



➤ Com 164 expositores, 11.540 visitantes profissionais e 12.000 m² de área expositiva, a 4.ª edição do Salão expoMECÂNICA, que decorreu, de 7 a 9 de abril, na Exponor – Feira Internacional do Porto, teve um balanço positivo. O Plateau TV que o Jornal das Oficinas promoveu foi o ponto alto do certame

Por: Bruno Castanheira, Jorge Flores e João Vieira

Os profissionais do pós-venda automóvel voltaram a responder, em jeito e em força, à chamada do expoMECÂNICA - Salão de Equipamentos, Serviços e Peças Auto, que decorreu, de 7 a 9 de abril, na Exponor – Feira Internacional do Porto. A 4.ª edição recebeu 11.540 visitantes, contou com 164 expositores e esgotou os 12.000 m² de área expositiva disponível. De acordo com a Kikai Eventos, organizadora do certame, "este indicador no percurso do salão poderá ditar mesmo, já no próximo ano, um aumento do seu espaço de exposição". Maior unanimidade era, porventura, impossível na altura de fazer o balanço desta 4.ª edição. Em exibição, estiveram Peças & Sistemas; Tecnologias de Informação & Gestão; Estações de Serviço & Lavagem; Reparação & Manutenção; Acessórios & Customização.

Depois de um arranque que ficou aquém das expectativas, quanto mais não fosse por ser 6.ª feira, em plenas fúrias da Páscoa e com o tempo quente a convidar a tudo menos a visitar a feira, o Salão expoMECÂNICA 2017 pôs termo, logo no segundo dia, sábado, e algum marasmo sentido no dia de abertura. Os corredores encheram-se de visitantes, desde que as portas abriram até que fecharam, tendo estes aderido em

bom número ao pavilhão 6 e galerias adjacentes da Exponor. No domingo, terceiro (e último) dia, o salão registou, também, uma excelente moldura humana. Passando os torniquetes de entrada, os visitantes deram de caras com a galeria circular, onde estava montado um autêntico estúdio de televisão que dava forma à iniciativa Plateau TV que o Jornal das Oficinas promoveu na edição deste ano do certame. O bar, situado no lado oposto ao do palco, acolheu parceiros de negócio e amigos, que puderam descontraír e colocar a conversa em dia, estando ainda em posição privilegiada para assistir ao ciclo de debates e mesas redondas.

■ ATIVIDADES PARALELAS

Foram mais de 60 as iniciativas que chamaram a si dezenas de protagonistas e especialistas de vários setores do aftermarket, servindo de espaço de reflexão a mais de um milhão de operadores e profissionais sobre os desafios que se prendem com o exercício das suas atividades. Demonstrações técnicas ou tecnológicas (workshops) e comunicações setoriais (palestras; debates; mesas redondas; conferências), deram um brilho especial à 4.ª edição do Salão expoMECÂNICA.

Ainda que, modestia à parte, o Plateau



TV tivesse sido o ponto mais alto das atividades paralelas, até pela inovação que trouxe em termos de formato e pela abrangência de temas que tratou, não faltaram outras iniciativas de relevante interesse para o aftermarket. No espaço Demotec, o Grupo Schaeffler realizou inúmeros workshops. Na mesma linha de atuação, esteve o ciclo de palestras do expoTALKS by Tecwash. O Centro



de Arbitragem do Sector Automóvel (CASA), aproveitou para realizar diversos workshops sobre garantias e devoluções de peças nas relações comerciais entre empresas e clientes finais. Outra das ações que fortaleceu ainda mais a oferta de atividades paralelas foi o XIII Encontro Nacional da Reparação Automóvel, promovido pela ANECRA, bem como a conferência da revista Pós-Venda, subordinada ao tema "Como rentabilizar a sua oficina", que decorreu no dia 8 de abril, no Auditório da AEP.

Várias instituições de ensino aproveitaram a jornada para "contactar com a realidade profissional do setor", como deu conta Elisabete Porfírio, professora de Tecnologias de Informação e Comunicação, que acompanhou, logo no primeiro dia, um grupo de 13 alunos do curso de Mecatrónica Automóvel do Agrupamento de Escolas Padre José Augusto da Fonseca, de Aguiar da Beira (Guarda).

Feito o balanço (positivo) da 4.ª edição da expoMECÂNICA, a organização já pensa numa data para 2018. E já fez saber que, muito provavelmente, haverá necessidade de aumentar a área de exposição. O que, desde logo, é um bom indicador da importância que este certame já conquistou no panorama do aftermarket nacional. ■

Peças, lubrificantes, software e serviços dominaram

Peças, lubrificantes, softwares e serviços reuniram, todos juntos, o maior número de expositores presentes na feira da Exponor

Assumindo-se como o maior grupo de peças da Europa, a **AD**, que está bem presente no setor oficial, veio ao salão elevar a sua imagem, fazer negócios e contactar com clientes. Novidades, também houve: pneus das marcas Michelin e Riken, tendo sido esta última especificamente concebida para a AD. A vasta oferta de produtos da marca própria (AD) e os equipamentos de diagnóstico da Texa, também tiveram protagonismo.

A **Alidata** promoveu as diversas soluções que desenvolve para todo o ambiente oficial, nomeadamente a gestão, assistência técnica mobile, loja online, CRM, recursos humanos, interfaces com marcas e outros

Naquela que foi a sua segunda presença na feira da Exponor, a **Auto Barros - Acessórios Auto** fez questão de conhecer pessoalmente os clientes. Esta empresa especialista em material elétrico para todo o setor automóvel, desde veículos ligeiros a agrícolas, passando por pesados, nasceu em maio de 1985, dispoñdo de 17 colaboradores e lidando com mais de 30 marcas.

No espaço da **AZ Auto**, foram reveladas novas linhas de produto e a empresa aproveitou para consolidar a sua visão enquanto "especialistas de referência".

Presença assídua na expoMECÂNICA, a **A. Vieira** deu ênfase aos lubrificantes Euroi que passou a distribuir há pouco tempo,

do negócio automóvel. A empresa colocou em evidência a gama de produtos para manutenção de baterias e ferramentas para veículos híbridos e elétricos, uma solução de extrema importância, atendendo a que muitas oficinas, hoje, ainda não estão preparadas para lidar com potências de 100 V. As atenções estiveram ainda voltadas para as chaves digitais para controlo de binário e angular.

O **bilstein group** esteve, pela primeira vez, presente, de forma direta, na expoMECÂNICA, reforçando a proximidade com os visitantes profissionais do salão. E, logo, através da van, uma carinha de demonstração técnica e de apoio comercial às três marcas do grupo (Febi, SWAG e Blue Print), que esteve em destaque no atrio exterior da feira. Os visitantes da carinha tiveram oportunidade de ver, ao vivo e a cores, uma amostra da vasta oferta de peças, produtos e soluções das Febi, SWAG e Blue Print, além da entrega de informação sobre as três marcas por parte da equipa técnica e comercial do grupo presente na carinha, podendo esta ser totalmente adaptável a qualquer marca (ou às três...) do grupo.



softwares, bem como a receção ativa. Relativamente a esta última, é uma das soluções que tem tido maior procura pelo mercado, pelos benefícios imediatos e pela imagem que passa ao cliente. Com a receção ativa, a oficina reinventa o processo de receção de veículos, usando a mais recente tecnologia em comunicações móveis, otimizando o processo de receção e oferecendo uma experiência diferenciadora e de qualidade ao cliente.

Inserida no Grupo Recalvi, a **Atlantic Parts** foi ao certame da Exponor dar a conhecer um pouco da sua oferta. Ou seja, marcas premium e outras mais acessíveis que disponibiliza para o cliente. No entanto, o maior destaque foi mesmo o conceito RecOficial Service, rede de oficinas multimarca que traz associada uma gama de produtos disponibilizados em embalagens próprias. A intenção passa por ter, em 2018, no mínimo, 100 oficinas em solo português.



ao aumento do portefólio da SASIC (passou de 300 para... 1.000 referências) e ao lançamento das novas correias Optibelt (gama RBK SCC). Além disso, promoveu a sua imagem e estabeleceu contacto com os clientes.

As grandes novidades da **Bahco** versaram, essencialmente, sobre a parte elétrica

O **Bosch Electronic Service** apresentou, este ano, na feira, com uma dupla missão: angariar novos clientes e promover a adesão daqueles que, apesar de o serem já, não se encontram ainda inscritos na sua plataforma online. Uma ferramenta de grande utilidade e que integra uma ampla base de informação sobre todos os serviços do pós-venda do fabricante alemão. Pedro Calçada, responsável pela área, adiantou ao Jornal das Oficinas que, neste sentido, o "Bosch Electronic Service" promoveu um passatempo, com um sorteio que se realizou no domingo, onde os profissionais habilitaram-se a ganhar um vale de reparação no valor de €200.

Presente, pela terceira vez, na feira, a **B-Parts** duplicou o espaço de exposição e apresentou novos projetos, nomeadamente campanhas de envios gratuitos de componentes específicos, a nova loja para revendedores e o anúncio da entrada de

mais 10 fornecedores de excelência como parceiros da cadeia de abastecimento. O objetivo passa por ter maior oferta de peças usadas em segmentos de mercado que incluem viaturas mais recentes e, também, modelos mais antigos.

A operar em território nacional desde 2003, a **CARF** assume uma posição de relevo na distribuição de peças automóveis. Ainda que com algumas condicionantes, a empresa já faz entregas na Beira Interior e no Alto Minho. Privilegiada pela eficiência dos seus recursos, garante a máxima qualidade no serviço prestado. O seu modelo de negócio assenta nas entregas rápidas, com uma média de 2h30m por entrega.

A **Catflex** dedica-se à importação e exportação de acessórios para montagem de escapes, catalisadores específicos e universais, filtros de partículas, flexíveis universais e a metro, sistemas de escape, sondas Lambda específicas e universais, sensores de temperatura, plugs eletrónicos, interruptores térmicos, termóstatos, medidores de massa de ar e kits Xénon. Nesta sua segunda participação na feira, apresentou novos produtos MT Thomson.

A **Derrasa**, do Grupo Rodapeças, dedicada ao desmantelamento de viaturas, divulgou os diversos serviços que atualmente efetua, com destaque para o fornecimento de cores para empresas que se dedicam à reconstrução de componentes. Para estas, a Derrasa oferece alternadores, motores de arranque, compressores de ar condicionado, caixas de direção, turbos, transmissões, bombas injetoras e injetores, entre outros componentes provenientes do desmantelamento das viaturas que recebe no seu centro de abate.

O grande destaque no stand da **EP3** foi direto para a variedade da gama de produtos da Dyno-Tab. Estes aditivos líquidos, destinados aos automóveis e compostos em pequeno formato de pastilhas, tiveram em exibição nas suas muitas especificidades: desde os que se destinam ao tratamento de combustível e aos aditivos para os limpi para-brisas, passando ainda pelos que eliminam os ruídos parasitas das direções assistidas.

Além das gamas de aditivos cerina e eolys, da marca Combutec, a **Escape Forte** divulgou a recente parceria com a Cats & Pipes, empresa inglesa especializada no fabrico de filtros de partículas e catalisadores. Com 25 anos de experiência no mercado automóvel, a Cats & Pipes dispõe de uma extensa gama de produtos homologados, assim como instalações que respondem às maiores exigências tecnológicas da produção de filtros de partículas e catalisadores. O serviço de reparação de filtros de partículas foi, também, amplamente divulgado, com destaque para a garantia de cinco anos, que cobre todos os problemas que possam surgir na peça.

A **Eticadata** promoveu o novo ERP v17 (com particular destaque para as soluções AUTOGEST), apresentando tendências e impulsionando vendas, ao mesmo tempo que aproveitou para fortalecer a sua imagem junto do mercado do pós-venda. Para a empresa, foi uma oportunidade para mostrar o caminho que está a traçar, interagindo com os clientes num ambiente diferente.

Mais inovador e flexível, a nova versão do ERP apresenta uma série de novidades no AUTOGEST, desenhadas para dar resposta às necessidades atuais do mercado automóvel. Uma vez que o software é todo integrado foi, também, apresentada a gestão comercial e administrativa, assim como apoio pós-venda e CRM.

No espaço da **Eurotax**, foram apresentadas as mais recentes novidades no EurotaxNet de Avaliação e Repair Estimate de Cálculo e Reparação. As novidades surgem no modo de pesquisa da vltatura, por meio de VIN e matrícula, e da forma como ambos os sistemas podem ser disponibilizados e integrados nos DMS do cliente. Depois do lançamento da nova geração do Repair Estimate G2G, a Eurotax obteve um crescimento exponencial no mercado.

Já a **Eurotransmissão**, especialista da reparação e comercialização de caixas de velocidade automáticas, anunciou a sua nova estratégia comercial, que vai apostar num produto mais acabado e testado, aumentando, assim, a sua capacidade de resposta. Para atingir estes objetivos, vai investir em novas instalações, com 4.000 m2, novo equipamento e mais recursos humanos, de modo a conseguir reparar mais. Nas novas instalações, haverá mais espaço para stock de caixas reconstruídas, prontas para serem entregues aos clientes. Com esta nova estratégia, a empresa vai conseguir baixar o preço das caixas e aumentar a fiabilidade do produto, pois

espaço físico veio permitir, não só, melhorar um conjunto diversificado de serviços, como, também, obter ganhos de eficácia na área do atendimento. Foi apresentado ainda o novo portal B2B, que dispõe, agora, de uma bolsa de peças, permitindo aos clientes introduzirem o stock que pode ser visto por todos.

O **Grupo Salco** começou com oficinas na zona da Galiza, onde tem agora 12 próprias, muitas delas integrando a rede Vulco. Em Portugal, criou a empresa **Galusal** para distribuir pneus e diferentes marcas de lubrificantes. O objetivo da presença na

feira foi estar mais próximo dos clientes e apresentar a nova estratégia comercial, que passa pela abertura de uma oficina numa posição privilegiada na zona norte do país, assim como ter um stock local.

ganhos significativos de tempo, uma vez que evita que a oficina tenha de procurar as peças noutra empresa. Com novos preços para escapes de importação, filtros de partículas e catalisadores da Klarus, a **Imporfase** exibiu ainda as ponteiras de escape em carbono Imporspeed, as ponteiras específicas para veículos Mercedes-Benz também da marca Imporspeed e as novas sondas Lambda e sensores de temperatura/pressão para filtros de partículas. A Escapcar, empresa do Grupo Imporfase que se dedica ao fabrico próprio de escapes por medida, bem

e o orçamento pode ser visualizado nos smartphones. Foi, também, divulgado o interface com a plataforma DRIVE da AU-DATEX e a plataforma WEI (Web EDI Inforap) para gerir o fluxo documental do negócio aftermarket.

Já a **Infortrónica**, esteve presente em conjunto com a GTA Solution, com o objetivo de desenvolver negócio na zona norte, tendo, aproveitado, também, para demonstrar as mais-valias da nova funcionalidade da base de dados Autodata, virada para a orçamentação.

Para o próximo mês de julho, está pre-



todas vão ser reconstruídas e testadas nas novas instalações.

O acordo celebrado com o grupo espanhol Cecauto foi a grande novidade apresentada pela **Eurotyre**. Trata-se da segunda maior empresa de distribuição de peças espanhola, com uma posição muito forte nas marcas premium e, também, na marca própria, onde dispõe de 32 linhas de produto e 15.000 referências. Com o acordo agora estabelecido, a Eurotyre vai distribuir, em exclusivo para Portugal, todos os produtos da marca própria Cecauto, que vêm complementar as gamas da marca Motatiqua. Outras novidades foram o início de comercialização dos lubrificantes Fuchs e uma linha de máquinas de diagnóstico, que terá o apoio de um departamento técnico recentemente criado.

A **Gamobar** apresentou aos seus clientes, numa visita virtual, as novas instalações com 5.000 m2, onde dispõe de stock de peças do Grupo PSA, de quem é um dos distribuidores autorizados para todo o continente eilhas. O aumento significativo do



feira foi estar mais próximo dos clientes e apresentar a nova estratégia comercial, que passa pela abertura de uma oficina numa posição privilegiada na zona norte do país, assim como ter um stock local.

Presente, pela terceira vez consecutiva, na feira, a **GTA Solution** divulgou o novo serviço de comercialização de peças, que está incluído no seu programa de orçamentação. Através desta funcionalidade, o cliente pode encomendar, automaticamente, as peças de aftermarket ou orijem na plataforma da empresa para efetuar a reparação do veículo. Este serviço vem complementar o leque de produtos e oferece

como à limpeza e à re-construção de filtros de partículas, também esteve em evidência.

A **Inforap** partilhava o stand com a **GT Motive**, um dos seus principais parceiros de negócio. Como novidade, apresentou a nova versão do Sipiip, a solução de receção da oficina com funcionalidades adicionais de CRM, para o desenvolvimento de oportunidades de negócio. Esta nova versão permite uma maior articulação com a identificação da vltatura e dos serviços de reparação. Agora, tudo fica registado, desde a chegada do veículo (se foi por meios próprios ou reboque), à informação sobre o cliente. O processo fica mais consolidado.

vista a abertura do centro de limpeza FAP da **Interescape** no Algarve. A informação foi avançada pela empresa especialista na produção de escapes e limpeza de filtros de partículas ao Jornal das Oficinas. No que aos produtos diz respeito, exibiu as novas ponteiras em carbono, os filtros Walker, a marca Japarts destinada ao aftermarket, a linha de escapes em inox para veículos de série/competição e a gama de escapes para automóveis clássicos.

Especialista em peças para veículos asiáticos, a **Japopecas** veio à feira elevar a excelente imagem que granjeia no mercado. As pastilhas Aisin foram um dos principais destaques ao nível do produto, numa clara intenção da marca japonesa alargar ao aftermarket tudo aquilo que já fornece como equipamento de origem. Aliás, este ano, a gama da Aisin será aumentada. E é muito provável que as próximas adições sejam mesmo os kits de distribuição e as caixas de velocidade.

Empresa recentemente criada, a **JAP Parts** fez da expoMECÂNICA uma espécie de apresentação ao mercado. Muito embora já existisse no setor, através de concessionários, no início deste ano, a empresa que trabalha no mercado das peças de origem, decidiu assumir o seu nome próprio, aproveitando para conhecer, no evento, potenciais clientes e parceiros de negócio.

A competência da **Kamoka**, pela primeira vez no salão, teve o grande propósito de encontrar distribuidores no mercado português. Fabricante de peças de primeira qualidade para o setor automóvel, está presente em todos os países europeus, mas pretende potenciar a atividade comercial além-fronteiras e, em particular, no terri-

tório nacional. Acima de tudo, a Kamoka procura distribuidores com quem consiga estabelecer uma boa cooperação e que sejam sólidos parceiros de negócio.

A **Kroon Oil** divulgou a nova fórmula de distribuição dos seus produtos em Portugal, tendo refeito os seus canais de distribuição de forma a consolidar a sua presença no mercado nacional. A partir de agora, conta com um novo parceiro, a empresa Adir Viseu, que fica responsável pela área da grande distribuição. Com esta decisão, a empresa espera reforçar esta relação e estabelecer-se em solo nacional como uma marca de prestígio, em todas as áreas onde

A **Mastersensor** está na fase final do processo de certificação ISO 9001, que atesta a qualidade dos métodos utilizados no exercício da sua atividade. A revelação foi feita por Richard Carvalhais, administrador, que fez uma visita guiada à gama completa das escovas limpa-vidros Heyner, produtos de perfumaria automóvel Dr. Marcus (à qual distribui, em exclusivo, no nosso país) e gama alargada de iluminação da Osiam (halogénio e LED). Foi ainda possível ver os acessórios de instalação de coração da marca TCP, os kits de mãos livres da Bury, os produtos de coração da Mac Audio, os sensores de estacionamento Parktronic e

da empresa, a qualidade dos serviços que prestam será o cartão de visita.

Já a **MCoutinho Peças**, apresentou as novas funcionalidades do seu portal e o alargamento do portefólio com novas marcas. O portal tem tido várias melhorias desde o seu lançamento, de modo a tornar-se, cada vez mais, numa plataforma que permite aos clientes obter mais informação acerca dos produtos, das suas transações e da faturação.

A **Merpeças**, empresa especialista em peças Mercedes-Benz, apresentou o novo fole pneumático traseiro da Amott. Fácil instalação; mais económico; desenvolvido

mada. Uma oportunidade para estar junto de clientes e parceiros, algo que a empresa privilegia. No seu espaço, não faltaram peças para veículos das marcas Land Rover, aquela que é a sua grande especialidade, Mitsubishi e UMM, entre muitos outros.

A rede de oficinas **Motrio**, de ligação direta, mas não exclusiva, à Renault, compareceu, em grande estilo. Oportunidade para dar a conhecer aos profissionais a sua gama de produtos multimarca, composta por mais de 30 famílias de peças, bem como o catálogo com mais de 7.000 referências disponíveis.

Depois da aquisição da MGK, a **Mourato** compareceu com o intuito de encontrar parceiros para distribuir a marca. Nesta fase de arranque, a empresa, inserida na rede Bosch Car Service, pretendeu dar a conhecer o produto junto de oficinas e casas de peças, bem como estabelecer contactos que viessem potenciar o crescimento das vendas no nosso país.

A **Natureza Verde** manteve o foco nos produtos de proteção ambiental. A presença no salão serviu ainda para os responsáveis apresentarem aos profissionais do aftermarket os seus serviços de consultoria, uma vez que são especialistas no apoio legal às empresas, no que ao campo ambiental se refere: casos da gestão de resíduos nas oficinas.

Especialista em climatização, área que reúne 80% do seu volume de faturação, **Nelson Tripa** participou, pela primeira vez, na expoMECÂNICA. Além de procurar de



opera. Nada menos do que cinco áreas dividiam o stand da **Leiritis**. Cada uma com a sua tonalidade: roxo para o apoio técnico; cor-de-laranja para o programa X-Pol; verde para o ambiente; azul para a formação; vermelho para o portal. Além dos turbocompressores Sacorge e de todas as soluções que disponibiliza para as oficinas, os conceitos RedWaste e RedService estiveram em grande plano.

No espaço da **Lisparts**, a divulgação das marcas que, atualmente, distribui e comercializa, com destaque para as WAT e INDECO, estiveram em evidência. A gama inclui componentes reconstruídos de transmissão e direção, como as caixas de direção, as bombas de direção e colunas de direção elétricas. Também dispõe de algumas referências de produtos novos para alguns clientes mais específicos. Todos os componentes são recondiçionados por fabricantes certificados e com presença no TecDoc. A Lisparts apenas vende para o retalho e dispõe de um portal onde os clientes podem fazer as compras, sendo os portes gratuitos. O objetivo, a curto prazo, é constituir uma rede de distribuidores a nível nacional.

Divulgar a marca Snap-on de forma generalizada na região norte. Foi este um dos objetivos da **Lynxport** com a sua presença na feira. Com uma gama diversificada de ferramentas manuais, sistemas de armazenamento, máquinas, equipamento oficial e de diagnóstico, a Lynxport já leva um crescimento de 30% comparativamente ao ano passado. Para 2017, o objetivo é conquistar a projeção que a Snap-on tem noutros países.



os alarmes PatrolLine.

Em evidência no espaço da **MaxoIt**, uma das mais procuradas pelos profissionais que acorrem ao certame, foi uma mesa que serve para tirar e colocar o rolamento da manga de eixo. Uma ferramenta patenteada da marca Govoni. Além disso, no espaço sempre muito concorrido da empresa de Vila Nova de Gaia, esteve o kit para tirar cinoblocos, que se consegue adaptar à mesa.

A **MCNur** exibiu o seu amplo portefólio de motores reconstruídos e caixas de velocidade. Mas o grande enfoque deste ano foi para a aposta na internacionalização da empresa, nomeadamente, em Barcelona, aposta recente, mas estratégica para o futuro da MCNur. Para os responsáveis

e patenteado nos EUA; garantia limitada ao tempo de vida. São estas as quatro vantagens anunciadas para o novo componente; que tem aplicações no modelo Citroën C4 Grand Picasso. Além desta, a marca de ferramentas especiais manuais Fichler para remover injetores (que a empresa representa, em exclusivo, no nosso país, há pouco tempo) e as novas adições à linha BMW (sensores para cambota e árvores de carne; filtros de respiração) estiveram em evidência. Tal como a parceria estabelecida com a **Iberequipa**, que permite à Merpeças oferecer soluções de diagnóstico das marcas Autocom, Picoscope, Bosch, Barbec, Delphi e Auto ID.

Presença habitual no salão, a **Motormáquina** não deixou de comparecer à cha-



novos clientes, a empresa de Torres Vedras exibiu compressores e componentes Carrier Thermo King. A oferta de que dispõe para o setor automóvel é muito vasta.

Conhecer pessoalmente os clientes e destacar a nova imagem apresentada este ano. Estes foram dois dos objetivos que levaram a **Neocom** à edição de 2017 da expoMECÂNICA. Outro, passou pela exibição de um pouco da sua oferta: direções assistidas, elétricas e mecânicas, bombas de direção hidráulicas e elétricas, colunas de direção, compressores de ar condicionado, transmissões, juntas homocinéticas, tripodes veios de transmissão, kits de embraiagem, esferas de suspensão Citroën e pinças de travão.

Representante de várias marcas destinadas aos serviços de pneus, jantes, bem como de materiais de limpeza e proteção, a **Neoparts** trouxe as linhas de produtos daquele que é o seu principal trio de emblemas: Karcher (líder de mercado há 40 anos), Gedore e Carolus, ambas aquisições mais recentes no portefólio.

Do lado da **Ocean Formula Turbo (OFT)**,

que é já presença assídua no salão, o destaque incidu sobre aquilo que a empresa melhor sabe fazer: vender peças de várias marcas de automóveis. Este ano, passou a disponibilizar, também, filtros de partículas Diesel e turbocompressores. E as peças usadas de todas as marcas japonesas, comprando-as para, depois, fazer a sua revenda, é uma novidade que tem cerca de três meses na OFT.

A marca **Pador** apresentou como novidade as caixas de direção reconstruídas, que passam a fazer parte do portefólio de produtos onde já constam anticongelantes, baterias e lubrificantes. Com origem em vários fornecedores, as caixas de direção estão disponíveis para o top 30 dos veículos mais vendidos. Foi, também, apresentado o programa de fidelização de clientes Pador Auto Service.

Divulgar a marca, aumentar a sua notoriedade e mostrar ao mercado que ela está para durar. Foram, essencialmente, estes os objetivos da **Petronas** com a presença no



salão deste ano. A gama de lubrificantes para veículos pesados, Urania Green, a mais completa do mercado, permite à marca colmatar uma das lacunas que tinha. A presença dos distribuidores Petronas da zona norte e a formação para clientes da Sociedade Comercial C. Santos, tendo esta incidido sobre lubrificantes para motores de veículos ligeiros e pesados, bem como sobre lubrificantes complementares (travões e transmissões, por exemplo), foram outros motivos de interesse.

A **Polibaterias** por seu turno, destacou os produtos **FIAMM Titanium Pro**, Titanium Black; PowerCube. Mas não só. A gama de **boosters Electromem** e as baterias industriais e de tração da Dyno Europe, também estiveram em evidência.

Divulgar a sua gama de produtos, incluindo da marca All4Car, que dispõe de um conceito próprio de embalagem, foi o que fez a **PPT Distribuição**. Em maio ou junho deste ano, serão adicionados artigos de mecânica ligeira da marca KSH, sustentando o conceito "diversificar para crescer". APPT Distribuição está, de resto, à procura de parceiros locais que queiram distribuir a KSH, cujo portefólio integra filtros, amortecedores universais de pressão, juntas homocinéticas, discos, pastilhas, correias, rolamentos e **kits** de embraiagem, só para citarmos alguns exemplos.

Demonstrar os benefícios da gama de produtos Steel Seal foi a grande missão da **Prosper Popularity** nesta sua estreia. Trata-se de uma solução simples e eficaz, que permite reparar juntas de cabeça de

motor queimadas e que pode ser utilizado em todo o tipo de veículos e motores com sistema de refrigeração: a gasóleo e a gasolina. Os responsáveis da empresa procuraram passar a mensagem de como este produto poderá representar uma poupança de dinheiro na reparação.

Motores e caixas (novos, reconstruídos, reparados e usados), foram as grandes novidades da **Provmecc**. Qualidade e transparência foram as palavras de ordem no seu espaço. A empresa especialista em motores e caixas de velocidade para automóveis apresentou-se com todos os seus trunfos e tratou de explicar aos profissionais a sua forma de estar no mercado.



Bem como a questão das garantias de dois anos, atribuídas aos seus motores novos e reconstruídos, de 12 meses para motores reparados e de seis meses para motores usados. Segundo o responsável da empresa, Michel Reis, os seus produtos têm uma qualidade assegurada pelas principais fábricas europeias.

A **Pro4matic** aproveitou o salão para exhibir, aos muitos profissionais que compareceram ao evento, uma apresentação em formato 3D daquelas que serão as futuras instalações da empresa de Coimbra, nas imediações das atuais. Nuno Durão, responsável, revelou ainda ao Jornal das Oficinas a mais recente gama de amortecedores

traseiros para os modelos Mercedes-Benz Classe S (W 221) e Audi A8 4e, ambos da conceituada marca Arnott, que estiveram em destaque no seu stand. Além das novidades para modelos das marcas Citroën e Land Rover.

O objetivo da **Redelnov** com a sua participação no salão passou pela divulgação daquela que é, no fundo, a sua missão: criar uma proposta de valor distinta para as oficinas, com base no desenvolvimento de ferramentas inovadoras de venda tecnológica que possam ir ao encontro das atuais e futuras necessidades dos profissionais da manutenção e reparação automóvel.

Além da linha de produtos RPL Quality

de teste do óleo do compressor e a linha frio de transporte.

A presença da **Romafe** foi dominada pela apresentação oficial da parceria com a Liqui Moly na área de pesados e indústria. A empresa mostrou ainda as "armas" das gamas NTN-SNR e SKF, marcas onde são líderes destacados. Segundo esclareceu José Vaz, responsável, no primeiro trimestre deste ano, a empresa registou uma subida na ordem dos 30%. "O nosso objetivo é que aqueles que querem trabalhar com estas três marcas, venham até nós", sublinhou o administrador.

É inevitável não destacar o Demotec by **Schaeffler** quando se fala nesta última. Com um ciclo de **workshops** que durou três dias, foram várias as pessoas que passaram pelo espaço de formação criado para o efeito. **Kits** de distribuição, **kits** de embraiagem modular, orçamentação auto, caixas automáticas de dupla embraiagem e sondas Lambda, foram alguns dos temas que permitiram melhorar o nível de conhecimento do **aftermarket**.

Já a **Spanjaard**, esteve presente na expo-MECÂNICA com um stand situado no exterior, onde fez diversas demonstrações com uma moto de competição para comprovar a qualidade e fiabilidade dos seus aditivos. Paulo Matias, vice-campeão de Freestyle em Portugal por diversas vezes, foi o piloto convidado para fazer as demonstrações que entusiasmaram os visitantes. Ao escolher os produtos Spanjaard, Paulo Matias garante uma proteção extra necessária para as corajosas acrobacias que exploram os limites dos vários tipos de veículos e motorizações".

Naquela que foi a sua primeira participa-

ção na feira da Exponor, a **Spinerg**, macro distribuidor exclusivo da Shell em Portugal, destacou a evoluída gama de lubrificantes da marca que representa. Produzidos a partir do gás natural, estes óleos anunciam maior componente ecológica, menor custo de produção e maior durabilidade. Com campanhas específicas na feira, o **Stand Asla** fez a sua estreia no salão. A marca Mannol, a gama de produtos de que dispõe e os conceitos Check Star e Diagnostic Car que integra, foram os destaques da empresa portuguesa.

Tendo dividido o espaço com a AD Portugal, uma vez que ambas partilham a administração, a **Sonicel**, que está mais

com a AD Portugal, uma vez que ambas partilham a administração, a **Sonicel**, que está mais

com a AD Portugal, uma vez que ambas partilham a administração, a **Sonicel**, que está mais

orientada para a revenda, pautou a sua presença no salão para exibir um pouco da sua gama e estabelecer contactos com clientes.

Foi a quarta presença consecutiva no salão. Esteve em todas. A empresa **Sousa dos Radiadores** exibiu um pouco da sua oferta no que diz respeito a radiadores, componentes para transferência de calor, climatização e refrigeração. Mas os radiadores são, de facto, o seu e-libs. Dedicada ao fabrico, manutenção e venda de componentes, a empresa propõe, regra geral, três tipos de "qualidade" para cada produto. O mercado escolhe em função do preço.

Após um interregno de quase dois anos, os lubrificantes **Sonoco** voltaram a ser representados em Portugal pela Sonicel. E estiveram em grande evidência na feira.

A área de performance dos motores reconstruídos, a que maior margem de progressão tem, foi um dos grandes destaques



da **Velcomer**, que alcança, no nosso país, 15% do seu volume total de faturação (Alemanha, França, Espanha, Itália e Inglaterra são os principais mercados da empresa). A ARP, marca de pernos reforçados para motores de elevadas prestações, também foi bastante apreciada pelos visitantes.

A **Vieira & Freitas**, por seu turno, deu ênfase ao facto de num ano, entre a anterior edição da expoMECÂNICA e esta, ter aumentado o seu portefólio em nada menos do que 6.000 referências, com particular destaque para as fechaduras originais de portas e para a adição de artigos de gestão de motor (sensores e turbocompressores, por exemplo).

A **WD-40** esteve presente com um pequeno espaço inserido no stand da Eurotyre. E para dar a conhecer a gama e produtos de que dispõe.

O retalhista de peças de Coimbra, **X-Action**, estreou-se na expoMECÂNICA, onde deu destaque a duas marcas que distribui em exclusivo: Kennol (lubrificantes) e ABS (travagem, direcção e suspensão). A marca de produtos asiáticos MDH também estava presente no stand. Em relação à Kennol, trata-se de uma marca de lubrificantes de elevada performance produzida em França e que exporta já para cerca de 60 países de todo o mundo. Quanto à ABS, é uma marca holandesa de travagem, suspensão e direcção, especialista em componentes de travagem desde 1978, com um stock de mais de 29.000 referências, disponibilizando, entre outros produtos, pastilhas de travão com baixo nível de resina fenólica o que reduz o risco de vitificação e discos de travão que respeitam já o regulamento ECE-R90. *

Equipamentos estiveram em alta no salão

Elevadores, estações de lavagem, alinhamento de direcções e equilibragem de rodas foram alguns dos equipamentos exibidos

A **AltaRoda**, de Vitor Rocha, apostou em dois espaços distintos, ainda que relativamente próximos entre si, para exibir as novidades. No stand da Mondolfo Ferro, a estreia foi mesmo o grande TBE 150 Terra - a maior máquina de pneus que se pôde encontrar na feira, concebida para pneus OTR (até 60"). No espaço da Astra, os destaques foram mais "condi- dos" em dimensão: o Mini-Lift e os novos acessórios e upgrades disponíveis para o Power Lift.

A empresa espanhola **Aguado Automoción** levou à feira a máquina de alinhamento de direcções Argos, da marca CEMB. Sem necessidade de mover o veículo, esta nova máquina consegue medir todas as quotas em menos de cinco segundos. A marca CEMB começou a ser comercializada em todo o país pela



Aguado Automoción. A UMA - Unidade Móvel de Assistência, mereceu um destaque especial na entrada da feira, onde um técnico da empresa demonstrava as potencialidades do equipamento. Trata-se de um veículo de assistência móvel totalmente concebido e construído pela Aguado Automoción, com uma patente europeia e distinguido com o Prémio Inovação para Veículo Industrial, na última Motortec Automechanika Madrid.

Esta carrinha de assistência está equipada com sistema de ar comprimido, com capacidade de 1.250 litros/mínuto, e uma ceimcentadora industrial para rodas grandes de camião. Está homologado como veículo de assistência móvel, estando apto a fazer a inspeção técnica de veículos com todo o equipamento montado.

No amplo espaço da **Bolas**, as novidades surgiram em catadupa: carregador automático de oito etapas da Telwin (T- Charge T2), que pode ser requisitado,



em opção, com um trolley (Doctor 130); máquina sinérgica (tecnologia de soldadura pulsada) da Telwin, designada 230 Wave; carrinho Beta (C24SL) equipado com armário de segurança; roquete e barra extensível Beta com sete complementos diferentes (280 a 422 mm); chave dinamométrica; ferro de indução portátil para remover porcas e parafusos; booster

12 Volt com disco de 4.000 Amp; linha de calçado de segurança Beta urbon e fit; máquinas de lavagem H2B e H50 da IPC; produtos RASM e Metabo.

Ainda que cerca de 70% do seu volume de faturação se deva à repintura, a **Centroc** destacou os equipamentos de que dispõe, naquela que foi a sua primeira presença na expoMECÂNICA. Com 500 clientes ativos, a empresa está a fazer uma grande aposta na área dos equipamentos, nomeadamente no que à soldadura, desempenho de carroçarias, pneus e elevadores diz respeito. O lançamento dos abrasivos Cubitron II da 3M, uma lixadora, uma máquina de polir e uma estação de trabalho foram os únicos artigos relacionados com a área da repintura que estiveram em exibição. Mais do que produtos, mostrou processos de trabalho. E deu conta que, para breve, está a colocação da primeira pedra que permitirá construir uma nova sede (em frente à atual), que reunirá, debaixo do

mesmo teto, armazém e centro de treino.

No ano em que celebra o 25.º Aniversário, a **Cetrus** levou algumas novidades à feira, nomeadamente um elevador pneumático portátil, destinado a vários trabalhos na oficina, desde mudança de pneus a trabalhos e chapa, como desmontar a frente ou traseira da viatura. Foi, também, apresentada uma nova máquina para enchimento automático de AdBlue nas viaturas e foi dado destaque à área de chapa e pintura, com uma estufa de pintura e respetiva zona de preparação, pois a génese da empresa é a área da colisão.

A **Cometil** apresentou algumas novidades da Hunter, nomeadamente a máquina de diagnóstico de vibrações totalmente automatizada, Road Force Elite (RFE) e o HunterNet Quick View. Este equipamento permite a identificação do chassis da viatura quando esta entra na oficina, através de um sistema de câmaras. Assim que a mesma é sujeita ao Check Alignment para verificação do estado da geometria de rodas, a informação sobre as especificações técnicas da viatura são enviadas, automaticamente, para o equipamento de alinhar,

marca e caracterizam-se pelo seu procedimento automático, poupando os profissionais a esforços durante o serviço e evitando qualquer tipo de pressão sobre o talão do pneu.

Nada menos do que dois stands. Um dedicado à máquinas e equipamentos, outro focado no aftermarket. Foi, desta forma, que a **Domingos & Morgado** se destacou na feira. Importadora e re-

mite realizar testes a veículos de quatro e duas rodas. De mencionar, também, os produtos de autodiagnóstico avançado da Autel, marca da qual a empresa é representante oficial.

A **Endal**, que está a celebrar 40 anos de atividade, apresentou as suas soluções de armazenamento, quer para retalhistas de peças, quer para casas de pneus. Estão adaptados à armazenagem de paletes;

trata-se de um produto criado a pensar no facto de este tipo de veículos andar, "muitas vezes, mais em estrada do que no campo". Ora, a máquina pretende, precisamente, evitar o desgaste provocado pelas irregularidades de piso. Mas houve outras novidades, como foi o caso do modelo 1032, uma máquina adequada ao alinhamento de pneus Run Flat e de elevadas prestações.

Connex é o nome da terceira linha de equipamento de autodiagnóstico da Brain Bee, marca da qual a **Helder Máquinas** se orgulha de ser o segundo importador mais antigo do mundo. Até 10 vezes mais rápido comparativamente aos equipamentos da concorrência, o Connex permite identificar número de chassis e matrícula, dispoñdo de uma base de dados integrada Haynes Pro. Pode ser adquirido em dois "formatos": per; pen com tablet. A máquina de ar condicionado de dois gases, a máquina de análise de gases e a atualização da linha 3-Touch, foram outras novidades no espaço da empresa de Leiria.

A **Lusaveiro** adicionou mais uma marca ao seu portefólio de produtos para o setor automóvel. E veio apresentá-la, com



No processo de avaliação, é verificada a profundidade do piso do pneu, o equilíbrio dos travões, a pressão dos pneus, o alinhamento das rodas e ainda o estado da bateria. O sistema permite passar a informação do diagnóstico efetuado na viatura, diretamente ao Quick Check para o smartphone do cliente.

Consolidar a sua gama de equipamentos oficiais da Sice foi a palavra de ordem da **Conversa de Mãos**. A empresa reledada em Canelas fez questão de mostrar as virtudes dos aparelhos da marca italiana que representa em exclusividade no mercado português, depois de dois anos de negociações com o fabricante.

As máquinas de montagem e desmontagem de pneus da Cosghi foram as grandes protagonistas da **Corcet**. Trata-se da última geração de equipamentos da

representante exclusiva da marca norte-americana John Bean em Portugal, inserida no Grupo Snap-On, a empresa apresentou a máquina de alinhar V 1200 (tecnologia 3D), a máquina de montar/desmontar TSS40B 25 (sistema Pro Speed de variação contínua para jantes até 24") e a máquina de equilibrar B 340P (com ecrã tátil, monitor industrial, sistema de sonar + laser e aperto eletromagnético). A máquina de alinhar VAS (sistema homologado para as marcas Volkswagen, Audi e Skoda, que está implementado na Autoesropa), destacou-se pelo seu elevado conteúdo tecnológico.

As linhas de equipamentos para os centros de inspeção automóvel foram, uma vez mais, os protagonistas do espaço reservado à **Equiassist**. Destacou, neste contexto, para a marca Rymse, que per-

quer com soluções convencionais, quer com aplicações especiais. Com os sistemas Endal, é possível otimizar o espaço disponível no armazém, aumentando a sua capacidade. Destes, destacam-se soluções específicas, tais como armazenagem compacta ou drive-in, dinâmica por gravidade ou ainda a armazenagem sobre chassis movidos eletronicamente.

No espaço da **Ferrol 2**, esteve em exibição um pouco da sua oferta para o setor automóvel, como um equipamento de aspiração e exaustão de gases, uma máquina de limpeza de peças por ultrassons e uma máquina de desmontar rodas.

No stand da **Gonçalteam**, a máquina de otimização de rodas agrícolas e industriais foi uma das principais protagonistas. Segundo explicou António Gonçalves, responsável da empresa,

o mercado, aproveitou o seu espaço para expor os seus equipamentos de proteção individual, destinados ao setor oficial, com particular destaque para a linha de calçado. Com um design extremamente apelativo, a empresa é representante da Dunlop numa coleção especialmente concebida para os profissionais do ramo (com as devidas proteções), bem como da Puma para o mercado ibérico.

O grande destaque da **Lusavouga** foi o facto de ter abraçado, em 2017, a área da mecânica automóvel. A empresa, que tem crescido de forma exponencial no mercado, aproveitou o seu espaço para expor os seus equipamentos de proteção individual, destinados ao setor oficial, com particular destaque para a linha de calçado. Com um design extremamente apelativo, a empresa é representante da Dunlop numa coleção especialmente concebida para os profissionais do ramo (com as devidas proteções), bem como da Puma para o mercado ibérico.

A **Manuel Guedes Martins (MGM)** levou ao certame português o equipamento Grip Line Super 26 da OMCN, concebido para pneus de camiões. A empresa de Vila Nova de Gaia, que presta assistência técnica, comercializa diversos acessórios para elevadores. O compressor Grutto também deu nas vistas.

Stands de pneus contaram-se pelos dedos de uma só mão

Sem eles, o aftermarket não rola. Mas a feira deste ano não será, seguramente, lembrada pela grande afluência de empresas de pneus

representação exclusiva para Portugal. Chama-se Geicos e consiste num sistema de lavagem. No amplo stand da empresa farnalicense, naquele que foi a sua quarta participação na feira, estiveram ainda em exibição os sistemas de elevação da Ravaglioli, o sistema móvel de exaustão de gases de escape (permite fazer regenerações) da Future e a bancada de colisão para serviços rápidos da Termomeccanica.

Processo de reparação de plásticos a hidrogénio da MWM, o conhecido Mikele System, o equipamento XPress 800 para rebatagem automóvel, o macaco pneumático AirPower e a bancada Clas foram os protagonistas no espaço da **Rodrbench**, a única empresa portuguesa 100% vocacionada para a colisão.

A **Tacofrota**, especialista em tacógrafos, baterias, climatização e refrigeração, alargou a linha de ar condicionado para ligeiros, exibiu a área de refrigeração para camiões e revelou o novo tacógrafo digital EFAS 4 SE.

A nova máquina de acesso à gama 3D da Hoffmann, Geoliner 320, foi a vedeta maior do espaço da **Teixeira & Choro**. Este equipamento, comercializado pela empresa, dispõe de um sistema de câmaras wi-fi e de um software de alinhamento extremamente fácil de utilizar. Além disso, foi concebido para qualquer tipo de elevador de alinhamento.

Do lado da **Tecniverca**, a gama de macacos híbridos da Powertec foi a maior protagonista, contando a ferramenta, nesta última evolução, com sensores de estacionamento. A máquina para colocação de grampos na reparação de plásticos e ainda a ferramenta de reparação de painéis, que permite realizar o serviço sem tocar na tinta, foram outros produtos em destaque.

A empresa **Valente & Lopes**, fabricante e instalador de estruturas metálicas e tectos à medida das necessidades dos clientes, marcou presença num espaço contíguo à marca de estruturas e equipamentos do seu portefólio, Techwash. Em grande destaque, no stand da empresa, esteve a estrutura da Digart, de azul oceânico - que representa 80% da quota de mercado -, bem como o modelo de lavagem Dynamic, que, no ano passado, permitiu à Valente & Lopes ganhar o prémio Inovação no certame.

O grande objetivo da italiana **Vitobello** no evento, foi encontrar distribuidores em Portugal. Há 10 anos que a empresa, especialista em motores novos e reconstruídos, bielas e caixas de velocidade, atua diretamente no mercado português. Mas, atendendo ao seu potencial, os responsáveis da empresa pretendem ter uma maior presença no território nacional.

Já a **Würth**, decidiu lançar, na expoMECÁNICA, o seu primeiro equipamento de diagnóstico multimarca para veículos pesados, fruto da parceria estabelecida com a Wabco. O conceito WOW esteve, uma vez mais, em destaque, tal como a nova gama de portáteis profissionais da Del para diagnóstico e a máquina de ar condicionado com o novo gás refrigerante R1234yf. *

A **Dispna** aproveitou para divulgar a sua nova imagem, totalmente renovada. Mais atrativa e dinâmica, aposta num novo logótipo, que substitui o preto e vermelho pelo azul e amarelo, com a introdução de letras mais arredondadas. A nível de produto, foi dado ênfase às marcas Toyo e Nankang, que apresentaram algumas novidades. Na Toyo, os modelos Open Country MT, Open Country AT+, Proxes T1 Sport+ e Proxes R8R. Na Nankang o destaque foi dado aos modelos NA-1, AS-2+, FT-9 e SP-9. Rui Chorado, administrador, anunciou a construção de um novo armazém, que vai permitir aumentar o stock de pneus ligeiros, pesados e agrícolas, conseguindo, assim, dar melhor resposta aos pedidos dos clientes portugueses e espanhóis, uma vez que a empresa está, também,



presente no mercado do país vizinho, onde tem consolidado a sua presença.

A **Fedima** voltou a estar presente na expoMECÁNICA. De acordo com Carlos Marques, o aumento das matérias-primas tem obrigado os fabricantes asiáticos a aumentar o preço dos pneus "o que se revela benéfico para o nosso negócio, uma vez que não se vai sentir tanto a diferença de preço entre os pneus fabricados por nós e os importados da China", disse. O responsável deu ainda conta que "esta situação apenas vai acontecer a partir do próximo verão, porque existem stocks enormes de pneus nos armazéns que ainda não foram escoados e o mercado não consegue absorver o excesso de oferta". Relativamente às novidades, destacaram-se os pneus de



competição FKX, que surgiram este ano, a nova gama de rally terra F5 e as gamas industriais, nomeadamente os pneus geminados 315/80-22,5 para guias giratórias, assim como os semi-macicos e

os pneus de turismo para clássicos com faixa branca.

Naquele que foi a sua primeira participação num salão nacional dedicado ao aftermarket, a **Tire Master**, que distribui, em exclusivo, a Z Tyres (Grupo Zenises) em Portugal há cerca de ano e meio, apresentou uma novidade absoluta: a Mazzini. Além de apostar na revenda de várias marcas (premium incluídas), a empresa dispõe de uma oficina para veículos ligeiros e pesados, onde procede, também, a intervenções mecânicas. No certame, exibiu as duas abordagens que integra na sua estrutura: marcas premium e marcas quality/budget.

Criada em outubro de 2016, a **VTS - Pneus e Peças Auto**, que aposta nos pneus Nokian, registou a sua primeira presença na expoMECÁNICA. Além de um novo portal, que servirá para potenciar, também, o negócio de peças para mecânica ligeira (fruto de uma parceria estabelecida com a Europeças), a empresa exibiu um pouco da sua gama de pneus. Para veículos ligeiros (SUV incluídos), a Nokian propõe as linhas eLine 2, iLine, Line, zLine, Weatherproof, Line SUV, zLine SUV, cLine, Rotiva e Rockproof. No que aos pneus pesados diz respeito, conta com florestais (Forest King, Forest Rider, Nordman, TR Forest e TR Multiplus), agrícolas (EL5 Radial, Country King, TR 2) e para máquinas maiores (Logger King, Hakkapeliitta, MPT Agile e Excavator). A tecnologia de Aramid utilizada na parede dos pneus, bem como o indicador de desgaste integrado no piso (que a marca já utiliza há anos), foram duas características que causaram furor no espaço da empresa. *



Marcar presença...inovando!

Este ano, o Jornal das Oficinas promoveu o Plateau TV no salão ExpoMECÂNICA. Foi transmitida informação relevante aos expositores e visitantes sobre os temas mais atuais do aftermarket, como: formação, distribuição de peças, garantias e devoluções, reparação de componentes auto e ambiente

7 ABRIL 2017, SEXTA-FEIRA

11H00 - 12H00 - DEBATE

Qual a importância da formação para a evolução do setor oficial?

ORADORES

António Caldeira, Diretor do CEPRA
Eugénio Bastos, Diretor da ATEC
Jorge Zózimo, Diretor-Geral da Polivalor
Paulo Pinto, Diretor Técnico do Grupo Schaeffler
Frederico Santos, Customer Director da Carglass

António Caldeira, diretor do CEPRA, foi o primeiro a usar da palavra, destacando o papel fundamental que a associação por si dirigida desempenha em termos de formação, disponibilizando uma panóplia de cursos. E fez uma revelação curiosa: "Para os cursos de mecatrónica, temos listas de espera. Já nos cursos de pintura e de técnico de reparação de carroçarias, não existem candidatos. Não é propriamente o sonho de qualquer família que um dos seus elementos se tome pintor de automóveis ou técnico de reparação de carroçaria. Existe uma pressão muito grande para os dissuadir de tomarem essa opção. No que diz respeito ao mecatrónico, é diferente. Até porque a própria designação da profissão é pomposa".

Por seu turno, Eugénio Bastos, diretor da ATEC, realçou que "a formação dada nunca é suficiente, em virtude da rápida e

constante evolução do setor automóvel". Já Jorge Zózimo, diretor-geral da Polivalor, enfatizou que a empresa que representa "já dá formação há 20 anos". E que "era bom que a oferta existente no mercado fosse maior". No entanto, "quem está à frente das oficinas tem responsabilidade nesta área, uma vez que não investe no seu pessoal como devia".

Paulo Pinto, diretor técnico do Grupo Schaeffler, frisou que, "enquanto fabricante que somos, temos acesso à informação e divulgamo-la para que as empresas possam ter acesso à formação. Para intervir nas empresas do amanhã, é preciso investir hoje". O número de formações que existem atualmente? "Nunca é suficiente", desabafou. E revelou números: "Em 2016, proporcionámos 65 formações a nível nacional, onde reunimos mais de 1.300 profissionais do setor".

A fechar a primeira ronda de perguntas, Frederico Santos, *customer director* da Carglass, deu conta que "o nosso propósito é ajudar as pessoas a resolver o seu problema. Nunca seremos uma *love brand*. Ninguém procura a Carglass porque está um lindo dia de sol. Procura-nos porque tem um problema para resolver". E acrescentou: "Somos apoiados pelo departamento técnico da Belron. Mas uma das maiores dificuldades que sentimos na formação e no recrutamento prende-se com a nova geração de pessoas. É preciso dar-lhes novas ferramentas e proporcionar-lhes diversão para que possamos atraí-los".

7 ABRIL 2017, SEXTA-FEIRA

16H00 - 17H00 - MESA REDONDA

Que mudanças enfrenta a distribuição de peças no aftermarket?

ORADORES

Miguel Melo, Administrador da MCoutinho Peças/AZ Auto
Joaquim Candeias, Presidente da DPPI da ACAP
José Pires, Diretor-Geral da Krautli Portugal
António Mateus, Country Manager Portugal da TMD Friction

O diretor-geral da Krautli Portugal foi o primeiro a pronunciar-se. E, logo, para lembrar que "tem havido muitas adaptações e transformações na distribuição". Para o responsável, "não existe um método ideal. Tudo depende da estratégia das empresas".

Já o administrador das MCoutinho Peças/AZ Auto, do Grupo MCoutinho, por seu turno, defendeu que existem dois modelos de negócio. "Um evoluirá para as peças originais. Outro, tem a ver com a evolução do combustível para eletrificação e com a própria telemática, só para citar dois exemplos. Mas vejo, aqui, dois modelos".

Para o presidente da DPPI da ACAP, a telemática "é o ponto fulcral. Na Europa, falamos em conjunto do RMI e da telemática". Em sua opinião, "a telemática vai

revolucionar o negócio. Costumo dizer que estamos no fim de um ciclo no que respeito ao modelo atual". Mais: "Para umas empresas, será um novo desafio. Outras, terão de adaptar-se. Depois, existirão algumas que não sobreviverão".

O *country manager* Portugal da TMD Friction, no tom assertivo e sincero que o caracteriza, referiu que "o principal problema da distribuição é haver 'gente a mais'. Logo, as margens diminuem e cometem-se 'asneiras'. A tendência futura passará, seguramente, pela redução de operadores em função da diminuição das margens".

8 ABRIL 2017, SÁBADO

11H00 - 12H00 - DEBATE

Serão as devoluções de peças e as garantias preocupações?

ORADORES

Sara Mendes, Diretora do CASA
André Regueiro, Coordenador da Delegação Regional do Norte da DECO
Isabel Basto, Diretora de Aftermarket, Ligeiros do Grupo Nors
Luís Antunes, Diretor de Qualidade da Autozília

Sara Mendes, diretora do Centro de Arbitragem do Sector Automóvel (CASA), foi a primeira a usar da palavra para revelar que, nos últimos anos,

o número de reclamações "tem vindo a crescer". Segundo explicou, muitas oficinas têm dado conta de uma maior afluência de clientes que se apresentam para a reparação "já com a peça adquirida diretamente". A responsável da CASA esclareceu ainda que a grande maioria dos "queixosos" recorre, sobretudo, aos "meios eletrónicos" para participar as situações em que se sente lesada.

André Regueiro, coordenador da Delegação Regional do Norte da DECO, por seu turno, referiu que "a venda de peças, a manutenção e as garantias são algumas das áreas mais sensíveis, porque mexem com o lado 'emotivo' dos clientes". Em sua opinião, muitas vezes, trata-se de "falta de informação" entre as partes. Seja porque as "garantias não foram devidamente explicadas" ou porque não respeitam as "obrigações legais". Prova disso, é a "taxa de sucesso das mediações, que é muito elevada", garantiu.

No seu quotidiano profissional, Isabel Basto, diretora de eMarket ligeiros do Grupo Nors, não sente muitas dificulda-

des, focando-se na distância criada pelas "três partes envolvidas" e na questão dos prazos de resposta. De acordo com a sua experiência, este é também um problema residual, "uma percentagem ínfima". Mas não deixou de defender uma maior "transparência" nas fases do processo, algo que resolveria muito dos casos.

8 ABRIL 2017, SÁBADO
16H00 – 17H00 – MESA REDONDA

Que alterações trarão os veículos comunicantes para as oficinas?

ORADORES

- Miguel Costa**, Diretor de Compras e Marketing da Norauto Portugal
- Fernando Amaral**, CEO do Grupo Sendys
- Pedro Proença**, Diretor Comercial e Marketing da Create Business
- Raquel Marinho**, Trade Marketeer da rede Bosch Car Service Portugal



des na questão das garantias de peças, na medida em que trabalha com marcas premium, o que reduz, em muito, os problemas e reclamações. Contudo, na sua visão, quando estes surgem, estão, essencialmente, relacionados com os "prazos de 30 dias para dar uma resposta ao consumidor". Porque? Porque "o fabricante nem sempre responde dentro desse período", referiu. Além disso, muitas vezes, o fabricante considera que o "defeito não é da peça, mas da montagem", explicou Isabel Basto. "A resposta nem sempre é aquela que o cliente deseja", acrescentou.

Luis Antunes, diretor de qualidade da Autozita, alinhou pelo mesmo dia pa-

Raquel Marinho foi a primeira a usar da palavra na primeira ronda de intervenções. Quais os desafios que os veículos comunicantes trarão? "Estamos a viver a quarta revolução industrial, que trará mudanças significativas em todos os setores. O automóvel não foge à regra", disse. "Para as oficinas, implica uma mudança de pessoas e veículos. Obrigarão a repensar todo o negócio", enfatizou.

Já Miguel Costa, destacou que "existamos a assistir a tendências disruptivas, como a eletrificação do automóvel e as novas formas de mobilidade, para dar dois exemplos". E acrescentou: "A conectividade é o eixo de ligação entre todas as evoluções. O grande desafio que as oficinas enfrentam passa pelo acesso à informação".

Fernando Amaral, por seu turno, começou por referir que "a nossa perspetiva é um pouco diferente, uma vez que somos uma software house. Desempenhamos um papel muito importante. E, desde logo, a começar pela gestão. Não apenas no setor oficial, mas em tudo o que nos rodeia. O dia continua ter 24 horas, como antigamente. Mas, de resto, tudo mudou. O veículo deixará de ser apenas um meio de transporte".

Para Pedro Proença, "o que vai mudar com o veículo conectado é, basicamente,



a natureza da relação que teremos com ele". Os desafios? "Serão gigantesco", assegurou. "um veículo está apto a fornecer 25 GB de informação. Hoje, não existem meios para suportar isso".

9 ABRIL 2017, DOMINGO
11H00 – 12H00 – DEBATE

Será a reparação de peças técnicas um mercado só para especialistas?

ORADORES

- Pedro Calçada**, Diretor do Bosch Electronic Service
- Miguel Oliveira**, Diretor Comercial da Eurotransmissão
- Rui Marques**, Gerente da Duritec
- Jorge Pinho**, Gerente da Marcodiesel

Coube a Pedro Calçada a primeira intervenção. E fez questão de frisar que a "reparação de peças" continua a ser um mercado "de futuro", apesar da revolução tecnológica em curso. O responsável do Bosch Car Service explicou ainda que o seu departamento atua em duas áreas distintas: "A da reparação e a da reconstrução de peças", atribuindo o fabrico de uma garantia de um ano no primeiro caso e de dois no segundo.

Sobre a gestão dos stocks, Rui Marques, gerente da Duritec, adiantou que a empresa aposta num volume "mínimo", mas que, em casos de maior urgência, recorre sempre a um "fornecedor que consegue entregar as peças em não mais do que 48 horas".

Por sua vez, Jorge Pinho, gerente da Marcodiesel, especialista na reparação de componentes para motores Diesel, afirmou que a aposta da empresa é "acompanhar a tendência do mercado". Na sua perspetiva, "a cultura de reparação tradicional", nos tempos atuais, está "muito mais exigente em termos de qualidade". Além disso, acrescentou que os clientes requerem, hoje, "respostas rápidas" nos serviços.

Miguel Oliveira, diretor comercial da Eurotransmissão, por seu turno, considerou que a reconstrução tem futuro. Mas não deixou de apontar algumas preocupações, nomeadamente, quando as "codificações online não permitem ao cliente de oficina fazer a reparação, acabando por ser muito oneroso levar o produto à marca". Até porque, "apesar do Pass-Thru, ainda existem alguns obstáculos criados pelas marcas no que se refere ao acesso à informação".

9 ABRIL 2017, DOMINGO
15H00 – 16H00 – MESA REDONDA

Haverá futuro no setor sem ambiente?

ORADORES

- Marta Lamprea**, Diretora-Geral da Eco-Partner
- João Patrício**, Responsável pelo Gabinete Técnico da ANECRA
- Rui Queirós**, Sales Manager da Blue Chem
- Pedro Antunes**, Departamento Técnico da IBEREQUIPE

A primeira interveniente foi Marta Lamprea, diretora-geral da Eco-Partner. A responsável esclareceu que esta entidade, criada em 2003, começou, desde o início, a trabalhar com o setor automóvel. Numa primeira fase, com uma postura mais "pedagógica" junto das oficinas. Mas, com o tempo, as empresas começaram a ganhar conhecimento das regras ambientais a cumprir. O papel desta entidade tem sido apoiar as oficinas a cumprir estas regras, através da formação. "Não é difícil levar as empresas a colocar os contentores para a reciclagem. Difícil é sensibilizar os colaboradores a cumprir estas práticas no dia a dia", disse.

Para João Patrício, responsável pelo Gabinete Técnico da ANECRA, ainda há muito trabalho a fazer junto das oficinas no que respeita a questões ecológicas. Ainda que tenha evoluído muito. "Antes, era uma questão terciária", afirmou. A ANECRA já fazia consultoria nesta área em 2003, mas considera que, a partir do momento em que as fiscalizações começaram a "aperpear", muitas oficinas despertaram para esta realidade. "Queriam saber tudo para não serem autuadas", sublinhou. Para si, atualmente, o setor oficial é "cumpridor".



Já Rui Queirós, sales manager da Blue Chem, começou por brincar com o facto de o AdBlue, ao contrário do que poderia supor-se, não ser "azul, mas sim incolor". Depois, tratou de explicar as suas vantagens, nomeadamente na redução das emissões de óxido de azoto (NOx) nos veículos equipados com motores Diesel, permitindo-lhes, desta forma, respeitarem regras do Euro 6/VI, já de si, hoje, "bastante rigorosas".

Por fim, Pedro Antunes, do departamento técnico da IBEREQUIPE, explicou que ainda existe um grande "desconhecimento" em torno dos filtros de partículas. O que leva a que muitos o eliminem ou danifiquem, sem terem a verdadeira noção do prejuízo ambiental que tal prática causa. No seu entender, falta "sensibilizar" o mercado para os profissionais relativamente a esta questão. Nem que fosse, defendeu, por intermédio de uma "associação de fornecedores".

OPERAÇÃO DIGITALAUTO

Quando a ASAE bate à porta



► **Ação no terreno.** Durante dias, acompanhámos a ASAE numa caçada a um "pirata informático", no âmbito da operação Digitalauto. Entre junho de 2016 e março de 2017, foram levantados 54 processos-crime, emitidos cinco mandados de busca e apreendidos equipamentos no valor de €88.800. **FE**