

PASTILHAS DE TRAVÃO

Crescimento sustentado

O aumento na procura de “novos” sistemas de travagem e o crescimento do setor têm levado a uma maior exigência por tecnologias mais eficientes, em consonância com um ajuste de preços por parte dos fabricantes

TEXTO NÁDIA CONCEIÇÃO

O mercado das pastilhas de travão em Portugal é altamente competitivo, devido ao elevado número de players, marcas e preços disponíveis. Após uma fase de abrandamento do mercado até 2016, os registos de veículos têm vindo a aumentar de forma gradual. A ACAP prevê um crescimento de 2% nas vendas de ligeiros de passageiros para 2017 e o equivalente em 2018. A venda de pastilhas de travão acompanha, conseqüentemente, este crescimento do mercado. De acordo com a consultora Grand Market Research, espera-se um aumento substancial nas vendas de produtos de travagem até 2022. Paralelamente, assiste-se a um aumento do grau de exigência por produtos cada vez melhores, mais confiáveis e a preços adequados.

PREÇO

Na atual conjuntura de mercado e dado o excesso de oferta no setor, surgiu a necessidade de uma atualização de preços por parte das marcas premium, o que levou a uma entrada em queda por parte das marcas budget, tal como indica António Mateus, Sales and Marketing Manager Portugal da

TMD: “A aproximação dos preços dos dois segmentos faz com que as marcas budget percam expressão”. Atualmente, o consumidor está mais informado e por isso toma uma decisão de compra mais racional, conforme refere Benito Tesier, General Manager da Brembo Espanha: “Nas pastilhas, a pressão sobre os preços é visível, o consumidor pede vários orçamentos antes de realizar a compra”.

EVOLUÇÃO TECNOLÓGICA

Com o crescimento do mercado, aumenta também a exigência em termos de segurança. Os avanços tecnológicos têm um papel determinante na evolução das pastilhas de travão, oferecendo mais segurança e uma maior responsabilidade ambiental. Na última década o setor reinventou-se, com o aparecimento de tecnologias como o ABS, o TCS e a travagem regenerativa. O investimento na constante melhoria do produto e uma produção feita a partir de amostras de equipamento original tem permitido o aparecimento de novas soluções. Um processo de produção mais atento, assim como a utilização de matérias-primas de qualidade, têm levado as pastilhas de travão a um nível superior em

termos de desempenho, segundo Ricardo Figueiras, Responsável de Marketing da AZ Auto, que fala ainda na existência de uma “pressão social e jurídica para que os automóveis cumpram cada vez mais os rigorosos padrões de segurança”. Filipe Reis, Diretor de Qualidade da Auto Silva Acessórios, lembra que “o parque automóvel em Portugal está envelhecido e, por isso, é fundamental que a qualidade dos componentes chave para a segurança do automóvel seja uma prioridade. Os avanços tecnológicos serão uma tendência nos próximos tempos, com a travagem autónoma e a recuperação de energia dos veículos híbridos e elétricos”. Tiago Domingos, Responsável de Comunicação da Auto Delta, acredita que “cada player terá de procurar uma relação com uma marca forte ao nível de investigação e desenvolvimento, para que se consiga destacar no mercado aftermarket”. Segundo Ricardo Figueiras, há muito espaço para progredir: “Este é um setor onde acreditamos que há oportunidades. É parte constituinte e fulcral da segurança dos veículos, e, se por parte das oficinas for feito um trabalho de maior

atenção comercial e técnica aos elementos de travagem, haverá sempre oportunidade para se aumentarem as vendas”. Por sua vez, Clara Torres, Responsável de Marketing da Eurofren, acredita que serão penalizadas as empresas que não ofereçam produtos ou serviços adequados: “O compromisso com a qualidade, serviço e profissionalismo traz os seus frutos. Seremos próximos do revendedor, dando o apoio necessário para vender os nossos produtos traduz-se, fundamentalmente, numa boa relação qualidade/preço e numa melhor oferta. Clara Torres destaca também a importância das ações de marketing, com campanhas personalizadas e adaptadas às necessidades de cada cliente. As marcas estão, atualmente, muito ativas a dinamizar as suas gamas de pastilhas para o aftermarket. Esta é uma tendência que terá de continuar, sob pena de perda de quota de mercado das empresas para a concorrência. O aumento da oferta, aliado à alta tecnologia e qualidade, mantendo preços competitivos, serão fatores decisivos, que se irão refletir nas vendas e no crescimento de cada um dos players deste setor. ●

Breve análise ao mercado de pastilhas de travão

Sandra Gonzalez

BOSCH

“O mercado de pastilhas de travão continua a crescer, na minha opinião, devido a vários fatores. Entre eles, a recuperação das entradas das oficinas que permitiu a geração de mais operações e consumo ao longo de toda a cadeia de distribuição. No geral, o mercado de pós-venda demonstra também uma vertente de crescimento: aumento de matriculas, aumento e envelhecimento do parque, aumento da quilometragem anual por carro – fatores que contribuem para o aumento do negócio e crescimento do mercado. No que diz respeito às pastilhas e discos de travagem, a taxa de substituições tem aumentado ligeiramente e tem havido uma redução dos quilómetros entre as trocas”.

PUBLICIDADE

Concebido para responder de uma forma segura e eficaz

Parar o carro no menor tempo possível, pode ser decisivo.

A **Woking** fabrica e desenvolve componentes de travagem ecológicos, seguros e de elevada qualidade para uma travagem eficiente e precisa que irá garantir a sua segurança em qualquer ocasião.



sofrapa

Distribuidor exclusivo
Woking em Portugal.

WOKING 
Designed to Protect

QUESTÕES

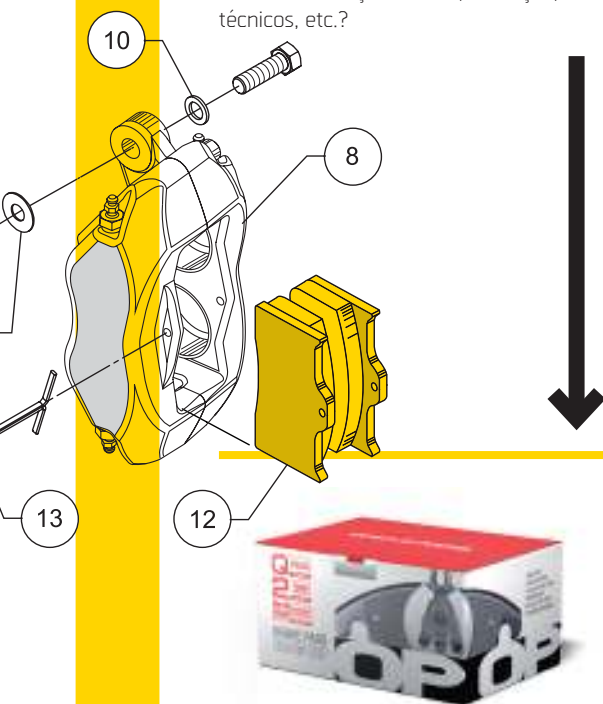
1-Que marca ou marcas de pastilhas de travagem comercializam?

2-Qual foi a mais recente novidade de produto introduzida ao nível das pastilhas de travão?

3-Que novidades vão lançar ou introduzir na gama, no futuro próximo, ao nível ao nível das pastilhas de travão?

4-Qual a cobertura do parque circulante das marcas que representam em termos de pastilhas de travão?

5-Que serviços estão associados à comercialização da vossa marca de pastilhas de travão: informação técnica, formação, sites técnicos, etc.?



ALECARPEÇAS

Paulo Agostinho - Diretor Geral
218 150 044
geral@alecarpecas.pt
www.alecarpecas.pt

1- ATE, Pagid, Open Parts, Blueprint, Nipparts.

2 - A entrada na oferta da ALC das marcas Open Parts e Nipparts.

3 - De uma forma geral, temos a oferta fechada e bem definida, não estando previsto nenhum novo lançamento. Ao nível da gama, iremos atualizar a oferta sempre que os fabricantes lancem novidades para o mercado. Neste aspeto pretendemos sempre chegar em primeiro lugar ao mercado, com uma oferta atualizada para os mais recentes modelos.

4 - Acima dos 98%.

5 - Damos uso total a todos os meios que os fabricantes com quem trabalhamos disponibilizam, quer ao nível da formação, quer ao nível do apoio ao pós-venda. Foram já efetuadas formações técnicas com clientes, no sentido de dotar todos de melhores conhecimentos. Estamos a trabalhar para desenvolver a área do pós-venda, garantindo melhor informação técnica e apoio.



AZ AUTO

Ricardo Figueiras - Responsável de Marketing
917845516
ricardo.figueiras@azauto.pt
www.azauto.pt

1 - A AZ Auto comercializa pastilhas de travão da ATE e da Galfer, duas marcas que pertencem à Continental, bem como de uma outra gigante no mundo automóvel, a Bosch.

2 - A mais recente novidade tem sido a aposta na gama de pastilhas de travão ATE Ceramic, que, construídas com uma inovadora mistura de materiais, são do que de mais inovador e disruptivo tem sido produzido ao nível da travagem, com o desenvolvimento de uma solução que resulta em inúmeras vantagens para os seus utilizadores: a ausência de pó nas jantes, de ruído na travagem e uma capacidade de resistência superior às pastilhas normais, o que faz com que sejam mais duradouras. Isto tudo garantindo sempre a mais elevada segurança na travagem, excedendo os exigentes requisitos das diretivas ECE R90.

3 - Os fabricantes estão constantemente a testar novos materiais e novos métodos de produção, pelo que podemos esperar muitas novidades nos próximos tempos, que vão girar muito em volta do fabrico de pastilhas de travão com novos componentes, que vão permitir, além de muitas melhorias no desempenho, atingir o objetivo máximo, que é o de tornar os veículos mais seguros.

4 - A cobertura do parque circulante por parte das marcas que a AZ Auto comercializa, situa-se nos 98%.

5 - Tanto a ATE como a Galfer são marcas da Continental, assim estas usufruem do “know how” e de toda a estrutura da gigante alemã. Já a Bosch goza da sua experiência nas mais variadas áreas do mercado automóvel e produção de componentes, uma experiência que permite dar um apoio quase sem paralelo no que toca aos produtos por eles produzidos. Ambas as marcas disponibilizam um vasto leque de manuais, documentos de apresentação e vídeos de instrução, que são ferramentas poderosas para conhecer os produtos e acima de tudo o seu funcionamento. Para além dos suportes de vídeo e suportes documentais, a AZ Auto detém em exclusivo o desenvolvimento e promoção do conceito Centro de Travões ATE, o qual tem sido promovido junto do segmento oficial com o apoio da nossa rede de parceiros e, neste conceito, estão contemplados todos os aspetos relacionados com apoio técnico e formação, entre outros. Este apoio é prestado diretamente à própria oficina sempre que esta assim o solicite, em qualquer ponto do país, como também aos nossos parceiros.



VALEO

Cristina Guezuraga - Product Manager
Braking & Portugal
+34 914 958 553
vsa-madrid-asistencia-tecnica.mailbox@valeo.com
www.valeoservice.pt

1 - Comercializamos a marca Valeo, de pastilhas de travão premium, no mercado português, uma gama projetada para garantir a qualidade e especificações OE - Original Equipment - devido ao seu material de fricção premium e processo de acabamento - antes de embaladas, passam por um teste de fricção com os discos. Além disso, a gama Valeo cobre já mais de 95% do parque automóvel em Portugal.

2 - A Valeo trabalha constantemente para trazer as mais recentes inovações ao mercado. Para correspondermos às exigências de conforto dos nossos clientes diante de problemas de ruído recorrentes, a Valeo



**Este é o Guido Orth-Gauch,
Autor Técnico na TRW.**

Quer esteja a tocar na sua banda de jazz ou a redigir um manual de uma nova pastilha de travão, o Guido quer que cada um dos seus públicos sinta o mesmo resultado final: um excelente desempenho. Testes gravados pelo Guido mostram que o nosso revestimento do material de fricção reduz as distâncias de travagem, nas pastilhas novas, até 7 metros.

**Para um desempenho realmente
excepcional, confie nos Verdadeiros
Originais.**

Veja a história do Guido em
www.trwaftermarket.com/pastilhasdetravao

VERDADEIROS ORIGINAIS

A TRW SYSTEM



www.trwaftermarket.com/pastilhasdetravao

Parte da ZF Aftermarket, cada peça TRW é concebida para superar desafios, tal como os colaboradores dedicados de todo o mundo que as fazem chegar até si. Apoados por uma rede global de especialistas no mercado de pós-venda, os produtos TRW ditam os padrões da segurança e da qualidade.

TRW

inclui tecnologias patenteadas, como a calha de metal Nu-Lok, que divide por cinco a potencial ocorrência de ruído relacionado ao travão.

3 – A Valeo trabalha no desenvolvimento de um material de fricção mais otimizado: 95% das pastilhas de travão da Valeo para automóveis de passageiros atingem a classificação “N” do “padrão SAE J 866”. Esta classificação é a melhor no padrão americano de testes ambientais. A Valeo Service orgulha-se de ter proposto este material de fricção, que possui menos de 0,5% de cobre, para a sua gama de pastilhas de travão de veículos de passageiros, adiantando-se à imposição desta lei na Europa.

4 – Como foi mencionado, as pastilhas premium Valeo cobrem mais de 95% do parque automóvel português, com uma gama em constante crescimento, por forma a chegar a todo o mercado. Em 2017, planeamos lançar no mercado mais 100 novas pastilhas de travão, para oferecer a gama exigida pelos nossos clientes.

5 – A Valeo como líder de aftermarket na manutenção de pastilhas de travão, tem um programa de serviço dedicado, o Valeo Tech’Care, com base em quatro pilares: formação técnica, incluindo workshops, e-learning e promoção técnica, com demonstração do produto, suporte técnico, com uma linha direta, um site dedicado e ferramentas de oficina.



TMD

António Mateus - Sales and Marketing Portugal
913 705 150
a.mateus@sapo.pt
tmdfriction.com

1 - Textar e Mintex. A Pagid, embora sendo uma marca TMD, é comercializada pela Hella, através de uma “join venture” detida pela TMD e pela Hella.

2 - Foi a E Pad. Trata-se da mais recente inovação de fricção “amiga do ambiente”.

3 - Ampliação da gama à medida do parque circulante.

4 - 98% do parque europeu.

5 - Todos, exceto a formação técnica. Este

serviço é possível que comece a médio prazo. Está pensado.



METELLI

Marcella Marzoli - Marketing Department
+39 030 705 711

MarcellaMarzoli@metellispa.it

www.metelli.com

1 – Comercializamos as marcas Metelli, Cifam, Trusting e Fri.Tech.

2 – Introduzimos o substrato denominado underlayer, que permite melhorar as características das próprias pastilhas, evitando ruídos ao travar e garantindo o máximo conforto. Aqui obtemos uma importante certificação para o mercado dos EUA, a AMECA. Trata-se de um substrato inserido entre o suporte metálico e o material de fricção, com o objetivo de otimizar o aumento da resistência mecânica, a redução de vibrações e ruído, e a barreira contra a transferência de calor. Existe outra novidade relativamente ao fornecimento do anti-vibrante diretamente montado na pastilha, atualmente presente nos códigos destinados a viaturas de gama alta e que em breve será alargado às restantes aplicações em conformidade com a solução adotada pelos fabricantes OE. Além disso, foram introduzidas importantes melhorias nos suportes metálicos que, graças ao sistema de retenção mecânica, permitem uma melhor e sólida adesão do material ao próprio suporte. O sistema de retenção mecânica baseia-se numa matriz de ganchos sobre a placa de suporte que, penetrando underlayer, garantem uma junção mecânica indestrutível. Um novo composto para pastilhas de travagem, o HybriX, foi colocado no mercado com as marcas Metelli, Cifam, Trusting e Fri. Tech. Este marca um ponto de viragem na história das pastilhas de travão, no sentido de diminuir a concentração de cobre (menos de 0,5%), mantendo o conforto e o desempenho da travagem. Na Metelli, cada fase de trabalho mecânico é rigorosamente planeada e acompanhada de perto, em conformidade com elevados padrões de qualidade.

3 – Brevemente daremos mais novidades

importantes! O grupo Metelli continua a investir em pastilhas de travão, introduzindo melhorias técnicas que conduziram o nível de qualidade deste produto ao nível máximo da atual tecnologia de ponta, equiparando as pastilhas Metelli às principais marcas de OES. Atualmente, a oferta Metelli está entre as maiores e mais competitivas no mercado, com mais de 1600 referências de pastilhas de travão.

4 – Em termos da nova tecnologia HybriX, esta gama consiste em mais de 1600 referências, capazes de cobrir 95% da frota automóvel europeia, americana e asiática.

5 – Dispomos de um suporte técnico e serviço de assistência pós-venda, para satisfazer amplamente as necessidades dos clientes, tanto para encontrar o produto certo, como para a sua montagem correta.



BREMBO

Benito Tesier, General Manager Brembo Espanha

comercial@brembo.es

+34 902 196 066 ou +34 976 144 656

www.bremboparts.com

1 – A Brembo oferece uma gama completa de pastilhas de travagem, com mais de 1400 artigos. O catálogo é atualizado regularmente e está disponível na versão digital no nosso website.

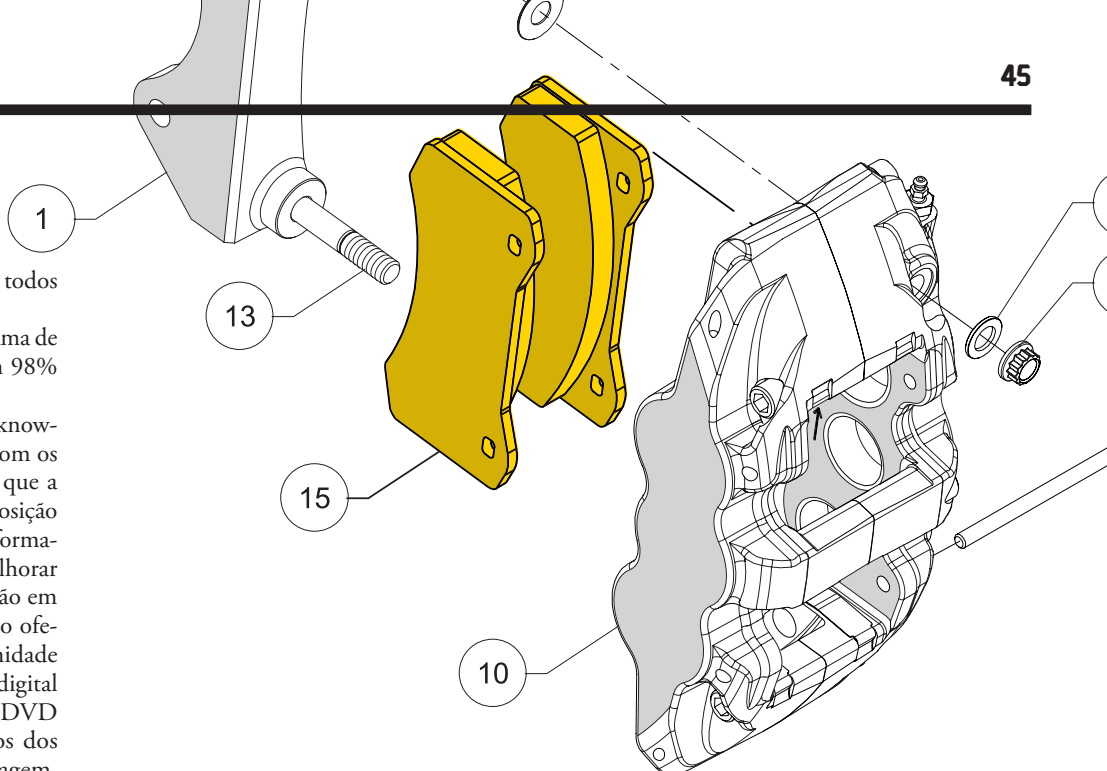
2 – As pastilhas Brembo são o resultado de um planeamento inovador, seguido por uma análise profunda em laboratório e testes de estrada rigorosos, garantindo uma qualidade superior. A Brembo introduziu recentemente as novas pastilhas para camiões e veículos comerciais.

3 – A Brembo, líder mundial na fabricação e fornecimento de sistemas de travagem para os principais fabricantes de automóveis, investiu no desenvolvimento de uma variedade de pastilhas para fornecer aos profissionais do aftermarket a referência perfeita, combinando discos e pastilhas: desempenho de travagem máximo em qualquer tipo de estrada, máximo conforto de condução e funcionamento silencioso. A Brembo oferece aos profissionais do aftermarket uma ampla

gama de produtos que abrangem todos os requisitos das frotas.

4 – Na Brembo oferecemos uma gama de pastilhas de travagem que cobrem 98% do parque automóvel.

5 – A Brembo sempre viu o seu know-how como um valor a partilhar com os profissionais do setor. É por isso que a nossa oferta para o mercado de reposição nunca dispensou a necessidade de formação e atualização técnica. Para melhorar o programa tradicional de formação em sala de aula, desde 2011 a Brembo oferece aos seus membros a oportunidade de tirarem proveito de formação digital da Brake System Academy: um DVD que examina os detalhes técnicos dos componentes do sistema de travagem, juntamente com o seu funcionamento e manutenção. Além disso, no nosso site está disponível o catálogo digital.



HELLA

Frederico Abecasis, Area Manager Portugal
910 035 081
f.abecasis@hella.com
www.hella.pt

1 – Hella Pagid Brake Systems.

2 - As novidades são sobretudo ao nível de aplicações para veículos muito recentes, nomeadamente para os novos Audi A7, Porsche Macan, Mercedes E-Class (W213), BMW Serie 4, etc. A grande vantagem de estarmos no primeiro equipamento é que no lançamento dos produtos novos, o time-to-market é muito menor, permitindo ter sempre uma gama muito atual.

3 - Temos preparado o lançamento de pastilhas da nova geração que cumprem com as novas normativas europeias.

4 - A nossa cobertura é uma das mais abrangentes do mercado, estando acima dos 98% de cobertura no que respeita ao parque europeu.

5 - No caso da Hella Pagid, temos uma excelente ferramenta on-line na qual os clientes facilmente identificam as peças, com toda a informação técnica e desenhos em tamanho real das pastilhas, para que

Em que sentido têm ido os mais recentes desenvolvimentos tecnológicos ao nível das pastilhas de travão?

Ricardo Figueiras

AZ AUTO

“Os últimos desenvolvimentos ao nível das pastilhas de travão têm sido feitos nos materiais que as constituem, sendo que temos uma cada vez menor utilização do amianto enquanto componente principal. A utilização de novos materiais serve para atingir uma melhor performance do produto, que se mede sob a forma de fricção. Os objetivos finais são sempre o melhor desempenho, maior segurança, mais fricção”.

António Mateus

TMD

“Como sempre desde há alguns anos: maior durabilidade, conforto e segurança”.

Frederico Abecasis

HELLA

“Os desenvolvimentos vão sobretudo nos materiais de fabrico das pastilhas, fruto das novas normativas europeias que estão a sancionar a utilização de alguns metais pesados que estavam a ser utilizados no seu fabrico. Já é uma tendência de há vários anos, mas as normas são cada vez mais exigentes e trazem-nos desafios cada vez maiores a nível de produção”.

Luís Almeida

JAPOEÇAS

“A permanente ambição dos fabricantes é alcançar uma mistura ótima dos materiais de fricção empregues, por forma a alcançar diversos objetivos entre os quais: eficácia e qualidade de travagem, conforto, durabilidade, tudo isto sem sobrecarregar outros componentes. Cada vez mais está presente a preocupação ambiental, ao serem usados materiais cada vez menos poluentes, sem comprometer a qualidade do produto final”.

Flávio Menino

AUTOZITÂNIA

“Os mais recentes desenvolvimentos tecnológicos ao nível das pastilhas de travão têm ido no sentido de aumentar a durabilidade e desempenho destes produtos, ao mesmo tempo que se tenta diminuir o ruído e a sujidade provocada”.

Tiago Domingos

AUTO DELTA

“Tem sido muito importante o desenvolvimento das linhas premium. Por outro lado, tem-se assistido a uma massificação do travão de estacionamento automático e ao aparecimento de sistemas de travagem automática através de sensores que detetam perigo e emitem sinal para que o veículo seja travado”.

possam verificar e tirar as dúvidas existentes. Essa plataforma está disponível a todos os clientes via: www.brakeguide.com. Temos também formação on-line e tutoriais no nosso portal Hella Tech World.



TRW AUTOMOTIVE PORTUGAL

Carlos Gomes - Gestor de Produto
214 228 300
marketing.portugal@zf.com
www.trwaftermarket.com

- 1 - Comercializamos a marca TRW.
- 2 - A mais recente novidade lançada pela TRW ao nível das pastilhas de travão foram as pastilhas DTEC, que são pastilhas com uma fórmula avançada de cerâmica, com níveis reduzidos de poeira (reduz a poeira na superfície das jantes até 45%), mas que mantém o mesmo nível de segurança da gama convencional.
- 3 - Estamos na fase de consolidação das nossas recentes inovações (COTEC e DTEC) na gama que temos atualmente, mas continuamos a investir em Investigação e Desenvolvimento.
- 4 - As nossas pastilhas de travão TRW cobrem 98% do parque circulante europeu.
- 5 - Para além das pastilhas de travão e dos acessórios que incluímos sempre que possível, temos todo um apoio técnico e de marketing associado a esta gama. Ao nível de marketing temos folhetos e posters que destacam as principais vantagens das pastilhas TRW, nomeadamente das mais recentes inovações COTEC e DTEC. Para além do nosso site, que também

dispõe de informação relativa a esta gama. Ao nível técnico temos um técnico especializado, que dá apoio à nossa rede de distribuição, e que também dá formações técnicas de travagem às oficinas clientes dos nossos distribuidores. Outro serviço que disponibilizamos é um site técnico TechCorner direcionado às oficinas, onde disponibilizamos muita informação relativa aos produtos que comercializamos, como por exemplo instruções de montagem das pastilhas que tenham algumas particularidades na montagem.



EUROFREN

Clara Torres Checa - Responsável de Marketing
948 290 636
marketing@roadhouse.es
www.roadhouse.es

- 1 - Road House, Remsa e Woking.
- 2 - O lançamento das novas pastilhas para veículos industriais. No primeiro semestre de 2016 apostámos numa mudança muito importante, tanto no produto como na imagem e embalagem. Esta evolução trouxe-nos muito bons resultados desde o lançamento e, logicamente, durante este ano, continuaremos a trabalhar com os nossos distribuidores, para apresentar e fazer chegar este produto às oficinas e frotas.
- 3 - Lançamos mais de 180 novas referências a cada ano para manter a nossa marca com a maior cobertura do mercado. Além disso, a nossa empresa foi pioneira no lançamento de pastilhas sem metais pesados para os veículos de turismo. Estamos

agora a trabalhar para eliminar o cobre, o único metal pesado presente numa parte da nossa gama, que se aplicará também nas pastilhas para veículos comerciais. Antecipando a legislação europeia, que pode confirmar o nosso compromisso com o desenvolvimento sustentável.

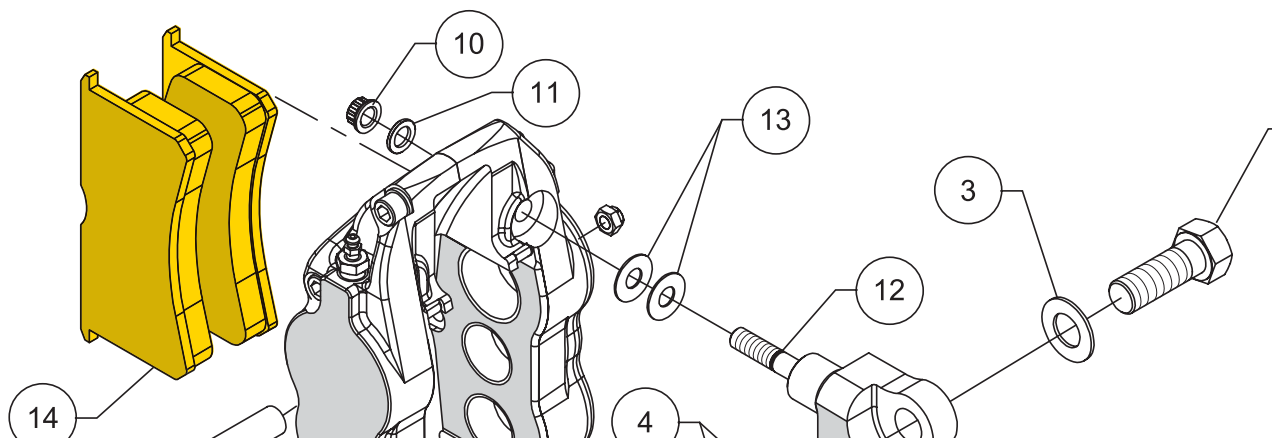
- 4 - Com uma produção de mais de 25 milhões de jogos de pastilhas por ano e graças ao nosso sistema de fabricação integrada, oferecemos aos nossos clientes uma gama de mais de 2 mil referências, com diferentes níveis de acessórios, o que pressupõe uma cobertura de 99% do parque automóvel.
- 5 - n/d.



JAPOPEÇAS

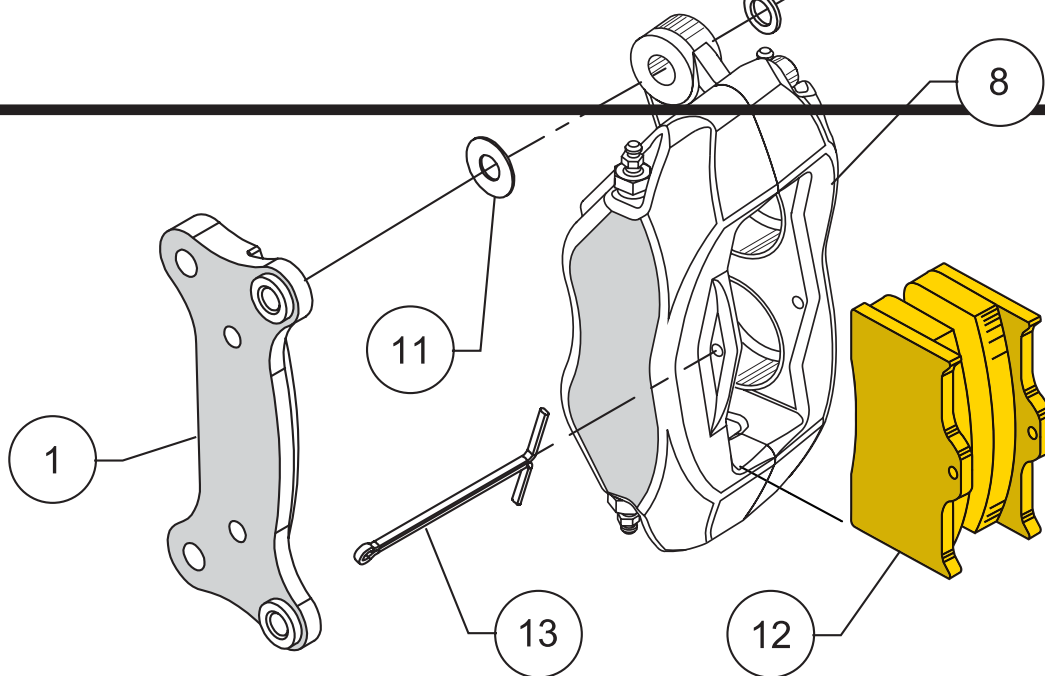
Lúis Almeida - Diretor Geral
geral@japopecas.pt
256 203 080
www.japopecas.pt

- 1 - Comercializamos a gama completa das marcas FBK e Aisin.
- 2 - A introdução das pastilhas de travão Aisin foi a mais recente novidade. A gama conta com mais de 280 referências e mais de 27500 aplicações destinadas ao parque automóvel asiático e europeu. Com este lançamento, a Japopecas consolidou a sua oferta no segmento premium.
- 3 - Continuamos a enriquecer a gama da FBK com a introdução de novas referências. No que diz respeito à Aisin, as novidades são a oferta disponível para o parque automóvel europeu e que poderá vir a ter expressão na oferta da Japopecas.
- 4 - No que diz respeito ao parque auto-





SÓ OS MELHORES
CONSEGUEM TRAVAR A TEMPO



móvel asiático, as duas marcas que trabalhamos garantem-nos uma cobertura quase total. No que diz respeito ao parque automóvel europeu, a oferta da Japopeças encontra-se numa fase embrionária, pelo que a cobertura é ainda residual.

5 - Cada embalagem contém informação técnica e instruções de instalação. Informação complementar encontra-se disponível no site das próprias marcas e plataformas online entre as quais o TecDOC.



AUTO SILVA ACESSÓRIOS

Filipe Reis - Diretor de Qualidade
226 169 983
filipereis@autosilva.pt
www.autosilva.pt

1 - A Auto Silva Acessórios S.A. divide a sua oferta de pastilhas de travagem entre as marcas Ferodo e a Necto, ambas pertencentes ao grupo Federal Mogul.

2 - A tecnologia Eco-Friction assume-se como principal novidade nas pastilhas de travagem Ferodo. Esta tecnologia, não só conseguiu remover o conteúdo de cobre do material de fricção, como também permite um melhor desempenho e uma reduzida distância de travagem. A Eco-Friction já está disponível na Auto Silva Acessórios.

3 - Acompanhamos a evolução das nossas marcas de pastilhas de travão, com as quais estamos bastante satisfeitos.

4 - Segundo o fabricante: "A Ferodo assumiu o compromisso de fazer chegar a

sua tecnologia ecológica de equipamento original ao mercado independente com uma ampla oferta de pastilhas de travão, cerca de 95% de cobertura do parque automóvel circulante". No mesmo sentido, a marca Necto tem uma gama bastante ampla de referências com mais de 1500 (cobertura superior a 98,5% do parque de ligeiros) que servem de equivalência e complemento às referências da marca Ferodo.

5 - Disponibilizamos informações técnicas no nosso website, com ligação aos sites das próprias marcas e enviamos aos nossos clientes as informações mais relevantes por direct mail. A Federal Mogul desenvolveu a plataforma F-M campus na qual disponibiliza informações técnicas dos produtos e de montagem sobre as marcas do grupo. Nesta plataforma, a informação pode ser consultada em nove idiomas, com imagens, livros e vídeos. O acesso à plataforma F-M campus pode ser feito via website e através da aplicação F-M campus, disponível para ipad e tablet Android. Temos planeada uma ação de formação com alguns clientes da marca Ferodo ainda para o final deste ano.

AUTOZITÂNIA

Flávio Menino - Diretor de Marketing e Comunicação
214 789 100
flavio-menino@autozitania.pt
www.autozitania.pt

1 - As marcas de pastilhas de travagem que comercializamos são RoudHouse, Textar, Ate, Brembo, Blue Print e febi.

2 - A mais recente novidade de produto introduzida ao nível das pastilhas de travão foram as pastilhas com componente de cerâmica, que apresentam características que as diferenciam das restantes. Estas pastilhas têm um elevado desempenho, pois têm por um lado maior durabilidade

e fiabilidade, e por outro lado menor ruído e sujidade, o que lhes confere uma maior potência.

3 - A principal novidade que vamos lançar na nossa gama de pastilhas de travão é a introdução de gama completa para veículos asiáticos.

4 - Com todas as marcas que representamos conseguimos ter uma cobertura de todo o parque circulante, muito perto dos 100%.

5 - Associados à comercialização das nossas marcas de pastilhas de travão, conseguimos oferecer serviços de informação técnica e comercial, assim como formações também a nível técnico e comercial, de forma a disponibilizar todo o apoio necessário aos nossos clientes.



AUTO DELTA

Tiago Domingos - Responsável de Comunicação
244 830 070
tdomingos8@gmail.com
www.autodelta.pt

1 - Na Auto Delta comercializamos uma gama bastante abrangente de produtos ligados aos componentes de travagem, nomeadamente da marca Meyle. Começando nas tradicionais pastilhas de travão, os seus discos e ainda os tubos e óleos específicos, até a novas gamas que têm vindo a ser cada vez mais pedidas pelo mercado, como o sejam as pinças de travão e os sistemas de travão ditos

“elétricos”.

2 - A grande novidade de produto vai para o desenvolvimento técnico que a Meyle tem efetuado, tanto nas pastilhas, como nos discos de travão. No caso das pastilhas de travão, foi importante o desenvolvimento técnico na gama de viaturas de carga, oferecendo uma maior duração do produto, nomeadamente através da resistência a cargas pesadas, bem como níveis altos de stress a que as pastilhas são sujeitas.

3 - A Auto Delta procura sempre, em cooperação com os nossos parceiros e colaboradores, estar na primeira linha da evolução técnica do mercado. Ainda assim, este é um processo que é fruto de um trabalho que passa pela partilha permanente de conhecimentos.

4 - Cerca de 90%. Porém, e como já foi dito, este é um processo de atualização gradual em que a cada dia que passa há muito trabalho a ser efetuado. É com todos que contamos, parceiros e colaboradores, para continuar a fazer o trabalho que nos tem colocado numa excelente posição no mercado.

5 - A Meyle proporciona uma diversidade bastante grande de meios de apoio ao consumidor. Entre flyers e brochuras, até ao nosso site, que conta com todas as informações técnicas importantes, e ainda a plataforma Meyle TV, que se tem revelado muito importante, fruto da clareza e pertinência dos conteúdos desenvolvidos pela marca alemã.



EUROTYRE

Manuel Félix - Managing Diretor
962 373 243
geral@euro-tyre.pt
www.eurotyre.pt

1 - A marca que comercializamos em exclusivo para Portugal e Espanha é a Motaquip.

2 - Na Motaquip entendemos o vínculo que existe entre a qualidade e a segurança de um veículo. A nossa missão é proporcionar qualidade e desempenho em cada pastilha de travão. Para conseguir isso, construímos as nossas pastilhas

PUBLICIDADE

AZauto

Especialistas de referência



OSRAM



FRAM



As nossas marcas

Visite o nosso portal

• www.azauto.pt

com as mais recentes tecnologias e efetuamos testes extensivos que vão acima dos regulamentos R90. O investimento em especificações premium e o nosso compromisso com testes exaustivos garante que cada pastilha de travão oferece um poder de travagem verdadeiramente avançado. Os regulamentos ECE R90 sujeitam todas as pastilhas a um conjunto de testes padrão, mas, para avaliar verdadeiramente o desempenho, a Motaquip efetua uma série de procedimentos de teste aos requisitos R90.

3 - O uso de uma placa traseira de aço de alta qualidade, proporciona força e durabilidade. São fabricadas com precisão para garantir um ajuste preciso e eficiente da pinça de travão. As pastilhas de travão Motaquip estão equipadas com um grampo composto inovador e multicamada, que elimina ativamente as vibrações, para reduzir a possibilidade de ruído - Tecnologia de controlo de ruído (NCT).

4 - Cobertura completa. A Motaquip tem sido uma marca de “todas as marcas” desde a sua fundação, e este foco continua hoje. Onde outras marcas de produtos pós-venda cobrem apenas segmentos específicos do mercado, a Motaquip oferece produtos premium e cobertura abrangente para todas as gamas de produtos em todo o parque de veículos europeu, japonês e coreano.

5 - A identificação é possível através dos catálogos eletrónicos TecDoc e TecCat, assim como no nosso portal Motaquip-Ecat.

BILSTEIN

Joana Santo - Marketing Coordinator
219 663 720

joana.santo@bilsteingroup.com

www.bilsteingroup.com

1 - O Bilstein Group em Portugal comercializa pastilhas de travão nas marcas: febi, Swag e Blue Print, garantindo assim uma completa cobertura nos mercados em que está representado em todo o mundo - mais

de 175 países.

2 - O Bilstein Group está em constante evolução, quer em gama com a introdução novos produtos e respetiva abrangência de aplicações, quer ao nível de controlo de qualidade, para garantir cada vez mais performance e eficiência. Esta evolução traduz-se em sucessivas novidades.

3 - Importa referir que cada vez mais o Bilstein Group procura ser mais completo e abrangente por marca. Importa também mencionar que todas as pastilhas de travão têm aprovação ECE R90 (quando aplicável). O teste R90 inclui processo de desgaste, verificação de desempenho, testes de travagem, equivalência de desempenho a frio, e testes de sensibilidade de velocidade. Significa que todas as pastilhas de travão fornecem performances equivalentes às do primeiro equipamento, em funcionalidade, segurança e eficiência.

4 - Se analisarmos no total das marcas febi, SWAG e Blue Print como um todo do Bilstein Group, ao nível das pastilhas de travão a cobertura total do parque circulante em Portugal é de 86%, mas é importante salientar que estas percentagens se mantêm idênticas na grande maioria dos 175 países onde o Bilstein Group comercializa pastilhas de travão.

5 - A febi, SWAG e Blue Print disponibilizam algo que nos diferencia - Order-fill. A nossa capacidade de resposta a pedidos nesta gama de produto na febi, SWAG e Blue Print, mostra percentagens entre 95% e 96%, sendo isto algo que cria índices de confiança a quem trabalha as nossas marcas. Depois temos o Centro de Suporte ao Cliente com o apoio constante e imediato ao mercado, solucionando qualquer questão comercial ou técnica. Finalmente temos em Portugal uma equipa técnica que apoia todas linhas de produto que fazem parte do portfólio Bilstein Group.



BOSCH

Sandra Gonzalez - Gestora de produto de Sistemas de Travagem
automovil.comunicacion@bosch.com
www.bosch-pecas-automovel.pt

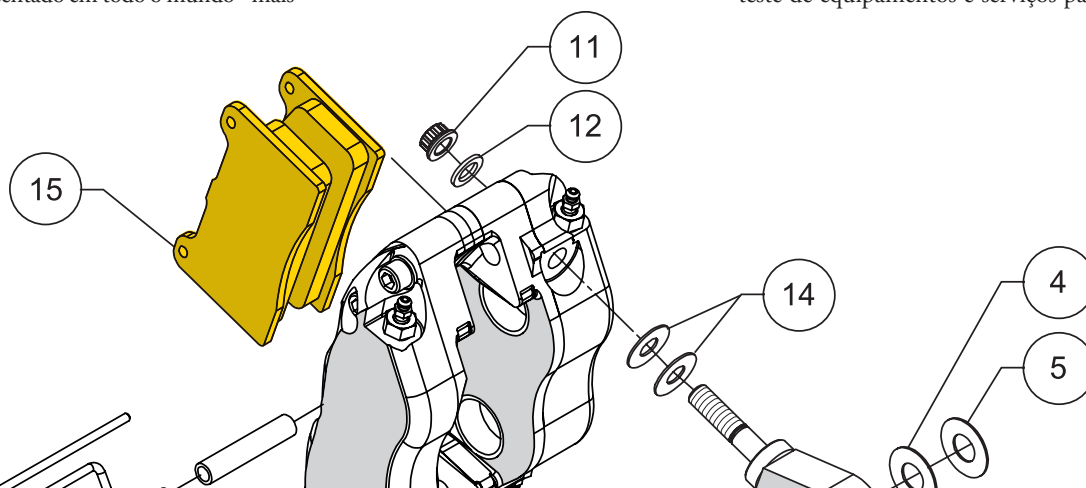
1 - A Bosch comercializa apenas a sua marca própria de pastilhas de travagem.

2 - Na Bosch procuramos sempre responder à necessidade de tornar os automóveis mais seguros e eficazes. Atendendo à nossa constante procura pela inovação, introduzimos as primeiras pastilhas de travão isentas de cobre.

3 - Neste momento continuamos a trabalhar no desenvolvimento e produção de pastilhas de travão em cerâmica.

4 - Orgulhamo-nos de conseguir apresentar 98% de cobertura do parque circulante.

5 - A nossa estratégia está assente numa visão global do serviço ao cliente. Oferecemos aquilo a que chamamos Parts, Bytes & Services – no fundo, um portfólio vasto de partes automóveis de qualidade, bem como uma série abrangente de diagnósticos e oficinas para teste de equipamentos e serviços para o





PETRONAS



PETRONAS SYNTIUM

FIGHTS EXCESSIVE
ENGINE HEAT

PETRONAS Syntium com tecnologia °Cool Tech™
Para um desempenho ideal do motor mesmo
em condições extremas.

Para obter mais informações, visite:
www.pli-petronas.com/petronas-syntium

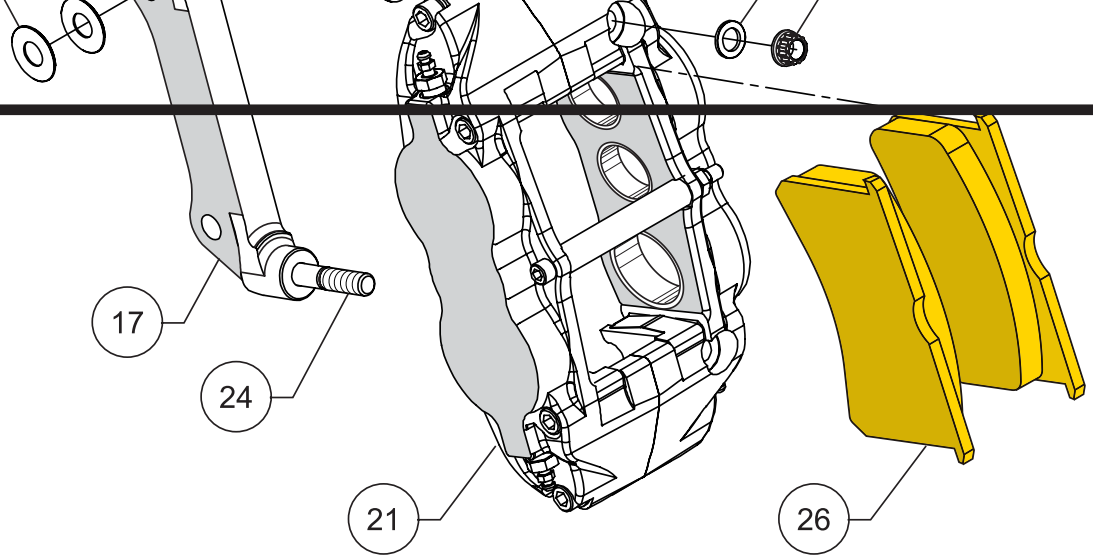


Oil Developed For



AMG
PETRONAS
MOTORSPORT

www.pli-petronas.com



mercado de pós-venda e lojas de reparação no mundo inteiro. A Bosch tem vindo a melhorar os seus serviços e disponibiliza aos seus parceiros e distribuidores informação técnica do produto, formações e linhas de apoio, que permitem prestar um atendimento personalizado.



ZIMMERMANN

Anita Borges - Responsável de Marketing
214 824 010
aborges@helmuth-wittenburg.com
www.otto-zimmermann.de

1 - Comercializamos a marca Zimmermann.
2 - A mais recente novidade é a nova linha de produto: pinças de travão.
3 - A gama de produtos Zimmermann é constantemente desenvolvida em conformidade com o inventário atual de veículos. Assim, a Zimmermann mantém sempre uma gama inovadora de produtos para o aftermarket.
4 - O programa no setor de pastilhas é constituído por uma cobertura de mais de 1000 referências, garantindo assim a cobertura de uma grande parte da frota de veículos atual.
5 - Manual de informação de produto com: características de qualidade, características de diferenças e indicações de tolerâncias. Além disso, o manual contém imagens de danos comuns, que estão relacionados com erros de instalação e de condução. Pode aceder-se às FAQs e tutoriais vídeo no site da Zimmermann. Em termos de formação, esta pode ser dada nas instalações do cliente ou na Zimmermann.



STAND ASLA

Jorge Sá - Administrador
220 917 000
geral@stand-asla.pt
encomendas.stand-asla.pt

1 - Magneti Marelli, Jurid, SCT.
2 - Relativamente à marca Magneti Marelli, em janeiro de 2017 o Stand Asla incorporou no seu stock a nova gama de pastilhas de travão, sendo introduzidas novas referências mediante o lançamento das mesmas por parte do fabricante. Quanto às marcas Jurid e SCT, as mesmas apresentam constantemente novas aplicações e referências, que vamos introduzindo no nosso stock com regularidade.
3 - Como mencionado acima, o Stand Asla procura atualizar a gama disponível com a maior regularidade possível. Procuramos disponibilizar uma gama de produtos alargada e com constante introdução de novas aplicações, correspondendo às necessidades do mercado em constante evolução.
4 - O site de encomendas do Stand Asla está interligado à base de dados TecDoc, na qual consta toda a informação de catálogo das marcas representadas.
5 - n/d.



JAPANPARTS

Silvia Padoa - Group Marketing
Communication
+390 458 517 749
silvia.padoa@japanparts.it
www.japanparts.it

1 - Comercializamos apenas pastilhas Japanparts, abrangendo mais de 95% do parque circulante asiático.
2 - Melhorámos a mistura das nossas pastilhas, garantindo desempenho equivalente ao original. Garantimos um ótimo espaço de travagem e conseguimos melhorar também o comprimento da "cintura" da pastilha, sem perder em termos de desempenho de travagem.
3 - Até ao final de 2017 iremos inserir na nossa gama toda a parte europeia, garantindo pelo menos 85% de cobertura.
4 - Já referido nos pontos acima.
5 - Fornecemos todos os detalhes no nosso catálogo online, onde é possível consultar desenhos técnicos, medidas, referências cruzadas de aftermarket, códigos OEM, aplicações e informações importantes para a identificação da peça certa.

FEDERAL-MOGUL

Pere Banús, Communication & TSTW Manager Portugal e Espanha
+34 917 461 814
pere.banus@federalmogul.com
www.fmecat.eu

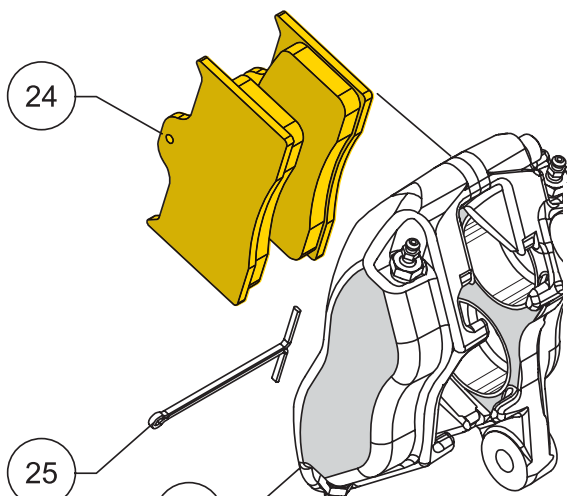
1 - Em Portugal estamos atualmente com três marcas: Ferodo, Jurid e Necto.
2 - A tecnologia Eco-Friction da Ferodo. Temos ido mais longe do que qualquer

um no respeito ao meio ambiente, pelos materiais que compõem a nossa gama Eco-Friction. Esta é uma gama de pastilhas sem cobre ou com níveis muito baixos deste metal. Esta circunstância coloca a Ferodo na vanguarda do respeito pelo meio ambiente. Mas esta revolução tecnológica também se consegue melhorando o desempenho do produto em termos de comportamento e segurança.

3 - Com um desenvolvimento inovador revolucionário como o Eco-Friction, o próximo passo é a extensão desta tecnologia ecológica para outras gamas.

4 - Temos uma solução para cada necessidade. No caso da Ferodo é de 97% do parque automóvel e mais de 90% para a Jurid e Necto. Oito dos 10 veículos mais vendidos em Espanha utilizam Ferodo.

5 - Há a destacar os programas F-M Campus e Mecacracks. O F-M Campus oferece aos profissionais todos os conhecimentos que necessitam, tanto em relação a novas tecnologias, como para processos ou produtos. É uma plataforma online, onde o mecânico pode atualizar os seus conhecimentos quando quiser, gratuitamente, em www.fmcampus.eu. O programa de fidelização Mecacracks, através de uma dinâmica participativa, permite aos mecânicos demonstrarem os seus conhecimentos e também o seu compromisso com as marcas da empresa e como aproveitamento dos recursos formativos e técnicos que a Federal-Mogul coloca à sua disposição. O prémio final? Participar no Panda Raid 2018.



*Não fazemos
manutenção automóvel,
mas fazemos a manutenção
da sua terminologia!*



TRADUÇÃO E DOCUMENTAÇÃO TÉCNICA

Criamos e traduzimos manuais técnicos à melhor relação qualidade/preço do mercado. Temos profissionais especializados em várias áreas da Indústria e uma tecnologia que nos permite criar projetos à medida de cada cliente.

CONHEÇA O PROGRAMA PARCEIRO JABA

Através da identificação e alinhamento de todas as traduções antigas do parceiro JABA, é criada uma base de dados que permite deletar todas as repetições em novos projetos e baixar consideravelmente o valor final do documento, mantendo a terminologia e o estilo de comunicação já existentes. Um programa criado a pensar em si!