

### Concessionários devem concentrar esforços nos usados e no pós-venda

O perito inglês Trevor Jones, da consultora ASE, numa intervenção sobre "A situação do retalho automóvel em Portugal", começou por referir que "o sector privado gera lucros e o sector Estado absorve esses lucros, uma vez que, em média, 25% das receitas fiscais na Europa vêm directamente do sector automóvel".

Segundo este especialista "há muitos concessionários em Portugal, mas cerca de 70 a 80% das concessões automóveis estão a perder dinheiro". Trevor Jones defende que essa situação tem vindo a piorar nos últimos anos, "é preciso invertê-la, uma vez que em cada 100 euros que se ganham com a venda de um veículo novo, 82 euros são gastos para conseguir vendê-lo". Para este consultor, não lhe parece aceitável que em Portugal seja vendido apenas um carro por semana por cada vendedor.

Com o mercado em valores historicamente baixos, "a venda de veículos novos não vai ser a solução, pelo menos nos próximos dois anos, devendo os concessionários concentrar esforços na venda de automóveis usados e nos serviços pós-venda". Até porque, a eficiência global do pós-venda é de 82,4%, com as margens das vendas de peças nos 27,8%. Deixando também aqui, no entanto, um reparo à necessidade de maior rotação do stock de peças, já que "30 a 40% do stock é obsoleto".

A rede de distribuição em Portugal foi

reduzida em cerca de 5% entre 2000 e 2009. No mesmo período as vendas de carros novos caíram cerca de 50%, e o "mercado não vai voltar às 400.000 unidades, logo o número de concessões vai ter de diminuir".

Na oficina, um dos problemas apontados por Trevor Jones prende-se com a sua localização, "muitas oficinas ainda estão localizadas nos centros das cidades".

### A oficina perfeita é a oficina viável

O britânico John Kiff, dirigente do International Car Distribution Programme (ICDP), centrou a sua intervenção na te-

mática da competitividade: "a oficina perfeita é a oficina viável" – sublinhou – destacando como factores importantes a rapidez, qualidade e o preço de serviço.

Tem boas perspectivas de futuro "a oficina que for ao encontro das expectativas do cliente fornecendo-lhe o serviço ao melhor preço". O envolvimento de toda a equipa de profissionais é outro factor determinante, "é preciso ter toda a gente envolvida em resolver problemas".

John Kiff aconselhou também as oficinas a estandardizarem os processos de trabalho para otimizar o seu desempenho.

No painel dedicado ao futuro do sector automóvel, representantes das marcas

apresentaram os principais argumentos do Nissan Leaf, Mitsubishi i-Miev e Renault Fluence Z.E., no capítulo da mobilidade eléctrica, cujos lançamentos no mercado nacional começam no final do ano em curso. António Pereira Joaquim, da Nissan, anunciou em primeira mão que a marca japonesa irá ser pioneira no lançamento de um SUV eléctrico em 2013.

No decurso dos trabalhos a ARAN formalizou dois protocolos com as companhias seguradoras do grupo Caixa Seguros e da Tranquilidade, representadas respectivamente por Luis Albergaria e Manuel Castro.



No decurso dos trabalhos a ARAN formalizou dois protocolos com as companhias seguradoras do grupo Caixa Seguros e da Tranquilidade.



## ARAN

### Sede:

Rua Faria Guimarães, 631  
4200-291 Porto

### Telefone:

225 091 053

### Fax:

225 090 646

### e-mail:

geral@aran.pt

### Internet:

www.aran.pt