

326
FEV 2015
MENSAL

2,50€

aneera

REVISTA

ASSOCIAÇÃO NACIONAL DAS EMPRESAS DO
COMÉRCIO E DA REPARAÇÃO AUTOMÓVEL
PESSOA COLETIVA DE UTILIDADE PÚBLICA

SKODA
SUPERB



NOVIDADES

PESSOAS E COMPETÊNCIAS

ANÁLISE

MERCADO PETROLÍFERO CAIU EM 2014

TÉCNICA

**TENDÊNCIAS NOS MATERIAIS
PLÁSTICOS**

JOGO
GESTOR OFICINA
DO ANO



RESTRICÇÕES / CIRCULAÇÃO AUTOMÓVEL NO CENTRO DE LISBOA



CEPRA

Centro de Formação Profissional
da Reparação Automóvel

Formação para Profissionais

Supere as expectativas





PORTAL DO AUTOMÓVEL APRESENTAÇÃO PÚBLICA

ALEXANDRE FERREIRA
Vice-Presidente da ANECRA

Após um período de cuidado desenvolvimento, em que a ANECRA e o seu parceiro tecnológico IZMOCARS, representada em Portugal pela 4Fleet, se empenharam em trazer para o Consumidor Português um Produto inovador, chegou o momento da sua apresentação aos respectivos destinatários, o que ocorreu em finais do mês de fevereiro, através de uma Conferência de Imprensa, especialmente convocada para o efeito.

Na génese do Portal do Automóvel está o novo Projecto da ANECRA na Internet, cujo foco principal se dirige ao Consumidor Final.

O Portal do Automóvel pretende ser uma referência na Internet, para os Consumidores que procuram Serviços, Produtos e Informações Úteis relacionadas com o automóvel.

No arranque está limitado, por opção, a veículos automóveis ligeiros e motociclos.

Constatamos que os Consumidores utilizam cada vez mais a Internet, seja para comunicar ou para comprar. Assim, este Projeto da ANECRA, permite às empresas do Setor, atrair novos Clientes através deste meio e fidelizá-los, colmatando uma lacuna existente em Portugal.

Constatamos também que:

- Os condutores estão a comprar on-line, Serviços de Reparação e Manutenção;
- Os Profissionais não estão visíveis e por isso, os potenciais Clientes não os conhecem;
- A Internet é dominada pelas Redes Sociais, Fóruns de Utilizadores e Promoções;
- O comportamento do Consumidor é impulsionado pelo Preço e Informação fidedigna;
- As necessidades dos Consumidores relativas à Qualidade e Confiança não estão a ser atendidas.

Da nossa visão do Mercado assente em muitos anos de vivência e da constatação objetiva atrás referida, é-nos permitido acreditar que o Portal do Automóvel, virá contribuir de forma decisiva, para uma maior eficácia na Comunicação, maior transparência entre Empresas do Setor Automóvel e seus Clientes e sobretudo para o aumento de confiança entre Prestadores de Serviços e Consumidores Finais.

Apraz-nos evidenciar que, pela primeira vez em mais de um século de vida, a ANECRA está a contribuir ativamente e de uma forma pioneira, ao nível do associativismo automóvel em Portugal, para gerar e potenciar mais negócio para os empresários da área da manutenção e reparação automóvel.

Estamos firmemente convictos de que pela nossa parte, tudo fizemos e continuaremos a fazer para que este novo Projeto da ANECRA, como instrumento de comunicação e informação, através da Internet, corresponda aos interesses dos automobilistas, como também, às necessidades e expectativas dos empresários e profissionais do setor automóvel em Portugal.

Agora, a resposta será vossa:

Consumidores e Automobilistas, por um lado, Fornecedores de Serviços e Produtos para o automóvel, por outro, juntos no vosso Portal do Automóvel (www.portaldautomovel.pt).



04

TEMA DE CAPA
JOGO GESTOR
DE OFICINA
DO ANO



**RESTRICÇÕES
CIRCULAÇÃO
EM LISBOA**

08



10

**NOVIDADES
LANÇAMENTOS
NO MERCADO**

EMPRESA DO MÊS
JOSÉ LEAL & FILHOS

12

DESPORTO

16

NOTICIÁRIO

18



22

TÉCNICA
TENDÊNCIAS NOS
PLÁSTICOS

**MERCADO
PETROLÍFERO EM 2014**

26

FORMAÇÃO

30

**CORREIO DO
ASSOCIADO**

32

MERCADO

34

FICHA TÉCNICA



ANECRA
ASSOCIAÇÃO NACIONAL DAS EMPRESAS
DO COMÉRCIO E DA REPARAÇÃO AUTOMÓVEL
PESSOA COLETIVA DE UTILIDADE PÚBLICA

Av. Almirante Gago Coutinho Nº 100
1749-124 Lisboa
Tel. 21 392 90 30 - Fax 21 397 85 04
lisboa@anecra.pt

ANECRA PORTO
Rua Monte da Mina, 4241 A
4465-694 Leça do Balio
Tel. 22 618 98 43
Fax 22 618 98 64
porto@anecra.pt

ANECRA LEIRIA
Rua Migueal Torga, 1 - r/c Esq.
2410-134 Leiria
Tel. 244 8146 86
Fax 244 81 47 19
leiria@anecra.pt

DIRETOR: António Chicharo

DIRETOR ADJUNTO: Jorge R. Neves da Silva
DIREÇÃO FINANCEIRA: José Luís Veríssimo
COLABORAÇÃO TÉCNICA: Augusto Bernardo,
Isabel Figueira, João Patrício, Patrícia Paz

PUBLICIDADE:
C&C - Consultores de Comunicação, Lda
Pedro Martins - Tel. 210 307 822 / 210 307 800
anecra.revista@c-c-online.pt
José Fernando

PROPRIEDADE: ANECRA
Av. Almirante Gago Coutinho Nº 100
1749-124 Lisboa
Tel. 21 392 90 30
Fax 21 397 85 04

EDIÇÃO
Evanildo Moura - Tel. 210 307 809
C&C - Consultores de Comunicação, Lda
Largo da Rosa, n.º 7 - 3.º
1149-054 Lisboa
Tel. 210 307 800
anecra.revista@c-c-online.pt
www.c-c-online.pt

IMPRESSÃO: Grafisol - Artes Gráficas, Lda
TIRAGEM: 7.500 exemplares
PREÇO: 2,50 €

REPRODUÇÃO DE ARTIGOS:
É permitida em Portugal a reprodução dos artigos publicados na Revista ANECRA, desde que a origem seja assinalada de forma inequívoca e informados os nossos serviços. Os artigos assinados são da inteira responsabilidade dos seus autores.

INSCRIÇÃO NA ICS:
110781 - Depósito Legal nº 17107/87

MEMBROS ATIVOS:
C.C.P. - Confederação do Comércio e Serviços de Portugal
C.E.C.R.A. - Comité Europeu do Comércio e da Reparação Automóvel

Isenta ao abrigo do nº.1
da al. a) do artigo 12º
do D.R. nº 8/99 de 09.06

www.anecra.pt



QUAL É O MELHOR GESTOR DE OFICINA DO PAÍS?

PELA PRIMEIRA VEZ EM PORTUGAL, OS GESTORES DAS OFICINAS A NÍVEL NACIONAL VÃO DISPUTAR O TÍTULO DE MELHOR DO ANO

JOGO GESTOR DO ANO

5 PERGUNTAS CHAVE

01

QUEM PODE PARTICIPAR?

QUALQUER PESSOA. NÃO HÁ QUALQUER RESTRIÇÃO.

02

QUANTO CUSTA A INSCRIÇÃO?

TERÁ UM CUSTO SIMBÓLICO QUE, NESTA ALTURA, ESTÁ AINDA A SER DEFINIDO.

03

HAVERÁ PRÉMIOS?

SIM. OS DEZ PRIMEIROS CLASSIFICADOS RECEBERÃO DINHEIRO. OS VALORES ESTÃO A SER ULTIMADOS, NESTE MOMENTO.

04

QUANDO É QUE O JOGO VAI COMEÇAR?

O ARRANQUE ESTÁ PREVISTO PARA O MÊS DE ABRIL.

05

QUAL A DURAÇÃO DO JOGO?

O JOGO TERÁ A DURAÇÃO DE TRÊS MESES.



A ANECRA UNE-SE À POLIVALOR E À MOONLIGHT PARA CRIAR UM JOGO ONLINE QUE PRETENDE SIMULAR EM COMPUTADOR E NUMA PLATAFORMA ONLINE O DIA-A-DIA DE UMA OFICINA REAL.

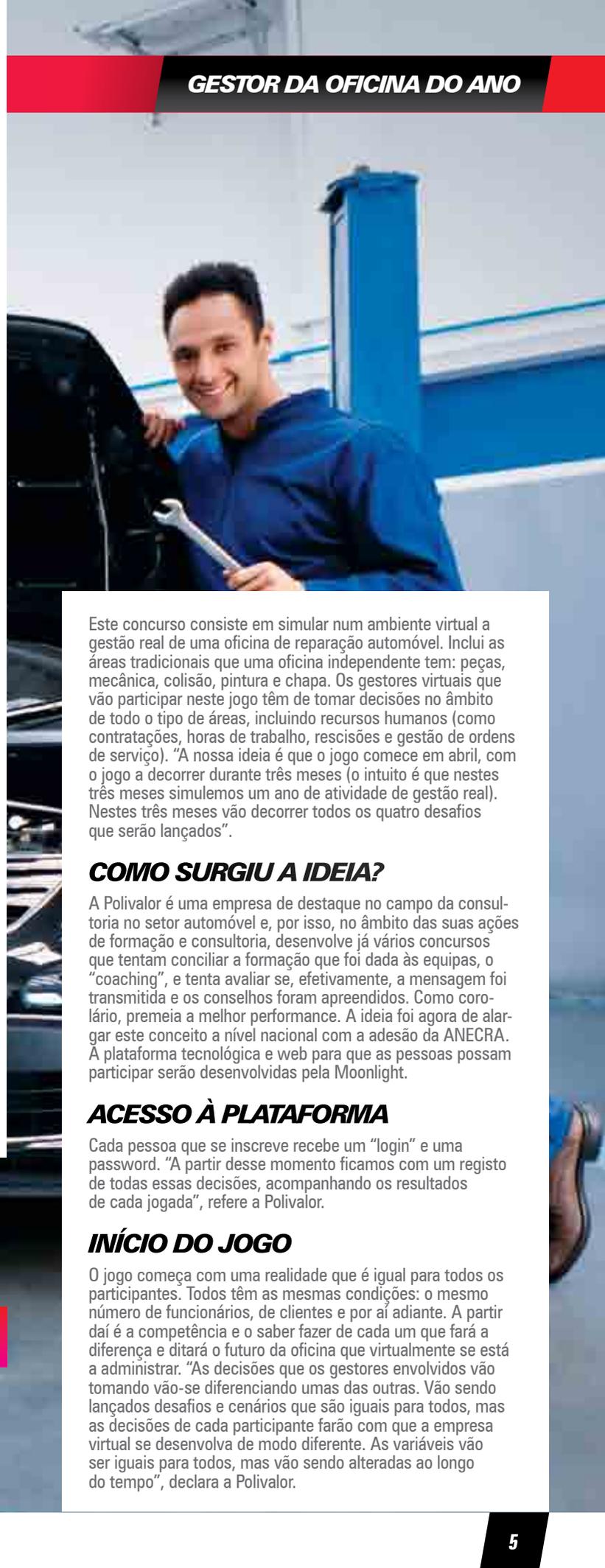
SAIBA AS REGRAS DO JOGO “GESTOR DE OFICINA DO ANO”

A ANECRA juntou-se à Polivalor e à Moonlight para lançar um jogo de gestão que, embora seja disputado numa plataforma de internet, representa a realidade de negócio de uma oficina. Nesta iniciativa inédita, todos os participantes que se inscreverem vão gerir uma oficina e ser confrontados com a necessidade de ir tomando diferentes decisões, no plano financeiro, de recursos humanos, de mercado ou de marketing. Todas as suas ações terão um impacto na vida da empresa. Ganha quem, no final obtiver o melhor resultado líquido antes de impostos. Para lhe explicar como tudo funciona, a revista da ANECRA esteve à conversa com três responsáveis da Polivalor, Jorge Zózimo Fonseca (diretor da empresa), João Pedro Parreira (consultor) e Ana Xavier (diretora de marketing).

GESTÃO QUE SE QUER REAL

“Trata-se de um jogo de gestão, ao longo do qual os vários participantes têm de tomar decisões. As suas várias decisões terão impactos no resultado desse jogo e das suas empresas virtuais” é desta forma que a Polivalor enquadra o jogo/concurso “Gestor de Oficina do Ano” patrocinado pela ANECRA.

**EM 3 MESES SERÁ SIMULADO
1 ANO DE ATIVIDADE DE GESTÃO
REAL DE UMA OFICINA**



Este concurso consiste em simular num ambiente virtual a gestão real de uma oficina de reparação automóvel. Inclui as áreas tradicionais que uma oficina independente tem: peças, mecânica, colisão, pintura e chapa. Os gestores virtuais que vão participar neste jogo têm de tomar decisões no âmbito de todo o tipo de áreas, incluindo recursos humanos (como contratações, horas de trabalho, rescisões e gestão de ordens de serviço). “A nossa ideia é que o jogo comece em abril, com o jogo a decorrer durante três meses (o intuito é que nestes três meses simulemos um ano de atividade de gestão real). Nestes três meses vão decorrer todos os quatro desafios que serão lançados”.

COMO SURTIU A IDEIA?

A Polivalor é uma empresa de destaque no campo da consultoria no setor automóvel e, por isso, no âmbito das suas ações de formação e consultoria, desenvolve já vários concursos que tentam conciliar a formação que foi dada às equipas, o “coaching”, e tenta avaliar se, efetivamente, a mensagem foi transmitida e os conselhos foram apreendidos. Como corolário, premeia a melhor performance. A ideia foi agora de alargar este conceito a nível nacional com a adesão da ANECRA. A plataforma tecnológica e web para que as pessoas possam participar serão desenvolvidas pela Moonlight.

ACESSO À PLATAFORMA

Cada pessoa que se inscreve recebe um “login” e uma password. “A partir desse momento ficamos com um registo de todas essas decisões, acompanhando os resultados de cada jogada”, refere a Polivalor.

INÍCIO DO JOGO

O jogo começa com uma realidade que é igual para todos os participantes. Todos têm as mesmas condições: o mesmo número de funcionários, de clientes e por aí adiante. A partir daí é a competência e o saber fazer de cada um que fará a diferença e ditará o futuro da oficina que virtualmente se está a administrar. “As decisões que os gestores envolvidos vão tomando vão-se diferenciando umas das outras. Vão sendo lançados desafios e cenários que são iguais para todos, mas as decisões de cada participante farão com que a empresa virtual se desenvolva de modo diferente. As variáveis vão ser iguais para todos, mas vão sendo alteradas ao longo do tempo”, declara a Polivalor.

A INTENÇÃO É QUE ESTE JOGO DE GESTÃO, CUJA PRIMEIRA EDIÇÃO SE REALIZA EM 2015, PASSE A DECORRER TODOS OS ANOS, COM VENCEDORES EM CADA EDIÇÃO, "CRIANDO AQUI UM HÁBITO E UMA TRADIÇÃO QUE PUXE PELO SETOR E QUE TRANSFORME ISTO NUM ATO DESAFIANTE NESTA ÁREA DO SETOR AUTOMÓVEL BASTANTE EXIGENTE". NUM AMBIENTE VIRTUAL, OS JOGADORES PODEM ENSAIAR AS VÁRIAS DECISÕES QUE TÊM DE TOMAR E VER O IMPACTO QUE TÊM. "O QUE QUEREMOS É QUE ESTE JOGO DE GESTÃO SE TORNE CADA VEZ MAIS AGARRADO À REALIDADE, O SEJA, QUE O QUE SE PASSA NO MUNDO VIRTUAL CONSIGA TRADUZIR, O MAIS POSSÍVEL, AQUILO QUE SE PASSA NA VIDA REAL", SUBLINHAM OS RESPONSÁVEIS DA POLIVALOR.



ESTUDOS DE MERCADO VIRTUAIS

Sempre que faz "login", o jogador acede a um conjunto de informações financeiras para ele saber como está a sua vida financeira – se está a ganhar ou a perder dinheiro – e tem alertas diários sobre as coisas que estão a acontecer, da concorrência, nomeadamente: "Não são desafios, mas informações de mercado sobre o que está a acontecer que podem, ou não, influir numa decisão qualquer que ele possa ter de tomar. São estudos de mercado diferentes, que o jogador pode obter através da compra de créditos com o plafond que possui. Esses dados de mercado são apurados em função daquilo que todos os jogadores que estão a participar no jogo fazem", explica a Polivalor. Estão previstos quatro tipos de estudos de mercado: um sobre "benchmarking" relativamente ao preço de venda da mão-de-obra; outro de satisfação do cliente; outros resultados líquidos; e outros de investimentos de marketing.

QUATRO CENÁRIOS

Serão postos quatro cenários aos jogadores. As várias variáveis vão sendo lançadas, fazendo com que cada participante tenha que tomar uma decisão. Haverá um cenário novo a cada mês, o equivalente a cada três meses na vida real. Após os desafios serem lançados, há um prazo para a decisão ser tomada. Se o gestor deixar terminar o prazo, é considerada uma não resposta, pelo que nada se altera em relação aos parâmetros de análise do jogo antes do desafio. Todavia, como o mercado é dinâmico, essa não decisão trará consequências para a vida da empresa. De cada vez que se fecha um quadrimestre no jogo (o que ocorre ao fim de um mês de jogo) há uma estimativa de como os resultados estão.

ESTRATÉGIA

"As pessoas terão de perceber que face aos cenários propostos, terão de ter uma estratégia", refere a Polivalor. "Quando o jogo começar a ser lançado, diríamos que todos os participantes terão de lá ir todos os dias", sublinham os criadores do jogo. "Haverá também decisões de marketing para tomar, definindo quando é que uma campanha de peças, de desconto de mão-de-obra ou outra começa e acaba, por exemplo, bem como o seu orçamento", aponta a Polivalor.

IMPACTO DAS DECISÕES

Todas as decisões influenciam os resultados, os custos e as vendas. Terminado o desafio, vamos começar a ver os impactos que essas decisões têm no dia-a-dia da empresa. Isso não impede que ao longo dos dias e na evolução do negócio, não tenha de tomar decisões na área dos recursos humanos, como, por exemplo, contratar ou despedir pessoas virtualmente. Um exemplo: se eu despeço dois especialistas, essas duas pessoas vão ficar disponíveis no mercado de contratação de trabalho, podendo outro jogador recrutá-las para a sua oficina. Também em função da lei da oferta e da procura, o preço da mão-de-obra contratável também irá variar, consoante haja mais ou

CONCURSO ACONTECERÁ TODOS OS ANOS

menos técnicos da área que pretendo contratar. E como na vida real, o preço da mão-de-obra de cada especialidade é diferente umas das outras. A contratação direta tem influência nos custos e nos resultados da empresa. Há também faltas: as pessoas faltam por doença, para férias, para formação. Também em função das decisões tomadas, poderá haver técnicos que se demitem. Técnicos mais qualificados representam mais custos para a empresa, mas também proporcionam um retorno superior. Até porque o indicador de satisfação que é usado para avaliar a performance das oficinas, também é uma variável usada. Um fraco índice de satisfação faz com que uma oficina perca clientes. Os que têm um elevado índice de satisfação, significa que têm uma alta taxa de fidelização de clientes. Isso, tal como no dia-a-dia, também irá acontecer neste ambiente virtual.

VENCEDORES

Neste jogo não trabalhamos com moeda verdadeira, seja dólar ou euro. Trabalhamos com unidades monetárias. Neste jogo, vamos usar o resultado líquido antes de impostos. É aí que nós vamos medir o resultado financeiro da performance da empresa. Ganha quem tiver o resultado líquido maior.

PRÉMIOS

O prémio será dinheiro para os dez primeiros lugares, mais significativos para os três primeiros lugares. Do 4º ao 10º lugar haverá prémios de participação também em dinheiro. Todos os outros recebem prémios de participação no jogo, sem nenhuma classificação a partir do 11º.

ANÁLISE CIENTÍFICA

O relevo que é dado aos vários estudos de mercado permite compreender o "mindset" do participante, percebendo-se se ele está preocupado com a concorrência ou não e se ele, em função da concorrência ajusta as suas decisões, por exemplo. No final do jogo, está previsto que uma universidade de referência analise cientificamente dois fatores muito importantes que nós valorizamos: o processo de decisão e a liderança. Quem gere as organizações tem de ter determinadas características de liderança.

FIDELIDADE

SEGUROS DESDE 1908

PLANO
AUTOESTIMA

FIDELIDADE AUTOMÓVEL

O 1º SEGURO DE DANOS PRÓPRIOS PENSADO PARA CARROS COM MAIS DE 4 ANOS

Uma solução inovadora e acessível para quem gosta mesmo do seu carro.

Em estrada, é importante preocupar-se com os outros carros, mas é importante também preocupar-se com o seu. Se não tem seguro de Danos Próprios por achar que já não compensa pelos anos que o seu carro tem, descubra o novo Plano Autoestima exclusivo para carros usados - um seguro inovador e de preço acessível, criado a pensar em quem quer que o seu carro seja para durar. E se precisa do carro todos os dias, mesmo quando ocorre um acidente, esta é uma solução de **Autoestima Automóvel** que também se preocupa em assegurar a sua mobilidade.

Informe-se já no seu Mediador ou numa Agência Fidelidade e aumente a Autoestima do seu automóvel.



Esta informação não dispensa a consulta da Informação pré-contratual e contratual devidamente exigidas.

fidelidade.pt

Fidelidade - Companhia de Seguros, S.A. - NIPC e Matrícula 500 918 880, na CRC Lisboa. Sede: Largo do Gilharré, 30, 1249-017 Lisboa - Portugal.
Capital Social € 381 150 000 • Linha de Apoio ao Cliente: T. 808 29 39 49 • F. 21 323 78 09 E. apoiocliente@fidelidade.pt
Atendimento telefónico personalizado nos dias úteis das 8h30 às 20h



ZONA 1

EIXO
AV. LIBERDADE
BAIXA

**LIGEIROS: SÓ ANO 2000
E POSTERIORES**

**PESADOS: SÓ OUTUBRO DE 2000
E POSTERIORES**

Normas de emissão Euro 3



ZONA 2

LIMITE A SUL DA AV. CEUTA
EIXO NORTE-SUL
AV. FORÇAS ARMADAS
AV. EUA
AV. MARECHAL ANTÓNIO SPÍNOLA
AV. INFANTE DOM HENRIQUE

**LIGEIROS: SÓ JANEIRO DE 1996
E POSTERIORES**

**PESADOS: SÓ OUTUBRO DE 1996
E POSTERIORES**

Normas de emissão Euro 2

ATRAVESSAMENTOS PERMITIDOS

- 01 Na Av. de Liberdade: Praça da Alegria/Rua das Pretas
- 02 Na Baixa: Rua da Conceição, como ligações entre colinas



OFICINAS PREJUDICADAS COM PROIBIÇÃO DE CIRCULAR EM LISBOA



**ANTERIORES
A 2000**

**INTERDITA ZONA
CENTRAL DE LISBOA**

**HORÁRIO
INTERDIÇÃO**

**DIAS ÚTEIS
DAS 7H ÀS 21H**

VEÍCULOS ANTERIORES AO ANO 2000 NÃO PODEM ENTRAR NA ZONA MAIS CENTRAL DE LISBOA

A MEDIDA, IMPOSTA PELO MUNICÍPIO ALFACINHA, PÕE EM CAUSA A ATIVIDADE DE MUITAS EMPRESAS DA REPARAÇÃO E MANUTENÇÃO AUTOMÓVEL, BEM COMO ALGUMAS MICRO-EMPRESAS LIGADAS AO COMÉRCIO DE COMPONENTES PARA O RAMO AUTOMÓVEL.

NO TOTAL SERÃO PERTO DE 300 AS EMPRESAS DIRETAMENTE AFETADAS, QUE ESTÃO LOCALIZADAS DENTRO DA ÁREA DE EXCLUSÃO DE CIRCULAÇÃO.

A Câmara Municipal de Lisboa implementou no dia 15 de janeiro a terceira fase da Zona de Emissões Reduzidas (ZER). Com esta medida, apenas os veículos ligeiros que respeitem as normas ambientais Euro 3 (em geral, veículos ligeiros fabricados depois de janeiro de 2000 e pesados depois de outubro de 2000) podem entrar no eixo da Av. Liberdade e Baixa. Por seu lado, na zona envolvente e contígua a esta área mais central, só podem circular viaturas que respeitem as normas de emissão Euro 2 (em geral, veículos ligeiros fabricados depois de janeiro de 1996 e pesados depois de outubro de 1996). Para além dos fortes constrangimentos quanto à mobilidade e acessibilidade para os proprietários dos veículos com idade superior a 15 ou 19 anos, consoante a zona geográfica a que digam respeito, estas medidas, introduzidas por motivos ambientais, veio pôr em causa a atividade, senão mesmo a sobrevivência, de muitas micro e pequenas empresas, particularmente do segmento da reparação e manutenção automóvel, localizadas dentro da área de exclusão de circulação. A ANECRA não põe em causa os princípios que nortearam a génese da medida, mas discorda da forma como foi implementada. A ANECRA entende que, em face das dificuldades financeiras de grande parte das pessoas para poder trocar de carro, uma solução exequível para garantir a mobilidade de uma vasta camada da população seria a aposta em viaturas GPL e Gás Natural, “viatura amigas do ambiente, com evidentes vantagens para os seus proprietários, quer em termos de custo de benefício, quer em termos ambientais, quer em termos energéticos”, refere a associação.

A ANECRA lembra, no entanto, que a transformação de viaturas para funcionarem com GPL está entravada pela inexistência de novos técnicos credenciados neste tipo de combustível. “Para tal efeito, tornar-se-á necessária uma resposta urgente, da parte do Instituto da Mobilidade e dos Transportes (IMT), para a criação de regulamentação complementar capaz de permitir a execução da legislação publicada em 25 de Junho de 2013, no seguimento da luta travada pela ANECRA, há mais de 20 anos, com vista à eliminação dos principais constrangimentos à adoção desta solução energética amiga do ambiente, como aliás, é reconhecido no Regulamento Camarário, que exclui estas viaturas das medidas agora implementadas em Lisboa”.

A ANECRA advoga ainda que sejam criados incentivos fiscais à instalação de equipamentos de GPL/GNC, nos veículos com matrícula de ou anterior ao ano de 2000. A associação questiona “como poderão sobreviver as empresas de reparação automóvel, estabelecidas no centro de Lisboa, na sua maioria reparadores independentes, que até agora encontravam nas viaturas anteriores a 2000, uma parte muito significativa dos seus clientes, que em grande maioria estão sedeados em locais fora da zona de exclusão?”.

A ANECRA apela para que o município de Lisboa introduza medidas que permitam atenuar os prejuízos destas regras causados às pequenas empresas de comércio e serviços, “nomeadamente às empresas de reparação automóvel, estas as mais prejudicadas, por lhes ter sido retirado parte do potencial de clientes”.



BMW JÁ ESTÁ A VENDER SÉRIE 2 CABRIO

O **BMW Série 2 Cabriolet** que chega agora ao mercado português é o sucessor do Série 1 Cabrio.

A capota de lona, em três cores à escolha, é operada em 20 segundos, podendo ser acionada até uma velocidade de 50 km/h.

O Diesel de serviço será o 220d com 190 cv. A versão mais performante do descapotável será o M235i com 326 cv, a partir de 66 500 euros.

BMW SÉRIE 2 CABRIO

A PARTIR DE 47.000 €

RENAULT KADJAR, O IRMÃO DO CAPTUR

Feito com base na mesma plataforma do Nissan Qashqai, o **Renault Kadjar** é a mais recente proposta da marca francesa para o segmento dos SUV de segmento C.

Podendo ser visto como o irmão do Captur, o Kadjar mede 4,45 metros de comprimento e vai ser disponibilizado em versões de tracção 4x2 e 4x4, deitando mão também aos já conhecidos motores 1.5 e 1.6 litros turbodiesel.

A mala mede 472 litros. A sua comercialização no mercado português está prevista para setembro.

1.6 DCI

130 cv



KIA SPORTSPACE CONCEPT FEITO NA EUROPA

Desenhado pelo departamento europeu de estilo da Kia em Frankfurt, Alemanha, este **SportSpace Concept** é um protótipo que projeta uma futura carrinha Optima de linhas dinâmicas.

O modelo de segmento D, ao jeito de uma shooting brake, foi mostrado no salão de Genebra, em março, numa configuração para quatro pessoas.

1.7 CRDI

136 cv



OPEL CORSA COM VERSÃO OPC

O Opel Corsa vai também estar presente com uma variante de maior capacidade dinâmica. Com uma estética mais agressiva, jantes de 17" e um interior mais desportivo, o **Corsa OPC** (Opel Performance Center) possui o 1.6 Turbo com 207 cv e 245 Nm de binário para lhe dar alma, o qual está articulado a uma transmissão manual de seis velocidades.

Acelera dos 0 aos 100 km/h em 6,9 segundos.
Ao nível dos consumos, a marca declara 7,5 l/100 km.

1.6 TURBO

207 cv



NOVA GERAÇÃO SKODA SUPERB CHEGA EM SETEMBRO

A Skoda apresentou oficialmente o novo **Superb**, familiar que chega, assim, à terceira geração desenvolvida a partir da plataforma MQB, do Grupo VW.

Em termos de dimensões, o modelo checo cresce 28 mm de comprimento e aumenta 80 mm na distância entre eixos. A bagageira chega agora aos 625 litros (mais 30 litros). Será vendido em setembro, como berlina e carrinha.

O motor a gasóleo mais acessível é o 1.6 TDI com 120 cv, o qual terá uma versão Greenline no final deste ano.

1.6 TDI
2.0 TDI

120 cv
150 / 190 cv

1.4 TSI
1.8 TSI
2.0 TSI

125 / 150 cv
180 cv
220 / 280 cv



TERCEIRA GERAÇÃO DO FORD FOCUS RS

A Ford revelou a terceira geração do **Focus RS**, a qual se caracteriza por apresentar tração integral com controlo vetorial dinâmico do binário, desenvolvido pela Ford Performance.

O novo RS está equipado com o motor 2.3 EcoBoost de quatro cilindros, o mesmo do Mustang. Tem uma caixa manual de seis velocidades, pneus 235/35 R19, bancos desportivos Recaro, suspensão desportiva e amortecedores reguláveis em duas posições. As emissões de CO2 são reduzidas em cerca de 20% face ao antecessor.

2.3 ECOBOOST

320 cv



EMPREENDEDORISMO E INOVAÇÃO NA REPARAÇÃO AUTOMÓVEL

A ANECRA REVISTA CONTACTOU JOSÉ LEAL TEIXEIRA, FUNDADOR DA JOSÉ LEAL & FILHOS LDA., COM O OBJETIVO DE NOS DAR A CONHECER UM POUCO MELHOR ESTA EMPRESA DE REPARAÇÃO AUTOMÓVEL, LOCALIZADA EM MOZELOS - SANTA MARIA DA FEIRA.

A José Leal & Filhos Lda. é uma empresa familiar que foi criada em 1977 na localidade de Mozelos, pela mão de José Leal Teixeira, denominando-se inicialmente "José Leal Teixeira Lda". A empresa ficou com a denominação atual em 2013, quando os 2 filhos de José Leal se tornaram também sócios da empresa.

Hoje emprega 17 pessoas e disponibiliza todo o tipo de serviços de Mecânica, Bate-chapa, Pintura, Eletricidade, Estofador e Pneumáticos.

Por via da formação profissional do sócio fundador, a empresa iniciou a sua atividade vocacionada para serviços de pintura automóvel. Com o seu espírito empreendedor, José Leal desde muito cedo adotou uma política de inovação, aderindo desde logo às mais recentes técnicas e tecnologias de repintura automóvel tendo, para isso, frequentado diversas formações na área da pintura. Fruto deste do seu empenho e do espírito empreendedor, José Leal implementou em 1980 a sua primeira estufa e máquina de afinação de tintas, em 1981 deu início à variante de bate-chapa e, em 1988, adquiriu finalmente o seu primeiro banco de ensaio.

Após alguns anos de intensa atividade, já trabalhavam com ele nesta pequena empresa familiar 6 funcionários distribuídos pelas áreas de bate chapa e pintura. Em 1994, quando foram inauguradas aquelas que são as atuais instalações, decidiu enveredar também pela vertente da mecânica automóvel.

BILHETE DE IDENTIDADE EMPRESA DO MÊS

| | |
|-------------------------|---|
| NOME | JOSÉ LEAL & FILHOS, LDA |
| ANO DE FUNDAÇÃO | 02-01-1977 |
| LOCALIZAÇÃO | RUA VILAS DE TRÁS, 898 4535-233 MOZELOS GPS: 40.997326; -8.577311 |
| PRINCIPAIS RESPONSÁVEIS | JOSÉ LEAL TEIXEIRA LUÍS ANDRÉ LEAL |
| Nº DE EMPREGADOS | 17 |
| ÁREA COBERTA OFICINA | 2000M ² |
| SERVIÇOS DISPONÍVEIS | MECÂNICA BATE-CHAPA PINTURA ELETRICIDADE ESTOFADOR PNEUMÁTICOS |

"A EMPRESA ADOTOU UMA POLÍTICA DE INOVAÇÃO, ADERINDO SEMPRE ÀS MAIS RECENTES TÉCNICAS E TECNOLOGIAS DE REPINTURA AUTOMÓVEL"



VIRE A PÁGINA

APOSTE NA SUA FORMAÇÃO
E COMECE UMA CARREIRA
ESTIMULANTE.



PDAM

Programa de Desenvolvimento
AREA MANAGERS

2015

INSCRIÇÕES ABERTAS A PARTIR DE 1 JANEIRO 2015



condições especiais
para sócios ANECRA

O PDAM - Programa Desenvolvimento para Area Managers

proporciona uma formação geral sobre a actividade desenvolvida por profissionais que são ou desejam ser Area Managers (responsáveis de zona).

Destina-se a profissionais ativos que estejam a exercer a função ou que pretendam exercê-la no futuro.

Veja o detalhe do programa em www.polivalor.pt

PROGRAMA CERTIFICADO COM
ENTREGA DE DIPLOMA



CERTIFICAÇÕES



CONTACTOS

POLIVALOR
formacao@polivalor.pt
Telef: 214 359 495

Satisfeito por ter construído esta empresa de raiz, dotando-a de todo o tipo de especialidades e valências do setor automóvel, José Leal comentou-nos que “é uma mais-valia para os clientes terem acesso a uma oficina onde podem efetuar todos os serviços, incluído a inspeção periódica da viatura e o aluguer de viaturas de substituição, isto porque também estamos habilitados para tal dado possuímos o CAE necessário das empresas de aluguer de viaturas sem condutor”. José Leal disse ainda que espera que, após ter atravessado uma fase complicada nos últimos anos devido à crise, o ano de 2015 traga um crescimento mais forte ao setor automóvel para que seja possível uma maior evolução também da sua atividade.

PARCERIA COM A BOSCH É UMA MAIS-VALIA

A empresa José Leal & Filhos, Lda já passou por diversas fases de evolução, tendo-se adaptado à realidade do mercado da reparação e manutenção automóvel ao longo dos anos. Assim, e tendo sempre em vista uma melhoria da qualidade do serviço prestado, a empresa José Leal & Filhos Lda. aderiu à rede BoschCar Service.

“Esta opção foi tomada em virtude da evolução do próprio automóvel e da necessidade de fazer uma parceria com quem possui a melhor tecnologia e conhece o veículo desde a sua construção. É aqui que reside a mais-valia da marca Bosch, dado que são parceiros das grandes marcas de automóveis. Como parceiros da Bosch temos acesso a um grande número de formações referentes a todos os aspectos da mecânica e electricidade automóvel, bem como a um contacto direto com o centro de apoio Bosch, disponível apenas para os seus associados” refere José Leal que acrescenta “Esta parceria é uma mais-valia em relação à nossa concorrência mais direta, nomeadamente no que se refere ao acesso que temos às ações de formação e à informação”. José Leal está consciente que o sector automóvel é um mercado muito dinâmico que não estagna e que em cada ano que passa, as novidades apresentadas estão em consonância com as mais recentes inovações e tecnologias que vão saindo. “Para se poder competir com os concessionários das marcas, que possuem toda a informação e formação, é necessário estarmos aliados a quem está na vanguarda dessa tecnologia e isto é a Bosch. Esta parceria representa para a nossa empresa uma garantia de evolução e acompanhamento constante do mercado.

CONCORRÊNCIA DESLEAL SEM FISCALIZAÇÃO

José Leal referiu ainda que o proliferar da concorrência desleal levada a cabo pelas micro oficinas que, não possuindo uma estrutura organizada, conseguem escapar à fiscalização das entidades reguladoras, nomeadamente fiscais e ambientais, ficando isentas muitas vezes das obrigações inerentes à actividade e podendo por isso cobrar preços de mão-de-obra muito abaixo da realidade do mercado nacional.

Para este profissional, a solução para a eliminar tais discrepâncias, passa pela existência de uma entidade reguladora para o sector automóvel, que fosse responsável por toda a fiscalização e regulação para quem pretendesse trabalhar no sector.

EQUIPAMENTO OFICINAL

| | |
|---|----------|
| ELEVADORES | 7 |
| EQUIP. MONTAGEM PNEUS | 1 |
| MÁQUINA ALINHAMENTO | 1 |
| LINHA DE PRÉ-INSPEÇÃO | 1 |
| EQUIP. DIAGNÓSTICO ELETR. BOSCH | 1 |
| EQUIP. DIAGNÓSTICO ELETR. BERTON | 1 |
| EQUIP. CARREG. AC | 1 |
| MEDIDOR CO | 1 |
| BANCO DE ENSAIO | 3 |
| EQUIP. SOLDAR P. PONTOS | 3 |
| MIG | 1 |
| TIG | 1 |
| EQUIP. SOLDAR ALUMÍNIO | 1 |
| EQUIP. REPARAÇÃO PLÁSTICOS | 1 |
| ÁREAS PREPARAÇÃO | 6 |
| ESTUFA | 2 |



“A PARCERIA COM A BOSCH É UMA GARANTIA DE EVOLUÇÃO E ACOMPANHAMENTO CONSTANTE DO MERCADO”

CHAMPION

RELEASE THE *FULL*
POTENTIAL



Distribuidor exclusivo para Portugal.

FIMAG-IMPORTAÇÃO E COMÉRCIO DE ACESSÓRIOS,LDA.

WWW.CHAMPIONLUBES.PT



BRAGA

RUA CARLOS MAGALHÃES, N.º 7
QUINTA DE CABANAS - DUME
4701-905 BRAGE
T. 253607470 - F. 256307476
E. geral@fimag.pt - www.fimag.pt

PORTO

RUA DELFIM FERREIRA, N.º 7
RAMALDE
4100-201 PORTO
T. 225323360 - F. 225353366

LISBOA

RUA ARY DOS SANTOS, N.º 14
FIGO MADURO
2685-312 LISBOA
T. 219498180 - F. 239497008

COIMBRA

R. ADRIANO LUCAS LOTE, N.º 8
EIRAS
3020-430 COIMBRA
T. 239497000 - F. 239497008



DS ESTREIA-SE NO CAMPEONATO NACIONAL DE RALIS 2015

O DS 3 Vodafone Team, com a dupla José Pedro Fontes/Inês Ponte que ostenta o ceptro de Vice-Campeã Nacional de Ralis 2014, vai estreiar-se no Campeonato Nacional de Ralis de 2015, com um DS 3 R5. A preparação estará a cargo da estrutura da Sports & You.



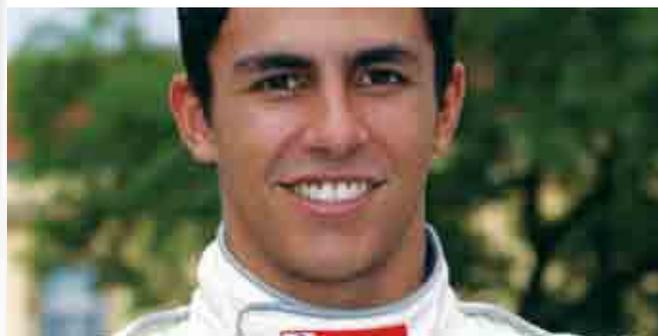
CAMPEONATO NACIONAL DE TRIAL 4X4 2015

A nova temporada de trial 4x4 foi oficialmente apresentada no passado dia 10 de janeiro, em Ermesinde. Os motores começaram já a preparar-se para a primeira prova do campeonato nacional no dia 1 de Março em Valongo, organizado pelo Clube Trilhos do Norte.



CAMPEONATO NACIONAL DE MONTANHA 2015

Martine Pereira confirmou já a sua participação no campeonato nacional de montanha 2015, regressando ao volante de um Lola T 70, depois de ter feito as duas épocas anteriores ao volante do seu Alfa Romeo.



DIOGO GAGO É PILOTO OFICIAL DA PEUGEOT SPORT EM 2015

Diogo Gago será em 2015, o primeiro piloto português a representar a Peugeot Sport a nível oficial nos ralis, disputando a totalidade do calendário do Campeonato Europeu de Ralis Júnior com a equipa da marca francesa. O piloto Diogo Gago fará dupla com Jorge Carvalho.



MÁRIO BARBOSA COM CITROËN DS3 NOS SUPERCARS

O tricampeão nacional de Ralicross na Divisão 2, Mário Barbosa vai regressar à modalidade em 2015 mas agora em estreia na categoria-rainha, os Supercars, ao volante de um DS3 outrora pilotado por Sébastien Loeb.

Continental 
The Future in Motion



www.contitech.de/aam-pt

Our Drive - Your Success.

A posição de liderança da ContiTech Power Transmission Group no mercado de equipamento original é a plataforma para o aftermarket internacional.

ContiTech Antriebssysteme GmbH
ContiTech España
info@contitech.es

ContiTech



PAULO MOURA PRESIDE À ARAC

No passado dia 22 de janeiro tomaram posse os novos Órgãos Sociais da ARAC, eleitos para o triénio 2015/2016/2017. O novo presidente do Conselho Diretor é agora Paulo Moura, em representação da EUROPCAR. Integram também o Conselho Diretor, Luís Alexander Schunk em representação do Volkswagen Bank GMBH – Sucursal em Portugal, que tem a presidência da secção de Aluguer de Longo Prazo, António Mendonça em representação da AVIS, que tem agora a presidência da secção de rent-a-car, Jorge Simões, em representação da RETA – Locação e Gestão de Frotas, SA, que ficou com a presidência da secção do AVM – Aluguer de Veículos de Mercadorias e Veículos de Características Especiais, Luís Passos, em representação da JAPRAC, que representa a Região Norte, Carlos Sousa, em representação da IBEROCAR, a quem cabe a representação da Região Centro, António Silva, em representação da HERTZ, o qual representa a Região da Grande Lisboa, Honório Teixeira, em representação da VISACAR, a quem cabe a representação da Região Sul e Luís Rego, em representação da ILHA VERDE, representando as Regiões Autónomas dos Açores e Madeira.

O Conselho Fiscal é presidido por João de Sousa Braz em representação da CAEL – Consórcio de Automóveis Excelsior, Lda, tendo como vogais Miguel Queiroga Soares Correia, em representação da EPI, Lda e Agostinho Diogo em representação da RENTAUTO.

A Mesa da Assembleia Geral é presidida por Ana Tomé, em representação da RCI Gest, IFIC e como Vice- Presidente e Secretário José Cerdeira e Rui Santos em representação respectivamente das empresas REALCAR e A.MOITA.



TITAN GT1 PARA MOTORES BLUETEC

O óleo de motor TITAN GT1 PRO FLEX SAE 5W-30 da FUCHS, produto PREMIUM com as aprovações MB-Approval 229.51, BMW Longlife-04 e dexos2 TM, vê agora a sua performance e aplicações aumentadas com a adição da nova aprovação da Mercedes Benz, MB-Approval 229.52, especialmente desenvolvida para os novos motores BLUETEC. Com esta nova aprovação, o TITAN GT1 PRO FLEX SAE 5W-30, torna-se um produto com os mais elevados requisitos de estabilidade à oxidação e economia de combustível. De salientar, que esta nova aprovação é totalmente compatível com a anterior MB-Approval 229.51.



LEIRIDIESEL É PME EXCELÊNCIA 2014

No ano em que a empresa comemora 25 anos de atividade, a Leiridiesel recebeu a Distinção PME Excelência, distinção que recebe pelo segundo ano consecutivo.

A administração da LD Auto – Leiridiesel Group esteve representada por Flávio Relva, Pedro Branco (Diretor Financeiro) e Mónica Gonçalves (Diretora Comercial) recebeu a distinção na cerimónia oficial realizada no dia 26 de janeiro, em Santa Maria da Feira onde consideraram que “este é um louvor justamente repartido pelas oito delegações do grupo, pelos cerca de cem colaboradores, milhares de clientes e uma verdadeira “mão cheia” de excelentes fornecedores e parceiros”.



CONTITECH COM NOVA APLICAÇÃO AUTOMOTIVE AFTERMARKET

A nova aplicação “ContiDrive” do ContiTech Power Transmission Group transporta para o smartphone do utilizador o universo completo das correias e dos componentes de acionamento por correia da ContiTech, permitindo a pesquisa de artigos diversos e notícias, disponibilizando gráficos 3D animados, vistas pormenorizadas e animações ilustrativas, que mostram detalhes dos produtos. Com esta aplicação os utilizadores têm um acesso rápido e prático a todo o tipo de informações específicas sobre produtos e novidades para o Automotive Aftermarket (mercado pós-venda automóvel).

FIDELIDADE
SEGUNOS DESDE 1888

FIDELIDADE COBRE DANOS PRÓPRIOS EM CARROS COM MAIS DE 4 ANOS

A Fidelidade lançou o Plano Autoestima, o primeiro seguro automóvel de danos próprios pensado para carros com mais de 4 anos em que o automóvel passa a estar protegido com um capital seguro correspondente a 70% do valor.

O Plano Autoestima vem responder a uma necessidade que existe no mercado. No final de 2012, a média do parque automóvel era de 11,1 anos, e 71% dos automóveis tinha entre 5 e 20 anos de idade. Dentro da carteira de clientes de seguro automóvel da Fidelidade, apenas 15% tem seguro de Danos Próprios. Extrapolando este dado para o mercado em geral, a

seguradora concluiu que a maioria dos automóveis tem mais de 4 anos e seguro sem proteção contra danos próprios.

O Plano Autoestima dirige-se assim aos automobilistas que sentem a necessidade de terem o seu automóvel protegido e sempre nas melhores condições.



ALFREDO AMARAL NA DIREÇÃO IBÉRICA DA PEUGEOT, CITROËN E DS

Alfredo Amaral assumiu a Direção de Portugal no quadro da Direção Geral das marcas Peugeot, Citroën e DS para a Península Ibérica. Esta nomeação inscreve-se na política de otimização comercial da PSA Peugeot Citroën na Europa para acelerar o crescimento do Grupo e impulsionar em Portugal o posicionamento das marcas Peugeot, Citroën e DS, que conservarão cada uma a sua identidade e especificidades próprias. Com 57 anos e uma carreira de 33 anos na área automóvel, Alfredo Amaral assumia desde 2012 a Direção Geral da Peugeot Portugal. No âmbito das suas novas funções, Alfredo Amaral assumirá também para Portugal a representação da PSA Peugeot Citroën junto dos organismos nacionais e das entidades relacionadas com o sector automóvel.



BERGÉ PODE FICAR COM MITSUBISHI PORTUGAL

A Autoridade da Concorrência tornou pública a sua decisão positiva face à aquisição de uma participação maioritária por parte da Bergé Automoción no negócio nacional da Mitsubishi Motors Portugal. A Bergé Automoción é atualmente o maior distribuidor independente de automóveis na Península Ibérica e na América Latina, representando um total de 25 marcas (entre distribuição e retalho), com presença em seis países: Espanha, Portugal, Chile, Perú, Colômbia e Argentina.

O Grupo está presente em Portugal desde 1998, através da Bergé Automoción, onde se iniciou com a importação da Chrysler e Jeep, reforçando em 2004 os seus ativos com a agregação da KIA e mais tarde, em 2006, da Isuzu.



AUTOMÓVEL
CLUB DE PORTUGAL

PRÉMIO EUROPEU EM SEGURANÇA PARA ACP

A Comissão Europeia atribuiu ao Automóvel Club de Portugal o Prémio Europeu Excelência em Segurança Rodoviária 2015 pelo programa de educação rodoviária ACP Kids. A cerimónia de entrega do prestigiado prémio tem lugar hoje, dia 4 de fevereiro, em Bruxelas, e é presidida pela Comissária Europeia dos Transportes, Violeta Bulc.

O Prémio Excelência em Segurança Rodoviária distingue anualmente as práticas mais inovadoras realizadas no âmbito da Carta Europeia de Segurança Rodoviária, que é a maior plataforma da sociedade civil sobre a matéria.



ALD
Automotive

ALD AUTOMOTIVE ASSINA PARCERIA COM ACP

A ALD Automotive e o Automóvel Club de Portugal (ACP) assinaram um acordo de Parceria para o Programa ACP Usados 5 Estrelas. No âmbito do Programa Usados 5 Estrelas, o ACP disponibiliza aos seus sócios, viaturas usadas provenientes dos contratos de renting ALD Automotive, sendo estas criteriosamente selecionadas de modo a oferecer veículos com idade até 4 anos, histórico de manutenção completo, garantia de 2 anos, condições de aquisição e financiamento muito vantajosas, totalmente inspeccionadas e revistas com o selo de qualidade ALD Automotive.

Esta Parceria assegura ao ACP o fornecimento (destas viaturas) com a confiança da Gestão ALD Automotive e proporciona à ALD Automotive um canal privilegiado para a venda a particulares das suas melhores viaturas usadas.



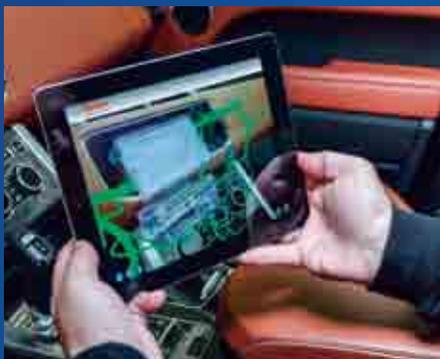
3M PREMEIA PROFISSIONAIS EXIGENTES

No seguimento da campanha de lançamento da FITA DE MASCARAR 233+, indicada para todo o processo de mascarar em qualquer reparação automóvel, a 3M Ibéria lançou várias promoções e um sorteio aos profissionais "auto-exigentes". Todos os profissionais que adquiriram pelo menos uma caixa de FITA 233+, em 2014, puderam habilitar-se a ganhar um dos três grandes prémios a sorteio: O sorteio decorreu no final do ano de 2014 e os respetivos prémios acabam de ser entregues aos profissionais das seguintes oficinas:

1º Vencedor - oficina:
AUTOPEREZ CASTEJON, SL;

2º Vencedor - oficina:
Automoviles Citroen España;

3º Vencedor - oficina:
Automoviles ENMA.



BOSCH APRESENTA SOLUÇÕES INTELIGENTES NO CES 2015

A Bosch apresentou no International Consumer Electronics Show 2015 (CES) soluções inteligentes criadas para permitir que os consumidores tenham uma vida mais conveniente, eficiente e segura. A Bosch demonstrou na CES 2015 de que forma é possível fazer dos carros uma parte ativa da internet e disponibilizar aos condutores uma série de benefícios na área. A empresa oferece equipamento que estabelece a ligação com o mundo exterior, um conjunto de softwares básicos e flexíveis que reúnem fornecedores e utilizadores, bem como inúmeros serviços relacionados. O ativador físico para qualquer solução inteligente é a unidade de controlo de ligação da Bosch. Esta pequena caixa situada dentro do automóvel está ligada à rede e compreende um módulo de GMS para a comunicação e, geralmente, também inclui um módulo GPS que fornece dados sobre a sua localização atual. A Bosch oferece esta unidade em várias configurações para aplicações em carros de passageiros, camiões e motos. Já em 2016, a Bosch espera que na Europa e nos Estados Unidos cada veículo comercial novo de longas distâncias tenha uma solução de rede.



EPSON E MERCEDES AMG PETRONAS EM PARCERIA

A Epson acaba de anunciar uma parceria global de longa duração com os campeões FIA Fórmula 1 em 2014, a equipa MERCEDES AMG PETRONAS Formula One™.

A Epson será o parceiro oficial de equipa da MERCEDES AMG PETRONAS, disponibilizando a sua experiência nas áreas de produtos de impressoras a jacto de tinta, scanners, projetores 3LCD e wearables, incluindo óculos inteligentes e produtos sensíveis para a saúde/desporto.

O logotipo da Epson vai estar visível nos carros de corrida da MERCEDES AMG PETRONAS, bem como com imagem de marca nas viseiras dos capacetes e nos fatos dos corredores Lewis Hamilton e Nico Rosberg do equipamento da temporada de 2015.



TOMTOM APERFEIÇA MAPAS GLOBAIS

A TomTom anunciou a atualização de mapas a nível global, aumentando a cobertura e aperfeiçoando as funcionalidades para todos os clientes empresariais.

AS MELHORIAS NO MAPA GLOBAL INCLUEM:

A estreia de mapas pedestres em Berlim, Londres, Nova Iorque, São Francisco e Toronto em conjunto com geometria específica para pedestres, como por exemplo trilhos, caminhos de jardim e passeios não acessíveis de carro.

Introdução de moradas com número de porta para uma melhoria na navegação em Andorra, Dinamarca, Hong Kong, Polónia, Portugal, Eslováquia e Suíça.

A inclusão de 10 milhões de moradas com número de porta por toda a Europa, comportando uma cobertura regional total de 58 milhões.

Extensão de Mapas de Voz para 30 milhões de nomes e mais de 40 milhões de transcrições fonéticas, resultando numa melhor experiência de navegação falada.



CITROËN C4 CACTUS PREMIADO PELO MAIS BELO INTERIOR

A 30ª edição do «Festival Internacional Automóvel», premiou a CITROËN com o galardão para o «Mais Belo Interior do Ano» atribuído ao C4 Cactus.

Este prémio recompensa o modelo de série que encarna a abordagem mais relevante em termos de design de interiores, harmonia de volumes, escolha das cores e de materiais. Esta distinção, concedida por um júri de especialistas de diferentes origens, recompensa o trabalho feito pelas equipas de design interior da CITROËN.

Estética, facilidade de utilização e funcionalidade, o interior do C4 Cactus submerge os passageiros no universo do conforto e das viagens.

Rearrumar o habitáculo, oferecendo ao condutor e passageiros mais “à vontade”, mais hospitalidade e mais conforto: foi esta a abordagem que norteou a concepção do interior do CITROËN C4 Cactus, um design que convenceu o painel de jurados.

O ambiente interior é simultaneamente chique e descontraído, mergulhando os ocupantes no mundo das viagens e das bagagens, nomeadamente através das correias que se destacam dos painéis das portas. O painel de bordo, de traço fino e flutuante, conta na sua secção superior com um espaço de arrumação generoso e de acesso fácil, conseguido pela recolocação do airbag do passageiro no tejadilho, numa estreia mundial. Os bancos garantem o conforto ideal com um design no espírito de um sofá, enquanto o ecrã tátil de sete polegadas reagrupa os diferentes comandos, simplificando o painel de bordo.



We discover. You explore.

GOODYEAR LANÇA OITO MEDIDAS COM CLASSIFICAÇÃO AA

A Goodyear anunciou a introdução no mercado de oito medidas de pneus com a classificação AA na etiqueta europeia de pneus pertencentes à gama EfficientGrip Performance. As oito novas medidas AA complementam a ampla oferta de pneus Goodyear com classificação BA, que conta agora com outras 53 medidas do EfficientGrip Performance com essa mesma avaliação¹. A classificação AA representa o nível mais alto estabelecido pelas regulamentações da etiqueta europeia de pneus e significa que o pneu consegue um "A" tanto em eficiência de combustível como em aderência em piso molhado. "A" em eficiência implica que se reduziu a resistência à rotação. O lançamento dos pneus AA reforça o posicionamento da Goodyear entre os líderes da etiqueta de pneus e consequente compromisso com a inovação.



TECNOLOGIA BRIDGESTONE PARA VER DESGASTE

A Bridgestone anunciou o desenvolvimento de uma nova tecnologia que irá permitir estimar tanto o desgaste dos pneus, como a profundidade do seu piso. Esta tecnologia inovadora é baseada no conceito CAIS*1 (Informações Sensoriais sobre a Área de Contato do Pneu). A medida que o piso do pneu se desgasta, a sua capacidade de aderência em pisos molhados tende a diminuir. Além disso, um pneu que demonstre um extremo desgaste potencia o maior risco de avaria do próprio veículo. A nova tecnologia utiliza sensores ligados ao interior de pneus que permitem obter informações sobre as alterações na condição do piso durante a condução. Ao analisar esta informação, o condutor conseguirá, em tempo real, identificar quais as condições de desgaste do pneu.



CONTINENTAL LANÇA PNEUS RECAUCHUTADO

A Continental apresenta o novo ContiRe CityService, um pneu recauchutado a quente desenvolvido exclusivamente para veículos no setor da recolha de resíduos e reciclagem. O ContiRe CityService HA3 é extremamente robusto e flexível em todos os eixos, de forma a corresponder às condições altamente exigentes deste setor. O pneu recauchutado a quente, cujo composto é cortado de forma especial e resistente e resistente ao desgaste, também dá uma contribuição positiva na pegada ambiental das empresas de gestão de resíduos. O ContiRe CityService HD3 foi desenvolvido especialmente para o eixo do motor, proporcionando a melhor tração em ambientes particularmente exigentes. O piso tipo bloco não é direcional. Ambas as paredes laterais são reforçadas, pelo que o pneu pode ser usado de forma flexível em ambos os lados do eixo.



SHELL FORNECEDOR DA BMW A PARTIR DE 2015

A Shell anuncia que foi a marca escolhida pela BMW AG como fornecedor único e exclusivo, mundialmente recomendado para óleos de motor na pós-venda das seguintes marcas BMW: BMW, BMW i, BMW M, MINI e BMW Motorrad.

Desta forma, desde início de 2015, os lubrificantes Shell premium para motores de veículos ligeiros e motocicletas estão a ser fornecidos no serviço de pós-venda da BMW em mais de 3500 concessões, em mais de 140 países, incluindo China, Alemanha, Rússia, África do Sul, Coreia do Sul, Reino Unido, EUA e Portugal.



PARCERIA CONTINENTAL E KLOG

A KLOG – empresa de logística e transportes de capital cem por cento nacional – foi escolhida pela Continental como parceira exclusiva da empresa em Portugal no segmento short sea. A KLOG assegura, com várias saídas semanais, o transporte marítimo de mais de 200 TEU por mês para o espaço europeu – em mercados como Bélgica, Alemanha, Grécia, Finlândia e Noruega – bem como para Marrocos. A KLOG disponibiliza ainda o acesso permanente da Continental ao status da mercadoria. Através de uma plataforma online, é possível acompanhar, entre outros itens, o ponto de situação da carga, além das datas de recolha e dias previsto e efetivos de entrega.



COLA PATTEX PL PREMIUM FIX PARA FIXAÇÃO IMEDIATA

A Pattex PL Premium Fix é uma cola multi-materiais que pode ser aplicada em todo o tipo de suporte, obtendo-se máximas prestações em qualquer condição, mesmo na presença de superfícies húmidas. Esta cola resulta da mais avançada tecnologia exclusiva da Henkel com fórmulas que lhes conferem a máxima fixação inicial e a maior força final na colagem que possibilita aos profissionais a execução de trabalhos de colagem e fixação com maior rapidez. A aplicação desta cola é prática e simples, permitindo a fixação de diferentes materiais de forma muito mais limpa, com uma maior perfeição nos acabamentos. A Pattex PL Premium Fix permite trabalhar sempre de forma direta tanto em interior como em exterior, e com condições de temperaturas extremas, em todo o tipo de materiais nomeadamente metal, PVC rígido, plástico, etc.

TENDÊNCIAS

NOS MATERIAIS PLÁSTICOS DO AUTOMÓVEL

O PLÁSTICO TORNOU-SE NUM DOS MATERIAIS MAIS IMPORTANTES E UTILIZADOS NA INDÚSTRIA AUTOMÓVEL. AS PROPRIEDADES QUE POSSUI ADAPTAM-SE ÀS NOVAS NECESSIDADES QUE SÃO IMPOSTAS PELAS REGULAMENTAÇÕES EM TERMOS DE AMBIENTE. A RECICLAGEM DOS MATERIAIS E A REDUÇÃO DE PESO NOS VEÍCULOS SÃO OS DOIS FATORES PRINCIPAIS QUE IMPULSIONAM OS CONSTRUTORES DE AUTOMÓVEIS A DESENHAR OS SEUS VEÍCULOS COM UM MAIOR NÚMERO DE PEÇAS DE PLÁSTICO. AS NOVAS LINHAS DE TRABALHO DIRIGEM-SE PARA A PROCURA DE MATERIAIS RECICLÁVEIS E LIGEIOS, O USO DE FIBRAS NATURAIS PARA REFORÇAR OS PLÁSTICOS E O DESENVOLVIMENTO DOS BIPLÁSTICOS.



O AIRBUMP DO CITROËN C4 CACTUS AMORTECE OS PEQUENOS IMPACTOS



UM DOS PRINCIPAIS SETORES DO MERCADO DE CONSUMO É O AUTOMÓVEL

É um setor que está sempre na vanguarda, marcando a tendência na adoção de medidas para cumprir as novas normativas e regulamentos definidos. As normas em matéria de ambiente endureceram com o objetivo de reduzir o impacto provocado pela indústria. Por essa razão, os fabricantes de veículos adotaram o "eco design" como um pilar fundamental nas suas criações. Este consiste em reduzir os impactos ecológicos do veículo desde a sua conceção e em cada etapa da sua vida. Este inicia-se com a redução dos impactos da fabricação, compreendendo desde as emissões contaminantes, emissões de gás com efeito de estufa e de ruído, até à conceção dos veículos com uma alta percentagem da sua massa reutilizável no final da sua vida útil.



As tendências tecnológicas em novos desenhos dirigem-se em direção à criação de veículos mais sustentáveis, seguros e funcionalmente avançados com um maior conteúdo eletrónico, desenvolvendo-se novos sistemas de propulsão com combustíveis alternativos. As novas arquiteturas incluem veículos urbanos, pequenos e sustentáveis, de modo que os construtores aumentam as suas propostas de veículos elétricos, híbridos e com célula de combustível.

Esta tendência também exige o desenvolvimento de novos materiais e suas respectivas tecnologias de transformação. Deste modo, o desenho dirige-se até uma maior participação dos plásticos na massa dos automóveis, graças a duas das suas propriedades, a leveza e o facto de ser reciclável.

O número de peças de plástico que se podem encontrar num veículo é elevado, abrangendo desde componentes exteriores, como para-choques, faróis, guarda-lamas, aletas dianteiras, spoilers, molduras, até um sem fim de peças interiores, painel de instrumentos, demais painéis, revestimentos vários, entre os quais portas e condutas de ar, etc. Estas peças fabricam-se com materiais tradicionais como o polipropileno, o acrilonitrilo-butadieno-estireno, poliamida, policarbonato, poliuretanos, resinas de epóxi ou de poliéster, o SMC, mas o desenvolvimento de novos plásticos vai mudando os seus processos de fabrico, introduzindo na sua composição materiais e fibras naturais como reforço e substituindo-os por novos bioplásticos ou biopolímeros.



**O PLÁSTICO TORNOU-SE
NUM DOS MATERIAIS
MAIS IMPORTANTES
E UTILIZADOS NA
INDÚSTRIA AUTOMÓVEL**

mōtortec automechanika MADRID

Feira Internacional Líder para a Indústria
do Sector Automóvel em Espanha:
dirigida a visitantes profissionais
da Península Ibérica, América Latina
e Norte de África

11-14. 3. 2015

www.motortec-automechanika-madrid.com



messe frankfurt



IFEMA
Feria de
Madrid

PLÁSTICOS CONVENCIONAIS

Os tipos de plásticos empregues na indústria automóvel podem classificar-se em três grandes grupos, segundo o seu comportamento à temperatura

Os **termoplásticos**, que mostram uma grande capacidade de deformação e recuperação. Se se aquecem, comportam-se de forma reversível à temperatura, pelo que não são soldáveis e podem conformar-se ou deformar-se com o calor tantas vezes quantas as necessárias, embora também se possam reparar com adesivos. Os mais utilizados são o polipropileno (PP), acrilonitrilo-butadieno-estireno (ABS), poliamida (PA), polietileno (PE), Policloreto de polivinila (ou policloreto de vinil, mais conhecido como PVC).

Os **termoestáveis** mostram-se mais duros e quebradiços. Ao serem aquecidos não se modificam e um aquecimento excessivo provoca a sua decomposição sem, contudo, alterar a sua forma, por isso não se podem soldar, já que se carbonizam. A sua técnica de reparação é a dos adesivos. Encontram-se como plásticos termoestáveis as resinas de epoxi (EP) e as resinas de poliéster insaturado (UP).

Os **elastómetros** apresentam um comportamento elástico, deformando-se facilmente sob os efeitos de uma forma extrema e, quando esta cessa, recuperam a sua forma. A sua reparação é feita por intermédio de adesivos e não se podem soldar, já que se degradam ao receberem calor excessivo. O mais utilizado no automóvel é o poliuretano (PUR ou PU). Também se encontra o etileno-propileno-dieno (EPDM) que se combina com o PP para dotar este último de uma maior elasticidade e resistência ao impacto.

Compósitos - Poderia focar-se um quarto grupo com os compósitos ou materiais compostos que são os que se formam com dois ou mais materiais distintos sem que se produza uma reação química entre eles e utilizam no seu fabrico fibras sintéticas unidas com resinas, dando lugar a materiais de alta qualidade com baixa densidade, grande durabilidade e resistência. São plásticos, geralmente resinas termoestáveis, reforçadas com algum tipo de fibra ou carga como vidro, carbono ou kevlar. Um dos mais empregues é o "Sheet Molding Compound (SMC)".

O primeiro habitáculo de fibra de carbono fabricado em série encontra-se no BMW i3 e i8. O habitáculo destes veículos dispõe de arquitetura Liferdrive, composta pelo módulo Life ou habitáculo fabricado completamente em plástico reforçado com fibra de carbono (CFRP), e o módulo Drive de alumínio, que integra os componentes do chassis, do motor e a bateria de alta voltagem. Este material chega a ser tão resistente como o aço, mas até cerca de 50% mais leve do que o aço. Após anos de desenvolvimento, a BMW em colaboração com a SGL Automotive Carbon Fibres acordaram o fabrico e a utilização deste material para a produção de veículos em série.

REPARAÇÃO

A reparação dos danos nos plásticos permite recuperar algumas das pelas do automóvel, ajudando à sustentabilidade do nosso ambiente. Os materiais plásticos tradicionais permitem a sua reparação, através de várias técnicas diferentes, a soldadura, os adesivos ou por suplementos com grampos metálicos; estas são técnicas de reparação sensíveis e rápidas que não requerem uma grande especialização e com as quais se conseguem reparações de qualidade.

A reparação por soldadura consiste na união de material, mediante a aplicação de calor e um material de entrada exterior de igual natureza à da peça. Uma vez alcançada a temperatura de soldadura mediante um soprador de ar quente, os materiais fundem-se e produz-se a união do material base da peça com o material de entrada exterior. Este método de reparação apenas é aplicável aos plásticos termoplásticos. A reparação por adesivos consiste na união dos materiais, mediante a aplicação de um adesivo que endurece decorrido o tempo de secagem. Este método de reparação é mais versátil do que o anterior, já que se pode utilizar para todos os tipos de plásticos.

A reparação com grampos metálicos consiste em aproximar e fixar as superfícies de uma greta ou abertura, através da aplicação de uns grampos metálicos que conferem a resistência à união para posteriormente ser aplicado o adesivo e se obter o acabamento final.



TENDÊNCIAS NOS PLÁSTICOS

As novas necessidades em termos ambientais originaram o desenvolvimento de materiais biodegradáveis ou de origem renovável como alternativa ao emprego dos materiais plásticos tradicionais. Os bioplásticos ou biopolímeros não são mais que materiais duráveis ou biodegradáveis que procedem de fontes renováveis como os produtos vegetais, o óleo de soja, a fécula de batata, o que os diferencia dos plásticos convencionais, derivados do petróleo. Entre os requisitos solicitados a estes novos plásticos, encontram-se as prestações mecânicas, a redução de peso, o isolamento, a resistência térmica ou a emissão de componentes voláteis responsáveis da aparição de odores no interior do habitáculo. A solução adotada é a combinação dos materiais plásticos tradicionais com outros de origem natural. Deste modo, os plásticos reforçados com fibras naturais, como o linho, o cânhamo, a fibra juta, utilizam-se no revestimento de portas, teto, bagageiras e outras peças. O uso das fibras naturais apresenta uma série de vantagens, são abundantes e económicas, têm um peso ligeiro, são biodegradáveis e possuem propriedades mecânicas e de isolamento, sendo o custo de produção menor e reduzindo-se as emissões contaminantes durante a sua produção. Também se usam espumas de poliuretano baseadas em polióis derivados da soja e polipropilenos reforçados com palha de trigo, reduzindo-se o consumo de petróleo e das emissões contaminantes. Um dos principais problemas do plástico convencional prende-se com as emissões de efeito de estufa que se produzem como resultado do seu fabrico. O bioplástico emite entre 0,8 e 3,2 toneladas menos de dióxido de carbono por tonelada do que o plástico derivado do petróleo. Além do mais, quando se descartam, permanecem no ambiente durante séculos, contaminando o ambiente. De qualquer forma, os plásticos biodegradáveis ao serem produzidos com matérias-primas orgânicas, no final da sua vida podem ser eliminados como resíduo orgânico. Outra linha de trabalho dirige-se em direção à utilização de nanomateriais. No caso dos plásticos trata-se de nanocompósitos que são materiais de matriz polimérica melhorados com nanoreforços (nanofibras, nanotubos de carbono, nanoóxidos metálicos, nanoargilas, nanolâminas de grafeno, etc.), os quais lhes conferem melhorias nas propriedades dos plásticos (PC, PA, PP, PS, etc) por exemplo, em resistência ao raio, absorção de radiação IR, hidrofobia, resistência, estabilidade térmica e UV, etc.

CONCLUSÃO

O número de peças do automóvel fabricado em materiais plásticos está a crescer e as novas tendências em materiais voltam-se para a obtenção de materiais mais leves, resistentes e biodegradáveis o que permite a reciclagem para diminuir o seu impacto ambiental.



consulta por matrícula
equivalências
número TecDoc

Ferramenta para empresas de aftermarket

"The Right Parts Inside for your business"

O Software s4yb Parts consiste num plugin desenhado para fazer parte do wordpress, de fácil instalação e configuração. O Software s4yb Parts consulta, via web services, a base de dados TecDoc de origem Alemã, o maior catálogo de referências mundiais de peças e acessórios de automóveis aftermarket, que existe desde 1994, usando as últimas tecnologias web. O catálogo s4yb Parts utiliza os web services fornecidos pelo TecDoc inside garantindo a integração com o wordpress e o ERP empresarial.

A solução s4yb Parts foi desenhada de modo a poder ser integrada pelas empresas de revenda de peças aftermarket, sendo de fácil utilização, com grande qualidade nos dados fornecidos, contendo um grande leque de marcas de veículos e de peças, como tal é uma solução a ter em conta.

s4yb Parts é uma solução integrada para as empresas de peças aftermarket que conseguem desta forma oferecer uma solução B2B (Business-to-Business) para os seus clientes, as oficinas. A solução s4yb Parts está ligada diretamente aos webservices TecDoc inside e ao ERP empresarial onde é possível verificar a disponibilidade de peças e encomendar online as mesmas.

Na solução s4yb Parts o utilizador pode identificar os veículos pela matrícula, número de quadro ou por escolha de marca, modelo e versão. Existe também a possibilidade de efectuar equivalências de peças, visualizar imagens das peças e o stock, e a sua disponibilidade, em tempo real. A solução s4yb Parts foi pensada de modo a ser de fácil acesso e utilização, visto ser uma aplicação web e ao mesmo tempo o seu desenho ter sido concebido para ser "user friendly", devido às tecnologias aplicadas garantindo assim uma utilização versátil tanto em computador/portátil, como num tablet (iPad ou android) ou smart phone.

vantagens s4yb Parts

A qualidade dos dados visto que a informação dos artigos são fornecidas pelos fabricantes de peças.

Um grande leque de marcas de carros e de peças de substituição aftermarket num só catálogo.

Pesquisa otimizada, rápida e eficaz que garante uma identificação das peças completa e livre de erros.

Rapidez na consulta o que se traduz na economia de tempo e dinheiro.



árvore de artigos
links para artigos
escolha de clientes
equivalências
encomendas



imagens artigos
veículos para os artigos
preços de artigos
disponibilidade de artigos
equivalências de artigos



soluções para o seu negócio



solutions 4yb, Lda
info@solucoes4yb.com
Tel: +351 913 776 501

EVOLUÇÃO DO MERCADO DOS PRODUTOS PETROLÍFEROS EM 2014

A APETRO - Associação Portuguesa dos Produtos Petrolíferos - acaba de apresentar a análise da evolução do mercado dos combustíveis no ano de 2014, em termos de Cotações e Preços, comparando-o com 2013 e com 2012. Segundo esta análise, verificou-se uma tendência de descida das cotações e dos preços, a partir do 3º trimestre de 2014. A evolução dos preços médios antes de impostos (PMAI) e dos preços médios de venda ao público (PMVP) da gasolina 95 e do gasóleo rodoviário acompanharam a cotação dos produtos refinados. O Euro mostrou uma tendência de desvalorização no 2º trimestre de 2014, que se prolongou até ao final do ano. Isto fez com que os preços dos combustíveis não conseguissem refletir na totalidade a redução das cotações dos produtos refinados, já que em Euros a desvalorização foi menor. Quando se comparam os valores médios anuais das cotações dos produtos, verifica-se que o Brent, a gasolina e o gasóleo registaram uma diminuição face a 2013 e, sobretudo, face a 2012. As cotações do propano e do butano tiveram uma performance semelhante, embora a amplitude da variação tenha sido maior. Em relação ao ano de 2013 e 2012, os PMAI e PMVP da gasolina, do gasóleo e do GPL Auto registaram uma descida em 2014 comparativamente a 2013 e 2012, à semelhança das cotações.

ESTRUTURA DOS PREÇOS

Nos gráficos 1 e 2 é apresentada a estrutura do preço médio de venda ao público da gasolina 95 e do gasóleo rodoviário em 2012, 2013 e 2014.

Em relação a 2013, o preço da gasolina diminuiu 3,5% e o do gasóleo 6,1%, em linha com a descida das cotações.

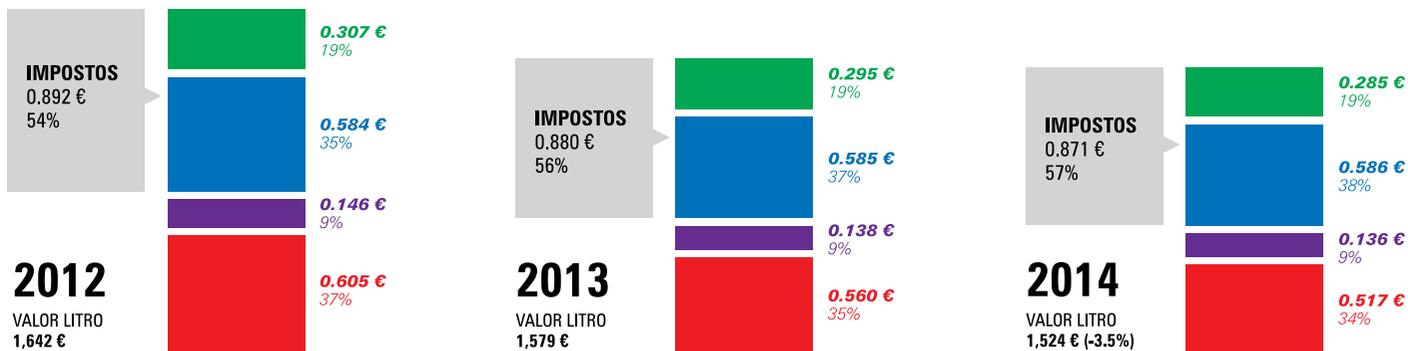
Em relação aos anos anteriores, o preço médio da gasolina 95 e do gasóleo rodoviário foi inferior, sobretudo devido à descida das cotações. Em termos percentuais a estrutura dos preços manteve-se praticamente igual.

A carga fiscal representa a maior componente do preço de venda ao público, seguida do preço do produto à saída da refinaria, que é indexado à cotação internacional, e por fim os custos de Armazenagem, Distribuição e Comercialização, que representaram em 2014 cerca de 9%, isto é, 0,14 a 0,13 €/l, respetivamente.

GASOLINA 95

■ COTAÇÃO ■ ARMAZENAGEM, DISTRIBUIÇÃO E COMERCIALIZAÇÃO ■ ISP ■ IVA

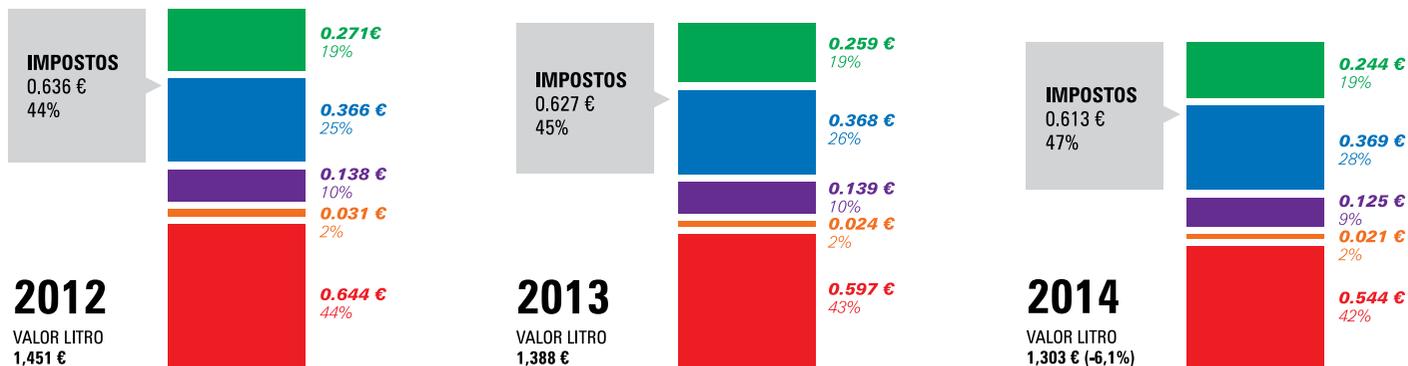
Fonte: Oil Bulletin; Referências Internacionais da Galp



GASÓLEO RODOVIÁRIO

■ COTAÇÃO ■ INCORPORAÇÃO BIODIESEL ■ ARMAZENAGEM, DISTRIBUIÇÃO E COMERCIALIZAÇÃO ■ ISP ■ IVA

Fonte: Oil Bulletin; Referências Internacionais da Galp

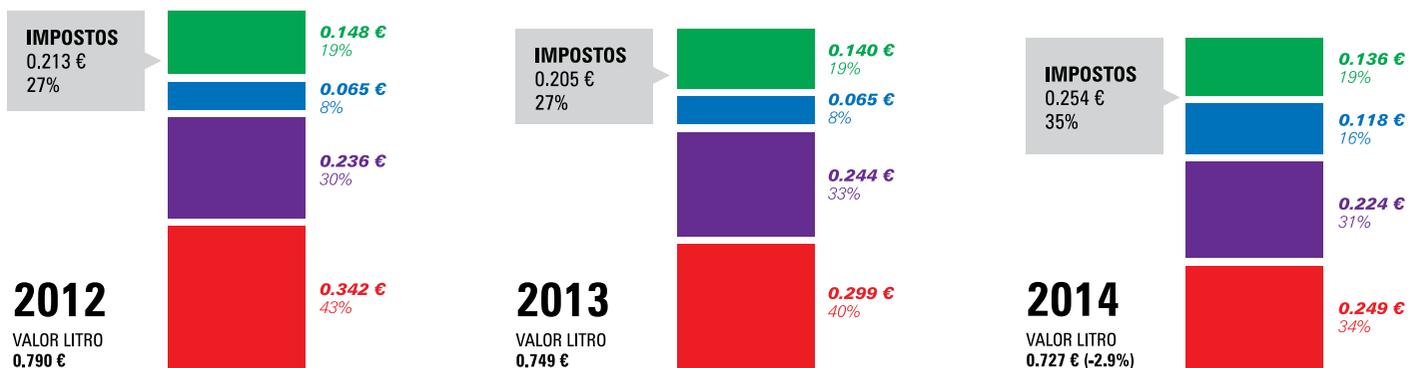


EUROTAX

**Soluções inteligentes
para o seu negócio.**



Rua do Ferragial No. 5
P-1200-182 Lisboa
T: +351 21 3240610
F: +351 21 3433356
eurotaxnet@eurotaxglass.pt



No caso do GPL Auto, no gráfico 3, o preço de venda ao público teve uma quebra de 2,9% em relação a 2013 e 8,0% em relação a 2012, também devido à redução das cotações. Em relação a 2013, também se registou uma quebra dos custos de Armazenagem, Distribuição e Comercialização.

O valor do ISP subiu em 2014 para 0,118 €/litro por força da atualização da contribuição para o serviço rodoviário, ainda assim inferior ao valor da gasolina e do gasóleo rodoviário, pelo que a carga fiscal deste combustível permanece inferior em termos percentuais comparativamente a estes combustíveis.

Distribuidor exclusivo:



Experiência e qualidade ao seu alcance



CHAMPIRO UHP1

- **Confiança.** GT Radial, um dos maiores fabricantes mundiais de pneus.
- **Inovação.** Engenharia europeia de vanguarda. Gama testada nos diversos centros tecnológicos europeus.
- **Qualidade.** Máximo rendimento em altas prestações.



provmecc

**POUPE & GANHE MAIS. ESCOLHA
QUALIDADE**

**PRODUTOS MECÂNICOS RECONSTRUIDOS, NOVOS E USADOS COM GARANTIA
MOTORES . CAIXAS DE VELOCIDADES AUTOMÁTICAS E MECÂNICAS
CABEÇAS . BLOCOS . TURBOS . BOMBAS INJETORAS . ETC.**



**GARANTIA
ATÉ 24 MESES**

CONTACTE-NÓS

TEL. 219 178 700 / 219 608 320 . EMAIL: GERAL@PROVMEC.COM . SITE: WWW.PROVMEC.COM . FAX: 219 608 328

 [HTTPS://WWW.FACEBOOK.COM/PROVMEC](https://www.facebook.com/provmecc)

PESSOAS E COMPETÊNCIAS COACHING

NOS ÚLTIMOS ANOS, ESTE TERMO SURTIU NO LÉXICO DOS EMPRESÁRIOS E DESPERTA ALGUMA CURIOSIDADE. PERANTE AS DÚVIDAS QUE TÊM SIDO COLOCADAS A ESTE PROPÓSITO, PARECE PERTINENTE FAZER ALGUNS ESCLARECIMENTOS QUE SE ESPERAM ÚTEIS PARA OS LEITORES, SOB A FORMA DE PERGUNTA-RESPOSTA.

EM QUE CONSISTE?

O coaching é uma metodologia de intervenção na qual um técnico (coach), especificamente preparado para o efeito, ajuda o cliente (coachee) a mobilizar os seus próprios recursos no sentido de desbloquear os obstáculos que este percebe como impeditivos da concretização dos seus objectivos.

QUAL É A DIFERENÇA ENTRE FORMAÇÃO E COACHING?

Enquanto na formação lhe é dito como deve executar determinada ação, no coaching é levado a descobrir como pode fazê-lo.

QUAL É A DIFERENÇA ENTRE CONSULTORIA E COACHING?

Num processo de consultoria, alguém produz uma ferramenta para que a use. No coaching, as ferramentas são as suas capacidades e, sobretudo, a sua vontade. Isto não impede que o coach lhe forneça também algumas ferramentas, mas é muito menos diretivo quanto à sua utilização.

QUAL É A DIFERENÇA ENTRE MENTORING E COACHING?

O mentoring é, no fundo, um tipo específico de coaching, direcionado para a obtenção de um objectivo muito mais concreto e específico. Quase obrigatoriamente, o mentor deve ser alguém que já viveu situações idênticas à que o levou a si a procurar este tipo de apoio, por forma a poder orientá-lo melhor e apoiá-lo de forma mais efetiva.

O COACHING PODE AJUDAR A ENCONTRAR AS MELHORES SOLUÇÕES PARA OS PROBLEMAS?

O coaching vai proporcionar-lhe perspectiva sobre a abordagem que

ENGENHARIA ENGINEERING

Cálculos de Viragem;
Turning Calculations;
Cálculos de Travagem;
Trailer Brake Calculations;
Diagramas de Distribuição de Massa;
Mass Distribution Diagrams;
Análise de Carga do Veículo;
Vehicles loading analysis;
Afinação de Veículos para ensaios;
Tuning of vehicles for testing;
Estudos Técnicos;
Technical Studies;
Otimização de Veículos;
Vehicles Optimization;
Programação de Sistemas EBS, ABS e ECAS;
Programming EBS, ECAS and ABS systems;

2D E 3D DESIGN 2D AND 3D DESIGN

A utilização de ferramentas CAD permite fornecer valor acrescentado ao estudo e desenvolvimento do produto por intermédio de análises 3D.

The use of CAD tools allows us to provide added value to the study and development of the product through 3D analysis.



CENTRO DE ENSAIOS TEST CENTER

Ensaios de Homologação
Homologation Testing
Inspecção de Veículos para COP;
Vehicle Inspection for COP;
Gestão e Renovação de COP;
COP Management and Certificates renewal;
Ensaios de COP;
COP Test Reports;
Projetos ADR;
ADR Projects;
Projetos I+D;
I+D Projects;



HOMOLOGAÇÕES APPROVALS

A SOE atua como empresa de consultoria para o fabricante (ou seu representante), para efeitos de tratamento de documentação necessária ao processo de homologação dos seus veículos ou componentes.

SOE acts as a consulting company for the manufacturer (or his representative), for documentation treatment effects necessary for the approval process of their vehicles or components.



CONTACTS

Source of Efficiency, Unip. Lda

E.N.1/IC2 | Km 98 | Armazéns São Vicente - Pav.2 Ataija de Cima 2460-7113 Aljubarrota

T: +351 262 588 392 F: +351 262 588 392 E-mail: sourceofefficiency@sapo.pt



www.soe.pt

habitualmente faz aquilo que percepciona como sendo as suas oportunidades e constrangimentos. Da posse desta nova visão, poderá potenciar os seus pontos fortes e minimizar os seus aspectos menos positivos, concretizando ações que antes não julgava serem exequíveis.

É SUPOSTO FREQUENTAR ALGUM TIPO DE FORMAÇÃO?

Não existe uma ação de formação prévia necessária à realização de sessões de coaching. Existe, isso sim, uma sessão de cerca de 45 minutos em que o coach lhe explica detalhadamente em que consiste o processo e o tipo de compromisso que é esperado entre as partes.

O COACH É UM ESPÉCIE DE ADVOGADO, PSICÓLOGO OU CONFESSOR?

De todo. Encare o coach como alguém que vai ajudá-lo a desbloquear o seu potencial, por forma a que consiga superar-se continuamente e fazer coisas que hoje acha difícilimas.

EXISTE ALGUMA POLÊMICA ACERCA DE COACHES COM CURSOS "VALIDOS" E "NÃO VALIDOS". AFINAL, COMO FUNCIONA A CERTIFICAÇÃO DE COACHING?

Existem, no mundo, duas organizações que certificam coaches. A ICC e a ICF. Outras entidades não dão as mesmas garantias de qualidade, preparação e ética. As organizações (empresas ou associações) que ministram cursos de coaching devem ter o reconhecimento (expresso sob a forma de um selo) de uma destas duas instituições. No caso da ICF,

pode-se ser membro sem ser coach, mas neste caso é-se identificado apenas como membro e não como coach. No caso da ICC, só os coaches formados pelas organizações suas associadas e pelos seus formadores reconhecidos como tal têm o estatuto de membros.

PODE HAVER ALGUÉM QUE FAÇA UM BOM COACHING SEM UMA DESTAS CERTIFICAÇÕES? E PODE HAVER PESSOAS QUE, APESAR DE TEREM UM DESTAS CERTIFICAÇÕES, NÃO FAÇAM UM BOM COACHING?

Sim, da mesma forma que pode haver alguém que seja um bom condutor sem ter carta de condução e pode haver pessoas que, tendo carta de condução, não conduzam bem.

O COACHING É CARO?

A sabedoria popular diz que "o barato sai caro". O coaching bem conduzido e eticamente responsável permite-lhe atingir resultados que não lhe pareciam viáveis. Os melhores profissionais cobram em função do valor que o mercado lhes atribui... e o mercado atribui-lhes um valor condizente com o reconhecimento de mais-valia que os clientes consideram que o serviço tem. Se encontrar um serviço de coaching que lhe pareça muito barato, considere a possibilidade de o profissional em causa não ter tantos clientes quanto isso... se lhe parecer mais oneroso, reflecta acerca do que levará outras pessoas a estarem dispostas a pagar o valor em causa.

Carlos Anjos Ribeiro

Diretor Geral da Bee Consulting
carlosribeiro@bee.pt



**MAIS RÁPIDO. MAIS FORTE.
O MELHOR PARA O SEU MOTOR.**

XTL™
TECHNOLOGY

Uma nova referência no mercado que promove momentos de arranque mais facilitados, menor consumo de combustível e espantosa performance de longa duração.

Mais informações em www.fuchs.pt





EMPRESA ASSOCIADA: QUAL O PRAZO DE ENTREGA DO RELATÓRIO ÚNICO?

Gabinete Jurídico: A entrega do relatório único referente a 2014 é da responsabilidade do empregador e deve ser efetuada entre 16 de Março a 15 de Abril.

Deverá ser feita através do preenchimento de um formulário eletrónico e entregue por via eletrónica, no site do Relatório Único - www.gep.msess.gov.pt - www.relatoriounico.pt. Esta obrigação legal sobre a actividade social da empresa, resulta da Lei nº 105/2009, de 14 de Setembro e da Portaria nº 55/2010 de 21 de Janeiro e diz respeito a remunerações, duração do trabalho, trabalho suplementar, contratação a termo, formação profissional, segurança e saúde no trabalho e quadro de pessoal e deve ser remetida às seguintes entidades:

- Ao serviço com competência inspetiva pela área laboral no Ministério do Trabalho (ACT);
- Aos Sindicatos representativos dos trabalhadores da empresa que o solicitem, à comissão de trabalhadores, bem como, aos representantes dos trabalhadores para a Segurança e Saúde no Trabalho (na parte relativa às suas competências) e,
- Às Associações de Empregadores representadas na Comissão Permanente de Concertação Social que a solicitem (o que a acontecer, deverá respeitar o prazo de 10 dias, até à entrega da informação).

A informação prestada de modo individualizado, deve ser previamente dada a conhecer aos trabalhadores, os quais dispõem do prazo de 15 dias para suscitar a correcção de irregularidades e deve ser conservada pelo empregador durante 5 anos.

Toda a informação necessária e documentos de apoio ao preenchimento podem ser consultados no site do Gabinete de Estratégia e Estudos (GEE) em - www.gee.min-economia.pt.

Para efeitos de preenchimento do Relatório Único, lembramos que o Instrumento de Regulamentação Colectiva aplicável ao Sector Automóvel é o Contrato Colectivo Para o Sector Automóvel, publicado no BTE nº 37 de 08.10.2010.

EMPRESA ASSOCIADA: EM QUE DATA DEVEMOS AFIXAR O MAPA DE FÉRIAS? QUAIS OS PROCEDIMENTOS NECESSÁRIOS À MARCAÇÃO DAS FÉRIAS?

Gabinete Jurídico: De acordo com o artigo 241º do Código do Trabalho e CCTV para o sector Automóvel, as empresas associadas, devem elaborar e afixar o respectivo Mapa de Férias até ao próximo dia 15 de Abril, com indicação do início e termo dos períodos de férias de cada trabalhador, o qual deverá manter-se afixado, entre esta data e 31 de Outubro. Para o efeito, o trabalhador deverá indicar à entidade patronal, até 31 de Março, o período de férias que pretende gozar. A marcação do período de férias deverá ser efectuada por acordo, entre o trabalhador e o empregador, cabendo a este, na falta desse acordo, marcar as férias e elaborar o respectivo mapa, ouvindo a

comissão de trabalhadores, ou na sua falta, a comissão sindical ou intersindical. Na falta de acordo, o empregador só pode marcar esse período de férias, entre 1 de Maio e 31 de Outubro, salvo parecer desfavorável dos representantes dos trabalhadores.

EMPRESA ASSOCIADA: QUAL A TAXA DE JUROS COMERCIAIS EM VIGOR?

Gabinete Jurídico: O Aviso nº 563/2015, publicado no Diário da República, 2ª série, de 19 de Janeiro, fixou a taxa de juros comerciais a vigorar no 1º semestre de 2015, em 7,05% (taxa em vigor entre 01/01/2015 a 30/06/2015). Esta taxa de juros (taxa supletiva de juros moratórios) é aplicável aos créditos de que sejam titulares empresas comerciais singulares ou coletivas.

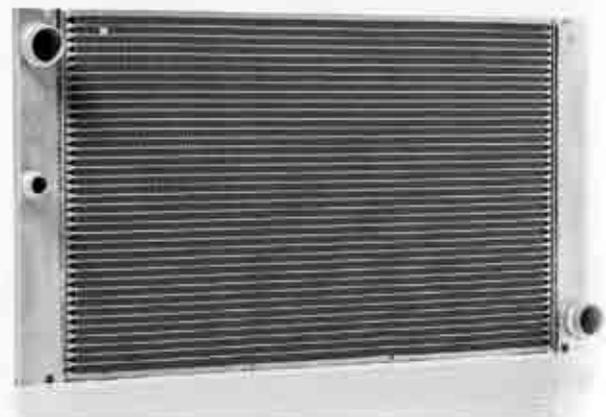
EMPRESA ASSOCIADA: QUAL O COEFICIENTE DE ATUALIZAÇÃO DE RENDAS A VIGORAR EM 2015?

Gabinete Jurídico: A Portaria nº 278-A/2014, de 29 de dezembro, publicou o coeficiente 0,9969 para efeitos de atualização das rendas, aplicável no arrendamento não habitacional, para vigorar no ano civil de 2015, o qual foi fixado pelo aviso nº 11.680/2014, publicado no Diário da Republica, 2ª Série, de 10 de Outubro, do Instituto Nacional de Estatística, I.P. Considerando que o coeficiente de atualização de rendas é inferior a 1, não se registará em 2015, o aumento do valor das rendas, por parte do senhorio, salvo acordo escrito sobre o regime de actualização da renda e situações de actualização extraordinária.

Gabinete Jurídico
Isabel Figueira

SOSA DOS RADIADORES

Refrigeração e Climatização Automóvel



Radiador de Água
Radiador de Óleo
Intercooler
Ventilador
Entrada/saída de motor (visco)
EGR

Condensador
Evaporador
Compressor
Purificador de ar castro (charfilter)
Filtro desumidific
Válvula de Expansão
Resistência p/ Ventilador Habitáculo

921 833 2111
www.victorcarrefrigeracao.pt
info@victorcarrefrigeracao.pt

Manual Técnico do Sosa Ltd

Curso Superior de Perito de Seguros de Automóveis

Março 2015

Matrícula aberta

Dirigido a:

Técnicos Superiores em Automação, Titulados universitários, Engenheiros, Peritos, e aquelas pessoas que se dedicam ou queiram dedicar-se ou alargar os conhecimentos da área pericial.

Objetivo:

Formar profissionais que dominem os conceitos teóricos, bem como os métodos, ferramentas e novas tecnologias que são necessárias para determinar as causas de um sinistro, a avaliação dos danos e demais circunstâncias que influem na avaliação da indemnização derivada de um contrato de seguro e formular a proposta líquida do valor de uma indemnização.

Metodologia:

Semipresencial: Este sistema de formação combina as vantagens que dão as ferramentas de formação online com a eficácia da formação presencial.

Garantidas 100%
Estágios em gabinetes!!
com uma duração de 1 a 3 meses



Calendário e horários:

Promoção: PS51

De 9 de março a 19 de junho de 2015.

Promoção: PS52

De 8 de setembro a 18 de dezembro de 2015.

Horário de 8:15h. a 15:00h.



Cátedra Centro Zaragoza
Universidad Zaragoza



Informação e inscrições:

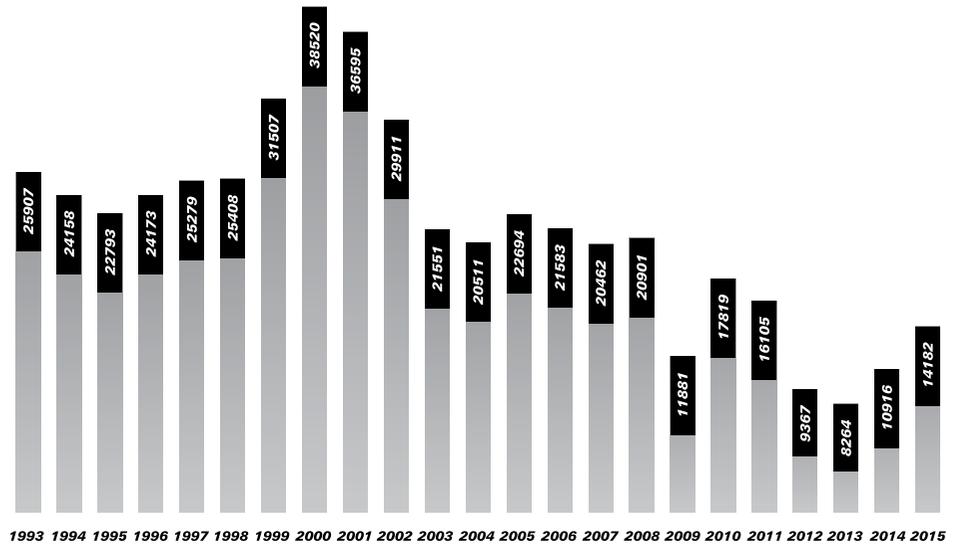
Tel. +34 976 649 690
Fax. +34 976 616 679
cursos@centro-zaragoza.com
www.centro-zaragoza.com

Opito de Formación
Ctra. Nacional, 232, km 273
50690 Perola (Zaragoza)
ESPAÑA

MERCADO NACIONAL

JANEIRO 2015

Fonte: ANECRA-GEE



A RETER

- O mercado automóvel total (Ligeiros, Comerciais e Pesados) registou um aumento de 29,9%, no primeiro mês do ano.
- Ligeiros de passageiros: acréscimo de 28%

- Comerciais ligeiros: Crescimento de 47,6%
- Apesar do crescimento face a 2014, o mercado no primeiro mês do ano, apresentou um volume de vendas abaixo da média dos últimos anos.

NIPO ICM

PEDIDOS
+351 224 664 080

WWW.NIPOCAR.PT · NIPO@NIPOCAR.PT

DISTRIBUÍDO POR

COMPONENTES PARA VIATURAS JAPONESAS E COREANAS



O SEU CÓDIGO PARA MAIS PRODUTIVIDADE



Uma imagem vale mais do que mil palavras, portanto, o nosso website pintado de fresco vai dizer-lhe mesmo muito sobre os nossos produtos, serviços, formação e cores. Faça a leitura do código, ou visite um dos endereços indicados em baixo, e comece a aumentar a sua produtividade à velocidade da Internet. Saiba mais em www.cromax.com/eu



- Cromax.com/eu/products
- Cromax.com/eu/colours
- Cromax.com/eu/services
- Cromax.com/eu/training

AN AXALTA COATING SYSTEMS BRAND

O logótipo Axalta, Axalta™, Axalta Coating Systems™, Cromax, e logótipo Cromax e logótipo Fine Star e todas as outras marcas indicadas com ™ ou ® são marcas comerciais ou marcas registadas de Axalta Coating Systems, LLC e suas afiliadas. As marcas registadas de Axalta não podem ser utilizadas para qualquer produto ou serviço que não seja um produto ou serviço Axalta.



PETRONAS SYNTIUM



CONHEÇA O NOSSO CONSULTOR TÉCNICO

No decurso da investigação para dar resposta às cada vez maiores exigências da Formula One™, Lewis Hamilton tem um papel fundamental, dando o seu contributo como membro da nossa equipa de engenheiros. Desde o desenvolvimento até aos testes dos produtos, a sua opinião permite-nos analisar e continuamente melhorar a formulação do óleo de motor PETRONAS Syntium de forma a oferecer-lhe sempre o melhor desempenho.

PETRONAS Syntium. Desenvolvido por especialistas.

MERCEDES-AMG
PETRONAS