

## Mercado exigente em crescimento

*Há muita tecnologia, novidades de produto e, sobretudo, um reforço cada vez maior do pós-venda, área fundamental do negócio de semirreboques. O mercado foi positivo em 2016 e as principais marcas estão otimistas.*

TEXTOS CLÁUDIO DELICADO

**O**s camiões continuam a ser os “meninos-bonitos” do transporte de mercadorias, mas sem os semirreboques... nada feito! É um mercado muito concorrencial, com vários players, mas é dominado por poucas empresas, com destaque para as que fazem parte deste artigo: Schmitz Cargobull, Lecitrailer, Krone e Galucho que além da venda, produz em Portugal através de uma forte especialização, com um volume considerável para exportação.

O ano de 2016 foi globalmente positivo para as principais marcas de semirreboques em Portugal, como confirma Pedro Santos, da Keytrailer, empresa responsável pelo negócio da Krone em Portugal. “Verificamos este ano que uma grande parte das nossas vendas são para substituição de frota. O clima económico tem retraído alguns transportadores de comprar, mas chega uma altura em que os veículos, devido à idade, apresentam custos de manutenção elevados, tornando inevitável a compra de novos.”

Para a Schmitz Cargobull, líder de mercado em Portugal, “o balanço é extremamente positivo e os números falam por si. O mercado teve um afundamento muito pronunciado em 2011/2012. Foi aí que sentimos mais o colapso e não tanto na altura da crise financeira. O número de matrículas que tivemos nesse ano foi comparável a 2004 ou 2005. Nós, como líderes de mercado, matriculámos 200 e poucas unidades, o que era impensável. A partir de 2013 o mercado começou a recom-

por-se e a progredir positivamente. Neste momento continuamos a notar que o mercado continua a crescer. Curiosamente, achei que o mercado ia abrandar um pouco mas estamos com mais de 30% de crescimento face a 2015 o que nos transmite segurança e bem-estar”, explica José Botas, diretor-geral da Schmitz Cargobull em Portugal.

A Reta opera em vários segmentos: manutenção e reparação de pesados, venda de peças, aluguer de tratores e semirreboques, e venda de semirreboques novos e usados. Todos com dinâmicas diferentes. “O aluguer terminou 2016 alinhado com os objetivos e crescendo face a 2015, com destaque para os semirreboques de lonas e frigoríficos. Na venda de usados foi um ano histórico para a Reta, tendo sido o ano onde foi batido o recorde de vendas. Também a venda de semirreboques novos, onde representamos a Lecitrailer, registou um ano bastante positivo, onde as expectativas iniciais foram ultrapassadas. A Manutenção e Reparação não teve um ano tão dinâmico como os outros segmentos mas esteve alinhado com os objetivos definidos. Desta forma, podemos considerar que 2016 foi um ano com saldo positivo para o negócio da Reta.”

Já para a Galucho, “o balanço do negócio é claramente positivo. Houve um relançamento da marca para esta área de negócio. A empresa realizou grandes investimentos na área da engenharia e inovação, assim como na conceção e fabrico de novos equi-



*A tendência mais importante passa pela vertente ambiental. Pensar que o semirreboque não consome gasóleo não é uma abordagem rigorosa*



pamentos. Iniciou-se também uma política de comunicação alicerçada em novas ferramentas de marketing que permitiram um alcance global da marca. Ou seja, foi um ano em que se criaram as condições necessárias para o crescimento do negócio, tanto a nível nacional como internacional."

Se em 2016 o negócio foi positivo, será que 2017 vai manter essa tendência? José Botas diz que "em 2017 estamos a esperar uma estabilização, senão mesmo algum abrandamento do mercado, contudo existem diversos indicadores macroeconómicos que nos mantêm otimistas".

Para a Galucho o objetivo é "incrementar o

negócio com o ramo da Construção e Obras Públicas, das Florestas, das Minas, e do Transporte de Equipamentos através dos Porta Máquinas. Existe espaço de crescimento, nomeadamente no ramo do Ambiente. Os projetos da área ambiental têm potencial de interesse. A empresa acredita ter um caminho a percorrer neste setor, mais concretamente nos equipamentos de transportes de resíduos urbanos e industriais."

Para a Reta, "2016 foi um ano de muita procura no setor dos semirreboques novos, mas em 2017 espera-se que esse crescimento abrande. Perspetivamos que seja um ano com um crescimento pouco acentuado, com

redução da procura face a 2016 e uma concorrência muito agressiva entre as marcas. Resultado desta nossa previsão de "acalmia" na procura já é visível nos preços praticados por algumas marcas."

A Key Trailer não arrisca previsões para este ano, "tendo em vista as incertezas que pairam sobre a conjuntura económica, tanto interna como externa".

#### TENDÊNCIAS NOS SEMIRREBOQUES

Quando olhamos para o futuro, no que diz respeito à técnica e às inovações que vão surgir nos semirreboques, a Reta acredita que "serão transformações pequenas, como li-



geiras redefinições de design para aumentar a aerodinâmica e reduzir consumos, chassis mais leves e resistentes, e produção com materiais mas *eco-friendly*. Onde acreditamos que pode haver mais desenvolvimento é na segurança e recolha de informação."

A Keytrailer explica que "os semirreboques têm vindo a integrar uma série de normas e certificados cada vez mais exigentes. Normas de amarração de carga, certificação para transportes de bebidas, transporte de pneus, medicamentos no caso dos frigoríficos. Essa tendência pensamos que irá continuar." Outra tendência, embora não específica do semirreboque, acrescenta Pedro Santos, é "a conectividade dos veículos, a possibilidade de monitorizar, via internet, uma série de dados referentes ao reboque. Por fim, e julgamos que essa será a tendência mais importante, a vertente ambiental. Pensar que o semirreboque não consome gasóleo não é uma abordagem rigorosa. O semirreboque pode contribuir para um menor consumo, como tal, a tara e aerodinâmica do veículo irão constituir um fator inovador e diferenciador importante. As contas não são difíceis de fazer, quem possuir uma frota de 40 semirreboques, todos com uma tara de 1 tonelada a mais que outros semirreboques mais leves, tem todos os dias um conjunto virtual camião-semirreboque carregado a consumir gasóleo. Existem hoje nas frotas portuguesas, muitas toneladas de aço a se-

*Em 2017 espera-se algum abrandamento do mercado, ainda que as políticas interna e externa possam alterar as previsões*

rem transportadas de borla."

Para a Schmitz, "há muita inovação que a própria Schmitz Cargobull foi introduzindo ao longo do tempo porque tem sido sempre percursora nesta área em termos de desenvolvimento tecnológico. Uma área muito forte e representativa da empresa está na pesquisa e desenvolvimento de novos produtos/tecnologias. Isto acaba por garantir que, em parceria com outras marcas de equipamentos na área da eletrónica, por exemplo,

tem-se vindo a fazer um conjunto de desenvolvimentos importantes para ir ao encontro das exigências do mercado. Hoje, e cada vez mais, as áreas logísticas têm configurações muito próprias e adaptadas a racionalizar a própria distribuição das cargas. A receção, expedição e os movimentos de carga têm que ser pouco demorados, obrigando a uma necessidade de criar um conjunto de equipamentos apropriados para o efeito. Falamos de sistemas de segurança ou de acostagem aos cais. Por exemplo, o facto de haver muitos acidentes, há 10/12 anos era muito frequente termos semirreboques sinistrados, hoje é uma realidade cada vez menos frequente. A Schmitz tem estado muito atenta a isso e é pioneira nesse campo: segurança."

A Galucho explica que "o processo tecnológico está fortemente ligado à atividade da empresa. Desse ponto de vista, todas as alterações que permitam transportar maior quantidade de carga para a mesma volumetria são suscetíveis de ser implementadas no processo de conceção e fabrico. Igualmente, a segurança no manuseamento dos equipamentos é atualmente um fator em evidência e que a marca faz questão de cumprir. Acreditamos que o transporte dos equipamentos de energia é uma área em crescimento, veja-se o exemplo das subestações móveis. Por fim, e num futuro mais longínquo, os equipamentos automatizados e sem condutor deverão ocupar o seu espaço no mercado." ○

## EMPRESA A EMPRESA



### KEYTRAILER

#### Marcas e produtos vendidos

A Keytrailer, Lda. é representante dos semi-reboques Krone para Portugal. Vendemos lonas, frigoríficos, caixas fechadas e porta contentores.

#### Unidades vendidas em 2016

Vendemos perto de 500 unidades.

#### Parque circulante da marca (estimado)

É difícil dizer, mas entre a importação de usados e venda de novos, podemos estimar que o parque circulante anda perto das 5000 unidades.

#### Unidades vendidas em 2017 (expectativa)

Como em qualquer empresa, trabalhamos todos os dias para vender quanto mais melhor, garantindo sempre, contudo, que a empresa terá capacidade de resposta em termos de níveis de satisfação cliente

#### Últimos lançamentos da marca

Um porta-contentor extensível.

#### Mix de vendas

Vendemos principalmente lonas, embora os nossos frigoríficos, ano após ano, tenham vindo a afirmar-se no mercado

#### Como se diferencia a marca no mercado

A qualidade. Esta verifica-se na robustez do chassis e do carroçamento. O método construtivo privilegia ligações soldadas, portas traseiras e painel em aço, o que por vezes pode não parecer relevante mas, passados uns anos, essas mais valias vêm irremediavelmente ao de cima.

Os dispositivos de amarração de carga também são uma mais valia do reboque, assim como a fiabilidade do teto de elevar.

Isto tudo, como referido acima, sem prejuízo da tara do veículo que é das melhores do mercado.

Se soubermos integrar que o custo de veículo é constituído por valor de compra, custo operacional e valor de revenda, o nosso produto é definitivamente muito competitivo.



### SCHMITZ CARGOBULL

#### Marcas e produtos vendidos

Na área dos semirreboques a Schmitz está focada na área dos frigoríficos, furgões para transporte de cargas que necessitam de segurança adicional, e os semirreboques de lonas nas suas diversas versões

#### Unidades vendidas em 2016

2016 foi um ano muito positivo para a Schmitz Cargobull Portugal, sendo que vendemos +/- 900 reboques e matriculamos +/- 950. Os números são impressionantes e falam por si.

#### Veículos da marca importados usados em 2016 para o país

Em 2016 foram importados +/- 300 reboques da nossa marca, que nos leva a observar um boa oportunidade de negócio no setor Após-Venda e Peças Originais.

#### Parque circulante da marca (estimado)

Tendo em conta o número de matrículas de semirreboques novos da Schmitz Cargobull em Portugal e mais usados importados da nossa marca, e os inevitáveis abates por acidentes e perca total, estamos em crer que deveram estar a circular entre 8000 a 9000 mil unidades

#### Unidades vendidas em 2017 (expectativa)

Acima de tudo esperamos estar em linha com a cota de mercado tradicionalmente da Schmitz Cargobull em Portugal, que se será 30 a 35% do mercado total dos semirreboques.

#### Últimos lançamentos da marca

O semirreboque mais recente que lançamos foi em 2016, uma inovação nos nossos frigoríficos que garante um coeficiente de isolamento  $k=0.33 \text{ W/m}^2\text{K}$ , provavelmente um dos melhores, senão mesmo o melhor do mercado nesta configuração, possibilitando economia de combustível aquando do transporte de carga com temperatura controlada.

#### Mix de vendas

O mercado em Portugal é maioritariamente Lonas, sendo que este representa 60 a 70% do mercado total, e o mercado de frigoríficos representa aproximadamente 30 a 40%.

#### Como se diferencia a marca no mercado

A Schmitz Cargobull tem diversos pontos diferenciadores, sendo que é notório que o facto de ter um serviço completo nos torna autónomos e estabelece ligações de proximidade com os nossos clientes ao longo da vida útil do semirreboque.

Conseguimos oferecer desde o Financiamento através da Cargobull Finance, o sistema de telemática via Cargobull Telematics, a venda de Usados pela Cargobull Trailer Store, às peças de Reposição Originais mais serviços de Após-Venda com Full Service pelo Cargobull Parts and Services. Todos estes serviços de valor acrescentado VAS (Value add Services), foram desenvolvidos pelo grupo e encontram-se disponíveis para oferta em toda a Europa através da sua rede comercial e/ou Parceiros de Serviço. O processo de desenvolvimento e consolidação no mercado dos diversos serviços de valor acrescentado tem mais de 20 anos e é absolutamente inédito no setor.



### RETA

#### Marcas e produtos vendidos

A nível de novos somos representantes da LeciTrailer, mas a nível de usados vendemos Schmitz, Krone, Coder, Kogel, Samro, Fruehauf, entre outras. A Reta vende essencialmente Lonas (Teto fixo, Teto de Elevar e Megas), Frigoríficos mono e bitemperatura, Caixas Fechadas, mas também outras tipologias como os city trailer e porta-contentores, por exemplo.

#### Unidades vendidas em 2016

As vendas da Reta, entre novos e usados fa-



lamos de cerca de 400 viaturas. Se analisarmos as vendas da marca Lecitrailer, de forma independente, onde incluímos reforço de frota própria e vendas intermediadas pela sede, as vendas são superiores.

As vendas globais da marca Lecitrailer em Portugal rondaram as 370 unidades.

#### **Parque circulante da marca (estimado)**

Entre Lecitrailer e Leciberica (marca detida pela Lecitrailer e vendida pela Reta entre 2003 e 2013), estimamos cerca de 5000 viaturas.

#### **Unidades vendidas em 2017 (expectativa)**

Em 2017 esperamos um crescimento na ordem dos 10%.

#### **Últimos lançamentos da marca**

Recentemente a marca Lecitrailer lançou a sua linha de semirreboques com chassi galvanizado. É uma novidade transversal a todas as tipologias de semirreboques da marca.

#### **Mix de vendas**

Os semirreboques de lonas são sem surpresa os mais vendidos e a Reta não é exceção. Atualmente na Reta as lonas representam cerca de 60% das vendas, mas as vendas de frigoríficos têm também aumentado tendo cerca de 30% de quota. Os restantes 10% estão dispersos por caixas fechadas, city-trailers e outras tipologias.

#### **Como se diferencia a marca no mercado**

No mercado nacional a Reta destaca-se pelo seu conceito One Stop Shop, somos um stand, somos uma loja de peças, somos uma oficina e somos um rent-a-truck. Tudo num só local. Temos 25 anos de experiência e uma oferta global e diversificada para os nossos clientes.

## **GALUCHO**

### **Marcas e produtos vendidos**

A GALUCHO assume-se no mercado com

marca própria. Todos os equipamentos que comercializa são concebidos, fabricados e testados pela própria empresa. Esta mais valia confere-lhe vantagens sob o ponto de vista da engenharia e qualidade da produção. A sua gama de semirreboques para a área dos Equipamentos de Transportes vai ao encontro das necessidades do mercado, ou seja, coloca-se do lado da solução para as diferentes áreas de atividade, como a Construção e Obras Públicas, Mineira, Florestas, entre outras. Concretamente, a sua gama engloba: semirreboques basculantes de dois e três eixos, porta máquinas de 3 e 4 eixos, porta contentores fixos e extensíveis, porta madeira e derivados, plataformas de carga geral e cisternas. A empresa detém ainda uma forte presença no mercado agrícola, no qual comercializa vários tipos de semirreboques específicos para esta área de atividade. A maior fatia das vendas pertence aos semirreboques basculantes e às plataformas de carga geral. Semirreboques basculantes de dois e três eixos, porta máquinas de 3 e 4 eixos, porta contentores fixos e extensíveis, porta madeira e derivados, plataformas de carga geral e cisternas. A empresa detém ainda uma forte presença no mercado agrícola, no qual comercializa vários tipos de semirreboques específicos para esta área de atividade.

#### **Unidades vendidas em 2016**

A empresa registou um aumento no volume de vendas significativo, superior aos 30%.

#### **Parque circulante da marca (estimado)**

Dados não disponíveis

#### **Unidades vendidas em 2017 (expectativa)**

O objetivo está traçado em crescer 60% em relação ao ano anterior e ultrapassar a fasquia dos cinco milhões de euros de faturação

#### **Últimos lançamentos da marca**

Os semirreboques mais recentes enqua-

dram-se no setor Mineiro e Florestal. Ambas são áreas em que o volume de vendas projetado aumentou significativamente, com uma forte preponderância dentro do mercado espanhol. Identicamente, a empresa está constantemente a desenvolver soluções eficientes para os produtos de carga mais tradicionais.

#### **Como se diferencia no mercado**

A GALUCHO rege-se por uma cadeia de valor que protege sempre o cliente. O processo divide-se em desenvolvimento, fabrico, entrega e acompanhamento pós-venda. Ao longo dos anos, a marca GALUCHO adquiriu um posicionamento de mercado associado à eficiência das suas soluções, daí o slogan "GALUCHO, Soluções Eficientes". A essência da empresa assenta em três pilares: uma forte capacidade de engenharia, uma forte capacidade de fabrico e uma forte qualificação das equipas de trabalho. Esta conjuntura confere-lhe uma flexibilidade de ação e uma exatidão de processos que impacta positivamente todas as soluções de produto comercializadas. O objetivo é simples: Satisfação do Cliente.



# COMO SE ORGANIZA O PÓS-VENDA

## SCHMITZ CARGOBULL

### Oficina própria?

Uma oficina própria na sede em Rio Maior.

### Pontos de assistência no país (próprios e agentes/parceiros)?

9 Parceiros de Serviço estrategicamente localizados nas áreas de maior concentração de empresas de transportes e junto às vias maior fluxo de tráfego.

### Novidades na rede em 2017?

A nossa rede de Parceiros de Serviço é suficiente, no entanto estamos sempre disponíveis para analisar novas soluções que se enquadrem e tragam mais valia para os nossos clientes.

### Principais argumentos no pós-venda?

A nossa rede de Assistência e Após-venda tem formações constantes de forma a atualizar os conhecimentos de sistemas/equipamentos em utilização ou de novos sistemas/equipamentos introduzidos nos veículos. A mesma encontra-se geograficamente localizada de forma a ir ao encontro do pretendido pelos nossos clientes. A rede de parceiros da Schmitz Cargobull dispõe da plataforma EPOS (Electronic Parts Online System), onde podem verificar todas as referências de peças bem como a encomendar as mesmas de forma muito simples, apenas com o número de chassi do semirreboque.

### Quanto vale o pós-venda vs. venda de veículos?

Em média o negócio de Após-Venda corresponde a cerca de 10 a 15%, sendo que é um potencial de negócio que estamos constantemente atentos. As mutações do mercado levam a que a nossa mentalidade altere e se adapte ao mercado

### Gama de peças próprias?

Há cerca de 20 anos a Schmitz Cargobull começou a caminhar no sentido das Peças Originais, que será um dos serviços de valor acrescentado em que estamos a apostar. A Schmitz Cargobull é dos poucos construtores onde a maioria dos componentes é de desenvolvimento próprio, desde a engenharia até à produção.

### Vendem peças diretamente à revenda/frotistas/oficinas independentes?

A Schmitz Cargobull Portugal vende as Peças Originais diretamente ao cliente, independentemente se é para revenda, trotista ou oficinas.

### Operações mais comuns na reparação de semirreboques?

Não existem operações mais comuns, sendo que a nossa oficina em Rio Maior está apta do

ponto de vista de recursos, sejam humanos, sejam técnicos, para responder a todas as solicitações dos nossos clientes, em qualquer marca de semirreboque para além da nossa, seja na área da mecânica, carroçaria, carroçaria frigorífico, e refrigeração. A área da reparação/manutenção de grupos de frio, independentemente da marca, tem sido uma aposta cada vez mais forte onde se destaca a qualidade e rapidez do serviço a valores efetivamente bastante competitivos face ao mercado instalado.

## RETA

### Oficina própria?

A Retta tem 3 oficinas multimarca e multi-seção. No Carregado, junto aos maiores operadores logísticos, e duas na zona norte, uma em Vila Nova de Gaia e uma oficina de apoio na zona de Perafita.

### Pontos de assistência no país (próprios e agentes/parceiros)?

Em Portugal os pontos de assistência/pós-venda são as 3 oficinas próprias.

### Novidades na rede em 2017?

Em 2017 não está prevista expansão da rede. Haverá sim, consolidação da renovada oficina de Vila nova de Gaia e aumento dos serviços disponibilizados nas atuais oficinas.

### Principais argumentos no pós-venda?

A Retta tem um conceito único na Europa, é uma oficina multimarca, multiserviço, com venda de peças, aluguer e venda de viaturas novas e usadas. Ou seja, num único sitio podem ser feitos todos os serviços associados a manutenção e reparação, desde a Colisão, Pintura, Mecânica, Frio, Fibra, ente outros. O cliente pode ainda programar a sua reparação e alugar um equipamento (semirreboque ou trator) de forma a manter a cadência de serviço no seu cliente. A Retta dispõe ainda de vários serviços de manutenção a preço certo que permite o controlo dos custos.

### Quanto vale o pós-venda vs. venda de veículos?

O peso do pós-venda da marca Lecitrailer no segmento de negócio de oficinas, estima-se que ronde os 20 a 25%.

### Gama de peças próprias?

A Retta, como membro da rede URVI, comercializa em Portugal a marca de peças para viatura e equipamentos de transporte da marca TruckLine by Urvi, a título exclusivo. A Retta dispõe ainda de um leque diversificado de peças para todo o tipo de equipamentos e viaturas pesadas assim como de grupos de

frio, dos principais fabricantes de Aftermarket, tendo ainda parcerias com as marcas de pesados para as peças de origem.

### Vendem peças diretamente à revenda/frotistas/oficinas independentes?

Sim, a Retta tem um leque alargado de oficinas e de frotistas com quem trabalha em parceria, tendo diariamente 5 viaturas distribuídas pelos centros para a entrega de peças, quer para viaturas pesadas quer para equipamento, tendo ainda soluções para comerciais de mercadorias.

### Operações mais comuns na reparação de semirreboques?

Uma das operações mais comuns nos semirreboques, são os recondicionamentos, outra das reparações mais comuns são as trocas de pastilhas e discos. No caso dos frigoríficos é a manutenção dos grupos de frio e as reparações de fibra.

## KEYTRAILER

### Oficina própria?

Temos, na Batalha, junto ao IC2.

### Pontos de assistência no país (próprios e agentes/parceiros)?

Temos parceiros a que recorremos quando solicitados pelos clientes.

### Novidades na rede em 2017?

Não.

### Principais argumentos no pós-venda?

A assistência e pós-venda são para nós fundamentais. Temos, por isso, um stock importante de peças, contudo, tendo em vista a quantidade de variantes e versões existentes não é realista pensar que teremos todo o tipo de peças disponíveis no nosso armazém em Portugal. Por outro lado, a Krone realizou nestes últimos anos investimentos avultados para poder responder com prontidão às necessidades dos clientes, constituindo nomeadamente, uma rede de assistência, por toda a Europa. Rede essa que pode ser facilmente consultada no "site" da Krone.

### Quanto vale o pós-venda vs. venda de veículos?

Face ao valor da unidade de venda do veículo novo, o ratio faturação pós-venda/ faturação total será sempre bastante baixo.

### Gama de peças próprias?

Sim, temos peças próprias, incluindo eixos próprios fabricados pela Krone.

### Vendem peças diretamente à revenda/frotistas/oficinas independentes?

Fazemos venda de peças para transportadores e oficinas independentes, sendo que



## **GALUCHO REFORÇA EXPORTAÇÃO**

O mercado internacional é bastante relevante para a área dos Equipamentos de Transportes da Galucho, representando cerca 60% da faturação. A curto prazo, espera-se que passe para 80%. Do ponto de vista comercial, o leque de países mais relevantes são: Suíça, Luxemburgo, Espanha e França. A empresa tem também alguns projetos a decorrer na Suécia, Bélgica e Holanda. Em África, o comércio faz-se maioritariamente com Marrocos, Argélia e Sudão. São de realçar as parcerias que a empresa detém com as grandes marcas de camiões europeias, às quais a Galucho fornece diferentes tipos de semirreboques com destino a múltiplos países.

aqui as diferenças diluem-se, pois, muitos frotistas têm oficinas próprias.

### **Operações mais comuns na reparação de semirreboques?**

Além das reparações oriundas das colisões, a manutenção do semirreboque incide, como é evidente, mais ao nível dos eixos.

### **GALUCHO**

A GALUCHO tem os seus programas de pós-venda e de garantias. Esta componente é parte integrante da sua cadeia de valor que separa o pós-venda em prestação de apoio técnico e o serviço aftermarket. Este último engloba serviços de reparação e até alteração dos próprios equipamentos.

PUBLICIDADE



**Motor Travagem Embraiagem Eixos Suspensão**

**Baterias Lubrificantes Carroçaria Eletricidade**



**25**  
**ANOS**  
1991-2016

**Peças multimarca | Tratores, Camiões, Semirreboques**

**Reta**

[www.reta.pt](http://www.reta.pt)

CARREGADO | E.N.3 Km 2,0 Apt. 58 2584 - 955 Carregado | V. N. GAIA | Rua 1º de Maio, nº 267 Vilar de Andorinho 4430-284 V. N. Gaia | PERAFITA | Rua de Cidres, 1556 4455 - 442 Perafita