

329
MAI 2015
MENSAL

2,50 €

aneera

REVISTA

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



SEAT
20V20

NOVIDADES

DOSSIER PEÇAS



O SEU CARRO TEM
COMPONENTES
"MADE IN PORTUGAL"!

COMÉRCIO DE PEÇAS
E COMPONENTES

15% SETOR AUTO

4000 EMPRESAS

17,5 MIL EMPREGOS

3,5 MILHÕES DE EUROS

"O USO DE PEÇAS
CONTRAFEITAS É GRAVE"

MIGUEL MELO (DIREÇÃO DA ANECRA)

"SEM ATIVIDADE DE
REPARAÇÃO NÃO EXISTE
NEGÓCIO DE PEÇAS"

PEDRO BARROS (DPAV/ACAP)

ANECRA PROMOVEU WORKSHOP EM SETÚBAL E ENCONTRO EMPRESARIAL NA COVILHÃ



NEM TUDO O QUE PARECE BMW, FUNCIONA COMO SE FOSSE.

Ter um BMW é estar habituado à qualidade. E nos nossos automóveis, a única forma de a garantir é com peças originais BMW. Através do Programa Parceiros na Qualidade, os reparadores independentes têm acesso às peças originais BMW de forma rápida e com condições vantajosas, ao mesmo tempo que têm disponível a assistência técnica que for necessária. Contamos consigo para continuar a levar o prazer de conduzir a todos os que escolheram a BMW.

Escolha o óleo original **BMW TwinPower Turbo**.

Junte-se ao programa em parceirosnaqualidade.bmw.pt.

PROGRAMA PARCEIROS NA QUALIDADE BMW.



ANECRA ALERTA PARA O PERIGO DO MERCADO DE CONTRAFAÇÃO DE PEÇAS AUTO

ALEXANDRE FERREIRA
Vice-Presidente da ANECRA

SEGUNDO DADOS DO INE DE 2013, O SETOR DE PEÇAS E ACESSÓRIOS PARA VEÍCULOS REÚNE EM PORTUGAL PERTO DE QUATRO MIL EMPRESAS, QUE DÃO TRABALHO A MAIS DE 17 MIL PESSOAS.

Apesar da austeridade ter afetado uma atividade, que é eminentemente praticada por empresas de pequena e média dimensão, as mesmas têm-se relevado pela coragem e empenhamento na superação da crise. Estas Empresas colocam em circulação na economia portuguesa cerca de 3,5 mil milhões de euros à conta dos seus negócios, os quais representam, segundo dados de 2013, perto de 30% do volume total de negócio gerado pela globalidade do Sector do comércio, manutenção e reparação de veículos.

No período de 2010 a 2012 a crise no Sector automóvel agudizou-se com registos negativos impensáveis, dando origem a um maior desenvolvimento da Economia Paralela, nomeadamente no que refere à reparação clandestina e ao negócio de Peças de qualidade duvidosa, tais como as que sendo contrafeitas, se destinam a enganar o consumidor final e a por em causa a segurança de quem circula nas estradas portuguesas.

A ANECRA iniciou desde logo uma luta a diversos níveis, que permita contrariar o impacto negativo em todo o Sector, colocando-se na linha da frente, e apresentando propostas concretas, como é o caso da obrigatoriedade de colocação do número de contribuinte do adquirente e/ou destinatário de peças, acessórios e consumíveis para automóveis, na fatura de compra. Outra das medidas propostas pela ANECRA, é a que exige a apresentação de fatura comprovativa da assistência e manutenção do veículo a inspecionar, de acordo com o Plano de Manutenção da Marca, quando da Inspeção Periódica Obrigatória.

A adoção por parte do poder político, destas medidas cuja recetividade já nos foi repetidamente manifestada, poderá constituir um marco importante no combate às atividades clandestinas que minam o Sector Automóvel provocando efeitos colaterais de significativa dimensão, no que concerne à própria Segurança Rodoviária. O que está em causa no que se refere à existência do comércio de peças contrafeitas, não é somente o uso inapropriado da propriedade intelectual de empresas que investiram fortemente no desenvolvimento de peças e componentes que vieram melhorar a nossa qualidade de vida, mas acima de tudo, naquilo que tal atividades contribui para a redução da Segurança dos Automobilistas e de todos os que circulam nas vias públicas.

É propósito da ANECRA manter e reforçar a pressão sobre os poderes instituídos, no sentido de obter o resultado desejado e levar a bom porto, esta cruzada contra a Economia Paralela que gera uma gravosa Concorrência Desleal no sector automóvel.

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 Miguel 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@cec-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
Evaristo 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@cec-online.pt
www.cec-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.Á. - Comité Europeu do Comércio e da Reparação Automóvel

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

www.anecra.pt



DOSSIER PEÇAS

06

RETRATO DO SETOR DE PEÇAS E ACESSÓRIOS

10

ENTREVISTA MIGUEL MELO ANECRA

14

MERCADO INDEPENDENTE (DPAI / ACAP)

18

INDÚSTRIA DE PEÇAS E ACESSÓRIOS (AFA)

20

SIMPLICIDADE NO MUNDO DAS PEÇAS

22

EMPRESAS EM DESTAQUE

30

PRODUTOS EM DESTAQUE



NOVIDADES GENEBRA

31

EVENTOS ANECRA

34



APRENDEMOS A TRAVAR ESTE



A Girling concebeu o primeiro travão de disco com Sir Jack Brabham, um piloto campeão que parecia imparável na época áurea das competições automobilísticas. Na verdade, os únicos que o conseguiam travar éramos nós. Atualmente, o mundo automóvel continua a contar com a Girling. Porque o poder de travar é tudo.

QUANDO TUDO CONTA, CONTE COM A GIRLING



TRAVANDO

ESTE

www.girlingauto.com



O SEU CARRO TEM COMPONENTES "MADE IN PORTUGAL"!

SABIA QUE O AUTOMÓVEL QUE CONDUZ DIARIAMENTE TEM UMA GRANDE PROBABILIDADE DE TER UMA PEÇA "MADE IN PORTUGAL"? SIM, É VERDADE!

O nosso país tem uma forte indústria de componentes que alimenta tanto construtores de automóveis de origem como marcas de peças independentes. Daí que mesmo que opte por uma peça no "aftermarket" pode estar a levar para casa um produto com incorporação nacional que dá emprego a perto de 60 mil pessoas, juntando não apenas a produção, mas também a vasta rede de empresas empenhadas no comércio de peças. No dossier que elaboramos, ouvimos especialistas do meio para fazermos um retrato ao estado desta atividade, aos desafios que enfrenta e às perspetivas de futuro. E de como podem as oficinas beneficiar também de um setor vital para a economia.



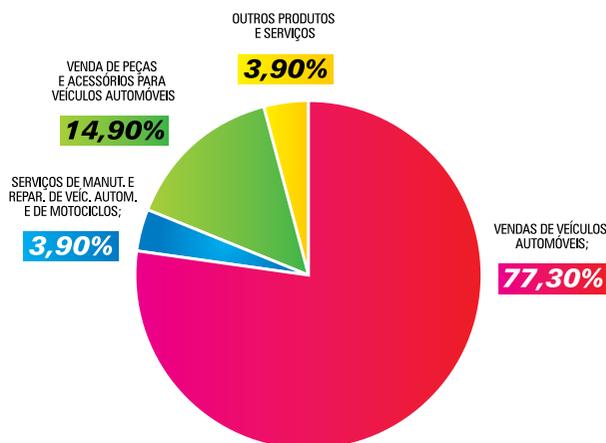
^ **MADE IN PORTUGAL?** v



RETRATO DO SETOR DE PEÇAS E ACESSÓRIOS

UMA PEÇA-CHAVE DA ECONOMIA

O setor de peças e acessórios para veículos reúne em Portugal perto de quatro mil empresas que dão trabalho a mais de 17 mil pessoas. Apesar da austeridade ter afetado uma atividade, que é iminente praticada por empresas de pequena e média dimensão, quem está no terreno tem vindo a dar mostras de resiliência e de querer superar a crise.



	Nº		MILHARES DE EUROS			
	EMPRESAS	PESSOAL AO SERVIÇO	REMUNERAÇÕES	VOLUME DE NEGÓCIOS	VENDAS DE MERCADORIAS	CUSTO DAS MERCADORIAS VENDIDAS
Portugal	232 760	732 737	7 355 309	119 640 558	112 892 457	92 643 026
Continente	225 163	706 806	7 128 271	116 087 235	109 507 341	89 783 842
Norte	84 117	247 887	2 163 864	33 919 407	31 814 015	26 356 706
Centro	55 013	137 844	1 120 736	19 379 891	18 130 167	15 260 048
Lisboa	58 197	254 642	3 337 440	55 155 461	52 386 644	42 244 545
Alentejo	16 494	39 493	309 359	5 096 728	4 821 771	4 002 692
Algarve	11 342	26 940	196 872	2 535 748	2 354 744	1 919 851
R.A. Açores	3 741	13 820	121 278	2 006 034	1 915 638	1 622 920
R.A. Madeira	3 856	12 111	105 760	1 547 290	1 469 477	1 236 264

Fonte: INE, Sistema de Contas Integradas das Empresas, dados preliminares

O SETOR DO COMÉRCIO DE PEÇAS E ACESSÓRIOS PARA VEÍCULOS AUTOMÓVEIS ESTÁ, POR REGRA, AFASTADO DAS LUZES DA RIBALTA DOS MEIOS DE COMUNICAÇÃO SOCIAL. NO ENTANTO, A SUA RELEVÂNCIA SOCIAL E ECONÓMICA É SIGNIFICATIVA E MAIS EXPRESSIVA DO QUE SE POSSA PENSAR.

A consulta das estatísticas oficiais, trabalhadas pelo Instituto Nacional de Estatística (INE), permite concluir que neste ramo de atividade laboram perto de quatro mil empresas que colocam em circulação na economia cerca de 3,5 mil milhões de euros à conta dos seus negócios, os quais representam, segundo dados de 2013, perto de 30% do volume total de negócios gerado pela globalidade do setor do comércio, manutenção e reparação de veículos. Aliás, o valor acrescentado bruto das firmas que vendem acessórios auto, ou seja, o valor que este setor acrescenta a matérias, produtos e serviços utilizados, através dos seus próprios processos de produção e marketing, é na ordem dos 334 milhões de euros. Estas são cifras de empresas 100% alocadas à venda de peças, pois há ainda muitas outras que, além de procederem ao comércio, manutenção e reparação de veículos, também comercializam peças.

Embora, as estatísticas também informem que este setor não passou ao lado da crise, há, no entanto, uma lição a extrair: entre 2010 e 2012, período que abrange, possivelmente, o pico do período da crise económica e financeira do país, parece ter havido uma capacidade de resiliência do tecido empresarial vocacionado para a venda de peças e acessórios. Dito de outra forma: houve uma quebra, mas houve também uma capacidade de resistir às dificuldades.

NÚMEROS A TER EM CONTA

3990

EMPRESAS

17.546

PESSOAS EMPREGADAS

38 MILHÕES

DE EUROS DE FORMAÇÃO BRUTA DE CAPITAL FIXO

3,5 MILHÕES

DE EUROS DE VOLUME DE NEGÓCIO (2)

334 MILHÕES

DE EUROS DE VALOR ACRESCENTADO BRUTO

FONTE: INE (2012); (2) DADOS DE 2013

Em 2010 havia 3915 empresas a atuar neste ramo das peças; em 2010, o número chegou a crescer para 4079 e em 2012 houve um ajuste para 3990 firmas. Olhando para o número de trabalhadores afetos a este setor, houve uma estratégia geral de adaptação à diminuição de cerca de 200 milhões de euros de negócio, sentida de 2010 e 2012. Essa adaptação fez com que tenham sido despedidas entre meio milhar e um milhar de pessoas se tivermos como ponto de comparação os anos de 2010 e 2012. Isto significa que no ano de 2010 cada empresa, em média, empregava 4,6 pessoas e em 2012 este rácio era de 4,4 trabalhadores. Estamos, portanto, empresas claramente de pequena dimensão (91,6% das empresas têm até 9 pessoas a trabalhar) que, com esforço próprio, procuraram aguentar a menor apetência e disponibilidade de rendimento dos condutores para comprar acessórios e peças, tentando ao máximo preservar o seu quadro de pessoal. Percebe-se pelas estatísticas do INE, que muitas não conseguiram: houve muitas centenas de firmas que soçobraram e outras que, tendo permanecido de porta aberta, perderam postos de trabalho. Mas a tônica geral é de que, ainda que debatendo-se com menor encaixe de capital, os empresários deste setor mostraram ser um exemplo de resiliência para todo um país que procurava não se afogar no meio de tanta austeridade. A apreciação do INE é, de resto, elucidativa: “Em 2013, a venda de veículos automóveis e de suas peças e acessórios correspondeu a 10,2 mil milhões de euros”.

O INE complementa esta observação declarando que “face a 2012, observou-se uma recuperação neste setor, patente no aumento nas vendas dos seus principais produtos (veículos automóveis e suas peças), a que correspondeu um incremento de 0,8 pontos percentuais na importância relativa da venda deste conjunto de bens”. É, contudo, inegável que tanto o setor da venda e da reparação de veículos, como o da venda de peças e acessórios ainda carece de apoios mais firmes e decisivos da parte dos governantes para que possa erguer-se sem tibiaza da crise. Nesse plano, ressalva a posição da ANECRA, associação que tem vindo, insistentemente, a apelar para que haja uma maior atitude ativa por parte dos decisores políticos, quer no combate à economia paralela, quer na criação de incentivos que fomentem o comércio. São também fatores críticos dos quais depende a sustentabilidade e crescimento deste representativo setor de atividade.

ONDE SE ENCONTRAM AS EMPRESAS QUE VENDEM
PEÇAS E ACESSÓRIOS

37,5% REGIÃO NORTE
DO PAÍS

26,2% LISBOA

24,6% ZONA CENTRO

5,1% ALENTEJO

3,1% ALGARVE

BRUXELAS GARANTE ACESSO A PEÇAS INDEPENDENTES

O Regulamento da União Europeia 461/2010 define também a atividade de venda e distribuição de peças sobresselentes para veículos a motor. E estipula algumas “regras de ouro” a nível da concorrência com o propósito de beneficiar a livre escolha dos consumidores. Nesse aspeto, é garantida a proteção do acesso dos fabricantes de peças sobresselentes ao mercado dos serviços pós-venda dos veículos a motor, assegurando, assim, que continuam a existir marcas concorrentes de peças sobresselentes à disposição das oficinas de reparação independentes e autorizadas, assim como dos grossistas de peças sobresselentes. “A disponibilidade dessas peças representa grandes benefícios para os consumidores, em especial porque muitas vezes existem grandes diferenças de preço entre as peças vendidas ou revendidas pelo construtor de veículos a motor e peças alternativas”, refere a Comissão Europeia. As peças alternativas de peças com a indicação da marca do construtor de veículos (peças do fabricante de equipamento de origem) incluem as peças produzidas e distribuídas pelos fornecedores de equipamento de origem (peças do fornecedor de equipamento de origem), enquanto outras peças com qualidade equivalente às componentes de origem são fornecidas por fabricantes de peças de “qualidade equivalente”. Ainda segundo este Regulamento 461/2010 da Comissão Europeia, o consumidor não perde, necessariamente, a garantia do fabricante sobre o seu automóvel, pelo facto da manutenção do mesmo ser feita fora da rede oficial da marca. Fundamental é que sejam sempre respeitadas as recomendações oficiais do fabricante e que as peças utilizadas nas intervenções sejam de qualidade original ou equivalente.

50 MAIORES FATURARAM 626 MILHÕES DE EUROS

Guillermo de Llera, country Manager para Portugal da GiPA: Solutions for Parts & Services Intelligence, no encontro empresarial da ANECRA que se realizou em maio, na Covilhã, afirmou que os 50 maiores importadores/grossistas faturaram em 2013 o valor de 626 milhões de euros em 2013, tendo tido um crescimento de 8% de faturação”. São, segundo Guillermo de Llera, distribuidores especializados em peças de marca para ligeiros e pesados, multimarcas para ligeiros e equipamento oficial, exibindo indicadores financeiros positivos: autonomia de 35%, rentabilidade dos capitais de quase 10% e das vendas de 2,5%. “Empregam 2600 trabalhadores e servem uma rede de mais de dois mil retalhistas”, refere este analista que adianta que ao nível das peças há, apesar de tudo, alguma irregularidade a nível da sua evolução: “Há um crescimento nas peças associadas aos novos equipamentos das viaturas (como climatização, airbag e outros elementos eletrónicos) e de queda noutras, prejudicadas pela evolução da tecnologia (como lubrificantes, por exemplo) ou das condições de circulação (travagem, por exemplo).

72% SÃO SOCIEDADES

Das 3990 empresas de venda de peças e acessórios automóveis (dados de 2012), 72% são sociedades. Apenas 28% são empresas individuais.



CEPRA

Centro de Formação Profissional
da Reparação Automóvel

Formação

para Profissionais



www.cepra.pt



Sede (Loures): Rua Francisco Salgado Zenha, 3 - 2685-332 Prior Velho - Tel: 21 942 78 70
Delegação (Maia): Rua Alves Redol, 370 - 4425-613 Pedrouços - Tel: 22 906 92 90



RETRATO DO SETOR DE PEÇAS POR MIGUEL MELO, MEMBRO DA DIREÇÃO DA ANECRA

“O USO DE PEÇAS CONTRAFEITAS É GRAVE”

A PROLIFERAÇÃO DE PEÇAS CONTRAFEITAS É UM PROBLEMA QUE PREOCUPA A ANECRA. MIGUEL MELO, DA DIREÇÃO DA ASSOCIAÇÃO ALERTA PARA O PERIGO QUE RESULTA DA MONTAGEM DE “PEÇAS GARANTIDAMENTE DE FRACA QUALIDADE QUE PÕEM SERIAMENTE EM CAUSA A SEGURANÇA DOS UTILIZADORES DAS VIATURAS”.

REVISTA ANECRA (A): PODE-SE DIZER QUE O MERCADO DAS PEÇAS ESTÁ DE BOA SAÚDE EM PORTUGAL?

Miguel Melo (MM): A crise em que Portugal mergulhou refletiu-se, inevitavelmente, no negócio automóvel. Uma das primeiras reações dos portugueses foi a de suspenderem imediatamente, de forma brusca, a compra de automóvel, novo e usado, assim como adiarem a reparação dos seus veículos. Além do mais, alteraram os seus hábitos. Passaram a usar mais transportes públicos e a partilhar viaturas e surgiram aplicações para smartphones que agilizaram estes processos; passaram a circular menos viaturas (o consumo de combustível baixou significativamente) e durante menos tempo, o que trouxe impacto no negócio da reparação e da substituição de peças. Estes anos particularmente desafiantes impuseram a necessidade de profundas reformulações de modelos de organização e redução significativa de custos. As próprias marcas, quer OEM quer IAM, tiveram necessidade de reformular as suas estruturas e a forma de abordagem ao mercado. Acredito que as empresas que atualmente estão no mercado são empresas mais profissionais, mais fortes e, portanto, mais saudáveis.

A: ENQUANTO ASSOCIAÇÃO, COM É QUE A ANECRA APOIA OS ASSOCIADOS DESTES MERCADO?

MM: A ANECRA tem na sua essência uma preocupação constante e genuína de apoiar o setor em geral e os seus associados em particular. A ANECRA comunica com os seus associados para perceber o que estes necessitam para apoiá-los na sua atividade, desde o fornecimento de condições especiais na aquisição de equipamentos, formação técnica e comportamental, consultoria ambiental, apoio jurídico, entre outras. A ANECRA promove eventos precisamente para ouvir os seus associados e dar-lhes resposta em tempo útil. O que, na minha opinião, tem-no feito muito bem.

A: DO PONTO DE VISTA DA CONCORRÊNCIA, COMO CARACTERIZA O MERCADO DAS PEÇAS EM PORTUGAL?

MM: Quem melhor poderá responder a esta pergunta é o próprio mercado, é o cliente. Obviamente que isto parte do princípio-base de que todas as empresas do setor trabalham dentro do estrito código da legalidade. Se assim é, o mercado é justo e as empresas que estão ativas merecem-no, porque trazem valor acrescentado. Mas isso é partindo do pressuposto base do cumprimento da legislação. E não querendo entrar na discussão sobre política fiscal,

a legislação existente tem como missão a proteção do consumidor e do ambiente e isso não é negociável. Essa proteção deve ser uma preocupação da sociedade em geral para, com a intervenção direta do Estado, expurgar entidades que impeçam uma concorrência justa.

A: COMO É QUE MERCADO DAS PEÇAS SE TEM ORGANIZADO PARA ACOMPANHAR A CONSTANTE EVOLUÇÃO TECNOLÓGICA DO SETOR AUTOMÓVEL?

MM: A evolução tecnológica está, hoje em dia, presente na vida de todos. Não há uma separação entre uso de tecnologia em termos pessoais e profissionais. Basta ver a proliferação de smartphones, tablets e iPads e outros equipamentos de elevada tecnologia. Naturalmente que, no que toca a áreas profissionais, nomeadamente no setor automóvel – um dos mais dinâmicos tecnologicamente do mundo – é inevitável que os profissionais acompanhem os desenvolvimentos tecnológicos específicos. Mais do que a evolução tecnológica em si é a aceleração da evolução tecnológica que é notável e imparável. O negócio de peças está intimamente ligado à tecnologia e sistemas de informação, quer pela venda de componentes, equipamentos e soluções informáticas, quer pela implementação nos seus processos. E os players do mercado de peças têm trazido importantes inovações tecnológicas, resultando em valor acrescentado em todos os elos da cadeia de abastecimento, principalmente cliente e acionista. Mas, acima de tudo, têm sido verdadeiros parceiros para as oficinas, dando apoio técnico e formação em tecnologia que vem integrada nos modelos mais recentes. O surgimento de redes de oficinas, como a Rede Rino da ANECRA, veio colmatar esta dificuldade do mercado. Na nossa opinião, a associação das oficinas independentes a uma rede como a Rede Rino é uma enorme vantagem competitiva porque as oficinas conseguem obter sempre mais e melhor do que alguma vez conseguirão individualmente. E isto é ainda mais relevante no que ao conhecimento, domínio e know-how de tecnologia automóvel diz respeito. Os automóveis são, cada vez mais, “computadores com rodas”. É inevitável que as oficinas acompanhem o desenvolvimento tecnológico das viaturas e estejam preparadas para intervencioná-las. Há uma citação de Michael Dell (que revolucionou a indústria de computadores) que penso que se adequa à área automóvel: “Neste negócio há dois tipos de gestores: os rápidos e os mortos”.

A: COMO ENCARA A ANECRA O MERCADO PARALELO E A PROLIFERAÇÃO DE PEÇAS CONTRAFEITAS? COMO PODERIA SER RESOLVIDO ESTE PROBLEMA?

MM: Da nossa parte, damos todo o apoio ao combate contra o mercado paralelo. Simplesmente porque não é justo. A ANECRA tem estado na linha da frente, apresentando várias propostas nesse sentido, como é o caso da obrigatoriedade de colocação do número de contribuinte em todas as faturas. Outra medida proposta pela ANECRA que iria ajudar a combater o mercado paralelo é a exigência de apresentação de fatura de manutenção das viaturas aquando da inspeção obrigatória. Parece-nos particularmente grave o uso de peças contrafeitas e de estas poderem ser incorporadas em viaturas. Recorde-se que não é só o facto de se usar inapropriadamente a propriedade intelectual de empresas que investiram fortemente no desenvolvimento de peças e componentes que melhoraram a nossa qualidade de vida. É estarem a ser instaladas peças garantidamente de fraca qualidade e que põem seriamente em causa a segurança dos utilizadores das viaturas, mas também de todos que circulem nas vias públicas. Recurso a peças contrafeitas é, de todo, inaceitável. Quer o mercado paralelo – que poderá implicar a aplicação de peças por pessoas sem qualificação para o efeito – quer o uso de peças contrafeitas, põem em causa a segurança de todos. Estamos a falar da vida de pessoas. E tal tem que ser combatido e denunciado por todos os elos da cadeia de abastecimento.

A: O QUE PENSAM DAS PEÇAS RECONSTRUÍDAS?

MM: Se a evolução tecnológica é imparável, a crescente preocupação ambiental é, e bem, incontornável. Cada vez mais, toda a cadeia de abastecimento tem que contribuir para a sustentabilidade ambiental. No caso de peças reconstruídas, para os fabricantes o “core” (estrutura base a reutilizar) tem um custo de produção elevado, pelo que os custos envolvidos na logística inversa (todo o processo da recolha do “core” até chegar novamente à fábrica) compensam – para o fabricante – o custo de produção. O fabricante (ou oficina especialista na reconstrução, que deverá estar certificada para o efeito) consegue

“NO COMBATE CONTRA O MERCADO PARALELO, A ANECRA DEFENDE A OBRIGATORIEDADE DE COLOCAÇÃO DO NÚMERO DE CONTRIBUINTE EM TODAS AS FATURAS”.

colocar peças reconcondicionadas de qualidade equivalente a uma peça nova, com preços muito competitivos. Uma boa escolha para o aplicador e para o cliente final, portanto. No entanto, para os distribuidores de peças este é um tema importante. Todo este longo processo físico (e informacional) de recolha na oficina e entrega no fabricante é altamente dispendioso. Mais que duplica os custos da entrega regular. É um processo muito sensível. Não há qualquer margem (literalmente) para erros. É, portanto, um desafio para os distribuidores de peças que têm que garantir controlo em todo o processo e garantir uma margem para custear o processo e ainda remunerar o acionista.

A: QUE PERSPETIVAS EXISTEM PARA O MERCADO DE PEÇAS PARA 2015?

MM: Na falta de informação objetiva publicada, a sensibilidade pelo contacto com clientes e parceiros de negócio é que o mercado de peças em 2015 deverá registar um ligeiro crescimento, impulsionado em parte pelo negócio de peças originais. Note-se que o mercado de venda de automóveis novos ligeiros de 2010 para 2012 caiu 60% (de 269.133 em 2010 para 111.320), com um impacto inevitável no negócio de reparação e venda de peças. No ano de 2013 inverteu-se o ciclo, tendo-se registado um crescimento de 11,5% e em 2014 de 36%.

Especialistas em produtos reconstruídos.



MOTORPORTUGAL

Produtos para Automóveis

www.motorportugal.com



Lisboa - Rua Francisco Canas 23, Fracção AT, 2660-500 Loures || Tel.: 212 351 170 || geral@motorportugal.com
Porto - Estrada Exterior da Circunvalação 2991, 4435-186 Rio Tinto || Tel.: 225 420 420 || porto@motorportugal.com

JOAQUIM CANDEIAS (COORDENADOR DA DPAI/ACAP)
FALA SOBRE O MERCADO DAS PEÇAS

“CRESCIMENTO EM 2015 SERÁ MENOR QUE EM 2014”



A: COMO VÊ A EVOLUÇÃO QUE O MERCADO DAS PEÇAS SOFREU EM PORTUGAL DESDE 2003?

JC: Nesse tempo houve muita alteração e consequente evolução. Essa é bem notória no mercado de peças nomeadamente na evolução a nível de informação disponível para a identificação de peças.

A: NO MERCADO DAS PEÇAS O PIOR JÁ PASSOU?

JC: Verificou-se um crescimento no aftermarket independente em Portugal, contudo apenas considero que a conjuntura atual nos foi favorável, criando este clima de desenvolvimento ou otimismo. Continuo convicto ser necessário fazer algo mais para que o futuro do aftermarket independente em Portugal seja bem mais organizado, unido e próspero. E isso deverá passar pela influência ou participação das associações do nosso setor, desde que o nosso mercado adira definitivamente ao associativismo!

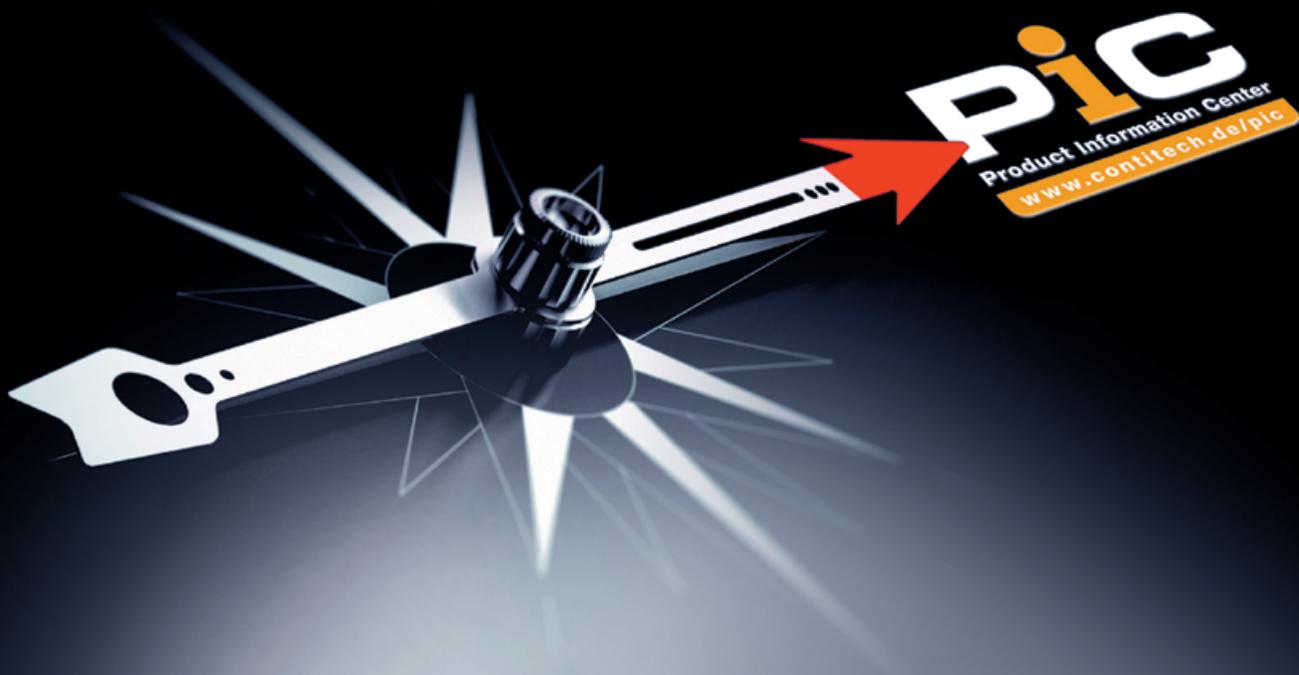
A: AS PEÇAS DE SUBSTITUIÇÃO DE QUALIDADE EQUIVALENTE ÀS DE ORIGEM GERA AINDA DESCONFIANÇA NO CONSUMIDOR, DESIGNADAMENTE DURANTE O PERÍODO DE GARANTIA DOS AUTOMÓVEIS?

JC: O que eu penso é que existe um total desconhecimento do consumidor final... Em primeiro lugar da possibilidade de reparar o seu veículo desde o Km zero num mecânico de sua confiança, não perdendo este a garantia. E em segundo que muitas das peças que estão disponíveis no mercado independente são rigorosamente iguais às montadas de origem, ou garantem a mesma qualidade e respeitam as normas exigidas na comunidade europeia.

A: QUE PERSPETIVAS TEM PARA O MERCADO DE PEÇAS EM 2015?

JC: Penso que 2015 não vai ser um ano que apresente crescimentos idênticos a 2014, mostrando possivelmente um ano com crescimento nulo. Não estou muito otimista para 2015. Oxalá tudo se encaixe, e as perspetivas sejam muito boas para todos no nosso mercado.

JOAQUIM CANDEIAS (COORDENADOR DA COMISSÃO EXECUTIVA DA DIVISÃO DE PEÇAS E ACESSÓRIOS INDEPENDENTES – DPAI/ACAP), CONSTATA O FACTO DO AFTERMARKET INDEPENDENTE EM PORTUGAL TER CRESCIDO EM 2014, GANHANDO QUOTA DE MERCADO ÀS REDES OFICIAIS. AINDA ASSIM, ALERTA: “NÃO SOU DA OPINIÃO QUE O PIOR JÁ PASSOU” FAZENDO O RETRATO DO MERCADO ATUAL DE PEÇAS.



Mostramos-lhe como!

Todas as informações em formato digital.

› **No nosso portal na Internet**

- › www.contitech.de/pic
- › Introdução da designação do artigo
- › Informações específicas sobre os produtos

› **No seu dispositivo móvel**

- (independente da plataforma, sem necessidade de instalação)
- › Leitura do código QR na embalagem do produto
 - › Informações específicas sobre os produtos



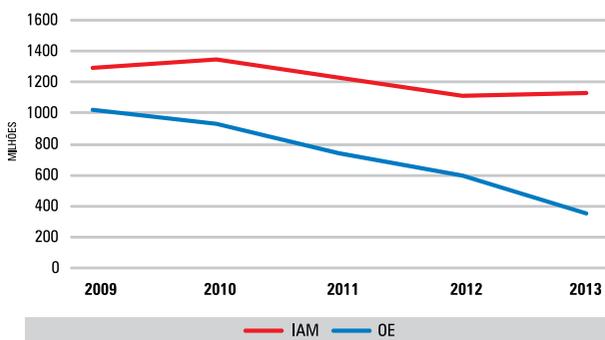
“SEM ATIVIDADE DE REPARAÇÃO NÃO EXISTE NEGÓCIO DE PEÇAS”

PEDRO BARROS, DA DIVISÃO DE PEÇAS E ACESSÓRIOS INDEPENDENTES (DPAI/ ACAP), CONSIDERA QUE AS EMPRESAS INDEPENDENTES DE PEÇAS TERÃO DE EVOLUIR NO SENTIDO DE SE ORGANIZAREM EM REDE. ESTE ESPECIALISTA DESTACA AINDA QUE SE AS OFICINAS INDEPENDENTES ESTIVEREM CAPACITADAS PARA REPARAR VIATURAS MODERNAS, O SETOR DAS PEÇAS SAI A GANHAR TAMBÉM.

REVISTA ANECRA, (A): O MERCADO DAS PEÇAS ESTÁ DE BOA SAÚDE?

Pedro Barros (PB): O mercado independente já tinha crescido 2% em 2013, acreditamos que 2014 foi igualmente um ano positivo. O mercado continua muito atomizado, existe excesso de operadores, cerca de uma casa de peças por cada quatro reparadores! Os anos difíceis que estamos a passar por esta desaceleração económica e clima de desconfiança, onde se perderam mais de 2 milhões de entradas nas oficinas, obrigaram os operadores a repensarem os seus negócios bem como estimularam o sentimento de se agruparem. Olhamos hoje para um mercado mais confiante, as empresas falam mais em valor, planos de fidelização, tecnologia e menos de problemas. Ainda temos um longo caminho a percorrer, mas a direcção é esta!

EVOLUÇÃO VENDA PEÇAS

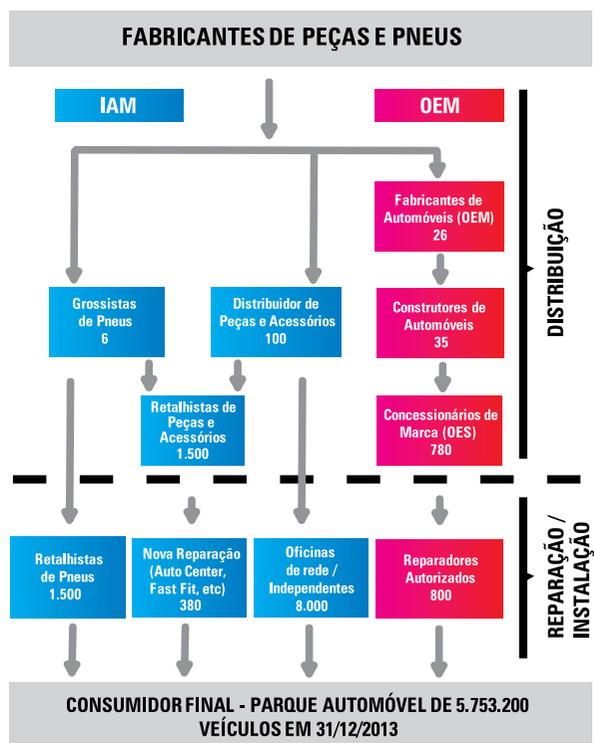


Fonte DPAI/ACAP

A: COMO SE CARACTERIZA EM PORTUGAL ESTE MERCADO?

PB: O canal de distribuição em Portugal não sofreu uma grande alteração nos últimos 10 anos. Acreditamos que as grandes modificações ocorridas nos últimos anos na Europa se venham a refletir de forma mais intensa nos próximos anos, nomeadamente, organização em rede, de peças e reparadores, bem como as vendas multicanal (negócio online). Há alguns anos dizia-se que os retalhistas deixariam de ter um papel importante no mercado e que os distribuidores ocupariam o seu lugar numa tentativa de recuperação de margem e oferta de serviços importantes para o reparador. Curiosamente, o cenário inverteu-se um pouco. Muitos retalhistas perceberam a necessidade da mudança, adaptaram-se aos tempos modernos e pensam hoje de forma mais coletiva, ocupando de forma organizada algum espaço dos distribuidores. Hoje, temos claramente melhores distribuidores e melhores retalhistas, o grande trabalho de adaptação à crescente complexidade automóvel será por parte das oficinas, que têm de acelerar este passo.

CANAIS DE DISTRIBUIÇÃO DAS PEÇAS, ACESSÓRIOS E PNEUS



OE = Original Equipment | OEM= Original Equipment Manufacturers
IAM = Independent Authorized Manufacturers | OES = Original Equipment Service

Fonte DPAI/ACAP

A: QUAIS SÃO AS PRINCIPAIS CONCLUSÕES DO ÚLTIMO RELATÓRIO DO OBSERVATÓRIO DO PÓS-VENDA INDEPENDENTE?

PB: De acordo com o Observatório anual da DPAI / ACAP, em termos de enquadramento, os fatos relativos ao período entre 2009 e 2013, referem que a taxa de desemprego passou de 10,6% para 16,3%; o consumo de combustível rodoviário foi reduzido em 18%; registaram-se menos 17% de acidentes; as vendas de viaturas novas caíram neste período 38% em cima de uma quebra de 26% do ano anterior, a idade média do parque é hoje de 11,8 anos. De acordo com este contexto negativo, a totalidade do mercado de pós-venda – incluindo marcas (OE) e independentes (IAM) –, apresentou uma queda desde 2009, aproximadamente de 36%! O mercado OE caiu cerca de 65%, enquanto as peças independentes viram o seu negócio desde 2009 reduzido em cerca de 13%. No entanto, em 2013 o mercado independente de peças consegue uma ligeira recuperação, cerca de 2%, estimando-se uma subida ainda mais positiva para 2014. Em relação às empresas, continuamos a verificar que 72% são de dimensão reduzida, até 500 mil euros e representam apenas 15% do negócio total; mais de metade do negócio total, cerca de 56%, está nas mãos de 74 empresas. Os indicadores de gestão das empresas no Observatório, diz-nos que em 2013 todos os escalões de empresas apresentaram em média, melhor performance em comparação com os anos anteriores. As empresas de reduzida dimensão continuam em claras dificuldades. Os dados em geral, apresentam uma melhoria assinalável, tendo em conta o contexto económico atual, ao nível da rentabilidade (entre 2,4% e 7,9%) e da conta de capital (entre 6,4% e 19,9%). A margem não variou mantêm-se entre 28% e 24%; os custos reduziram e existe claramente uma maior eficiência na gestão dos recursos.

A: E EM TERMOS DE TESOURARIA, COMO É QUE ESTÃO AS COISAS?

PB: Os recebimentos são ainda o maior problema desta atividade, uma vez que a mesma depende muito da disponibilidade de tesouraria. O prazo médio de recebimentos apresenta uma pequena redução mas, ainda com valores médios entre os 81 e 94 dias. Em resumo, o negócio de peças demonstra ser rentável quando bem gerido.

A: QUAIS SÃO AS ATUAIS PREVISÕES PARA O CONSUMO DE PEÇAS DE ALTA ROTAÇÃO?

PB: A DPAI está a desenvolver inquéritos no sentido de conseguir perceber exatamente as previsões e tendências de consumo das peças de elevada rotação, não temos ainda resultados fiáveis porque é necessário analisar no mínimo um ciclo anual, o que ainda não ocorreu. Posso adiantar que existe uma alteração importante de consumo nas diferentes famílias de peças. Em 2016 já será possível prestar essa informação de forma mais objetiva.

A: COMO É QUE MERCADO DAS PEÇAS SE TEM ORGANIZADO PARA ACOMPANHAR A CONSTANTE EVOLUÇÃO TECNOLÓGICA DO SETOR AUTOMÓVEL?

PB: O mercado das peças sempre foi uma atividade essencialmente logística caracterizado por gerir corretamente o stock e entregar bem, mas, fruto da crescente complexidade tecnológica automóvel, é necessário adicionar um conjunto de serviços que apoiem a reparação independente a fazer bem à primeira e capacitá-los dos meios necessários para reparar as viaturas modernas, sendo que consideramos a era moderna após o aparecimento do Mercedes-Benz Classe A em 1997, ou seja viaturas modernas têm 18 anos. Sem atividade de reparação não existe negócio de peças, por isso é fundamental apoiar e dotar esta atividade dos meios necessários para que se possa fazer manutenção e reparação em viaturas



PEDRO BARROS
MEMBRO DA COMISSÃO EXECUTIVA DA DIVISÃO DE PEÇAS E ACESSÓRIOS INDEPENDENTES (DPAI/ACAP)

modernas por forma a que o nosso negócio de peças se mantenha! Neste sentido, o negócio de peças disponibiliza hoje um conjunto de serviços de apoio à reparação, em parceria ou não, com empresas especializadas, em áreas de formação, suporte técnico, soluções de informação técnica. Claramente são estas empresas que colocam valor no seu negócio que vão ter vantagem sobre os seus concorrentes.

A: QUAIS AS PERSPETIVAS PARA O MERCADO DE PEÇAS PARA 2015?

PB: De momento, não prevemos uma diferença positiva, significativa, em relação a 2014. Na verdade, entramos num período de estagnação económica, após o período da Páscoa, depois de um início de ano bastante interessante. Assistimos a muitos acontecimentos nacionais, internacionais, políticos e económicos que podem ter algum impacto na atividade económica em geral. A desvalorização do euro face ao dólar (e com perspetivas de atingir a paridade até ao final do ano) vai ter, seguramente, impacto nos preços. De qualquer forma, o mercado está bastante ativo e tem-se concentrado em encontrar o caminho correto.

A: COMO ENCARAM O MERCADO PARALELO E A PROLIFERAÇÃO DE PEÇAS CONTRAFEITAS ?

A: O QUE PENSA DAS PEÇAS RECONSTRUÍDAS?

PB: Estes são assuntos em agenda de trabalho na DPAI/ACAP, em breve, será emitida uma posição oficial sobre os mesmos, assim como as ações que a DPAI/ACAP irá empreender neste âmbito.

“É FUNDAMENTAL APOIAR E DOTAR A ATIVIDADE DE REPARAÇÃO DOS MEIOS NECESSÁRIOS PARA QUE SE POSSA FAZER MANUTENÇÃO EM VIATURAS MODERNAS DE MODO A QUE O NOSSO NEGÓCIO DE PEÇAS SE MANTENHA!”

SOLUTIONS4YB

SIMPLICIDADE NO MUNDO DA PEÇAS

A SOLUTIONS 4YB – SOLUÇÕES PARA O SEU NEGÓCIO, NASCEU EM 2014 DA NECESSIDADE ATUAL DO MERCADO AUTOMÓVEL DE APLICAÇÕES WEB B2B E B2C, PRODUZINDO SOLUÇÕES À MEDIDA E INTEGRADAS DE FORMA A MELHORAR O FLUXO DE TRABALHO E AS COMUNICAÇÕES DENTRO DE PEQUENAS E MÉDIAS EMPRESAS.

O mundo automóvel sempre foi um dos focos desta empresa. A infinidade de referências do mundo da peças é precisamente um dos elementos que levou a empresa acreditar que uma solução informática pode ter efeito imediato na produtividade de qualidade do trabalho nas empresas que trabalham neste negócio. O desafio da Solutions 4yb foi encontrar mecanismos de modo a facilitar a identificação de peças e criar encomendas com o rigor e rapidez que se exigem nos dias de hoje.

Para Luis Miguel Santos, responsável da Solutions 4yb, “as especificidades e vantagens da plataforma S4yb Parts resumem-se numa palavra: simplicidade. Esta simplicidade é possível de obter com alguns algoritmos complexos desenvolvidos pela empresa e que são transformados rapidamente em ganho de tempo e dinheiro. Com um grande leque de marcas de carros e de peças de substituição aftermarket num só catálogo, a solução permite uma pesquisa otimizada, rápida e eficaz, garante uma identificação das peças completa e livre de erros e rapidez na consulta o que se traduz na economia de tempo e dinheiro. Em fase final do desenvolvimento está ainda uma solução de orçamentação para as empresas de aftermarket que será integrada do mesmo modo com a solução s4yb Parts TecDoc Inside e a s4yb Do-it TecRmi”.

A solução s4yb Parts TecDoc Inside destinada a empresas de aftermarket que fornecem os seus serviços a oficinas integra o catálogo s4yb Do-it TecRmi que ao identificar o veículo permite consultar os manuais técnicos, dados técnicos, planos de manutenção, boletins de serviço e tempos de reparação. A grande vantagem desta solução consiste em ter as duas ferramentas integradas de modo a que no mesmo espaço e à distância de um click se possam encomendar peças, consultar a sua disponibilidade e caso necessário saber como as mesmas são aplicadas nos veículos.

Estas soluções tanto podem ser cedidas em computador como em tablet (iPad ou android) ou smart phone. As soluções são chave na mão e são desenhadas de acordo com as necessidades do cliente e de forma a fidelizar a empresa de aftermarket com as oficinas.

Luis Miguel Santos está otimista e admite que o mercado está em franco crescimento “existe mercado para este tipo de soluções integradas. O futuro da solutions 4yb é risonho visto que existem alguns projetos em curso com clientes de aftermarket e existem já contactos para disponibilizar as ferramentas s4yb Parts TecDoc Inside e a s4yb Do-it TecRmi noutros países”.

s4yb solutions
for your
business
soluções para o seu negócio



“O DESAFIO DA SOLUTIONS 4YB FOI ENCONTRAR MECANISMOS DE MODO A FACILITAR A IDENTIFICAÇÃO DE PEÇAS E CRIAR ENCOMENDAS COM O RIGOR E RAPIDEZ QUE SE EXIGEM NOS DIAS DE HOJE”

provmecc

**POUPE & GANHE MAIS. ESCOLHA
QUALIDADE**

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



**GARANTIA
ATÉ 24 MESES**

CONTACTE-NOS

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)

INDÚSTRIA QUE GERA RIQUEZA PARA O PAÍS

NOS ÚLTIMOS OITO ANOS, SÓ POR UMA OCASIÃO É QUE O VOLUME DE NEGÓCIOS DAS FÁBRICAS DE PEÇAS, ACESSÓRIOS E COMPONENTES PARA VEÍCULOS EM TERRITÓRIO PORTUGUÊS CAIU ABAIXO DOS SEIS MIL MILHÕES. MAIS DE 80% DA PRODUÇÃO É PARA EXPORTAÇÃO.



A indústria nacional de componentes de automóveis é um dos baluartes do país, valendo qualquer coisa como 7,5 mil milhões de euros anuais, segundo dados de 2014, ano em que este setor cresceu 5,6% relativamente a 2013. A indústria nacional de componentes de automóveis é também uma espécie de “porto seguro” da economia nacional, na medida em que o volume de negócios que cria ronda habitualmente os sete mil milhões de euros. Os dados da AFIA – Associação de Fabricantes para a Indústria Automóvel referem, na realidade, que, nos últimos oito anos, só por uma ocasião (em 2009) o volume de negócios das fábricas de peças, acessórios e componentes para veículos implantadas em território português caiu abaixo dos seis mil milhões. “Após a crise mundial de 2008, que obviamente teve forte reflexo no setor, a indústria portuguesa de componentes para automóveis tem vindo a registar um crescimento sustentado das vendas e do valor das exportações” sublinha Adolfo Silva, membro do Conselho Diretor da AFIA (ver gráfico).

À semelhança da indústria automóvel nacional, que está fortemente dependente do exterior para o escoamento da sua produção, também a indústria portuguesa de componentes acompanha esta tendência, exportando largamente o que produz. No último ano, cerca de 83% do total das peças e componentes para veículos tiveram como destino o estrangeiro, o que significa que – dos 7,2 mil milhões de euros de volume de negócios da indústria nacional de componentes, 6,2 mil milhões foram comprados pelo estrangeiro, o que é elucidativo da competitividade desta atividade e da capacidade de gerar riqueza para o país. Adolfo Silva, membro do Conselho Diretor da AFIA reforça que em termos nacionais o setor representa 4,1% do PIB; 5,6% do emprego da indústria transformadora (41 000 empregos diretos); e 12,4% das exportações de bens transacionáveis. “O mercado das peças de automóvel em Portugal – componentes de origem para a indústria automóvel – tem-se mostrado como um setor de atividade económico com grande resiliência e capacidade de resposta aos desafios que o mercado global, em que opera, lhe coloca”, conclui a AFIA. Neste contexto, Adolfo Silva não poupa elogios aos seus associados: “O crescimento sustentado das vendas e exportações do setor são um



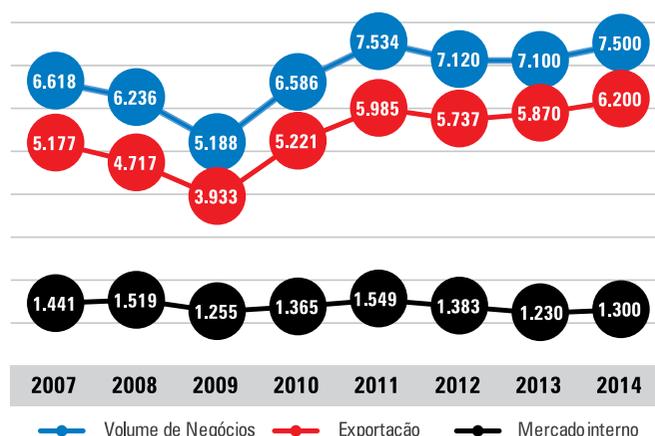
**ASSOCIAÇÃO DE FABRICANTES
PARA A INDÚSTRIA AUTOMÓVEL
(AFIA) REPRESENTA SETOR
QUE AGRUPA 41 MIL POSTOS
DE TRABALHO**

claro sintoma da competitividade das empresas que integram esta indústria. Porque são empresas que operam num mercado global, caracterizado por um elevado nível de exigência e forte competição, só aqueles que enfrentam com determinação a mudança e se adaptam à rápida transformação do mercado, são capazes de resistir e criar futuro". Daí que "no contexto da recuperação da economia portuguesa através da indústria e da produção de bens transacionáveis, o importante contributo da indústria automóvel para o desenvolvimento tecnológico, para a profissionalização dos quadros técnicos, para a criação de emprego e para as exportações nacionais justifica que o setor seja devidamente ouvido, respeitado e apoiado" declara Adolfo Silva.

A AFIA realça ainda que a evolução tecnológica automóvel é também "acompanhada de igual nível de evolução da tecnologia de gestão de produção [por parte da indústria de componentes], resultando deste binómio as sinergias competitivas e a criatividade necessárias para que o sucesso seja alcançado, conforme é o caso vertente". Relativamente ao modo como a associação e os seus membros encaram o mercado paralelo e a proliferação de peças contrafeitas, Adolfo Silva refere que este problema não afeta diretamente este tipo de empresas, explicando porquê: "As empresas que integram o setor são fornecedores de 1ª ou 2ª linha para as OEM (Original Equipment Manufacturer) ou, se quiserem, para as marcas montadoras de automóveis. As OEM, com poucas exceções, são as detentoras dos desenhos dos produtos, controlando a sua fabricação e respetiva comercialização quer para o mercado de equipamento original, quer para o mercado de reposição.

Pelo que se explicou decorre que para a maioria, se não a totalidade, das empresas que integram a AFIA a proliferação de peças contrafeitas não as afeta diretamente, competindo às OEM e organismos oficiais o combate do mercado paralelo de peças contrafeitas".

EVOLUÇÃO DO VOLUME DE NEGÓCIOS E DAS EXPORTAÇÕES



"O MERCADO DAS PEÇAS DE AUTOMÓVEL EM PORTUGAL - COMPONENTES DE ORIGEM PARA A INDÚSTRIA AUTOMÓVEL - TEM-SE MOSTRADO COMO UM SETOR DE ATIVIDADE ECONÓMICO COM GRANDE RESILIÊNCIA E CAPACIDADE DE RESPOSTA AOS DESAFIOS QUE O MERCADO GLOBAL, EM QUE OPERA, LHE COLOCA"

B-PARTS

Plataforma online profissional

Plataforma online dirigida a profissionais do sector de reparação automóvel dedicada à comercialização de peças reutilizáveis, com garantia de conformidade em todos os produtos.

A compra de peças reutilizáveis em fornecedores locais pelo método tradicional é um processo moroso, que consome recursos e que não tem garantias de qualidade e conformidade.

A B-Parts permite-lhe aceder a um catálogo de peças online, proveniente apenas de Fornecedores Certificados, onde todos os produtos são verificados por uma equipa de técnicos especializados.

A identificação das peças é intuitiva, e permite a apresentação das várias opções disponíveis, com preços e disponibilidade garantida. A B-parts permite-lhe optar pela melhor compra em: Portas, Tampas de mala, Capots, Pára-choques, Motores e Caixas de velocidades.





ADOLFO SILVA
MEMBRO DO CONSELHO DIRETOR DA AFIA

PERSPETIVAS PARA 2015

ATIVIDADE VAI AUMENTAR NO SETOR

Tomás Moreira, presidente da AFIA, mostra-se confiante relativamente ao modo como esta atividade se comportará durante o presente ano: "Estamos muito confiantes de que a recuperação do mercado europeu, já em 2015, trará consigo um novo crescimento significativo das nossas exportações. A capacidade de conquista de novos mercados por parte do sector é inequivocamente um sinal da sua competitividade e dinamismo. Esta afirmação espelha a opinião da AFIA e a crença no aumento da atividade do sector.

AFIA: O QUE É O QUE FAZ

Desde a sua fundação em 1979, A AFIA (Associação de Fabricantes para a Indústria Automóvel) congrega e representa, nacional e internacionalmente, os fornecedores da indústria automóvel localizados em Portugal. A AFIA cabe promover a atividade de fabrico de componentes perante todas e quaisquer entidades nacionais e estrangeiras com ela relacionadas, através da compilação e disseminação de informações setoriais e dados estatísticos, da organização de encontros, da participação em instituições nacionais e internacionais relevantes e, resumidamente, da permanente divulgação e defesa do sector e das suas necessidades.

O QUE VALE A INDÚSTRIA NACIONAL DE COMPONENTES?

- **Volume de negócios em 2014: 7,5 mil milhões de euros.**
- **Exportações em 2014: 6,2 mil milhões de euros.**
- **Emprego 41 mil postos de trabalho diretos.**

GO OUTDOOR,
Porque os seus clientes andam por aí...

PEÇA JÁ UMA DEMONSTRAÇÃO

Informações:
bmi@polivalor.pt / +351 21 435 94 95
www.moonlight.pt

Com o Go Outdoor é possível comunicar directamente com eles.

Go Outdoor é uma acção de exterior, que procura viaturas alvo para uma acção de comunicação, (ex., por marca, por idade do veículo, etc), e deixa na viatura a informação ou oferta personalizada. Utiliza a aplicação mobile Go Outdoor, para gerir a base de dados da oferta, imprimir a oferta personalizada num ticket através da utilização de um tablet e uma pequena impressora portátil, e recolher os dados das viaturas contactadas. Go Outdoor é uma acção de comunicação ideal para as marcas / serviços destinados aos automóveis: venda e pós-venda de viaturas, seguros, pneus, lubrificantes, vidros, entre muitos outros.



O "ROUBA-ATENÇÕES"



Novo ŠKODA Fabia. Desde 12.990€ com 5 anos de garantia*.

Com o novo ŠKODA Fabia Break a atrair todas as atenções, vai ser difícil reparar em mais alguma coisa.

O design moderno e expressivo projeta confiança ao melhor estilo enquanto o novo equipamento e tecnologia como o sistema Kessy, SmartGate ou Parking Assistant tornam a condução mais simples e intuitiva. Agora acrescenta-lhe os 530 Litros da maior bagageira do seu segmento e vai ser difícil olhares para qualquer outra obra de arte. Vai à LUBRIGAZ, faz um test drive e torna-te tu também o centro das atenções.

* Preço anunciado para a versão Fabia Active 1.0 75cv, com pintura metalizada, despesas de legalização e transporte incluídas (exceto ilhas); os 5 anos de garantia incluem 2 anos de garantia do fabricante + 3 anos de extensão ou 90.000km. Campanha válida até 31 de maio 2015.

Consumos combinados de 3,4 a 4,8 l/100Km. Emissões de CO₂ de 88 a 110 g/100km. 

Clever Inside

Esta é a forma da ŠKODA tornar a vida dos seus Clientes mais fácil todos os dias.

Fabia e Fabia Break



Kessy - Tranque e destranque as portas, ligue e desligue o motor, tudo sem usar a chave.



SmartGate - Comunicação via wi-fi entre sistemas eletrónicos do veículo e smartphones.



Parking Assistant - Sensores de estacionamento dianteiros e traseiros com sinais acústicos e óticos.

Fabia Break



Bagageira - 530L a 1395L no Fabia Break. A maior do seu segmento.

Lubrigaz - Stand, Oficina e Peças

Carvoeiros, Santa Eufémia 2420-409 Leiria
Gps: 39° 46' 3,23'' N, 08° 46' 26,38'' W

Tel.: 244 830 000 - Fax: 244 848 509
geral@lubrigaz.pt

MUNDO DAS PEÇAS NA PRIMEIRA PESSOA:

PARA SABER MAIS SOBRE O MUNDO DAS PEÇAS E O RESPECTIVO MERCADO EM PORTUGAL, A REVISTA ANECRA ENVIU QUESTIONÁRIOS PARA UM UNIVERSO ALARGADO DE EMPRESAS DO SETOR DESDE FABRICANTES, ARMAZENISTAS E RETALHISTAS:

AS QUESTÕES FORMULADAS FORAM:

- 01** Apresente-nos a sua empresa?
- 02** Que produtos comercializam?
- 03** Como está o mercado das peças em Portugal ?
- 04** Com o parque automóvel envelhecido, como tem sido assegurado o fornecimento de peças para veículos mais antigos ?
- 05** Como têm acompanhado a constante evolução tecnológica do setor automóvel?
- 06** Como se posicionam no mercado relativamente aos outros players ?
- 07** É verdade que as peças de qualidade equivalente gera ainda desconfiança no consumidor, designadamente durante o período de garantia dos automóveis?
- 08** Como encaram o mercado paralelo e a proliferação de peças contrafeitas ?
- 09** Como vêm a proposta da ANECRA sobre a obrigatoriedade de incluir o número fiscal do adquirente de peças e acessórios, na respetiva fatura?
- 10** Quais as Vossas perspetivas para 2015?



01 A B-Parts é uma plataforma online dirigida a profissionais do sector de reparação automóvel e apenas dedicada à comercialização de peças reutilizáveis. Única Solução de Catálogo online com Garantia de conformidade em todos os produtos!

Gerimos em catalogo produtos como: portas, tampas de mala, capots e para-choques ao nível da Colisão, e motores, caixas de velocidades e eixos traseiros ao nível da Mecânica, com mais de 15.000 referencias já catalogadas, com preço, fotografias, classificação de qualidade (dano identificado e detalhado) e identificação detalhada.

02 O nosso único mercado são os reparadores profissionais de sector automóvel, tanto na vertente de colisão, como de mecânica. Somos inovadores na comercialização de frentes e traseiras completas.

03 Concordamos que “o pior já passou”, a realidade de crise resultou numa melhor adaptação às condições de mercado. As empresas que querem ter sucesso, têm de ter uma maior versatilidade e estar devidamente apetrechadas em termos de recursos humanos e tecnológicos. Procuramos ter o melhor serviço, o produto adequado e o processo mais funcional para nos destacarmos no mercado.

04 Esse fator foi um dos motivos para a criação da B-PARTS, pela crescente dificuldade em viabilizar reparações devido ao envelhecimento tendencial do parque automóvel.

A empresa surge para tentar resolver esse problema baseada na especialização de produtos reutilizáveis Originais e num elevado nível de stock.

05 A B-Parts, é na sua génese, uma Empresa tecnológica. Todos os seus recursos humanos são licenciados diversas áreas de Engenharia. Entendemos por isso ter os recursos necessários para um dos fatores mais críticos de sucesso, que é a inovação.

06 A B-PARTS é a única solução de catálogo online de peças usadas com preço, fotografias, classificação de qualidade (dano identificado e detalhado) e identificação detalhada.

07 Existe ainda muito desconforto dos consumidores, relativamente a esta solução.

08 Fiscalização mais adequado ao mercado.

09 Concordamos em absoluto. Esta é uma das medidas que permite um mais apertado controlo do mercado de reposição de peças e acessórios.

10 2015 terá de ser o ano da nossa afirmação em Portugal. Queremos penetrar em 3 mercados Europeus em 2015 e 2016.



BOSCH

BOSCH CAR MULTIMEDIA PORTUGAL

- 01** Desde há mais de 125 anos que a Bosch tem vindo a contribuir para o progresso da indústria automóvel com produtos e sistemas inovadores. Ao mesmo tempo, a quantidade de componentes elétricos dentro de veículos aumentou continuamente ao longo dos últimos anos.
- 02** A competência da Bosch, no desenvolvimento e produção obtida ao longo dos anos, reflete-se nos serviços profissionais, reparação e remanufaturação de componentes eletrónicos defeituosos. Como alternativa de valor agregado às peças novas, a Bosch Electronic Service fornece várias soluções, tais como: Peças de reposição remanufaturadas, a reparação de dispositivos defeituosos ou atualizações de software. As vantagens são óbvias: um preço consideravelmente melhor, a mesma qualidade como com peças novas e ainda ambientalmente amigável e com economia de recursos.
- 03** Verifica-se uma recuperação mas ainda muito lenta!
- 04** Sim! Começam a surgir mais pedidos para se encontrar soluções em alternativa à aquisição de peças novas. No que se trata de peças Bosch nós tentamos sempre encontrar uma solução
- 05** Estando nós inseridos no grupo Bosch temos uma maior facilidade de acompanhar as novas tecnologias da Bosch
- 06** Estamos atentos ao que a nossa concorrência faz. Mas estamos mais focalizados nos nossos projetos. Nós reparamos e reconstruímos componentes eletrónicos Bosch por isso estamos alinhados com a as peças originais, temos é um preço bem mais apelativo que as peças novas.
- 07** Ainda existe alguma desconfiança, mas sendo nós Bosch e dando 1 ano de garantia nas reparações e 2 anos nas peças reconstruídas é uma boa forma de mostrar aos nossos clientes que podem confiar naquilo que nós fazemos, pois nós somos Bosch.
- 08** A contrafação de peças é sempre muito problemática e cria ilusões nos clientes e só apenas mais tarde estes se apercebem que a qualidade desses produtos é muito limitada. A fiscalização da contrafação tem que ser cada vez maior e em paralelo nós como uma marca temos que cada vez mais alertar os nossos clientes para garantia dos nossos produtos.
- 09** Para nós não vemos qualquer tipo de problema pois a s nossas faturas te todas o numero fiscal do cliente.
- 10** Estamos num mercado que tem potencialidades mas que está a crescer muito de devagar. Temos que ganhar mais e mais a confiança do nosso cliente que a reparação e reconstrução são uma alternativa solida e a um preço extremamente competitivo.



CIVIPARTS

keep moving

- 01** A Civiparts é uma empresa, do grupo Nors, fundada em 1983, que se dedica à venda de peças e equipamentos oficinais para veículos pesados, com lojas em Portugal, Espanha e Angola.
- 02** Somos uma empresa que trabalha de A-Z em veículos pesados, em inglês – “Bumper-to-Bumper”, quer sejam camiões, autocarros ou semi-reboques. Temos igualmente uma presença significativa na área de equipamentos oficinais e produtos complementares.
- 03** O mercado de peças para pesados continua a ser exigente e com uma evolução intimamente ligada à evolução do parque automóvel pesado. Nos últimos anos o mercado teve uma queda forte, pelo que será de esperar que haja naturalmente menos necessidade de peças.
- 04** De facto o parque tem envelhecido, mas infelizmente também tem diminuído o número de veículos. Igualmente o custo médio unitário das peças de aftermarket tem diminuído, o que tem impacto no desempenho consolidado do setor. Relativamente à etária do parque, acreditamos que o aftermarket tem uma maior penetração no segmento dos veículos mais antigos, fruto do racional da sua proposta de valor.
- 05** Temos acompanhado com um crescente empenho na transmissão de conhecimentos técnicos necessários à criação de competência nos nossos clientes. A capacidade de acompanhar a evolução tecnológica representa, para nós, o fator distintivo de quem estará no mercado no futuro.
- 06** A Civiparts tem na sua gama, uma oferta de qualidade original e outra de qualidade equivalente, perfeitamente distintas e apercebidas pelos nossos clientes. Somos distribuidores da quase totalidade dos fabricantes originais dos componentes incorporados nas 7 grandes marcas de veículos pesados a circular em Portugal, complementando a nossa oferta com peças de qualidade equivalente de elevada qualidade.
- 07** Nos pesados nem tanto, pois acredito que essa situação já está ultrapassada. No entanto, acredito que ainda há uma enorme desinformação por parte das marcas, sobretudo no período de garantia. Também acreditamos que existe necessidade de uma campanha concertada de todos os agentes do aftermarket por forma a contrapor e ultrapassar esta situação.
- 08** Com preocupação, pois existe uma clara necessidade de fiscalização e controlo.
- 09** Como uma boa iniciativa, cuja concretização se revela imperativa no sector.
- 10** Boas. Acreditamos que será um ano exigente, com desafios importantes, mas que a Civiparts se encontra capacitada para os enfrentar.



- 01** A CREATE BUSINESS é um Grupo que se dedica à distribuição de peças para automóveis. Tem como missão apoiar os profissionais de reparação através da distribuição de peças de qualidade original e serviços de valor acrescentado.
- 02** Comercializamos produtos de qualidade original. Atuamos em Portugal continental e ilhas, assim como Angola e Moçambique.
- 03** No mercado de peças existem empresas que estão de boa saúde e outras, nem por isso. Temos a certeza que o melhor está para vir.
- 04** Beneficia no sentido de haver uma maior tendência para a manutenção do parque existente, dificulta porque coloca pressão nos preços. Não temos dificuldades no fornecimento de peças
- 05** Formação e informação constantes e cada vez mais avançadas.
- 06** Queremos ser diferentes e apresentar soluções integradas aos nossos clientes.

- 07** Gera desconfiança porque há muita desinformação e contra-informação, para além da tecnologia colocar alguma barreiras que estamos a tentar contornar
- 08** Contrafação é crime, logo a nossa posição é clara. A resolução passa, do lado da procura, por não alimentar esses canais, do lado da oferta por maior fiscalização.
- 09** Como uma forma de combate à evasão fiscal, logo, positiva.
- 10** Estamos otimistas, já que acreditamos ter o modelo de negócio certo.



- 01** A Krautli Portugal é uma das 10 empresas nacionais de maior dimensão na importação, armazenagem e distribuição nacional de peças no aftermarket independente. Completa este ano 25 anos de atividade. Faz parte do Grupo Krautli, que iniciou a atividade nesta área em 1931 e está presente em Portugal, na Suíça e na Bélgica.



DESENVOLVIDO PARA VENCER

A nossa tecnologia XTL® faz com que seja um vencedor para os seus clientes no serviço de mudança do óleo.



- **Ofereça mais aos seus clientes:** os óleos de motor com tecnologia XTL®, mundialmente reconhecidos, são referência nos arranques mais facilitados, na efectiva redução de consumo de combustível e na excelente resistência ao envelhecimento.
- **Ofereça aos seus clientes a performance XTL®** comprovada na competição da equipa "Black Falcon" – vencedora nas 24 horas do Nürburgring em 2013 e 2º lugar em 2014.
- **Ofereça aos seus clientes qualidade de primeiro enchimento:** óleos FUCHS só disponíveis onde a qualidade original é realmente importante, ou seja, na oficina.

LUBRICANTS.
TECHNOLOGY.
PEOPLE.



Mais informações em www.fuchs.pt

FUCHS LUBRICANTES, Unip. Lda. Zona Industrial Maia 1 - Sector VII, Trav. Eng. Nobre da Costa - 4470-435 Moreira-MAIA - Tel.: 229 479 360 - Fax: 229 487 735 - e-mail: fuchs@fuchs.pt

- 02** A nossa atividade está repartida por 3 Divisões de Vendas, que trabalham mercados distintos: a) Revenda Aftermarket, que distribui peças de marcas premium à revenda, que por sua vez faz a distribuição local às oficinas.
b) Tacógrafos e Serviços Especializados, que fornece oficinas especializadas em áreas muito técnicas que exigem apoio direto aos instaladores, como por exemplo tacógrafos, ar condicionado, common rail diesel, turbos e multimédia, para dar alguns exemplos.
c) Lubrificantes e Produtos Químicos (Divisão Valvoline), que cobre o mercado com cerca de 30 distribuidores regionais.
- 03** Aparentemente, o pior já passou. Infelizmente, não dispomos de dados estatísticos suficientes em que possamos apoiar-nos para fazer essa avaliação, pois os que estão disponíveis são ainda de 2013. Em breve teremos números de 2014 sobre o mercado.
- 04** Beneficia no sentido em que viaturas com mais idade e/ou quilometragem necessitam de mais manutenção e reparação. Quanto à disponibilidade das peças, normalmente ela existe.
- 05** A evolução tecnológica existe em todas as áreas e faz parte da mudança que hoje em dia é constante em todos os domínios. Temos de estar atentos, participar ativamente nas mudanças e promove-las.
- 06** Distribuímos peças de qualidade original, de marcas premium. Ao fornecermos as melhores opções de produtos e o serviço que o mercado espera receber, estamos a marcar uma posição clara e distinta em relação a muitos no mercado independente. Quanto aos operadores OES (redes dos construtores de veículos), esses são a nossa verdadeira concorrência. Temos de disponibilizar os mesmos produtos, produzidos pelos mesmos fabricantes de peças, a preços mais vantajosos. Essa é a mais-valia do aftermarket independente.
- 07** Há ainda muito desconhecimento por parte dos consumidores. Muitas vezes ouvimos a expressão "marcas brancas" ao referirem-se às mesmas peças que se vendem na embalagem da marca da viatura. Todos os operadores do aftermarket independente, desde os fabricantes das peças às oficinas, têm a responsabilidade de participar no esclarecimento do mercado, nomeadamente em ações concertadas promovidas pelo associativismo do sector, que tem de ser cada vez mais reforçado.
- 08** Com preocupação. A contrafação é dos crimes económicos que afeta diretamente não apenas os operadores lesados diretamente pelas cópias das suas marcas, mas todo o sector. Cria desconfiança no consumidor, que normalmente não está informado sobre os detalhes e sente apenas que aquela marca tem produtos de qualidade inferior, quando a realidade é o contrário. Quanto ao mercado paralelo, é uma deturpação do mercado e da economia nacional que deve ser combatida com determinação. Só com legislação adequada ao sector e com o aumento de fiscalização, eficiente e proactiva, será possível resolver o problema.
- 09** São sempre bem-vindas todas as medidas que tenham por objetivo combater a concorrência desleal que é causada pela ilegalidade.
- 10** Perspetivamos continuar a crescer e a alargar o nosso portefólio de produtos e serviços.



PROJETO LIFE



Maior poupança



Melhor gestão de resíduos e consumíveis



Menor impacto no meio ambiente



Mais prevenção e racionalização

O objectivo do projeto LIFE/DEKRA é diminuir os resíduos industriais e os riscos de penalizações e coimas ambientais, através de estratégias de prevenção e racionalização do consumo de matérias primas e energia.

Para mais informações,
contacte-nos:
21 898 10 20 / 93 798 76 06
ou www.dekra.pt



 **DEKRA**
On the safe side.



01 A Leirilis, S.A. foi fundada em 1986, e desde sempre esteve associada à comercialização de acessórios e peças, destinadas ao mercado automóvel. As marcas com que trabalha são de grande prestígio e renome a nível mundial, e na maioria dos casos, líderes do sector automóvel, o que garante a qualidade dos seus produtos, bem como o sucesso dos clientes que acreditam em si. Esta empresa, que conta com uma equipa, com vasta experiência profissional e constante formação, acredita que a inserção / atualização de produtos novos no mercado, a inovação e a qualidade destes são fatores determinantes para a sua rentabilidade e êxito.

02 A Leirilis atua a nível nacional e comercializa acessórios e peças para automóveis, bem como equipamento e ferramenta oficial. Dispomos ainda de um plano de formação que é desenvolvido semestralmente, sempre com novidades e que acompanha a evolução do mercado automóvel.

03 O mercado começou a recuperar em 2014, continuando em 2015, esta situação verificou-se devido à mudança na gestão das empresas e do comportamento do consumidor relativamente à reparação do seu automóvel, tornaram-se mais informados e exigentes.

04 Ao ter um parque automóvel mais envelhecido podemos encarar este facto como uma oportunidade de negócio, uma vez que as reparações, principalmente com peças de desgaste, são mais frequentes, o que, consequentemente, poderá aumentar as vendas de peças de reposição.

05 Além de uma vasta gama de produtos que oferecemos, que cobre praticamente todas as necessidades de uma oficina, a Leirilis destaca-se pelos serviços que presta: portal on-line onde o cliente pode identificar, consultar stocks, encomendar, consultar a conta corrente, ter acesso a diversas informações sobre produto; serviço de entregas que pode chegar até 4 entregas por dia, dependendo da zona do país; centro de formação com um plano de formação que acompanha as novidades e desenvolvimento do mercado automóvel.

07 O consumidor final está cada vez mais informado e sabe que no período de garantia se pode dirigir a uma oficina "livre", desde que esta cumpra os requisitos do fabricante do veículo, logo esse sentimento de desconfiança tem vindo a desaparecer.

08 É um assunto que deve ser encarado com seriedade e não pode ser descurado, devemos então alertar os nossos clientes e consumidor final, passando-lhes informação adequada e útil para que também estes possam ter conhecimento e poder distinguir os produtos. Ao mesmo tempo deverá existir uma fiscalização apertada pelas entidades competentes.



Serviço oficial
caixas automáticas ZF

**CAIXAS DE VELOCIDADES
AUTOMÁTICAS - MANUAIS
NOVAS - RECONSTRUÍDAS
CAIXAS DE TRANSFERÊNCIAS
DIFERENCIAIS - PEÇAS**

Inter-Matic
Caixas de velocidades

www.intermatic.pt

INTER-MATIC PORTUGAL - Rua Francisco Canas 23, Fracção "AT", 2660-500 Loures - TEL.: 219 820 709 - info@intermatic.pt

10 Temos o objetivo de crescer 16% relativamente a 2014, para isso definimos estratégias para crescer nas várias marcas que comercializamos, bem como diversificar a nossa gama de produtos. Neste sentido, foi desenvolvida uma estratégia de comunicação que visa a proximidade com o cliente e apostamos na constante formação dos nossos colaboradores para melhor satisfazerem as necessidades do cliente, fundamentado a fidelização do cliente. Apostamos também na expansão do mercado, com uma maior cobertura geográfica. Temos como principais desafios a expansão de mercado, a fidelização do cliente e manter a imagem consolidada que a Leirilis tem no mercado.

MCOUTINHO

PEÇAS

01 A MCoutinho Peças é uma empresa do Grupo MCoutinho dedicada totalmente ao negócio de peças originais. A MCoutinho Peças surgiu em 1999, revolucionando o mercado de peças, através de um projeto inovador e pioneiro – a autonomização do negócio de peças originais. Com um portfólio de 26 Marcas auto, a MCoutinho Peças cobre a totalidade da gama de mais de 95% do parque automóvel em Portugal, sendo líder nacional do mercado de peças. Os 2 centros logísticos, permitem a cobertura de todo o território nacional. A equipa da MCoutinho Peças é constituída por uma equipa comercial totalmente orientada para o Cliente, um call center com 26 atendedores com elevado conhecimento e experiência nas Marcas com que trabalham, Gestores de Marcas altamente qualificados, uma equipa de operações especialista e com elevada experiência, e uma estrutura de suporte de backoffice dedicada e experiente. A MCoutinho Peças tem vindo a investir em tecnologias de informação, o que permite agilizar processos e, acima de tudo, prestar um nível de serviço cada vez mais elevado aos seus Clientes.

02 A MCoutinho Peças dedica-se em exclusivo a peças originais, i.e., peças que equipam as viaturas à saída de fábrica, na embalagem da Marca automóvel, ou seja, Alfa Romeo, Audi, BMW, Chevrolet, Citroën, Fiat, Ford, Honda, Isuzu, Kia, Lancia, Land Rover, Mazda, Mercedes-Benz, MG, Mini, Mitsubishi, Opel, Peugeot, Renault, Rover, Seat, Skoda, Smart, Toyota e VW. O mercado em que atua é essencialmente o mercado nacional.

03 A crise em que Portugal esteve envolvido refletiu-se imediatamente, e de forma brusca, no mercado automóvel, quer na venda de viaturas, quer na reparação. O que, inevitavelmente, contaminou [já que estamos a falar de saúde...] o negócio de peças. Os últimos anos foram, de facto, difíceis mas também geram oportunidades. Houve – e continua a haver – mudanças no mercado. Acreditamos que as organizações que estão atualmente no mercado são mais fortes e mais saudáveis.

08 O Mercado paralelo e a proliferação de peças contrafeitas é um problema grave que não só prejudica a distribuição e comercialização de peças, como coloca em causa a segurança de todos nós pela aplicação de peças não conformes, na grande maioria dos casos sem conhecimento da própria oficina ou cliente final. Acreditamos que um reforço da fiscalização é obrigatório, através de medidas corretivas e preventivas mais eficazes. Importante referir que também cabe a cada um de nós denunciar todos estes casos, enquanto organização e cidadãos.

10 O contacto com os nossos clientes e parceiros de negócio, impulsionado pela retoma do Índice de Confiança do Consumidor e dos volumes de vendas de viaturas novas, fazemos acreditar que 2015 será um ano de ligeiro crescimento na incorporação de Peças Originais.

HEPU®

MADE IN GERMANY

Bombas de água com qualidade.

Original HEPU®:
A escolha segura



Qualidade fiável

É essencial para o bom funcionamento e a segurança do sistema de refrigeração, que todas as componentes estejam perfeitamente adaptadas umas às outras e que trabalhem em perfeita sintonia. Para garantir a capacidade e durabilidade dos nossos produtos, cada bomba de água é sujeita a um rigoroso controlo de funcionamento e fornecemos qualidade de equipamento original a 100 %.



QUALIDADE E SERVIÇO MADE IN GERMANY

www.hepu.de | marein@net.vodafone.pt



- 01** Fundada em 1983, a AZ Auto está especializada na distribuição de peças multimarca de qualidade original ou equivalente.
- 02** Comercializa produtos de qualidade original, privilegiando fornecedores OEM especializados nas áreas de travagem, direção e suspensão, elétrica e eletrónica, iluminação, distribuição de motor e turbos, filtros, escovas limpa-vidros, lubrificantes de motor e sistemas de informação para oficinas.
- 04** Com a recuperação económica, o Aftermarket irá certamente beneficiar do envelhecimento do parque automóvel.
- 05** A AZ Auto promove a inovação em todas as áreas da organização e procura ser sempre um líder em tecnologia de forma a criar produtos e serviços que permitam aumentar o Customer Experience e, assim, ser capaz de responder a todas as necessidades e exigências dos negócios dos seus clientes.
- 06** O posicionamento da AZ Auto é assumidamente de liderança, não só pela qualidade das marcas que representa e comercializa, mas também pela vertente de formação e

apoio técnico especializados que presta aos seus clientes. A AZ Auto é um distribuidor com capacidade para corresponder à exigência em termos de qualidade e confiança que o cliente das peças originais procura, uma vez que trabalha com fornecedores que também fornecem esses mesmos construtores automóveis, como é o caso da ATE, Bilstein ou Bosch.

- 07** E termos de negócio e distribuição das peças, as regras estão perfeitamente definidas e são do conhecimento de todos os operadores dos mercados independente e de origem. O mesmo já não se pode afirmar em termos de reconhecimento por parte do utilizador final pois, apesar da campanha «Right to Repair» lançada a nível europeu pelas principais entidades do sector automóvel independente já se encontrar em divulgação há considerável tempo, nota-se ainda alguma resistência por parte do cliente final (automobilista), situação particularmente motivada pelo reduzido nível de informação transmitido pela comunicação social relativamente a este assunto.
- 08** O problema exige que sejam criadas novas formas de fiscalização, assim como melhoradas as medidas corretivas e preventivas de forma a haver uma verdadeira penalização de todos os operadores de mercado que não cumprem com a lei.
- 09** No mercado automóvel, considero que esta medida poderá promover um melhor e mais correto equilíbrio entre todos os operadores deste sector, combatendo a economia paralela e garantindo que todos contribuem de igual modo para com as suas obrigações fiscais, seja um trabalhador por conta de

IBIS
SUMMIT 2015

27-29.05.2015 | HILTON ATHENS, GREECE

EVOLUTION THROUGH COLLABORATION

For more information, and to book your place, email
Nicola Keady nicola@ibisworldwide.com or phone 00 44 1296 642826



outrem, seja um empresário em nome individual, seja uma empresa. Quando um cliente abdica de fatura, está também a abdicar dos seus direitos enquanto consumidor.

- 10** Acreditamos que o ano de 2015 será um ano de crescimento do volume de negócios.



- 01** A MERPEÇAS é uma empresa especialista em peças para Mercedes. Foi constituída em 2012 por uma equipa jovem, dinâmica e competente com experiência de alguns anos na marca Mercedes.
- 02** Comercializamos peças para Mercedes de primeira qualidade. Trabalhamos com clientes de norte a sul do país e ilhas. A nossa loja online, sendo única nesta especialidade, apresenta também a MERPEÇAS por todo o mundo.
- 03** Em Portugal, o mercado de peças já viveu melhores dias. Neste momento, devido à sedê de vender, grande parte das empresas não tem uma política comercial correta. Não diferencia o cliente profissional do cliente final.
- 04** Partimos do princípio que, se o parque automóvel for mais velho, aumenta a manutenção das viaturas e por consequência a venda de peças. Os concessionários de marca, procuram baixar cada vez mais os preços que praticam através de campanhas, para tentar chamar às suas instalações as viaturas com mais de quatro anos de existência. O fornecimento de peças ainda se encontra garantido para viaturas até 15 anos de idade. Para viaturas com mais de vinte anos, já se encontram algumas dificuldades.
- 05** Os meios de informação estão disponíveis para quem quer estar atualizado. É impossível saber tudo! Todos os dias se aprende! Procuramos estar sempre atualizados através de vários meios de informação disponíveis.
- 06** A MERPEÇAS não é uma empresa preocupada com a concorrência. Procuramos estar bem posicionados no mercado que trabalhamos. Em relação as peças originais, temos algumas melhores e outras com a mesma qualidade, mas com preço inferior.
- 07** A maioria dos proprietários de veículos novos ainda recorre aos concessionários durante o período de garantia. Em relação às peças de qualidade equivalente, os nossos clientes tem preferência pelas nossas, porque conhecem as peças originais.
- 08** As peças contrafeitas são de facto um problema, uma vez que não terão a mesma qualidade das originais. É possível pedir um certificado de origem das peças. Este certificado já é obrigatório em alguns países da Europa. Será uma das soluções para resolver este problema.
- 09** Na nossa opinião é indiferente. Tudo o que se vende na MERPEÇAS é faturado em consumidor final ou com os dados completos do consumidor.
- 10** A mesma perspetiva de sempre. Continuar a surpreender os nossos clientes, para continuar a crescer.

SOUSA DOS RADIADORES

- 01** Fundada em 1964 a Manuel Pereira de Sousa especializou-se na reparação e reconstrução de radiadores. Iniciou

um crescimento sustentado apostando no continuo acompanhamento da evolução do mercado e das necessidades dos seus clientes. Em 1976 começou a fabricar os seus próprios favos/ninhos encetando um continuo crescimento e actualização da sua gama de produtos.

- 02** Comercializa produto na área da Refrigeração e Climatização Automóvel e actua no mercado Português.
- 04** Este problema não se coloca pois continuamos a efetuar serviços de reparação e fabrico, quem vem colmatar eventuais dificuldades do mercado. Apesar do envelhecimento do parque automóvel não existe problemas assinaláveis de falta de fornecimento de peças, na nossa área de negocio.



vieira & freitas, Lda
peças automóveis

- 01** VIEIRA & FREITAS, LDA., dedica-se ao comércio de Peças e Acessórios para automóveis.
- 02** Peças para Reparação em Eletricidade auto, Eletrónica, Gestão motor e Ar Condicionado, para todo o tipo de veículos a motor.
- 03** O mercado de Peças está muito maduro, o risco de algumas empresas não conseguirem satisfazer os seus compromissos continua muito elevado, há empresas com dificuldade pois para vender mais, entram abaixo das margens mínimas.
- 04** O aftermarket não vive da idade dos veículos, mas dos Kms que os mesmos fazem, e devido á crise as viaturas fazem menos Kms. Parece-nos que o mercado total não tem crescido.
- 05** Sempre á procura de nos mantermos atualizados, mas com apreensão ás constantes tentativas das marcas de bloquearem o acesso ás viaturas através de truques eletrónicos.
- 06** Continuamos no bom caminho, sempre com o objetivo focado que consiste em oferecer um bom serviço aos nossos clientes, e sermos sempre uma alternativa credível e com a mesma qualidade das peças que os construtores oferecem na sua rede de concessionários.
- 07** O mercado já está a compreender que as peças de qualidade no aftermarket são muitas vezes as mesmas que as da origem, só não se pode utilizar a marca do construtor. Contudo também há peças de fraca qualidade, as quais nós evitamos vender.
- 08** Não tenho conhecimento de mercado Paralelo, há um mercado com peças de qualidade e fornecedores de qualidade e há um mercado com peças sem qualidade, a opção cabe ao reparador que as conhece bem. Quanto ás contrafeitas, é um problema que existe em todos os mercados, desde o alimentar ao pronto a vestir, o problema nunca será resolvido, poderá ser minimizado com fiscalização.
- 09** Esses assuntos cabem ao Ministério das finanças legislar, contudo acho impossível que essa medida possa ser posta em prática, não há a possibilidade de pedir o Cartão do cidadão a cada cliente que nos compra uma peça de meia dúzia de euros, não devemos cair no exagero.
- 10** Um ano em tudo próximo do 2014, seguindo o mercado estável onde os melhores serão "mais melhores" e os piores serão "mais piores".



PACEC DISPONIBILIZA BOMBA DE ÁGUA HEPU PARA MERCEDES-BENZ

A HEPU acaba de lançar no mercado a sua nova referência para o motor Mercedes-Benz OM651, que equipa a generalidade dos modelos de passageiros e utilitários posteriores a 2010,

A PACEC, distribuidor oficial da HEPU em Portugal, disponibiliza para venda a nova bomba de água, alargando desta forma a sua oferta abrangente, que compreende referências para motores Mercedes-Benz diesel e gasolina.

A HEPU apresenta soluções para todas as marcas de automóvel e possui um elevado índice de disponibilidade em armazém.



BOMBAS DE ÓLEO FEBI BILSTEIN - TRUCK DIVISION

Todas as necessidades dos veículos pesados estão cobertas com a gama de Bombas de Óleo da febi bilstein. Fabricadas com um alto nível de precisão, todas as unidades são sujeitas a rigorosos testes. O resultado final é um produto de primeira categoria com qualidade equivalente OE. As Bombas de Óleo com carcaça de alumínio asseguram as características de precisão e durabilidade exigidas nos veículos comerciais. As Bombas de Óleo de alta qualidade da febi bilstein, produzem apenas a quantidade de pressão de óleo que o motor necessita, sendo este um fator crítico para prevenir danos no motor.



... E LANÇA LANÇA A NOVA APLICAÇÃO "TRW PART FINDER"

A nova aplicação gratuita da TRW Automotive Aftermarket para dispositivos móveis, destinada à Europa e à Ásia, - "TRW Part Finder" - já está disponível para download. A aplicação permite acesso ao catálogo online da TRW e a pesquisa das peças pode ser efetuada por veículo, pela referência TRW ou pela referência original. Adicionalmente, esta aplicação possui a funcionalidade anti contrafação "TeclIdentify", permitindo aos utilizadores digitalizarem os códigos das embalagens dos produtos TRW para verificarem a sua autenticidade. A aplicação "TRW Part Finder" foi desenvolvida para iOS e Android. Pode ser descarregada através da App Store e da Google Play Store.

SWAG
GERMANY

A SWAG DISTINGUE-SE EM AUDITORIA ISO

A SWAG Autoteile GmbH foi auditada para reavaliar o seu sistema de gestão de qualidade, processos e procedimentos, em relação aos restritos requisitos do DIN EN ISO 9001:2008. Os auditores da TÜV Nord confirmaram a manutenção do certificado, sem nenhuma alteração.

De acordo com as palavras de Jan Siekermann, Managing Director da SWAG Autoteile GmbH: "A dedicação e excelente trabalho dos nossos colaboradores, e os desenvolvimentos dos sistemas, processos e procedimentos dentro da empresa, fortalecem a confiança dos nossos clientes nos produtos e serviços da marca SWAG".



TRW APRESENTA "PERFECT MATCH"

A TRW anuncia a campanha 'Perfect Match - A combinação perfeita'. Trata-se de uma campanha que explica que a instalação as pastilhas e os discos TRW em conjunto é, por um lado, o caminho mais seguro a seguir pelas oficinas e os condutores e, por outro lado, a opção comercial mais eficiente para os distribuidores.

A confiança da TRW na "Combinação Perfeita" reflete-se na nova garantia alargada de três anos (ou 50.000 km) contra defeitos de material e de fabrico, quando as pastilhas e discos de travão da TRW são montados em conjunto, como um par.



LEIRILIS APOSTA NO NOVO VERIFICADOR UNIVERSAL DE INJETORES BOSCH

A Leirilis anunciou que comercializa o novo verificador universal de injetores Common Rail - EPS 118. Trata-se de um equipamento compacto e preciso para a verificação rápida e simples, de forma totalmente automática, para injetores Common Rail.

Vem equipado com um ecrã tátil que disponibiliza uma visualização dos resultados

dos diferentes testes a injetores Common Rail até 1.800 bar e inúmeras informações adicionais sobre o injetor. Integra ainda uma base de dados que inclui valores de teste (da Bosch e de outras marcas), permitindo uma vasta cobertura de injetores das marcas mais conhecidas.

Entre as vantagens principais que o novo EPS 118 oferece à oficina, destacam-se o seu reduzido custo; a economia de tempo e dinheiro, face ao recurso de terceiros nos serviços de verificação; a utilização simples e intuitiva – inclusivamente para técnicos sem experiência prévia; a fácil identificação de injetores com defeito; e a possibilidade de imprimir o relatório da verificação para facilitar a explicação dos resultados do teste aos clientes.



AZ AUTO REPRESENTA ATE

A AZ Auto representa a marca ATE em sistemas de travagem multi-marca, sendo uma das marcas de referência mundiais no seu sector, tanto no mercado de reparação independente, como no mercado dos construtores automóveis.

Atualmente a ATE fornece todos os elementos passíveis de desgaste/substituição nos sistemas de travagem, com artigos com qualidade equivalente a original, que cumprem com os mesmos requisitos de conceção, fabrico, funcionalidade e segurança que os artigos fornecidos para os construtores automóveis.

Este fabricante tem também um programa de apoio às oficinas independentes, designado Centro de Travões ATE, que consiste numa rede europeia de oficinas padronizadas com a imagem ATE e especialistas em sistemas de travagem graças à formação e apoio técnicos prestados directamente pelo fabricante. Em Portugal, este programa é gerido – em exclusivo – pela AZ Auto, contando com uma rede de 45 oficinas, com perspectivas de ultrapassar a meia centena até final deste ano.



M.COUTINHO PEÇAS DISTRIBUI BATERIAS PROLITE

A M.Coutinho Peças distribui as baterias da marca PROLITE, confiante na sua qualidade e durabilidade, graças à sua tecnologia de fabrico Ca/Ca que garante isenção de manutenção e acréscimo de potência de arranque relativamente a baterias standard. Com uma alargada gama que permite fornecer tanto veículos ligeiros como veículos pesados, incluindo já baterias específicas para os recentes sistemas Start-Stop, as baterias PROLITE são também equipadas com visor que permite ao utilizador final (automobilista) confirmar directamente o atual estado de carga da bateria.



CUSTOS LOGÍSTICOS RETIRAM COMPETITIVIDADE À INDÚSTRIA DE COMPONENTES AUTOMÓVEIS

AFIA reclama algumas soluções urgentes para evitar a perda de competitividade da indústria de componentes automóveis, considerando que a diminuição dos custos de transportes de mercadorias poderá tornar as empresas mais competitivas e contribuir para um aumento substancial na obtenção de novas encomendas, com o correspondente efeito positivo sobre o investimento e o emprego em Portugal. A indústria de componentes nacional tem potencial para aumentar fortemente as suas exportações numa altura em que a indústria automóvel está em crescimento

na Europa Ocidental e no Mundo. Os fabricantes de componentes instalados em Portugal exportam mais de 80 % da sua produção, os custos de logística acentuam o efeito de Portugal como país limítrofe e consequentemente afetam a sua competitividade e atratividade.



NOVOS PROJETOS BOSCH CAR MULTIMEDIA

A Bosch deu recentemente a conhecer a sua nova aposta na Bosch Car Multimedia, com uma candidatura a fundos comunitários para financiar um investimento de 48 milhões em inovação em parceria com a Universidade do Minho. Este projeto levará à contratação de 92 engenheiros e 165 bolseiros. Em 2015, a Bosch em Braga foi uma das primeiras empresas em Portugal a expor os seus produtos na maior feira de eletrónica do mundo: o CES, em Las Vegas. Em exposição estiveram o sistema de informação e entretenimento NissanConnect para o Nissan Qashqai, o Combiner Head Up Display para os novos Mini, e os displays livremente programáveis para o novo BMW i8 e Audi TT.

DURA
Automotive Systems

DURA RETOMA A PRODUÇÃO DENTRO DE 6 MESES

A fábrica da Dura Automotive Portuguesa, encerrada desde 3 de Março devido ao incêndio que destruiu parte das instalações, no Carregado, estima que dentro de seis meses possa voltar a produzir novamente. Entretanto, a fabricante norte-americana, fornecedora da Autoeuropa, transferiu a produção da fábrica do Carregado para outras unidades de forma a que os seus clientes possam voltar a produzir normalmente.



INFINITI QX30

A Infiniti, marca "premium" integrada na Nissan revelou o QX30, a projeção de um SUV. Este crossover utiliza a plataforma do Mercedes-Benz GLA, mede 4,43 metros de comprimento e possui uma altura ao solo de 192 mm. O motor que ao fabricante montou no QX30 é um 2.0 turbo a gasolina.

O crossover tem o seu lançamento previsto para 2016, estando disponível quer em tração posterior, quer com tração integral, com sistema Haldex de última geração. A caixa é automática de sete relações.

**2.0 TURBO
A GASOLINA**

**POTÊNCIA NÃO
ANUNCIADA**

BENTLEY EXP 10 SPEED 6

O Bentley EXP 10 Speed é um protótipo de um desportivo de dois lugares de luxo, que foi apresentado em Genebra na cor exterior verde "British Racing".

A motorização não foi dada a conhecer, mas não andarão longe de proporcionar na casa dos 420 cv. Este coupé de capot alongado e traseira encurtada possui tração traseira ou em opção tração integral. Os bancos são desportivos em pele, havendo no interior materiais em alumínio e madeira de cerejeira. Os utilizadores dispõem de um ecrã tátil de 12 polegadas.

V8 4.0 TFSI

420 CV



SEAT 20V20

Há muito que se espera que a Seat tenha um SUV e depois do IBX concept, a marca espanhola deu a conhecer o 20V20.

A viatura deverá ser produzida e lançada comercialmente na segunda metade de 2016. O SUV recorre à base MQB, medindo 4,66 metros de comprimento, uma distância entre eixos de 2,79 metros e altura ao solo de 22,8 cm. Os motores que animarão este modelo na sua versão final serão tanto gasolina TSI, como Diesel TDI. A transmissão de dupla embraiagem DSG e a tração integral serão opções que o SUV terá. Os faróis são full LED.

LANÇAMENTO

2016 (PREVISÃO)



NISSAN SWAY

A Nissan apresentou no Salão de Genebra o Sway Concept, uma proposta de uma viatura de segmento B, de linhas muito arrojadadas. Fala-se num sucessor do Micra. Este protótipo mede 4010 mm de comprimento, 1780 mm de largura, 1385 mm de altura e 2570 mm de distância entre eixos. O Sway tem elementos estruturais em alumínio, uma grelha em V e portas de abertura opostas. A sua conversão a modelo de série deverá fazer-se daqui a dois anos, com a paleta de motores da Aliança Renault-Nissan a ser posta ao seu serviço, previsivelmente também com o tricilíndrico 0.9 TCE.

LANÇAMENTO

2017 (PREVISÃO)

NISSAN SWAY



LEXUS LF-SA

O estudo Lexus Future Small Adventurer (LF-SA) é o projeto de um utilitário.

A ser concretizado seria, deste modo, um modelo que seria uma novidade no construtor e que se encaixaria dentro da gama Lexus abaixo do atual CT.

As suas dimensões são de 3,40 metros de comprimento (similares às de um Toyota Aygo), 1,70 metros de largura e 1,43 metros de altura.

Este Lexus compacto de carroçaria angular e grelha generosa transporta quatro pessoas. Tal como os bancos e o volante, também os pedais são ajustáveis. Sobre o sistema de propulsão não há indicação, mas é possível que a tradicional opção híbrida da marca venha a estar disponível.

MOTORIZAÇÃO

NÃO ANUNCIADA

HONDA CIVIC TYPE R

O Civic Type R mereceu realce no salão de Genebra.

Apresentado na sua versão de produção com uma generosa asa traseira, este desportivo compacto possui um motor de quatro cilindros a gasolina VTEC Turbo com 310 cv às 6500 rpm e 400 Nm de binário às 2500 rpm. A caixa é manual de seis velocidades e a suspensão dianteira ajuda a reduzir a subviragem e a traseira melhora a rigidez. Já o sistema de travagem é da Brembo com discos perfurados de 350 mm e pinças de quatro êmbolos. No interior, o ambiente é desportivo, desde o volante aos bancos, passando pelo punho da caixa de velocidades em alumínio.

2.0 VTEC TURBO

310 cv



SETÚBAL TEVE WORKSHOP ANECRA

A ANECRA ESTÁ A PROMOVER POR TODO O PAÍS WORKSHOPS TEMÁTICOS DE ESCLARECIMENTO DIRIGIDAS AOS ASSOCIADOS. EM FEVEREIRO A PRIMEIRA SESSÃO TEVE LUGAR EM LISBOA E NO PASSADO DIA 20 DE ABRIL REALIZOU-SE A SEGUNDA SESSÃO REALIZOU-SE EM SETÚBAL.

Subordinados ao mote “A ANECRA não para”, este ciclo de workshops tem o intuito de esclarecer e debater temas nucleares e que suscitam as preocupações dos associados, nomeadamente sobre as inspeções ambientais previstas para os próximos meses e o seguro de responsabilidade ambiental, a Plataforma Oficial 2020 e ainda a toda a informação sobre o funcionamento, vantagens e formas de adesão ao Portal do Automóvel.



ENCONTRO EMPRESARIAL DA BEIRA INTERIOR

A ANECRA REALIZOU NO PASSADO DIA 9 DE MAIO NA COVILHÁ O ENCONTRO EMPRESARIAL DA BEIRA INTERIOR RETOMANDO O SEU APOIO E ACONSELHAMENTO ÀS EMPRESAS SUAS ASSOCIADAS.

“A luta contra a Economia Paralela, contra a Concorrência Desleal e contra a Evasão Fiscal”; a “Obrigatoriedade de apresentação nos Centros de Inspeção, da fatura relativa às revisões de cada viatura, para efeitos de submissão à respetiva inspeção periódica” e “Imposição de registo do número de identificação fiscal de qualquer consumidor, na emissão da fatura/recibo, referente à aquisição de peças, componentes ou consumíveis relativos ao automóvel” foram algumas das questões que estiveram em cima da mesa de debate.

Para além da análise do crescimento das vendas de automóveis em 2015, que levou a questionar se esta evolução positiva, tem sido acompanhada por uma maior atividade nas oficinas de Reparação, houve ainda a oportunidade de apresentar e debater o reforço da ação fiscalizadora a lançar no 2º Semestre de 2015, pela Inspeção Geral do Ambiente, junto das oficinas de Reparação.



NOVO DOBLÒ CARGO. TUDO COMEÇA POR SI.

Fiat.com

EXPO
MILHO 2014

RÁDIO UCONNECT NAV

3 LUGARES NA CABINE



O MAIOR COMPARTIMENTO
DE CARGA DO SEGMENTO

SUSPENSÃO TRASEIRA
BI-LINK

MAIS FUNCIONALIDADE com 3 novos lugares multifuncionais e conforto acústico superior na cabine • **MAIS PERFORMANCE** com suspensão exclusiva Bi-Link para uma melhor condução, melhor flexibilidade de motor e maior Resposta de Binário • **MAIS VALOR** com poupança até 15% de consumo de combustível graças ao novo sistema ECOJET. Explore a gama completa em www.fiatprofessional.pt



PROFESSIONAL

NOVO DOBLÒ CARGO. UMA NOVA FORMA DE TRABALHAR.



PETRONAS

reimagining
energy



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 perito à 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 FORMULA ONE™ TEAM