



Muitos operadores, novas **oportunidades**

O mercado dos equipamentos oficinais tem conhecido nos últimos anos uma silenciosa revolução. A crise trouxe mais operadores, mais produto barato mas também mais oportunidades de negócio.

{ TEXTO PAULO HOMEM }

A revista PÓS-VENDA lançou o desafio a muitos dos operadores do mercado, ao nível dos equipamentos oficinais, para fazerem não só uma caracterização do mercado, mas também para darem a conhecer as atuais e futuras novidades que já chegaram ou irão chegar às oficinas.

As respostas que obtivemos dos diferentes operadores, que poderá ler de seguida num extenso trabalho, mostram que o setor dos equipamentos está mais vivo do que nunca. Não é fácil hoje em dia a estas empresas fazer a diferença neste ramo, tanto mais que alguns operadores estão estabelecidos no mercado há muitos anos, fazendo-se valer dessa experiência.

Porém, outros operadores mais recentes conseguiram, apesar da crise económica se ter instalado no mercado, acima de tudo porque apostaram em equipamentos mais baratos. Mesmo que algumas destas empresas sejam eminentemente comerciais, muitas vezes o serviço pós-venda acaba por ser prestado por outras empresas dedicadas a isso e que também têm vindo a aparecer no mercado.

Algo que cada vez mais é uma realidade nos equipamentos oficinais é a eletrónica. O desenvolvimento dos futuros equipamentos irá recorrer cada vez mais à eletrónica, melhorando a prestação do serviço em termos de qualidade e rapidez. Também os métodos de aquisição foram hoje banalizados. Quase ninguém compra pronto, até porque o crédito voltou a ser uma realidade e o renting começa a ganhar força neste setor.

Nas próximas páginas poderá tirar muitas conclusões sobre o presente e o futuro do setor dos equipamentos.

MERCADO

1 - Como tem evoluído o mercado dos equipamentos oficinais em Portugal? Que dados ou estatísticas nos pode fornecer sobre este mercado? Têm crescido as marcas brancas / próprias? Existem cada vez mais operadores nos equipamentos oficinais?

2 - Que serviços são atualmente mais valorizados pelas oficinas, para além do fornecimento do equipamento?

3 - Atendendo ao custo dos equipamentos, que formas de aquisição dos equipamentos uma oficina tem hoje ao seu dispor?

LEIRILIS

ANA RITA SOARES (MARKETING)

1 - Devido à evolução do setor automóvel, com veículos que exigem cada vez mais tecnologia, há a necessidade de colocar à disposição da oficina novos equipamentos que proporcionem a prestação de um bom serviço de manutenção/reparação. Este facto faz com que a procura de equipamentos aumente, tornando o mercado bastante atrativo.

Assistimos também a um número crescente de operadores no mercado, onde cada marca tem vários representantes em Portugal, o que torna o mercado muito competitivo.



2 - Além do fornecimento e montagem do equipamento, o serviço de assistência técnica tem um peso muito grande na escolha do fornecedor de equipamento. Um bom serviço de assistência técnica, com técnicos qualificados, que garantam um ótimo atendimento e manutenção/reparação do equipamento é uma mais-valia e um ponto de diferenciação para a empresa.

3 - Como o valor da aquisição pode ser um entrave para a oficina, o fornecedor poderá desenvolver um plano de pagamentos junto da mesma. Caso esta situação não seja viável, existem entidades financeiras que, através de leasing, disponibilizam o capital necessário para a aquisição do equipamento.

GONÇALTEAM

ANTÓNIO GONÇALVES (DIRETOR GERAL)

1 - A evolução do mercado tem sido peculiar, pelo facto de estar a crescer em diferentes vertentes. Por um lado temos as marcas orientais, fabrico chinês camuflado pelo distribuidor europeu de origem alemã e/ou espanhola; por outro, as marcas de referência com linha de produtos budget e linha premium e ainda as marcas 100% orientais de origem direta, que competem entre si nos diferentes segmentos de mercado.

O crescimento dá-se essencialmente na evolução do mercado da mecânica tradicional que está a apostar na extensão dos serviços ao mercado dos pneus e no cliente tradicionalista

em pneus que está a investir na modernização e adaptação ao serviço de mecânica rápida. Nota-se nitidamente que ambos os segmentos não querem perder as oportunidades óbvias que o setor atravessa, por via da procura do maior comodismo do proprietário da viatura que quer ser servido mais rapidamente e num único local, e requalificar o modelo de negócio de uma forma mais abrangente e diversificada.

As marcas "brancas" ou "budget" têm obviamente tido crescimento nos clientes que evoluem / passam da mecânica para os pneus e vice-versa numa primeira fase e depois são as premium que adquirem essa mesma quota do mercado.

Em termos de operadores no mercado nota-se um crescimento por parte dos nossos vizinhos espanhóis com produtos de muito baixa qualidade e de novas empresas em Portugal que, por via do desaparecimento de outras de dimensão maior, vão aparecendo e meritariamente disputando as suas oportunidades.

2 - Os nossos clientes valorizam essencialmente, depois de informados sobre o produto mais adequado, o serviço pós-venda, sendo os mais importantes a assistência técnica, a formação e as atualizações do produto (quando necessário).

São também fatores de decisão no momento da venda as condições de aquisição e o rácio de valor/produto, ou seja, "quanto necessito de investir" para obter o mesmo resultado final.



3 - São várias as que o mercado disponibiliza, desde já a chamada "facilidade de pagamento" por parte do fornecedor, o leasing, o renting, entre outras, para o equipamento novo e também, como no nosso caso, o equipamento em segunda mão, muitas vezes a alternativa mais viável, por razões económicas.

MGM

MANUEL GUEDES MARTINS (GERENTE)

1 - Atualmente a tecnologia aplicada nos automóveis é cada vez mais complexa, exigindo recursos cada vez mais eficazes ao nível do diagnóstico e reparação, bem como ao nível do conhecimento do operador/técnico, quer ao nível dos equipamentos que utilizam para o executar.



Contudo, e face à crise económica existente, pensamos que as empresas têm recorrido cada vez mais a marcas de equipamentos provenientes de mercados mais longínquos (ex. China, ...) no sentido da oferta de preços mais competitivos aos seus clientes, em detrimento da qualidade dos mesmos equipamentos.

2 - Relativamente à nossa empresa pensamos que os serviços mais valorizados pelas oficinas são os que dizem respeito à reparação dos equipamentos oficinais (elevadores/compressores, etc.) com a maior rapidez e profissionalismo possível, de modo a poderem oferecer os melhores serviços, e em tempo útil, de assistência aos respectivos clientes.

3 - Pensamos que será o recurso ao contrato de leasing e/ou crédito bancário.

TECNIVERCA

ALEXANDRE CORRICAS (DIRETOR COMERCIAL)

1 - A evolução tem sido crescente e positiva com aposta na inovação e atualização dos equipamentos já existentes nas oficinas, de forma a completar as necessidades e novas exigências do mercado automóvel. E também uma maior exigência por parte dos clientes, na forma de como as reparações são efetuadas. Apesar disso, continuamos a assistir à aquisição de equipamentos de baixa qualidade e sem certificação.



Não conseguimos obter dados estatísticos, mas no nosso caso específico, este ano houve um crescimento nas vendas de equipamento para oficina, fruto também de uma aposta em novas representadas, entre elas uma marca própria criada pela Tecnicoverca, a Hyprel - Hydraulic Pressure Elements - com o foco no mercado nacional e internacional. Temos assistido ao aparecimento neste setor de diversas marcas brancas, mas sempre de baixa qualidade.

O mercado nacional tem assistido a uma abertura do mercado internacional e ao colapso de algumas empresas de referência no setor, levando à criação de diversas pequenas empresas a distribuir equipamentos oficinais, sem estruturas que suportem a assistência e garantia dos mesmos, criando desconfiança

por parte das oficinas de referência no setor.

2 - A formação e a assistência técnica serão os dois serviços mais valorizados e procurados pelas oficinas, onde a Tecnicoverca tem vindo a apostar, valorizar e disponibilizar regularmente. Inclusive com formação dos seus clientes e funcionários.

3 - As oficinas têm, para além do crédito normal concedido por parte dos fornecedores, também disponível uma série de ofertas financeiras por empresas de crédito e bancárias.

“As marcas ‘brancas’ crescem inicialmente nos clientes que vão da mecânica para os pneus e vice-versa mas depois são as premium que ganham essa quota.” - GTEAM

DOMINGOS & MORGADO

MÁRIO LEAL (DIRETOR TÉCNICO)

1 - De uma forma geral, o que se está a verificar é que os operadores com maior qualidade de serviço - empresas de venda de equipamentos - estão a afirmar-se cada vez mais, ocupando espaços de mercado até agora ocupados por “vendedores de máquinas”. Por empresas de venda de equipamentos entendemos empresas estruturadas, com equipas de assistência técnica, com centros de formação próprios, com programas de assistência técnica preventiva, etc. Todas as outras estruturas são, no nosso entender, empresas de vender máquinas, pois não garantem um serviço de acompanhamento ao cliente. Dentro desta filosofia, nenhuma empresa de equipamentos aposta em marcas brancas, sendo a tendência para apostar em equipamentos de gama premium, em detrimento de marcas de preço que, forçosamente, não garantem uma qualidade dos seus equipamentos que permita ao cliente final planear o futuro de forma sustentada.

2 - Seguramente, assistência técnica e formação. Qualquer equipamento tem de se “pagar a si mesmo”, o que não consegue, se estiver imobilizado. Neste campo, os contratos de manutenção programada de equipamentos desempenham um papel primordial, pois minimizam o downtime dos equipamen-

tos, através de uma manutenção preventiva, em vez da normal manutenção curativa. É aqui que entra a assistência técnica, rápida e eficaz. Também a formação é, cada vez mais, valorizada pelos clientes pois, com a evolução da complexidade tecnológica dos veículos e equipamentos, quem não evoluir, fica parado no tempo.



3 - Existem múltiplas soluções financeiras para aquisição de equipamentos, sendo as mais comuns o leasing e o renting... o primeiro - o leasing - é um produto financeiro tradicional, bem conhecido dos empresários do setor. Atualmente, o renting tem vindo a ganhar espaço de influência pois, embora seja mais recente e algo mais dispendioso que o tradicional leasing, tem muitas vantagens relativas a este. Por exemplo, o facto de não entrar como indicador de endividamento da empresa, permite o benefício do balanço e dos rácios financeiros da própria empresa. Na conjuntura atual, onde as empresas estão muito controladas pela banca nos seus rácios de endividamento, este produto assume-se completamente inócuo a esse controlo, permitindo desbloquear negócios que, de outra forma, não seriam financiáveis.

PRIORIDINAMIC

FERNANDO GARANHÃO (GERENTE)

1 - Em Portugal, o mercado dos equipamentos oficinais tem uma grande variedade de oferta. As empresas, cada vez mais, querem vender estes equipamentos, pois é um mercado que está em constante movimento. Mas os equipamentos oficinais devem ser vendidos por alguém que tenha formação técnica para que possa aconselhar o cliente, pois cada cliente tem as suas necessidades e nem sempre a solução para um é a solução para todos. O crescimento das marcas brancas no mercado é uma realidade. No entanto, se por um lado o cliente tem a possibilidade de comprar material mais barato, por outro tem de ter em conta a qualidade, a existência de peças de reparação/substituição e, quando existem, qual o custo das mesmas.

2 - As oficinas, hoje em dia, são cada vez mais

exigentes, o aconselhamento, a assistência técnica e a formação contínua dos técnicos da oficina são levados em conta quando chega a hora de escolher o fornecedor.

A inovação, a objetividade e a atenção às necessidades do cliente, também são fatores decisivos. Se podemos resolver um problema à distância de um click, através da assistência remota a equipamentos informáticos, poupando tempo e dinheiro ao cliente, não há necessidade de cobrar uma deslocação. Tempo é dinheiro.



3 – As modalidades que existem disponíveis, no mercado são facilidades de pagamento (de alguns fornecedores), crédito da banca, o Leasing e Renting.

BOLAS

ELIZABETE BOLAS (ADMINISTRADORA)

1 – Os últimos dados disponíveis apontam para que o mercado pós-venda automóvel tenha continuado a descer em 2014, essencialmente devido a 3 motivos: (1) o parque automóvel decresceu ligeiramente nos últimos 2 anos, depois de um crescimento absolutamente contínuo, situando-se agora nos 5,7 milhões de unidades; (2) a quilometragem também teve uma queda ligeira e, por último, (3) a redução do investimento do condutor.

Fruto da conjuntura que vivemos, a idade média dos veículos quase dobrou, de 6 anos em 2001 passou para 11 anos em 2014, e a percentagem de viaturas com mais de 10 anos é superior a 50%.

Por outro lado, as vendas de novos veículos cresceram significativamente no ano passado. No meio destes factos existem portanto alguns que são teoricamente positivos para o mercado de reparação das oficinas, as quais também sofreram o necessário processo de ajustamento a uma nova realidade. Apesar de muitas terem fechado, continuará a existir excesso de oferta.

Na nossa atividade, a venda de ferramentas e equipamentos para as oficinas, o setor também sofreu mudanças enormes, mas continua bastante competitivo. Desapareceram do mercado empresas históricas, de dimensão considerável, e ainda assim subsistem dificuldades de crescimento para os que ficaram. Em todos os períodos difíceis existem sempre oportunidades e, a este respeito, não posso

deixar de referir que as novas representações que assumimos, por incapacidade dos representantes anteriores mas fundamentalmente pelo trabalho que fizemos ao longo destes anos, também tem contribuído para aclarar o horizonte.

No nosso caso, os anos de 2013 e 2014 foram de crescimento e acreditamos que, se continuar a existir uma gradual retoma da atividade económica, podemos aspirar a um futuro mais promissor.

2 – Considerando a sofisticação crescente dos equipamentos oficinais é nossa convicção que o suporte em termos de aconselhamento e formação dos utilizadores é uma grande mais-valia. Não vendendo diretamente ao público, temos a preocupação de formar a nossa rede de revendedores e estamos também disponíveis para os apoiar diretamente no aconselhamento, montagem e instalação dos equipamentos que comercializamos. Existe, de facto, uma grande proliferação de marcas e sub-marcas no mercado, contudo, a grande maioria revela grandes dificuldades em prestar este tipo de suporte e garantias reais de formação e assistência pré e pós-venda. Nós, para além de contarmos com três pontos de assistência (Évora, Alverca, Freixeiro), uma equipa de um engenheiro mecânico e 5 técnicos, investimos ainda num gestor de produto dedicado ao setor automóvel.



3 – No mundo globalizado de hoje, as formas de aquisição de equipamentos ou de qualquer outro bem ou serviço são múltiplas. Contudo, o que deve ser ponderado é se o custo do equipamento é o único fator a ter em conta. De facto, este não pode ser medido apenas no momento da compra, mas sim ao longo do período de vida útil do equipamento. Deverá também ter em conta outros fatores, alguns já mencionados, como sejam a segurança no trabalho, o consumo energético, a garantia de formação, assistência técnica, etc.

EQUITECNA

PEDRO CHAPADO (GERENTE)

1 – Estamos conscientes de que o mercado mudou e de que a forma de trabalhar a área dos equipamentos oficinais também mudou. Hoje proliferam no mercado um sem número

de “marcas brancas” predominantemente procedentes da Ásia ou de países de leste. Estes produtos integram-se num conceito “low cost” onde a preocupação com o serviço pré e pós venda é quase nula.

Por outro lado, a não associação destes serviços à venda gera oportunidades às empresas que operam na área na prestação de serviços técnicos de montagem de equipamentos.

No entanto, continua a haver clientes preocupados com o preço mas que não prescindem do serviço e das garantias pós venda no momento de tomarem as suas decisões já que, feitas as contas, o preço final pago pelo cliente não difere muito do preço praticado pelos distribuidores de marcas tradicionais que garantem um serviço completo. A juntar a isto verifica-se também que as marcas tradicionais estão atentas a estas mudanças e têm vindo a adaptar-se a esta nova realidade diversificando e estratificando a oferta.



2 – Perante um produto tecnologicamente complexo e com um grau de exigência de serviço muito elevado – no automóvel os operadores da reparação são confrontados no dia-a-dia com desafios importantes cuja resolução depende de apoio técnico, informativo e tecnológico atualizado e constante.

Por isso, as oficinas valorizam muito a capacidade que os seus parceiros de negócio têm para os ajudar a identificar problemas e necessidades que levem à resolução dos mesmos, simplificando os processos, através de serviços de qualidade, com boa capacidade de resposta e elevada eficiência.

Estas parcerias assentam sobretudo na confiança e no reconhecimento de competências que, juntas, possam acrescentar valor e rentabilidade ao negócio da reparação.

3 – Há um ditado que diz “a necessidade aguça o engenho” e que se plasma na nossa realidade oficial.

A crise que o setor atravessou nos últimos anos obrigou a profundas alterações nos hábitos e formas de comprar das oficinas, já que o volumoso encerramento de unidades oficinais disponibilizou equipamentos de ocasião a preços reduzidos que, proporcionaram e proporcionam oportunidade de comprar equipamentos a preço de saldo.



Por outro lado, os operadores do mercado de máquinas e ferramentas também se ajustaram facilitando a aquisição "a prestações" de equipamentos e disponibilizando outras formas diversificadas de financiamento que, apesar da notória contenção do crédito, o mercado financeiro proporciona, e que são pensadas e definidas de acordo com as necessidades específicas de cada cliente. Estas passam por financiamentos através de leasings, rentings e parcelamento do pagamento através de cartões de crédito.

AUTOTEC

JOSÉ NOBRE (GERENTE)

1 - O mercado dos equipamentos oficinais tem evoluído muito pouco e têm aparecido pequenas empresas novas no mercado oriundas de empresas do ramo que fecharam.



2 - O serviço tem um peso significativo na decisão da compra de novos equipamentos, no entanto por vezes este serviço não é contemplado nas decisões finais.

3 - Leasing se tiver bons resultados, crédito bancário, crédito dado pelo fornecedor se o cliente já for conhecido.

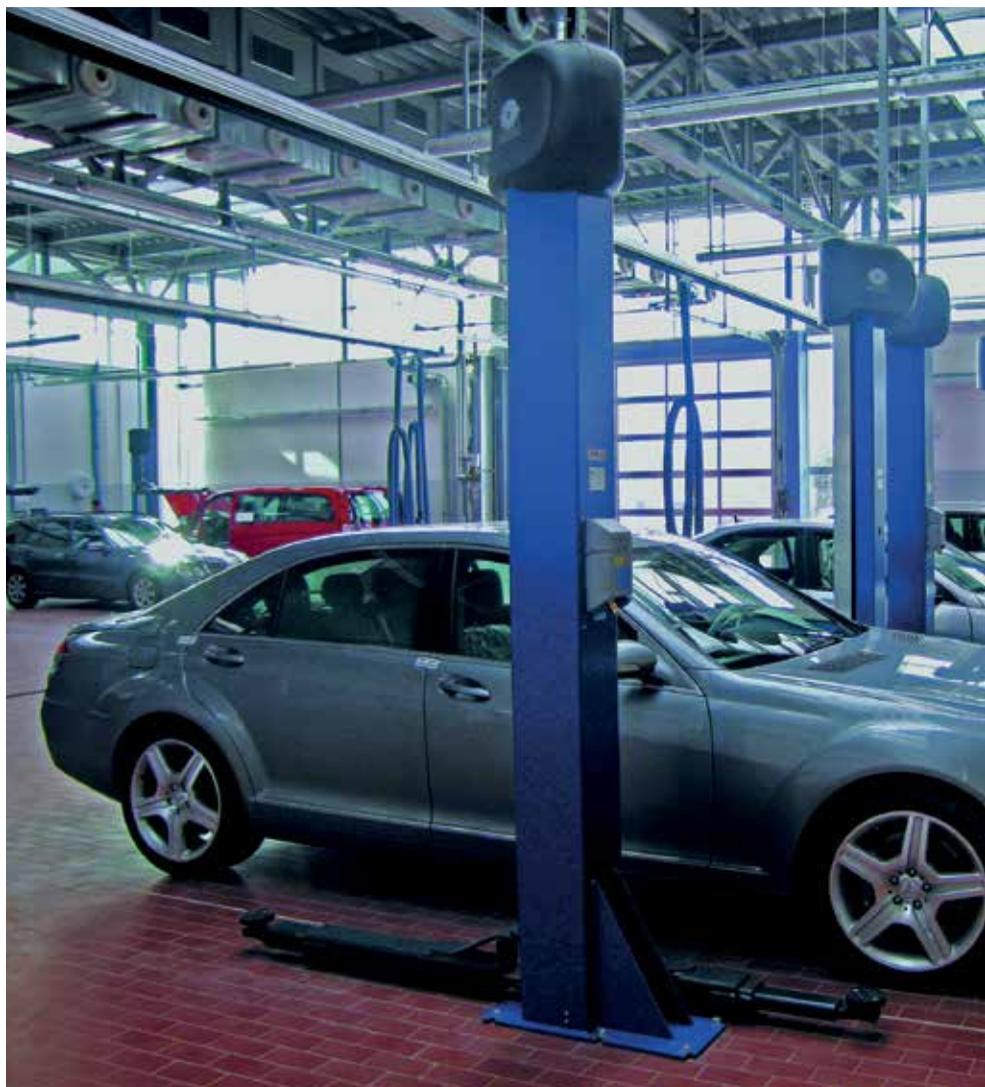
CETRUS

ROGÉRIO COSTA (ADMINISTRADOR)

1 - Em relação à evolução em termos tecnológicos dos equipamentos, não têm existido grandes novidades à exceção dos softwares, melhorando a abordagem/acesso dos técnicos aos mesmos, tornando a sua utilização mais rápida e intuitiva.

Quanto aos dados, se falarmos em termos de número de unidades e das diversas áreas produtivas, a mesma não tem sofrido alterações em relação ao último ano.

Quanto às marcas brancas é um fenómeno. Na realidade tem existido uma transferência na oferta para este tipo de equipamentos e uma aceitação por parte dos consumidores para este tipo de produto. Isto leva a que, neste momento, já existam consultas onde se expressa à partida que se apresentem



propostas com os dois tipos de soluções. O que se assistiu nos últimos anos foi a uma transferência de grandes operadores para pequenos operadores que, utilizando a forma mágica de baixos custos e equipamentos de segunda linha, aparecem nas zonas geográficas de sua intervenção com propostas apetecíveis, ficando pelo caminho a capacidade de instalação mais profissional e de um pós-venda sustentado num stock de peças e numa capacidade de técnicos no terreno.



2 - A bandeira de qualquer empresa de serviços nesta área, para além da capacidade técnica de instalação é, na realidade, o seu serviço pós-venda, que hoje só é possível abranger o território nacional com uma organização descentralizada.

3 - Como é sabido, a banca deixou de ser um parceiro aberto a financiamentos de risco, o que leva a que os clientes se queiram financiar através de pagamentos faseados a fornecedores.

CIVIPARTS

ANTÓNIO PINTO (GESTOR EQUIPAMENTOS OFICINAIS)

1 - Os equipamentos em Portugal, tal como no resto do mundo, têm evoluído de forma análoga à evolução que se tem verificado no parque automóvel, quer nos veículos ligeiros quer nos pesados. Isto é, têm acompanhado a evolução tecnológica que, de uma forma muito acentuada, se tem verificado neste setor. Cada vez mais os equipamentos são tecnolo-



gicamente mais sofisticados, são projetados e fabricados tendo em conta a adaptação e a facilitação das operações de manutenção e reparação dos produtos (veículos) lançados por uma indústria automóvel em constante evolução e isto é transversal a todo o tipo de equipamentos, desde o mais simples elevador ou ferramenta manual até aos mais sofisticados equipamentos de diagnóstico. Todos eles são hoje projetados tendo em atenção os mais ínfimos pormenores e cada vez mais customizados.

Por este facto, este mercado não é muito propício ao aparecimento de marcas brancas. Cada vez mais os profissionais procuram equipamentos desenvolvidos por fabricantes reconhecidos no mercado, capazes de inovar e acompanhar a rápida evolução tecnológica. Economicamente e no que diz respeito à evolução do negócio, também o setor dos equipamentos tem acompanhado o ciclo de recessão económica dos últimos tempos, tendo registado neste último ano uma ligeira recuperação, alinhada com as restantes áreas da economia global.

2 – Os serviços mais valorizados pelas oficinas são, sem sombra de dúvida, um bom serviço de pós-venda, a par de uma boa formação e disponibilidade técnica para o desenvolvimento de soluções e projetos adaptados às necessidades reais de cada caso em particular.



3 – Hoje existem no mercado diversas soluções financeiras que permitem aos clientes a aquisição dos equipamentos que necessitam com o menor esforço possível e adequado às condições da sua tesouraria. De entre algumas podemos destacar os sistemas de Leasing, o Renting operacional, operações de financiamento personalizadas caso a caso pelas instituições financeiras e, em casos particulares, a venda em condições de crédito particular concedido pelas próprias empresas fornecedoras. A Civiparts é um exemplo disso, disponibilizando aos seus clientes qualquer das soluções financeiras acima descritas, ajudando-os a encontrar a solução que mais se adequa à realidade de cada caso.

LUSILECTRA

RAÚL VERGUEIRO (ADMINISTRADOR)

1 – O mercado de equipamentos oficinais em Portugal tem estado globalmente estagnado, pois se por um lado existem algumas novas / remodelações de oficinas, muitas outras têm fechado ou sido integradas em unidades de maior dimensão.

Daqui resulta que as solicitações de novos investimentos em equipamentos novos não tenham crescido tanto quanto o desejável, aumentando claramente o mercado no que diz respeito a reformulações, transferências e reaproveitamentos de equipamentos que no passado teriam taxas de utilização menores. No entanto, os operadores de equipamentos oficinais têm crescido sobretudo na gama de produtos de menor qualidade e no fornecimento de serviços de baixo custo, mas que nem sempre correspondem aos padrões de qualidade expectáveis pelo cliente final.

O grande desafio que se coloca atualmente ao setor de equipamentos e aos seus clientes será recuperar da perda de qualidade dos produtos que nos últimos anos foram introduzidos no

mercado, com a justificação da necessidade de redução de custos de investimento na fase crítica da recente crise económica.

Hoje, todo o setor está a “pagar” uma fatura extra de custos não esperados, pois a baixa qualidade desses produtos resulta numa vida útil operacional muito mais reduzida, custos de manutenção mais elevados e, em muitos casos, inadaptação à evolução técnica, o que implica a sua substituição a mais curto prazo!

2 – Os serviços de pré-venda e suporte técnico, nomeadamente o estudo do layout com a correspondente análise de fluxo e movimentos internos da oficina e subsequente otimização dos postos de trabalho são o serviço mais apreciado pelos clientes de equipamentos oficinais. Por isso, a Lusilectra desde há muitos anos que dá uma grande importância a este tipo de suporte concedido aos seus clientes, no sentido de permitir a concretização de oficinas rentáveis, de boa produtividade, com o mínimo de espaço e recursos possíveis, mas garantindo a qualidade final do serviço. Naturalmente que o serviço de assistência técnica pós-venda é também uma componente muito valorizada pelas oficinas, até porque não havendo excessos ou equipamento supérfluo, a imobilização de qualquer equipamento corresponde a uma perda de produtividade da oficina que não se quer que aconteça.



3 – Para além da compra tradicional com o recurso ao financiamento ou às operações de leasing, estamos também aptos a apresentar outras soluções financeiras, nomeadamente o renting (aluguer operacional). Esta solução, perfeitamente aceite e utilizada pelos grupos económicos de maior dimensão, é ainda pouco utilizada em oficinas de menor dimensão embora seja para estas uma solução mais eficaz quando as capacidades de investimento não são tão folgadas e saem fora das previsões orçamentais

MG EQUIPAMENTOS

JOSÉ MIRA (DIRETOR GERAL)

1 – O mercado dos equipamentos oficinais tem apresentado uma natural sintonia com a situação económica do país. É conhecida a di-



reta afetação que a crise dos últimos anos produziu em todo o setor automóvel, tanto a nível de vendas como no setor da reparação. O mercado dos equipamentos sofreu, também, os efeitos destes tempos difíceis. Os últimos indicadores refletem alguma recuperação do setor oficial, que volta a apresentar alguma disponibilidade para investimentos a nível de equipamentos.



O mercado continua a registar um preocupante número de situações que consideramos altamente lesivas de todos aqueles que procuram desenvolver a sua atividade dentro de parâmetros que respeitem os princípios e as regras de mercado aplicáveis ao setor. Referimo-nos a produtos de origem duvidosa, alguns dos quais oriundos de contrafação, outros sem garantia de cumprimento de requisitos técnicos de segurança, bem como a operadores de "circunstância" que exercem a atividade de forma desigual introduzindo naturais desequilíbrios no mercado.

2 – A componente técnica associada ao fornecimento dos equipamentos, desde a fase de aconselhamento técnico por vezes com elaboração de projetos, até à instalação dos equipamentos, formação aos operadores e serviços pós-venda, continua a ser um fator diferenciador para um número importante de clientes que considera estas variáveis de vital importância em qualquer processo de aquisição de equipamentos. Noutros casos, prevalece o imediatismo circunscrito ao fator preço.

3 – Continuam a existir as tradicionais formas de aquisição com ou sem recurso a financiamentos disponibilizados por organismos financeiros.

COMETIL

PEDRO DE JESUS (ADMINISTRADOR)

1 – Em nossa opinião o mercado dos equipamentos oficiais em Portugal mostra uma evolução positiva, não só em termos de volume de venda de equipamentos, mas essencialmente na forma como são tomadas as decisões de compra. A grande diferença é que a compra de um equipamento passou a ser

encarada como um investimento onde a relação custo-benefício é avaliada, bem como o seu impacto no negócio da unidade oficial. Variáveis como formação, competências técnicas necessárias na sua utilização, rentabilização do investimento e comunicação da mais valia que aporta ao cliente final são agora analisadas quando se avaliam as propostas dos vários fornecedores.

Ou seja, o mercado caminha para um patamar que mostra maturação e que é sinónimo de que estamos a atingir um nível de profissionalismo e rigor muito interessante.

1a – Em termos estatísticos as únicas informações de que dispomos são as que se referem à nossa empresa. Neste sentido, posso referir que, felizmente, crescemos nos vários indicadores em que avaliamos a nossa performance e que 2015 foi um excelente ano para nós.

1b – Em nossa opinião as linhas brancas são cada vez em maior quantidade de marcas mas não são a solução ideal, isto porque devido ao aumento do grau de exigência do mercado na procura de soluções de negócio que se rentabilizem e que superem as exigências que o mercado coloca (requisitos presentes nos veículos atuais), acaba por gerar a necessidade de aquisição de equipamentos com essas valências.

Se tivermos em conta que os equipamentos de linha branca são encarados como uma forma de disponibilizar produtos económicos no mercado, na qual todas as outras variáveis tais como a rentabilização do investimento, facilidade de utilização, segurança do operador, incremento da atividade oficial e benéfico que acrescenta ao consumidor final, foram deixadas para segundo plano no seu desenvolvimento.

Por outro lado, muitos destes equipamentos são modelos descontinuados pelos seus fabricantes originais, que por esta razão se disponibilizam a produzi-los com outros nomes, mas facilmente compreendemos que não é este tipo de equipamentos que as unidades oficiais procuram no contexto atual.

1c – O período de crise pelo qual o Continente Europeu passou teve repercussões na Indústria da Manutenção Automóvel, o que se sentiu no desaparecimento de vários players que estavam há vários anos no mercado, quer na revenda de equipamentos quer mesmo na sua produção.

Este processo deu origem a várias fusões que se materializaram na criação de Grupos que detêm a produção de várias Marcas de Equipamentos.

No lado da revenda assistimos à consolidação das Organizações que sempre empregaram boas práticas de gestão na sua atividade, o que naturalmente permitiu que a sua posição no mercado se consolidasse. Hoje o mercado ainda passa por um processo de reajustamento e algumas empresas nasceram fruto

do desaparecimento das organizações que não tiveram capacidade de ultrapassar este período. No entanto, o número de players não aumentou, o que acaba por refletir a maturidade que o mercado dá mostras, no qual as soluções de venda assentes apenas nos baixos preços sem preocupação com os requisitos já referidos acabam por cada vez ter menos aceitação.

2 – A consultadoria integrada no processo de compra de equipamentos que engloba a definição das necessidades que definem a aquisição dos equipamentos mais adequados às áreas de negócio que vão ser implementadas ou desenvolvidas, a formação necessária para o seu manuseamento, definição do processo de negócio que permite rentabilizar a sua utilização, a implementação do método de venda do serviço que o mesmo gera redefinindo a forma de comunicar com o cliente, para referir apenas alguns critérios fundamentais que estão inseridos num processo de compra de equipamentos e que os Gestores Oficiais mais valorizam.



3 – Felizmente já temos várias opções de financiamento, algumas delas com decisões quase imediatas e com valores de taxa de juro competitivas.

A banca começa também a disponibilizar mais soluções de suporte ao investimento, o que reflete a melhoria das condições económicas.

Outra opção é através de Renting que facilita os processos de aprovação de crédito e ao mesmo tempo um custo de aluguer fixo. No entanto, a definição exata de todos os critérios que definem o investimento são fundamentais para garantir que se obtêm as melhores condições que o mercado pode oferecer nesta área.

HÉLDER MÁQUINAS & FERRAMENTAS

HÉLDER SANTOS (DIRETOR GERAL)

1 – Verificamos que cada vez mais as oficinas tentam criar o máximo de autonomia possível, aumentando desta forma a capacidade de oferta nos setores da mecânica, carroçaria, pintura, eletricidade, pneumática, etc.



**O SEU PARCEIRO EM FERRAMENTAS
PARA USO OFICINAL, COM A MAIS AMPLA
GAMA DISPONÍVEL EM PESADOS.**

FERRAMENTAS ESPECIAIS PARA AS UTILIZAÇÕES MAIS EXIGENTES!



kstools.com



BRAGA
253 627 453
braga@civiparts.com

CARREGADO
263 860 200
carregado@civiparts.com

LEÇA DA PALMEIRA
229 969 288
leca@civiparts.com

LISBOA
218 612 000
lisboa@civiparts.com

ALBERGARIA
234 520 440
albergaria@civiparts.com

SEIXAL
212 108 530
seixal@civiparts.com

LEIRIA
244 819 444
leiria@civiparts.com

FARO
289 432 944
faro@civiparts.com

www.civiparts.com



Isso exige igualmente da nossa parte uma capacidade de resposta mais alargada e especializada.



2 - A formação e a assistência pós-venda são, de facto, dois fatores fundamentais para o sucesso na venda.

3 - Para auxiliar as oficinas na aquisição de equipamentos fundamentais para o seu funcionamento, estabelecemos uma parceria com uma empresa financiadora, de forma a permitir que o pagamento dos mesmos seja faseado.

ALTARODA

PATRÍCIA FIGUEIREDO (MARKETING)

1 - As oficinas em Portugal têm diversificado os seus serviços, acompanhando as ofertas de mercado dos fornecedores. Damos nota que depois do aparecimento de várias marcas brancas, nomeadamente provenientes da China, a tendência é agora premiar a qualidade e optar por marcas europeias. Não obstante de cada vez existirem mais operadores de mercado.



2 - Para as oficinas o mais importante para investirem na compra de um equipamento continua a ser o pós-venda, tendo a Altaroda impressionado os clientes pelo alto nível de serviço e assistência técnica.

3 - Temos uma parceria feita com uma financeira, o que possibilita o pagamento através de leasing e renting facilitando e incentivando o investimento da casa de pneus e da oficina.

BOSCH

CRISTINA MOURÃO (TRADE MARKETEER)

1 - Nos últimos anos, o setor do equipamento oficial e do diagnóstico automóvel, tem sofrido algumas dificuldades no mercado português. Ainda que os preços se tenham mantido estáveis, o nosso interesse centrou-se num incentivo à aquisição dos nossos equipamentos através de novas campanhas cada vez mais atrativas e apelativas. Não trabalhamos com marcas brancas.

Estão sempre a surgir operadores novos, assim como também existem outros que vão desaparecendo, uma vez que não conseguem manter o ritmo de investigação e investimento que o setor requiere. Este é um dos valores principais que a Bosch oferece à oficina; a experiência e a tranquilidade que fornecemos, sabendo sempre que o seu investimento está assegurado.



2 - Os serviços de Hotline Técnica, de formação, de manutenção e de ampliação de garantia são atualmente os mais valorizados.

3 - A Bosch não intervém na venda à oficina e, desta forma, ela é autónoma para procurar a forma que melhor se adapta às suas necessidades, seja através da sua instituição financeira ou do seu distribuidor.

CONVERSA DE MÃOS

FERNANDO LOPES (DIRETOR COMERCIAL)

1 - O mercado oficial continua num crescimento lento apesar das necessidades do ramo auto cada vez mais exigente. Neste sentido, são necessários novos equipamentos, novas ferramentas, mais formação.



As marca brancas não se encaixam muito no nosso conceito, pois correm-se sérios riscos com a qualidade das mesmas.



“Em todos os períodos difíceis existem sempre oportunidades e as novas representações que assumimos têm contribuído para aclarar o horizonte.”
- Bolas



Cada vez existem mais operadores nos equipamentos oficinais, mas só no conceito de venda, pois na responsabilidade, montagem dos equipamentos, formação e garantias de fábrica esses novos operadores desaparecem. **2** - O que mais se valoriza atualmente é a formação dada aos clientes, a valorização e o profissionalismo das empresas fornecedoras. **3** - Leasing e/ou empresas privadas de crédito a que estamos associados.

SARRAIPA

PEDRO SARRAIPA (ADMINISTRADOR)

1 - O mercado tem seguido, por analogia aos pequenos sintomas de recuperação económica, a evolução decorrente disso mesmo, ou seja, existe uma pequena recuperação mas resultado de novos players no mercado. As marcas brancas têm crescido resultado apenas da componente económica que permite produtos a preços mais baixos.

Mas os operadores são os mesmos. A questão que se coloca é que estes tiveram a necessidade de se atualizar com esta nova alternativa de equipamentos para fazer face a concorrência desigual que o mercado originou.



2 - Em nosso entender a qualidade / preço do serviço é a parte mais valorizada pelo clien-

te sendo que logo a seguir vem a rapidez / fiabilidade desse mesmo serviço.

3 - Tendo em conta que as marcas brancas estão presentes no nosso mercado e a preços mais competitivos, só por este facto a aquisição destes produtos exige uma pronta resposta por parte do comprador a nível financeiro. Não é possível vender os mesmos equipamentos a metade do valor das marcas mais sonantes do mercado e poder usufruir e beneficiar de condições ótimas de aquisição.

EUROCOFEMA

JOSÉ COSTA (DIRETOR COMERCIAL)

1 - O mercado dos equipamentos de oficinas é um mercado muito particular e específico mas que é composto por pequenas variáveis que fazem parte natural das economias, tem evoluído naturalmente e à velocidade que evolui o setor na sua generalidade. Pelos dados que habitualmente usamos como análise, este setor tem vindo a decrescer significativamente com o seu pior momento em 2012, verificando-se em 2013 e 2014 um ligeiro crescimento mas incomparável com anos passados.

Atualmente têm aparecido alguns novos "players" no mercado sobretudo a apresentar produtos com marcas próprias, o que originou um crescimento das mesmas, fruto também do baixo poder económico que as oficinas podem disponibilizar para equipamentos.



2 - Sem dúvida que o que mais valorizam as oficinas é o serviço técnico pós venda "de qualidade". Nem sempre, a qualidade e a disponibilidade técnica estão ao dispor de todas as oficinas, os técnicos são poucos e os que existem, em alguns casos têm algumas carências de brio e responsabilidade naquilo que fazem, pelo que um serviço económico rápido e bem feito é o que uma oficina mais valoriza hoje.

3 - Estão ao dispor das oficinas vários grupos financeiros especializados que podem ajudar as oficinas, sobretudo as oficinas que estão a começar e a pequena oficina. Nas grandes empresas creio que as mesmas têm as suas formas normais de financiamento e que hoje, com alguma facilidade, o conseguem.



CORCET

CÉSAR TEIXEIRA (GERENTE)

1 - Nos dias de hoje, a aquisição de equipamentos novos é ditada pela necessidade de substituição de um equipamento obsoleto ou não reparável, ou pela abertura de uma nova oficina. Ao contrário do que acontecia há alguns anos, o proprietário da oficina não investe tão rapidamente no equipamento de última geração que apresenta uma evolução tecnológica. Por outro lado, era mais comum investir na aquisição de equipamentos de gama alta e atualmente a opção recai mais na gama média.



Tudo isto é ditado pela conjuntura de incerteza que vivemos. Houvesse maior confiança no futuro e o mercado português seria, como sempre foi, consumidor nato dos equipamentos tecnologicamente mais evoluídos. A necessidade de adaptação ao mercado obriga as empresas a procurarem alternativas às marcas tradicionais e reconhecidas, pelo que é normal que apareçam marcas brancas a preços mais competitivos, mas isso, obviamente, resulta num decréscimo da qualidade dos equipamentos. Existem mais operadores no mercado porque existem mais marcas disponíveis e é muito fácil comprar e vender. O resto vem depois.

2 - Um bom serviço de assistência técnica é tão importante quanto a qualidade dos equipamentos. O processo de venda não termina na nota de encomenda e na montagem do equipamento. A oficina tem de sentir que pode depender do seu fornecedor quando alguma coisa falha.

É essencial prestar um bom e esclarecedor serviço de formação, não apenas dos equipamentos, mas sobretudo sobre as novas tecnologias e componentes que vão sendo introduzidos nos automóveis e que podem ter implicações diretas com a utilização dos equipamentos.

3 - A forma de financiamento mais comum continua a ser o Leasing, mas há muitas oficinas que têm capitais próprios e que preferem fazer um pagamento faseado em cheques de curto e médio prazo não recorrendo a entidades bancárias ou financeiras.



PRODUTO / SERVIÇO

1 - Qual a mais recente novidade introduzida na gama de equipamentos oficinais que disponibiliza para as oficinas de automóveis?

2 - Que novidades vão lançar no futuro próximo ao nível dos equipamentos oficinais?

3 - Qual ou quais são os principais aspetos que fazem a diferença da sua empresa no mercado dos equipamentos oficinais?

LEIRILIS

ANA RITA SOARES (MARKETING)

leirilis@leirilis.com

www.leirilis.com

244 850 080

1 - Durante este ano a Leirilis lançou 3 novos equipamentos: EPS 118 da Bosch - um novo verificador universal de injetores Common Rail; uma gama completa de máquinas de lavagem por ultrassons, dos 10 aos 2.000 litros, onde a oficina tem a possibilidade de optar pelo equipamento que melhor satisfaz as suas necessidades; por último, lançamos a gama de diagnóstico da Hella Gutmann Solutions, oferecendo à oficina mais uma alternativa.

2 - Para este ano teremos uma novidade ao nível da "aquisição" das máquinas de ultras-



sons, onde o cliente poderá optar pelo aluguer do equipamento e por um baixo valor mensal tem acesso a um equipamento de última geração.



Máquina de Limpeza por Ultrassons

LEIRILIS

3 - A Leirilil tem dois pontos de diferenciação: assistência técnica e formação. Em relação à assistência técnica, temos como objetivo dar uma resposta rápida ao cliente na resolução de problemas, bem como na manutenção dos equipamentos. Relativamente à formação, a Leirilil desenvolve formações onde são utilizados os equipamentos por nós comercializados. Realizamos ainda workshops de demonstração de equipamentos.

GONÇALTEAM

ANTÓNIO GONÇALVES (DIRETOR GERAL)

geral@goncalteam.pt

www.gteam.com.pt

212 251 578

1 - As nossas novidades são "muitas e boas", como por exemplo:

Distribuição exclusiva da marca de equipamentos oficinais HPA FAIP desde 1 de janeiro de 2016 para Portugal.

Lançamento de dois modelos da máquina de equilibrar mais vendida entre nós com versões EVO (HPA FAIP B335 C EVO e HPA FAIP B 235 C EVO);

Lançamento das máquinas de impacto com maior renome internacional no mundo motorizado: Dino Paoli.



2 - Lançamento do equipamento HPA FAIP Icheck – equipamento destinado a empresas que pretendem efetuar o serviço de diagnóstico de alinhamento, TPMS, profundidade do pneu etc. com rapidez e sem tocar nos eixos da viatura em cerca de 20" por eixo.

Lançamento de nova máquina de desmontar pneus HPA M 1032 com nova tecnologia de desmontagem pneus de baixo perfil e RFT das diferentes marcas.

3 - A nossa maior diferenciação reside no facto de procuramos a excelência na nossa atividade, tentando aprender com quem nos possa ensinar, para que o nosso cliente também se sinta seguro quando nos adquire o equipamento ou consumível.

Temos a equipa, temos o "know how", temos a disponibilidade, temos assistência técnica, temos a formação, temos a marca de exce-

lência, temos o custo do produto sem especulação, temos a localização (norte e sul) e, acima de tudo, capacidade de solucionar as mais difíceis questões. Falando com a equipa GTEAM é fácil perceber o que digo.

MGM

MANUEL GUEDES MARTINS (GERENTE)

mgm-assistencia@sapo.pt

www.mgm.com.pt

227 642 722

1 - O Elevador de Tesoura (da gama X-Line da O.M.C.N) veio para revolucionar o sistema deste tipo de equipamento.



A série está disponível em 5 toneladas de capacidade e deverá em breve ser fornecido em 7, 13, 23 e 35 toneladas. O elevador possui um sistema de 4 pistões utilizando alinhamento eletrónico, controlo do PLC e de auto-diagnóstico incorporado.

As 4 tesouras, com posição dupla no chão, servem para garantir maior planaridade e facilidade de instalação. Esta solução faz o melhor uso do sistema de alinhamento e deixa livre muito espaço para trabalhar sob as respetivas plataformas. A série muda radicalmente o conceito de elevadores de tesoura: dúctil e mais eficiente do que nunca.

2 - Para além dos elevadores de tesoura, anteriormente referidos, ocorrerá num futuro próximo o lançamento do novo modelo de elevador de 2 colunas (eletro-mecânico/electro-hidráulico) de 5,5 toneladas, bem como os novos modelos de elevadores de 4 colunas independentes (para pesados) com sistema wi-fi (controlo remoto/tecnologia wireless) da O.M.C.N.

3 - Os principais aspetos que estabelecem a diferença da nossa empresa no mercado dos equipamentos oficinais são: Seguro de Responsabilidade Civil; Pontualidade; Rapidez (ao nível da capacidade de resposta face a uma solicitação de serviço); Compromisso; Eficiência; Proactividade; Transparência; Perseve-



rança; Qualidade e segurança dos produtos/ serviços.

Estamos certificados pela Norma ISO 9001: 2008 (Sistema de Gestão da Qualidade).

TECNIVERCA

ALEXANDRE CORRICAS (DIRETOR COMERCIAL)

tecniverca@tecniverca.pt
www.tecniverca.pt
219 584 273

1 - A mais recente novidade da Tecniverca foi a introdução da marca Hyprel que contempla uma linha bastante completa de equipamentos hidráulicos, tais como macacos de garrafa e de rodas, prensas, gruas, elevadores, aspiradores de óleo, curvadoras, suportes de motor, etc. e a nova linha de máquinas para pneus da Cormach, a linha MEC video e digital, que se distingue pela qualidade, design e inovação das mesmas, com muitas novidades em termos de funções e com um preço bastante competitivo.



2 - 2016 será um ano de algumas novidades, entre elas uma nova máquina de calibrar rodas com touch screen e uma nova alinhadora de direções 3D da nossa representada italiana Cormach. Irá também ocorrer o lançamento de novos produtos na representada Hyprel, entre eles, extratores de fumos para ligeiros e pesados, elevador móvel e dois tipos diferentes de suportes para rodas de pesados e máquinas. Por parte da nossa representada Laser Tools irá ser lançada uma nova linha de ferramentas para pesados e comerciais, entre outras novidades.

3 - A Tecniverca orgulha-se da qualidade das suas representadas, todas de renome internacional e com vasta experiência no setor, bem como da informação e formação disponibilizada aos nossos clientes, e por consequência o serviço de excelência da assistência técnica ao longo dos 20 anos de existência que faremos em 2016. Informamos também que derivado ao 20º aniversário da Tecniverca, irá ser lançada uma promoção com duração prolongada com uma gama alargada a preços super competitivos, de forma a permitir que os nossos clientes festejem connosco.

DOMINGOS & MORGADO

MÁRIO LEAL (DIRETOR TÉCNICO)

comercial@domingos-morgado.pt
www.domingos-morgado.pt
229 618 913

1 - De uma forma rápida, os produtos que introduzimos na nossa gama são produtos complementares da gama John Bean, por forma a completar a nossa oferta de equipamentos premium, para casas premium. Máquinas de lavagem de rodas (jantes + pneu), de correção de empenos de jantes, ferramentas do grupo Snap-On (garantia vitalícia), etc.



2 - No início do ano, a John Bean vai lançar para o mercado toda uma nova gama de desmontadoras, as quais substituirão a atual gama de forma gradual. Trata-se de um reposicionamento da gama, sempre dentro do

setor premium, visando acompanhar as novas tendências de mercado, bem como otimizar a sua fiabilidade e produtividade.

3 - Talvez o fator mais distintivo da nossa empresa relativamente à generalidade dos nossos concorrentes seja a nossa política de nunca alinhar no esquema da "venda pela venda". Sempre acarinhámos o facto de que cada cliente é um caso que merece um estudo cuidado, sendo sempre a proposta apresentada visando a melhor solução que, dada a nossa longa experiência do mercado, entendemos ser a ideal para este cliente concreto. Cada cliente, cada caso. Obviamente que a última palavra é sempre a do cliente... no entanto, para que possa decidir corretamente, procuramos fornecer todos os dados de que necessita, de forma a tomar uma decisão ponderada e eficaz. Escutar, amiúde, frases como "... vocês são gente com quem se gosta de trabalhar!", é a melhor recompensa e reconhecimento do nosso trabalho junto dos nossos clientes definindo, por si só, o que é a nossa empresa no mercado.

PRIORIDINAMIC

FERNANDO GARANHÃO (GERENTE)

geral.prioridynamic@sapo.pt
www.prioridynamic.pt
916 768 342

1 - A nossa novidade é a tecnologia GOLO, que consiste num dispositivo que é ligado à tomada OBD do veículo oferecendo diversas funções de interesse ao proprietário e vai gerar uma grande procura de oficinas que possam dar resposta a esta tecnologia.

As mais valias dos compradores do dispositivo GOLO:

- Fazer um diagnóstico eletrónico ao seu veículo quando desejar
- Controlar as suas viagens e o trânsito
- Ligar o seu carro à oficina
- Guardar e partilhar os seus trajetos
- Ter o seu carro localizado e vigiado 24h / 24h
- Ter Wi-fi no veículo

- Clientes com frotas poderão ter acesso a uma plataforma online para melhor controlo. As mais valias das oficinas que estiverem equipadas com o diagnóstico LAUNCH com tecnologia GOLO:

PUBLICIDADE

metabo®

PROFESSIONAL POWER TOOL SOLUTIONS

Representante exclusivo em Portugal:

BOLAS - Máquinas e Ferramentas de Qualidade, S.A. | www.bolas.pt

As oficinas que quiserem angariar clientes que possuem o Golo, mas que não têm uma oficina de eleição, ao adquirirem um equipamento LAUNCH, equipado com esta facilidade, aparecem na rede, podendo fidelizar os clientes, por serem conhecidos como especializados em diagnóstico e inovadores. Podem fazer um diagnóstico à distância ao carro do cliente, verificando se a luz que acendeu é um problema ligeiro que não obriga à imobilização do veículo, podendo o cliente passar mais tarde na oficina, ou se tem obrigatoriamente que imobilizar o veículo, pois o problema é grave. Podem fazer publicidade através da rede social que o GOLO dispõe na aplicação para smartphones.



Tendo a oficina um equipamento LAUNCH, quando os clientes associados a esse equipamento têm um problema no carro (acender uma luz de aviso) a oficina recebe um alerta no equipamento de diagnóstico. Se for um cliente não associado, a sua oficina aparecerá na rede e o cliente entrará e contacta para lhe resolver o problema.

2 - A nossa novidade, já no início de 2016, é a comercialização de diagnóstico remoto para veículos pesados.

3 - Somos uma equipa jovem e empreendedora, que estamos no mercado para proporcionar aos clientes um acompanhamento e assistência personalizado. Para nós o cliente faz parte da "família" e não é um número. A formação contínua da nossa equipa eleva-nos a um patamar superior, pois todas as montagens/reparações de equipamento exigem conhecimentos vários tais como as condições do pavimento, pontos de lubrificação, formar o operador, etc.

BOLAS

ELIZABETE BOLAS (ADMINISTRADORA)

geral@bolas.pt

www.bolas.pt

266 749 300

1 e 2 - Dispondo de um portfolio de produtos bastante diversificado, podemos dizer que estamos continuamente a lançar novidades. Da ferramenta manual à elétrica e à pneumática, passando pela soldadura, compressores, equipamentos de lubrificação ou equipamentos oficinais, oferecemos soluções completas numa só fonte.

"A compra de um equipamento passou a ser encarada como um investimento onde a relação custo-benefício é avaliada, bem como o seu impacto no negócio." - Cometil

A nível de novidades recentemente lançadas ou a lançar, gostaríamos de destacar :

A - A Beta irá lançar no início de 2016 um Kit deteção de fugas, composto por lanterna LED com dupla função - luz branca (150 lumen) e luz UV + óculos de protecção, muito útil, por exemplo para deteção de fugas em radiadores. Outra novidade da marca é um inovador compressómetro digital, com bateria de lítio e ecrã tátil de 5", compatível com um conjunto alargado de adaptadores que permitem as seguintes medições: compressão de motores a diesel e gasolina, pressão do óleo, pressão de injeção de gasolina, baixa pressão common rail, circuito alta pressão common rail e bomba alta pressão common rail.

B - A nova linha de ferramentas sem fio com baterias LiHD da Metabo, que representam uma evolução extraordinária em termos de

potência e autonomia, permitindo aplicações inteiramente novas, como por exemplo a nova rebarbadora W(P)B 18 LTX BL Quick, que alcança velocidades de corte em tudo idênticas às máquinas com fio.



C - O lançamento de uma evolução da linha de compressores de parafuso Micro Plus e K-Max da Fimi. A linha Micro Plus - com transmissão por correia de 2,2 a 75 KW - apresenta-se agora com uma performance melhorada e nível sonoro reduzido, sendo equipada com uma correia POLY-V que permite intervalos de manutenção mais longos. Os compressores estão disponíveis com velocidade fixa ou variável e dispõem de secador integrado (até 37 KW). A linha K-Max - com transmissão coaxial direta e potências de 5.5 a 37 KW - representa a melhor opção em termos de poupança energética no setor dos compressores de parafuso. Os compressores K-Max são extremamente silenciosos, sendo equipados com parafusos de grandes dimensões, elevada performance e baixa velocidade. Ambas as linhas passam a ser equipadas com motores elétricos IE3 de alta eficiência - classe "Premium Efficiency", que permitem uma redução do consumo de energia, de acordo com a potência nominal do motor. Esta inovação permite poupanças significativas, que variam entre os 100 e os 300 euros anuais, dependendo da potência utilizada e do número total de horas de funcionamento. Os motores elétricos IEC também permitem a redução das emissões de CO2, salvaguardando assim o meio-ambiente. A introdução destes motores está prevista e regulamentada pela norma europeia EU 640/2009.

Outra inovação que passará a integrar a maioria dos compressores da linha industrial

PUBLICIDADE



Beta

Representante exclusivo em Portugal:

BOLAS - Máquinas e Ferramentas de Qualidade, S.A. | www.bolas.pt



da FINI é o novo controlador eletrônico ETIV, que permite monitorizar até 4 compressores com uma configuração master-slave, tendo a opção de controlo remoto do compressor via Wi-Fi.

D - Também a Raasm lançou recentemente uma linha de enroladores elétricos, que permitem gerir com extrema facilidade e segurança cabos elétricos de vários tamanhos e secções, garantindo um ambiente de trabalho organizado e seguro. Para além de resistentes, compactos, fáceis de posicionar e removíveis, permitem rebobinagem automática através de uma mola testada em dezenas de milhares de ciclos e que garante uma força constante e ajustável.

3 - O nosso objetivo é posicionar-nos como o fornecedor de referência no setor onde exercemos a nossa atividade. Nesse sentido, estamos particularmente atentos à inovação tecnológica, investindo ativamente no lançamento de novidades e na procura de novas soluções e oportunidades de negócio.

A formação dos nossos colaboradores e da rede de distribuidores é também uma preocupação constante. Para além da frequência de ações de formação no país e no estrangeiro, a empresa disponibiliza aos seus distribuidores um plano de formação anual, quer na vertente comercial quer técnica, de forma a garantir uma atualização permanente de conhecimentos.

Os objetivos estratégicos de curto/médio prazo passam por continuar a enriquecer o portfolio de produtos com soluções que proporcionem mais-valias para o utilizador profissional em termos de resolução de problemas específicos, ganhos de produtividade e maior ergonomia e segurança no trabalho. Paralelamente, pretendemos otimizar a nossa estrutura organizacional e processos, no sentido de melhorar continuamente os serviços prestados aos nossos clientes, ainda que a taxa de satisfação nos últimos anos tenha registado índices superiores a 97% (clientes satisfeitos e muito satisfeitos).

EQUITECNA

PEDRO CHAPADO (GERENTE)

pedro.nunes@equitena.pt

www.equitena.pt

913 479 481

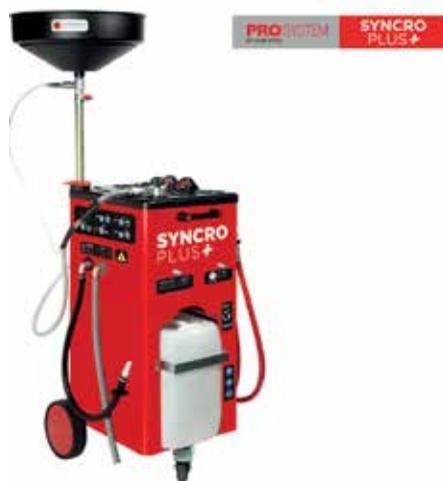
1 - A Equitecna tem vindo a disponibilizar todo o tipo de equipamentos de última geração para mecânica, travagem, diagnóstico, colisão e pintura.

As atuais exigências do mercado levaram-nos a focar a nossa atenção nos serviços de assistência pós-venda, em equipamentos e produtos destinados à limpeza de sistemas de injeção que reduzam o nível de emissões, contribuam para a diminuição do consumo

e otimizem o funcionamento e desempenho das viaturas.

Estamos também atentos à melhoria da qualidade do ar nas oficinas incentivando a instalação e a otimização dos sistemas de extração de gases de escape e em simultâneo instalando e otimizando os sistemas e redes de lubrificação e de distribuição de ar comprimido.

2 - A Equitecna está a fazer uma aposta no branding próprio de equipamentos e produtos rigorosamente selecionados, com base na inovação, qualidade e fiabilidade, que contribuam para a inovação, melhoria e rentabilização dos serviços prestados pelas oficinas. Neste âmbito, em 2015, lançámos uma gama de carregadores/arrancadores de baterias de elevado desempenho com a marca EQUIBATT, que proporcionam aos clientes qualidade, rapidez e mobilidade a preços muito competitivos.



Estamos também a preparar uma gama de produtos destinados à filtragem de cabines e de sistemas de pintura e lixagem, com a marca EQUIFILTRO que aliam qualidade e diversidade a excelente preço.

É dentro deste espírito que vamos brevemente apresentar uma gama de máquinas para limpeza de circuitos de injeção e de refrigeração, associada a uma gama de produtos profissionais para limpeza e regeneração dos FAP da marca MICRAUTO.

Vamos continuar a dar especial atenção aos terminais de diagnóstico para motos e automóveis e reforçar a nossa aposta nas máquinas de carga de ar condicionado, através da aposta nos produtos da marca MORATECH.

3 - Fazemos a diferença sobretudo pela forma como apresentamos e comercializamos os equipamentos e também pelo modo como acompanhamos os nossos clientes no seu dia-a-dia, na busca das soluções que lhes facilitam o trabalho, que aumentam a sua eficiência e que acrescentam valor aos seus negócios.



Hoje, a oferta de serviços que prestamos passa pela consultoria oficial, pelo procurement, pela eficiente assistência técnica pré e pós venda que prestamos.

Temos uma área de projeto, com profissionais experientes que se dedicam ao estudo e projeto de soluções de layout oficial que sejam ao mesmo tempo eficazes, rentáveis e ambientalmente sustentáveis. Mais do que equipamentos e serviços, a Equitecna oferece aos seus clientes soluções integradas completas. A nossa empresa dedica-se também a outras atividades relacionadas com o setor Naval e o setor das Pescas e também está empenhada em programas de desenvolvimento que já desenvolve em Angola e na Guiné, estando a preparar entradas nestas mesmas áreas em Moçambique, Cabo Verde, Timor e na Guiné Equatorial.

Destacamos também o facto de a Equitecna ter sido nomeada agente oficial para Angola da reputada marca de motores marítimos Solé Diesel construídos sobre motorizações base Deutz e Mitsubishi.



AUTOTEC

JOSÉ NOBRE (GERENTE)

jose.nobre@autotec.pt

www.autotec.pt

214 727 300

1 - Neste momento a máquina de alinhar direcções Actia Muller 4D.



2 - Não temos, para já.

3 - Somos uma empresa especializada nos

equipamentos oficinais em geral, para mecânica, pneus, chapa e pintura.

CETRUS

ROGÉRIO COSTA (ADMINISTRADOR)

cetrus.setubal@cetrus.pt

www.cetrus.pt

265 529 420

1 - Para além do novo conceito desenvolvido para a colisão e do revitalizado conceito de "Carro Oficina" podemos salientar o novo sistema de Gestão de Lubrificantes sem fios e Tower Service para pesados.

2 - Novo elevador de estação de serviço ecológico que em vez de utilização de óleo passa a utilizar um Sistema ar/água

3 - Principalmente a capacidade de resposta em termos de projeto (Layout's), devidamente acompanhados com plantas de especialidades. A primeira leitura das necessidades de cada cliente, fazendo com que cada negócio se transforme numa parceria futura.



Departamentos pós-venda descentralizados compostos por armazém de stock de peças e consumíveis acompanhado por pessoal administrativo, carros e técnicos exclusivamente preparados para o serviço pós-venda em cada unidade são outros argumentos.

CIVIPARTS

ANTÓNIO PINTO (GESTOR EQUIPAMENTOS OFICINAIS)

anpinto@civiparts.com

www.civiparts.com

218 612 017

1 - A Civiparts lançou durante o ano de 2015 uma série de novidades em termos de equipamentos para oficinas, de entre as quais podemos destacar a gama de Ferramentas profissionais com mais de 17.000 artigos diferentes, da marca KS TOOLS. As máquinas de Ar Condicionado adequadas aos novos veículos híbridos e ao novo gás de refrigeração. Novos equipamentos de Diagnóstico e de Testes Dinâmicos adequados à nova legislação para o setor automóvel, etc. etc. Estas e outras novidades permitem à Civiparts estar no mercado e ser reconhecida como um dos principais players nacionais e também em alguns países de África.





2 – A Civiparts tem estabelecido parcerias com os fabricantes de topo e de maior nomeada no mundo dos equipamentos para oficinas, parcerias essas que nos permitem estar permanentemente atualizados e lançar no mercado de uma forma constante as mais recentes novidades quer em termos de desenvolvimento tecnológico quer em termos de características construtivas que permitem aos nossos clientes uma maior facilidade de desempenho, rigor e rentabilização, no desenrolar das suas tarefas profissionais.

3 – A Civiparts é uma empresa cujo core business está desde a sua fundação diretamente relacionado com o segmento dos veículos industriais pesados, por essa razão também na área dos equipamentos oficinais, e muito embora a Civiparts forneça todo o tipo de equipamentos de A a Z, para todo o tipo de oficinas, ligeiros, pesados, centros de inspeção técnica, etc., é neste segmento de pesados que reside a maior franja dos nossos clientes, onde somos reconhecidos pela capacidade dos nossos quadros técnicos, que desenvolvem desde a fase do projecto, passando pela instalação e manutenção dos equipamentos de qualidade topo que disponibilizamos no mercado.

LUSILECTRA

RAÚL VERGUEIRO (ADMINISTRADOR)

r.vergueiro@lusilectra.pt

www.lusilectra.pt

226 198 750

1 – A Lusilectra possui desde há vários anos a gama completa de equipamentos que uma oficina, seja ela de que tipo for, possa necessitar. Dentro dessa vasta gama, disponibilizamos várias marcas, pelo que as novidades ou atualizações tecnológicas de equipamentos são permanentes e muito variadas.

As marcas que distribuimos são algumas das líderes de mercado nas diversas tipologias de equipamento que fabricam e que são as principais fornecedoras das principais marcas de veículos, pelo que se torna obrigatório que acompanhem a evolução tecnológica também permanente e constante destas.

Só a título de exemplo, salientamos que as recentes evoluções tecnológicas dos sistemas de iluminação usados pelas marcas de veículos de topo, obrigaram à completa reformulação da tecnologia utilizada nos aparelhos de controlo de faróis e dos sistemas de deteção de obstáculos (vulgo radar). Assim, a Lusilectra está a comercializar um dos poucos focadores de faróis capaz de lidar com os mais complexos e sofisticados sistemas de iluminação aplicados em veículos automóveis (faróis de LED, tecnologia matrix, laser e outros).

2 – Conforme referi, a constante evolução tecnológica dos veículos automóveis e a so-

fisticação dos seus componentes, obriga à utilização de novos equipamentos e/ou tecnologias de ensaio. Pensamos que num futuro próximo será ao nível do controlo de emissões de gases poluentes que haverá novidades que alterarão o atual processo de ensaio e teste, assim como no domínio dos veículos elétricos ou híbridos, onde todas as marcas estão a fazer apostas muito sérias com expressão cada vez maior no mercado mundial



3 – A Lusilectra sempre teve como preocupação fundamental disponibilizar uma gama de equipamentos e marcas que garantam uma excelente relação qualidade/ desempenho/ preço de modo a que sejam rentáveis e eficazes os investimentos feitos pelos nossos clientes nos produtos que distribuimos e assistimos. O suporte que damos na escolha das soluções mais eficientes e na assessoria técnica que permita acompanhar a evolução tecnológica das viaturas ou as exigências impostas pelas marcas ou por legislação oficial, diferenciam-nos de outras empresas onde a venda é tudo e só! Os 32 anos de experiência neste ramo, os projetos de referência que podemos apresentar em Portugal e em outros países e o facto de estarmos inseridos num Grupo com provas dadas no setor automóvel são também garantias extra dadas aos nossos clients.

MG EQUIPAMENTOS

JOSÉ MIRA (DIRETOR GERAL)

geral@mgequipamentos.com

www.mgequipamentos.com

214 528 899

1 – Os nossos principais fornecedores estão naturalmente atentos a todas as evoluções técnicas do setor automóvel que obrigam a uma resposta adequada a nível dos equipamentos oficinais. Nesse sentido, todas as gamas de produtos que representamos atualizam regularmente os diferentes modelos, em função das exigências do mercado, tal como tem acontecido, por exemplo, com as máquinas de ar condicionado por razões relacionadas com as alterações do refrigerante utilizado.

2 – N.R.

3 – A MG está no mercado há quase 20 anos e permanece fiel aos seus princípios de privilegiar relações sólidas quer com fornecedores quer com clientes. No caso dos fornecedores, procuramos aliar a qualidade dos produtos fornecidos ao apoio técnico que nos disponibilizam e, conseqüentemente, aos nossos clientes. Quanto a estes, tentamos assegurar relações de proximidade com resposta rápida e soluções adaptadas às suas necessidades. A atividade da reparação e conseqüentemente o mercado dos equipamentos oficinais, sofreu um inegável impulso por ocasião do início das inspeções automóveis, há cerca de 20 anos. Mais recentemente, ao serem introduzidas as Áreas Complementares de Inspeção (Centros B), produziram-se também alterações em determinadas vertentes da reparação automóvel.



Consideramos oportuno referir que se avizinha uma nova alteração regulamentar que naturalmente irá produzir efeitos no setor da reparação. Durante o ano de 2016 passarão a ser inspeccionadas novas categorias de viaturas (Categoria L), e, noutros casos, serão introduzidos novos procedimentos de inspeção (exº: testes de travagem a viaturas pesadas). As novas exigências técnicas relativas à inspeção automóvel serão aplicadas em todos os novos Centros de Inspeção que se encontram em processo de abertura, em função do concurso que decorreu para este efeito, e também pelos atuais centros que obrigatoriamente terão que se adaptar ao novo regulamento. A MG mantém uma forte presença no mercado dos Centros de Inspeção, o que permite acompanhar de perto a direta relação que este setor apresenta com a reparação automóvel.

COMETIL

PEDRO DE JESUS (ADMINISTRADOR)

geral@cometil.pt

www.cometil.pt

219 379 550

1 – Não é uma novidade absoluta na Cometil, mas definimos o mobiliário oficial adaptado às necessidades da Unidade Oficial moderna como o equipamento de destaque.

Distribuidor EXCLUSIVO



Portugal Continental e Ilhas

Máquinas de Alinhar L/P



Máquinas de Equilibrar L/P



Máquinas de Desmontar L/P



Elevadores Colunas Móveis



Elevadores 2 Colunas



Elevadores Tesoura



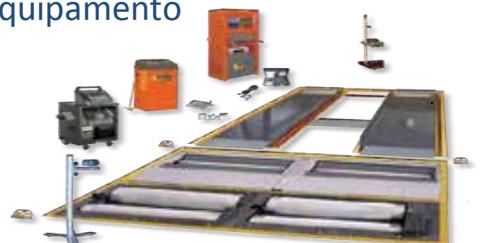
- o Acessórios
Reparação
Pneus
- o Equipamentos
Oficiais para
Ligeiros e
Pesados
- o Ferramentas
Manuais e
Pneumáticas
- o Assistência
Técnica

LIGEIOS
&
PESADOS

Tem máquinas HPA-FAIP na sua oficina?

Contate-nos: @ comercial@goncalteam.pt ☎ 21 225 15 78

ou visite as nossas instalações no Norte e/ou no Sul e ganhe GRÁTIS
um voucher de assistência técnica para o seu equipamento



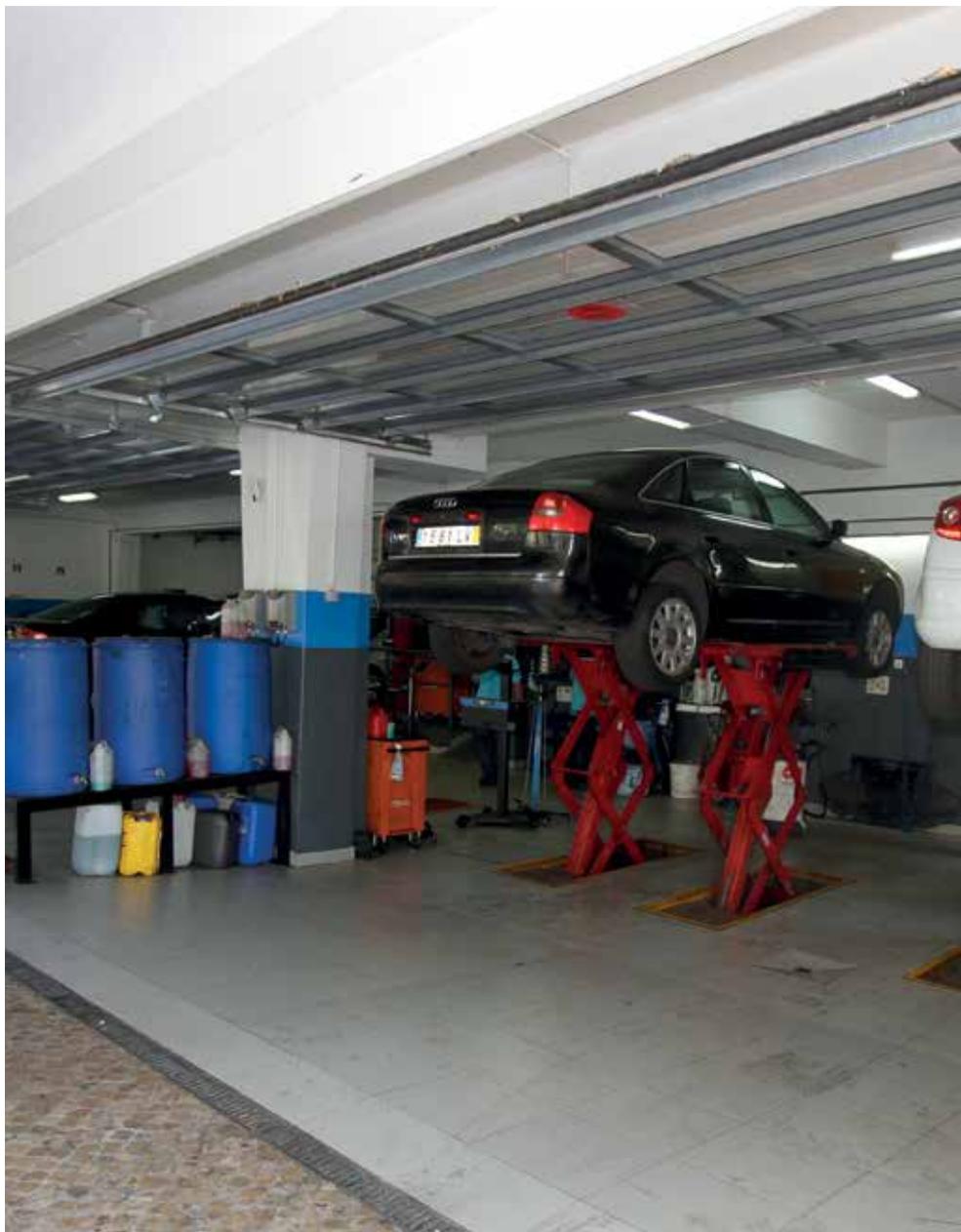


A organização do espaço oficial no que se refere a ferramentas necessárias numa determinada operação, peças desmontadas, equipamentos de diagnóstico, peças novas a aguardar montagem e fluidos lubrificantes são alguns dos vários utensílios e ferramentas necessárias na execução da maioria das reparações nos veículos automóveis.

O conceito do Mobiliário Oficial vem revolucionar a concepção que temos de uma Unidade Oficial. A organização que permite no posto de trabalho vai refletir-se na diminuição dos tempos mortos despendidos na procura de determinada ferramenta ou equipamento, isto só para citar um dos casos mais frequentes que todos constatamos numa Unidade Oficial e que no final de cada mês se reflete em tempos improdutivos que impedem a Organização de melhorar os seus resultados e penalizam, ao mesmo tempo, o mecânico porque o impossibilitam de atingir o seu objetivo horas faturadas.

Outro aspeto não menos importante a ter em conta é a imagem que transmitimos aos nossos clientes. Hoje existe uma grande proximidade entre o cliente e a sua oficina, é frequente vermos o cliente no interior da unidade a acompanhar parte da reparação que está a ser realizada no seu veículo. Ora se vê arrumação, limpeza e método de trabalho

“Cada vez mais o setor procura equipamentos desenvolvidos por fabricantes reconhecidos no mercado.” – Civiparts



fica com uma noção de organização muito diferente da qual terá se encontra lixo, sujidade e desorganização de ferramentas e utensílios! Proximamente vamos ter a oportunidade de ver uma Unidade Oficial de uma marca de renome que aderiu a este conceito, sendo esta uma forma de transmitir ao cliente a excelência do serviço que presta que está em sintonia com os produtos que comercializa.

2 - Temos algumas novidades que vamos apresentar no próximo ano no seguimento dos lançamentos que as nossas representadas estão a realizar, a maioria são de produtos da HUNTER, mas temos outras, de entre as quais destacamos o equipamento de regulação para sistemas de ajuda à condução da GUTMANN.

A HUNTER permite-nos apresentar três novidades que são:

- Quick Tread – em linhas gerais pode ser descrito como um scanner que mede a altura dos canais do piso dos pneus e ao mesmo tempo calcula a distância de travagem, que o veículo percorre para se imobilizar com os pneus que tem instalados, por comparação com a altura do piso de um jogo de pneus novos, a uma determinada velocidade. Esta operação é executada quando o veículo passa por cima do Quick Tread, ou seja, é realizada de forma simples quando o veículo entra na oficina e pode ser utilizada agregada a um teste de travões ou a um Quick Check. É uma solução modular que permite verificar em poucos minutos o estado de vários sistemas que fazem parte das viaturas atuais e entrar no novo conceito de venda de serviço que é a “Venda Técnica”.

- Check Alignment de Pesados – Trata-se de uma máquina de alinhar a geometria dos

ângulos da suspensão e direção dos veículos comerciais pesados que tem a capacidade de medir em cerca de 3 minutos a geometria de um camião de 3 eixos, tal como fazemos há já alguns anos com o equipamento de veículos ligeiros. Agora esta tecnologia está disponível também para os pesados.



- Revolution – É uma máquina de desmontar/montar pneumáticos totalmente automática que não requer um operador com profundos



conhecimentos técnicos e experiência nesta área e que permite trabalhar jantes de grandes dimensões (até 30") e qualquer tipo de pneu (inclusive pneus RFT), sem danificar as jantes ou os pneus.

– Gutmann – Equipamento de regulação dos sistemas de assistência à condução (ADAS), como por exemplo os radares e câmaras que cada vez mais fazem parte do equipamento incluído nos veículos atuais e que necessitam calibração sempre que existe um desvio na direcção, um problema de colisão ou substituição de um pára-brisas.

3 – A diferença faz-se pelo modo como se avaliámos as necessidades de cada cliente. Quando fazemos uma oferta para fornecer produtos ou serviços estudamos o impacto que a mesma terá na empresa do nosso cliente, que benefício trará para a operação, qual a imagem que em-

presa passa a transmitir para os seus clientes com a sua aquisição (domínio tecnológico, inovação, rapidez e capacidade técnica)?

Mais do que vender é necessário desenvolver o negócio do cliente, para que, cada compra se traduza em retorno do investimento!

Este modus operandi é suportado por dois pilares fundamentais que são:

- Assistência (rápida, com qualidade e eficiente)
 - Formação (de qualidade, com temas atuais e que promova a o aumento de competências)
- O nosso objetivo não é “vender”! Mas sim encontrar soluções que desenvolvam o negócio do cliente.

HÉLDER MÁQUINAS & FERRAMENTAS

HÉLDER SANTOS (DIRETOR GERAL)

helderlda@hotmail.com

www.heldermaquinas.pt

244 834 636

1 – O equipamento da Brain Bee B-TP1000 para os sensores TPMS é a novidade mais recente e apelativa pela utilidade crescente, como pelo seu software intuitivo e preço bastante competitivo.



2 – Aproveitaremos a nossa presença na “Expomecânica” que irá decorrer no mês de Abril para apresentar as novidades, por entendermos ser o momento apropriado para tal.

3 – Os trinta anos de existência no mercado aliados à qualidade da nossa equipa de trabalho, já conhecida e reconhecida a nível nacional, marcam significativamente a diferença.

ALTARODA

PATRICIA FIGUEIREDO (MARKETING)

marketing@altaroda.pt

www.altaroda.pt

255 783 600

1 – Equipamento diagnóstico TPMS e Carros Oficina. No que toca à realização de carros de assistência a Altaroda tem cada vez mais prestígio na sua concepção.

2 – Máquina de Desmontar Pesados, Mondoferro TBE155 Super. Maior qualidade, mais versátil, moderna e a um preço acessível para toda esta composição.



3 – A personalização dos laços que criamos com os nossos clientes mercê da proximidade de interesses e a envolvimento num objetivo comum.

BOSCH

CRISTINA MOURÃO (TRADE MARKETEER)

cristina.mourao@pt.bosch.com

www.bosch-pecas-automovel.pt

218 500 077

1 – Não há qualquer dúvida que estamos a viver num mundo globalizado, onde a tecnologia tem evoluído de uma forma muito rápida. Naturalmente o mercado do diagnóstico foi igualmente afetado com estas mudanças, nas últimas décadas. Por este motivo, temos trabalhado, e continuamos a trabalhar, de forma a dotar os nossos equipamentos com as últimas inovações tecnológicas como ecrãs táteis a cores, conexões wireless, entre outras, o que proporciona à oficina um ambiente mais cómodo e um trabalho mais intuitivo.



Por outro lado, não nos “conformamos” em ter somente respostas no que se refere ao diagnóstico de veículos ligeiros, contando atualmente com equipamentos de diagnóstico Truck, para pesados – o KTS Truck – e ainda, mais recentemente, dispomos também de um software para motocicletas.

Por último, não nos podemos esquecer da importância da Internet, fundamental para um bom equipamento de diagnóstico. A internet oferece a possibilidade de atualizar o equipamento e consultar informação técnica sobre o veículo a reparar.

É por isso que podemos afirmar que, graças aos avanços tecnológicos, podemos fazer dos equipamentos oficiais melhores ferramentas para fazer face aos diversos tipos de veículos.



2 - A última novidade lançada foi o TPA 200 que permite ativar válvulas de controlo da pressão dos pneus, assim como programar válvulas universais. Estas válvulas com sensores permitem medir tanto a pressão dos pneus como a sua temperatura. O equipamento proporciona ainda informação sobre o estado da bateria do sensor, assim como o número de identificação, além das excelentes características de funcionamento. Além do TPA 200, tivemos o lançamento do DCU 220, com a particularidade da sua dupla função, uma vez que pode ser utilizado como tablet, através do ecrã tátil de 11,6 polegadas, ou como um portátil, mediante o teclado ou em touchpad.

Utilizando o ESI[tronic] 2.0 e o CompactSoftplus, podem controlar-se todos os sistemas de diagnóstico e de teste, conectados através da ligação Bluetooth classe 1. A mais recente tecnologia em conjunto com um PC de alto rendimento, possibilita que o DCU 220 possa ser usado como plataforma central na oficina. A próxima novidade será o lançamento do nosso software para camiões ESI[tronic] Truck, no início de 2016, em português, com o qual esperamos prestar um melhor serviço aos nossos clientes de veículos industriais.

3 - A nossa gama de diagnóstico KTS reúne um total de oito modelos; seis orientados para ligeiros e dois aos veículos industriais. Trabalhamos diariamente na evolução e na inovação dos equipamentos, por isso temos equipamentos com multímetro, com osciloscópio, computador integrado, conexão wifi ou bluetooth, etc.

Esta gama tão vasta e completa, permite-nos proporcionar a cada tipo de oficina o equipamento mais adequado às suas necessidades.

CONVERSA DE MÃOS

FERNANDO LOPES (DIRETOR COMERCIAL)

conversademaos@gmail.com

www.conversademaos.pt

910 887 007



1 - Máquina de pré teste de alinhamento super rápida sem contacto com a viatura, da Sice.

2 - Nova máquina de alinhamento 3D que será apresentada muito brevemente.

3 - Confiança nos produtos que comercializamos, formação completa dos equipamentos,

profissionalismo, assistência técnica e eficiência na resposta.

SARRAIPA

PEDRO SARRAIPA (ADMINISTRADOR)

pedro@sarraipa.pt

www.sarraipa.pt

244 819 060

1 - A nossa empresa comercializa e disponibiliza uma máquina para regenerar os filtros anti partículas (viaturas ligeiros e pesados), novidade única e exclusiva no mercado oficial.

2 - A esta data não dispomos ainda de informação consistente que nos permita identificar com clareza eventuais novidades.



3 - A enorme gama de produtos transversal à necessidade das oficinas e que permite satisfazer na totalidade essas mesmas necessidades com um único fornecedor e parceiro de negócio.

EUROCOFEMA

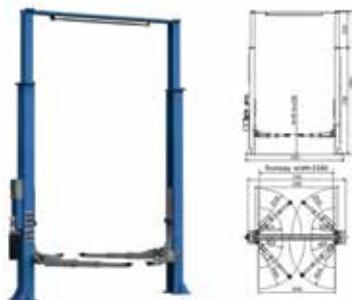
JOSÉ COSTA (DIRETOR COMERCIAL)

josecosta@eurocofema.pt

www.eurocofema.pt

229 758 579

1 - A mais recente novidade introduzida na nossa gama de produtos é um novo modelo de elevador de duas colunas 4000kg tipo chão livre, com travessa superior a 5m de altura possibilitando ao utilizador maior elevação quando lhe aparece pela frente uma viatura comercial de tejadilho alto.



2 - Em breve teremos novidades (e boas) mas neste momento não é oportuno falar.

3 - Somos uma empresa que consegue oferecer aos clientes varias soluções, conseguimos

oferecer equipamentos de preço da nossa marca própria "ECF", marca que está implantada há vários anos na nossa gama e que se revela com uma ótima relação preço/qualidade. Podemos oferecer produtos premium com preço elevado e qualidade excelente e, sobretudo, podemos também oferecer serviço pós venda de qualidade. Uma oficina pode contar connosco para qualquer situação que seja, temos meios e recursos capazes de o fazer.

CORCET

CÉSAR TEIXEIRA (GERENTE)

cesar@corcet.pt

www.corcet.pt

255 728 220

1 - A mais recente novidade da Corghi é a Artiglio Uniformity e trata-se da primeira máquina de desmontar pneus com diagnóstico, que permite, entre outras coisas, que toda a otimização da relação de massas entre pneu e jante seja feita de uma só vez, sendo necessária a utilização da máquina de equilibrar apenas para a correção dos desequilíbrios residuais. Com a Artiglio Uniformity faz-se em 2 passos aquilo que antes só podia ser feito em 4 passos.



2 - A Corghi está em fase evoluída de desenvolvimento de um Robot de auxílio ao operador da oficina de pneus, que seguirá o operador sempre que este o solicitar.

3 - A nossa empresa destaca-se pela sua representação da marca Corghi, pela disponibilidade de stocks e pelo foco constante na qualidade de serviço que desejamos prestar aos nossos clientes. Mesmo quando as coisas não correm como gostaríamos, tiramos ilações que nos permitem evoluir e melhorar a nossa prestação. A CORCET é uma empresa com apenas 8 anos, mas que rapidamente se afirmou no mercado, não apenas pelo facto de representar a marca Corghi, mas sobretudo pela imagem de solidez e confiança que transmite aos seus clientes e fornecedores e que tem na sua base os quase 30 anos de experiência acumulada da sua empresa mãe, a Teixeira & Chorado, SA. ○