



Centro de Congressos de Lisboa (Junqueira)
8 e 9 | NOVEMBRO | 2019

8 DE
NOVEMBRO
PROGRAMA

HORIZONTE 20/30 Que AUTOMÓVEL? Que NEGÓCIO?

INSCREVA-SE AQUI

13H30

RECEÇÃO DOS PARTICIPANTES E ENTREGA DE DOCUMENTAÇÃO

14H30

SESSÃO SOLENE DE ABERTURA

Boas vindas do Presidente da Direção ANECRA – Alexandre Ferreira

Abertura da 30ª Convenção pelo Senhor Secretário de Estado do Comércio, Serviços e Defesa do Consumidor, João Torres

15H00

O IMPACTO DA ECONOMIA DIGITAL NA ECONOMIA REAL

João Ricardo Moreira - Administrador NOS Comunicações

15H45 Pausa para café

16H15

COMÉRCIO AUTOMÓVEL, QUE PRODUTO, QUE NEGÓCIO?

- Qual o modelo de negócio possível/sustentável para os Concessionários?
- Qual o produto mais rentável (na venda, no após-venda, nas peças)?
- Modelo de distribuição na comercialização dos automóveis novos e usados.
 - Quais as ameaças quais as oportunidades?
- O negócio dos usados é parte da solução dos concessionários de novos?
- Soluções para vender online e concorrer com os fabricantes
- Que diferentes estratégias em função da região?
- Qual o impacto nos recursos humanos?

ORADOR: **Fernando Silva** - VIRAGEM, Gerente

MODERADOR: **Alfredo Lavrador** - OBSERVADOR, Jornalista

PARTICIPANTES:

António Oliveira Martins - LEASEPLAN PORTUGAL, Managing Director

António Coutinho - M. COUTINHO, Presidente do Conselho de Administração

José Prata - MATOS & PRATA, SA, Administrador

João Seabra - KIA, Managing Director

Gonçalo Neves - PSA, B2B & VO

17H30

ENCERRAMENTO DOS TRABALHOS



CONVENÇÃO
ANECRA

Centro de Congressos de Lisboa (Junqueira)
8 e 9 | NOVEMBRO | 2019

9 DE
NOVEMBRO
PROGRAMA

HORIZONTE 20/30
Que **AUTOMÓVEL?** Que **NEGÓCIO?**

INSCREVA-SE AQUI

09H30

SEGURADORAS, GESTORAS DE FROTA E OFICINAS – OS DESAFIOS DA DÉCADA

- Os Tempários preconizados são exequíveis ou não?
- Qual o Tempário de pintura mais favorável às oficinas e porquê?
- Certificação obrigatória das oficinas na colisão. É só um custo? Qual o benefício?
- De que forma os Grandes Operadores, como as Gestoras de Frota e as Seguradoras poderão, ou não, ajudar no processo do combate à concorrência desleal?
- Onde está a rentabilidade das oficinas? Nas peças ou na mão de obra? E no futuro?

ORADOR: **José Maria Cancer Abóitiz** - CESVIMAP, Director Geral

MODERADOR: **Nuno Roldão** - ANECRA, Vice-Presidente da Direcção

PARTICIPANTES:

Luis Santos - IMPOESTE, Administrador

Tiago Ribeiro - AUDATEX, Portugal Business Development

João Ferreira do Amaral - TRANQUILIDADE, Direcção Grandes Clientes

Carlos Carvalho - ARVAL, Director de Manutenção e Serviços

11H00 Pausa para café

11H30

A DIGITALIZAÇÃO DO APÓS-VENDA E O FUTURO DO NEGÓCIO

- **ADAS – Como está a revolucionar a Reparação Automóvel**

ORADOR: **Carlos López** - LAUNCH IBÉRICA, Sales Manager

- **A Reparação Remota**

ORADOR: **José Carlos Valentim** - TOYOTA CAETANO PORTUGAL, Director Após Venda

- **As vendas de Peças Online**

ORADOR: **Nuno Medeiros** - SOULIMA, SA, Coordenador de Lojas

- **Acesso à informação Técnica**

ORADOR: **Filipe Teixeira** - ANECRA, Responsável de Projectos

13H00 Almoço



Centro de Congressos de Lisboa (Junqueira)
8 e 9 | NOVEMBRO | 2019

9 DE
NOVEMBRO
PROGRAMA

HORIZONTE 20/30 Que AUTOMÓVEL? Que NEGÓCIO?

INSCREVA-SE AQUI

14H30

HORIZONTE 20/30 - QUE MODELOS DE NEGÓCIO?

- **A Oficina do Futuro; Os desafios de reparação de Veículos Eléctricos e Híbridos**

ORADOR: **Carlos Ferraz** - PRIO, Gestor de Desenvolvimento de Negócio

- **O futuro da Oficina passa pela associação a uma Rede?**

- Redes. Como facilitam a relação com os grandes clientes?
- As redes trazem negócio às oficinas? Com que rentabilidade? Vão gerar mais negócio?
- Ter muitos pequenos clientes ou um número limitado de grandes clientes? Ambas as estratégias podem ser corretas?
- Redes. Enquanto centrais de compras são eficazes? O que há para melhorar?
- Redes em Portugal: maioritariamente canais de abastecimento de peças. Que benefícios acrescidos podem trazer às oficinas? Que apoios (formação, informação técnica, consultoria financeira; consultoria de marketing)?
- Como se posicionam as redes face aos desafios de reparação de Veículos Eléctricos e Híbridos? Estão preparadas para trabalhar com a oficina do futuro? Que alterações vão fazer nas ofertas que apresentam às oficinas?

MODERADOR: **Dário Afonso** - ACM, Management Director

PARTICIPANTES:

Artur Teixeira - YES CAR, Sócio Gerente

Joaquim Carvalho - AUTO ÍNDIA SACAVÉM, Administrador

Manuel Pena - AUTO DELTA, Workshop Network Manager

José Cid Proença - SPINERG, Director Geral

Dulce Semedo - ROADY, Membro do Conselho de Administração

15H20

HORIZONTE 20/30 - BRIDGING THE GAP - COMUNICAÇÃO EFICAZ COM OS CLIENTES

- Quem são os clientes? As pessoas, as empresas ou os veículos?
- Comunicar e vender em simultâneo a clientes de diferentes gerações

ORADOR: **Ana Xavier** - POLIVALOR, Coordenadora Business Intelligence & Marketing

15H45 Pausa para café

16H15

HORIZONTE 20/30 - QUE AUTOMÓVEL? QUE NEGÓCIO?

ORADOR: **Luis Mira Amaral** - Presidente da Comissão Indústria da CIP

17H00

SESSÃO SOLENE DE ENCERRAMENTO

- Encerramento da 30ª Convenção pelo Senhor Secretário de Estado do Planeamento, José Gomes Mendes



ENCONTRO ESPECIALIZADO DO COMÉRCIO DE USADOS

8 Novembro

Centro de Congressos de Lisboa - Junqueira

PROGRAMA

INSCREVA-SE AQUI

09H15 RECEPÇÃO DOS PARTICIPANTES

09H50 BOAS VINDAS DO PRESIDENTE DA DIREÇÃO ANECRA - ALEXANDRE FERREIRA

10H00 O NOVO COMERCIANTE DE USADOS

- **Pedro Nuno Ferreira** - BNP PARIBAS, Head of Business Auto

10H30 COMÉRCIO DE USADOS - UMA ACTIVIDADE MAIS REGULADA E MAIS REGULAMENTADA

- Crédito ao Consumo

- Intermediários de Crédito. Como está o mercado a responder?

- O que significa ser intermediário de crédito (riscos e obrigações)

- A Importância dos Brokers Financeiros

- O Controlo sobre o cumprimento dos Rácios de Solvabilidade / Taxas de esforço no crédito ao consumo

- Fiscalização e Controlo da Actividade

- Branqueamento de Capitais

- Regulamentação Ambiental?

- Garantias no Comércio de Usados

ORADOR: **Menezes Rodrigues** - ASFAC, Presidente da Direcção

MODERADOR: **João Vicente** - Consultor

PARTICIPANTES:

Miguel Ribeiro - SANTANDER CONSUMER AUTO, Director Executivo

Domingos Antunes - PSP, Superintendente

Sara Mendes - CASA - Centro Arbitragem Sector Automóvel, Directora

João Patrício - ANECRA, Responsável Gabinete Técnico

11H30 Pausa para café



ENCONTRO ESPECIALIZADO DO COMÉRCIO DE USADOS

8 Novembro

Centro de Congressos de Lisboa - Junqueira

PROGRAMA

INSCREVA-SE AQUI

12H00 OS GRANDES DESAFIOS DO COMERCIO DOS USADOS NOS PRÓXIMOS 10 ANOS

- Novos conceitos de Mobilidade.
- A (des)valorização do diesel e o impacto dos elétricos e híbridos
- Alterações nos Canais de Abastecimento do produto

- A estratégia das Gestoras de Frota e das Marcas
- Importação de Usados

- O crescimento dos grandes operadores do mercado
- Novos operadores no Mercado
- Grupos de Concessionários a apostar no negócio de usados
- A digitalização da venda/Vendas Online

MODERADOR: **MIGUEL VASSALO** - AUTOROLA GROUP, COUNTRY DIRECTOR

PARTICIPANTES:

Manuel Berger - LEASEPLAN/CARNEXT, Operation Managing Director

Nuno Grossa - BENECA, Administrador

André Ferreira - RENAULT - Responsável Usados

Diogo Mota - FILINTO MOTA

Américo Barroso - SÓ BARROSO - Administrador

12H50 O COMPROMISSO ANECRA PARA O COMÉRCIO DE USADOS

13H00 ENCERRAMENTO