A obstrução do fluxo de ar na caixa do filtro de ar e no ventilador do habitáculo irá prejudicar o funcionamento do sistema de AC.

Outra área potencialmente causadora de problemas é a obstrução das condutas de saída de humidade do compartimento da caixa/cassete AVAC. Como a condensação é um efeito natural das diferenças de temperatura do ar em torno do evaporador, o líquido tem de encontrar uma forma fácil de sair do veículo, o que é possível através das condutas de saída. Se as restrições prejudicarem a sua função, a condensação acumular-se-á dentro do compartimento. Se isso acontecer, a humidade provocará rapidamente a corrosão do evaporador e/ou do aquecedor ou do motor do ventilador. Além disso, pode provocar a deterioração do enchimento e da espuma da estrutura, provocando o crescimento de bactérias e bolor, o que pode dar origem a odores.
É altamente recomendável inspecionar regularmente a estrutura e as respetivas condutas e substituir o filtro de ar do habitáculo, mesmo em estações mais frias. O fluxo de ar pode ser rapidamente afetado por folhas e resíduos vegetais, o que é naturalmente mais comum no outono. Com livre acesso ao compartimento da caixa AVAC, é aconselhável controlar o estado do ventilador do habitáculo.

A formação excessiva de humidade dentro da caixa AVAC provocou a corrosão do motor do ventilador. Um efeito colateral de condutas de saída obstruídas.

A resolução de problemas deve eliminar possíveis restrições do fluxo de ar em torno do componente. A peça deve ser substituída se forem detetados danos mecânicos graves no frágil rotor do ventilador.
Como o ventilador é um dispositivo operado por corrente, é sensível a falhas no sistema elétrico do veículo. O funcionamento irregular do ventilador, a falta de resposta em algumas velocidades de ventilação ou modos do sistema de AC, ou o desgaste da armadura do motor elétrico ou "burnout", são problemas típicos que ameaçam o funcionamento do ventilador. ⬢

NOTA: Esta série de artigos técnicos foi escrita com base nos conhecimentos técnicos de profissionais de sistemas de AC com muitos anos no campo dos serviços de sistemas, engenheiros de qualidade da Nissens e formadores técnicos da Nissens envolvidos na partilha das melhores práticas de serviços de AC. Para obter mais dicas de melhores práticas de manutenção de sistemas térmicos para automóveis, aceda ao portal de conhecimentos especializados em www.nissens.com/experts

ActionCOACH®
BUSINESS COACHING
LISBOA

A IMPORTÂNCIA DO MARKETING PARA O SEU NEGÓCIO

Os Top 20 erros no Marketing cometidos por empresários

Os empresários devem alocar pelo menos 40% do seu tempo à função Marketing gerando assim leads qualificadas para o negócio, mas a maior parte dos negócios que chegam até nós os empresários queixam-se da agenda, dinheiro e outras razões para não investir em Marketing.

TEXTO **MIGUEL BRAGANÇA – miguelbraganca@actioncoach.com**

Vamos então analisar neste artigo os Top 20 erros mais comuns que encontramos nesta área:

Erro nº1: Não empregar pessoas em Marketing - é importante decidir que tipo de marketeer queremos ter connosco:

• Um digital marketeer que deve construir uma base de dados de leads qualificadas e conteúdo útil para o público-alvo nas redes sociais, blogs, etc.

• Relationship Marketeer ou se quisermos, alguém focado em incrementar a compra repetida e em criar uma relação entre a nossa marca e o público-alvo

• Marketeer especializado em Marketing Direto – o foco é claramente a geração de leads usando diferentes ofertas e materiais de comunicação em vários formatos

• Relações Públicas – existem vários negócios que beneficiam deste tipo de abordagem

Erro nº2: Foco no "EU/NÓS" – é impressionante a quantidade de empresas ainda focadas em comunicar o que fazem: "Nós fazemos isto e aquilo"; para ficar claro: ninguém está interessado no que você faz, mas sim no que têm a ganhar ao trabalhar consigo – toda a gente está interessada em benefícios.

Erro nº3: Preços inadequados – há uma diferença entre Preço e Valor; quando está a fazer descontos a novos clientes o que acha que está a comunicar aos seus clientes que já compram consigo? Nunca dê dinheiro (é isso que está a fazer quando dá descontos) – é preferível oferecer algo no valor de (…) ou fazer packages que aumentam a venda média; existem muitas estratégias para acrescentar Valor e nenhuma delas implica perder dinheiro

Erro nº4: Não medir – não saber quantas leads, o custo por lead, o investimento em cada venda etc. torna o Marketing um Custo e não um Investimento

Erro nº5: Ter só uma estratégia – devemos escolher pelo menos 5 estratégias em cada uma destas áreas: gerar leads, aumentar a taxa de conversão, aumentar a compra repetida, aumentar a venda média e aumentar as margens

Erro nº6: Não ter objetivos definidos – quantas leads queremos para este trimestre, etc. – os objetivos devem ser SMART

Erro nº7: Não ter um orçamento para Marketing

Erro nº8: Não ter um Plano e simultaneamente não aprender o que é necessário para ter um plano

Erro nº9: 1 cliente de cada vez, em vez de 100 de cada vez – em termos de Outbound Marketing incluindo Telemarketing ou Networking estamos a contactar uma pessoa de cada vez; o desafio está em ter estratégias de Inbound Marketing em que falamos com 100 de cada vez

Erro nº 10: Público-alvo errado – O objetivo é tocar no público-alvo certo e definir onde os encontramos concentrados. Muitos empresários não sabem que têm essa informação disponível na sua base de dados atual – ao fazer uma análise ABCD dos clientes atuais podemos ter um perfil claro de quais os clientes mais rentáveis que devemos procurar.

Erro nº11: Ofertas erradas – quando mencio-no ofertas não me refiro a itens que se estão a oferecer, mas sim qual a proposta que está a ser colocada em cima da mesa ao cliente. Públicos-alvo diferentes têm ofertas diferentes

Erro nº12: Copy errado – a forma como se escrevem os anúncios, a comunicação em geral tem de ser adequada. Só o headline já tem de ser trabalhado de forma que chame a atenção para além depois de todo o conteúdo.

Erro nº13: Não ser consistente – encontre uma forma consistente de gerar negócio, coloque-a a produzir resultados e depois passa à próxima – pequeno e consistente é melhor que grande e difuso.

Erro nº14: Só imagem – se você não está a entrar em ação, a imagem só por si não chega!

Erro nº15: Não criar conteúdo ou só ter conteúdo – social media implica ser divertido, pessoal, acrescentar valor, interagir e responder e vender de forma soft: colocar os links, prémios, etc.

Erro nº16: Não usar histórias: use a História, a Visão e a Cultura da sua empresa; use testemunhos e tenha em consideração os reviews e ratings – você nunca vai vender tão bem como os seus clientes existentes

Erro nº17: Não trabalhar referências através de clientes existentes, mas também através de alianças estratégicas que têm o mesmo público-alvo que nós

Erro nº18: Não fazer follow-up às leads – é bem sabido que hoje em dia o cliente diz "não" 7 vezes até comprar – se você for a primeira empresa a falar com ele vai ter de fazer follow-up certo?

Erro nº19: Novo foco todas as semanas: a maior parte dos empresários vai atrás de novas leads todas as semanas e esquece-se que o Lucro está na compra repetida - sim apenas e só se um cliente compra mais do que uma vez você terá lucro. Onde acha que deveria estar alocado a maior parte do budget de Marketing?

Erro nº20: Não ter uma base de dados, não usar um CRM, etc. faz perder o foco e pior do que isso, faz-nos esquecer que medir os resultados do que fazemos é crucial"

Se necessitar de alguma ajuda, discutir algum ponto deste artigo ou simplesmente perceber o que necessita para uma correta definição e implementação de KPIs para fazer crescer a sua oficina, terei todo o gosto em marcar uma sessão estratégica consigo. Basta agendar através do seguinte link: https://bit.ly/3dKNWi7

Até ao próximo artigo.

Formação

MECÂNICA do dia-a-dia by car academy formação e consultoria

FIAT PANDA 12- 1,2 8V 169A4.000

Acendimento da luz avisadora do motor

EFEITO CLIENTE:
Acendimento da luz avisadora de defeito no motor, com falta de potência.
Código de falha na unidade de controlo do motor:
- P0335 – Sensor de regime do motor.

INTERVENÇÃO / DIAGNÓSTICO:
O reparador deve conectar um equipamento de diagnóstico compatível e comunicar com a unidade de controlo do motor, lendo os códigos de erro armazenados.
Deverá selecionar o parâmetro "RPM" no modo gráfico, e verificar se o sinal é mostrado de forma plausível e sem interrupções. Caso não verifique nenhuma anomalia no parâmetro medido, deverá efetuar a aprendizagem do sensor de regime da seguinte forma:
Procedimento para aprendizagem do sensor de regime:
1) Deixe o motor atingir a temperatura de serviço.
2) Acelere o motor para 5.000 rpm e deixe-o retornar à marcha lenta.
3) Repita o processo três vezes.
Se os sintomas persistirem, as possíveis causas da anomalia são as seguintes:
- Falta de sincronização entre a árvore de cames e a cambota.
- Defeito no sensor de fase da árvore de cames.
Deverá agora selecionar o parâmetro de "pressão do coletor de admissão", e confrontar os valores obtidos com os valores teóricos abaixo:
- Motor parado: Pressão atmosférica.
- Velocidade de marcha lenta: 310 - 315 mbar.
- Ao acelerar a plena carga, o valor deve aumentar pontualmente para um valor próximo de 1000 mbar. Se o valor da pressão no coletor em marcha lenta for maior que 550 mbar, verifique o sincronismo da distribuição:

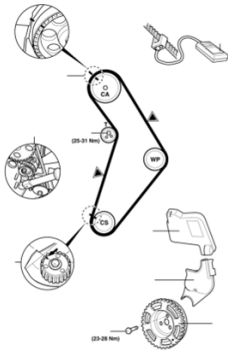


Fig.1 – Esquema de sincronismo do motor

Este controlo também poderá ser realizado através do registo de oscilograma entre o sensor de cambota e o sensor de árvore de cames, comparando com as curvas abaixo:

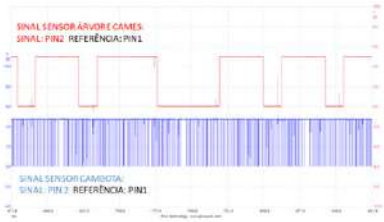


Fig.2 – Sincronismo eletrónico do motor

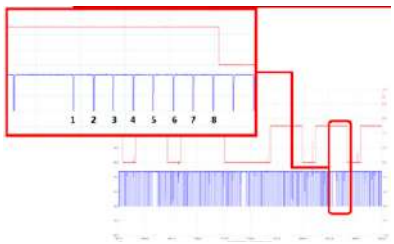


Fig.3 – Detalhe do sincronismo eletrónico do motor

CAUSA:
A avaria tem origem numa falha de sincronismo entre a cambota e árvore de cames. Após substituição do kit de distribuição, e respetivo sincronismo, a avaria desapareceu.

PEÇAS, MANUTENÇÃO E REPARAÇÃO
PÓS VENDA

GUIA DO AFTERMARKET

A sua ferramenta de trabalho

2023/24

Produzido pela revista Pós-Venda

Faça JÁ a SUA RESERVA para a edição de 2023

OUTUBRO 2023

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

www.posvenda.pt

mewa

Com os panos de limpeza da Mewa, deixamos o mundo um pouco mais limpo.

Mewa