

32ª Convenção ANECRA com presença massiva

Profissionais discutem o futuro imediato do sector, com base no digital e na electrificação do automóvel

Lisboa, 16 de Novembro de 2021 - A ANECRA – Associação Nacional das Empresas do Comércio e da Reparação Automóvel levou a cabo na última sexta-feira, 12 de Novembro, no CCL – Centro de Congressos de Lisboa (Junqueira), a sua 32ª Convenção, este ano com o lema **“UM SECTOR EM MUDANÇA ACELERADA”**.

Os trabalhos, de novo presenciais, contaram com a participação de cerca de três centenas de profissionais das mais diferentes áreas de negócio do Sector Automóvel.

À semelhança de anos anteriores, esta 32ª edição da Convenção ANECRA teve particular preocupação em desenvolver uma abordagem transversal às temáticas de maior relevância para os empresários do sector nas suas diferentes vertentes, quer do Comércio de Veículos Novos quer do Após Venda, em especial da Reparação e Manutenção Automóvel, assim como do Comércio de Veículos Usados.

Relativamente ao programa geral, a primeira parte da manhã foi reservada para um debate profundo dos desafios do pós-venda ao nível das oficinas independentes e de marca centrando-se de uma forma geral na digitalização do setor, afinal o tema do presente para o futuro.

No primeiro painel da manhã e tendo como base a temática da Colisão e da Orçamentação as apresentações de Raj Pofale da Claim Genius e de José Ignácio Diaz da CESVIMAP (Centro de formação da Mapfre) centraram-se no impacto que o fenómeno da Inteligência Artificial pode ter num futuro próximo no pós-venda mais especificamente para as oficinas de colisão. Em ambas as apresentações foram evidenciadas as vantagens desta tecnologia que permite a

avaliação e estimativa de danos em tempo real para trazer mais eficiência à gestão de sinistros, com implicações directas na redução de custos e de tempo. José Inácio Rodriguez, diretor de desenvolvimento da CESVIMAP, disse que *“para uma oficina de colisão a Inteligência artificial vai ter implicações no factor tempo, melhora a experiência do cliente e influencia positivamente a gestão da oficina”*.

No painel “Desafios de uma atividade em mudança acelerada” destacaram-se os temas da eletrificação do parque automóvel e o fenómeno das viaturas conectadas (acesso aos Dados Técnicos das Viaturas), referindo-se que o processo de adaptação das oficinas na transição para os eléctricos não é complicado no que diz respeito aos recursos técnicos e humanos, centrando-se o problema no retorno do investimento que se tem que fazer para ter capacidade instalada que responda à procura.

Outros dos temas deste painel foi a conectividade das viaturas, referindo-se a possibilidade de geração de variadas oportunidades, tendo em conta a nova relação que se estabelece com o consumidor final. Na opinião dos presentes todo o trabalho de manutenção passará no futuro a ser gerida de forma preditiva.

No terceiro painel do dia foi debatido o tema centrado na eventual desregulação do sector, com o fim de alguns Processos Regulatórios específicos, discutindo-se actualmente em Bruxelas, entre as diferentes associações do sector e a Comissão Europeia, a nova regulamentação que irá reger as relações entre os diferentes protagonistas do sector. Destacaram-se aqui os temas do acesso aos dados das viaturas comunicantes e da alteração do modelo de distribuição que prevê a figura de Agentes em detrimento dos Concessionários e do fenómeno das vendas directas e das vendas online realizadas pelos fabricantes.

Os trabalhos da manhã terminaram com uma apresentação efectuada pelo orador convidado João Ricardo Moreira (administrador da NOS Comunicações), que se centrou no enorme impacto do 5G na vida de todos, com particular destaque para as Viaturas Autónomas.

A parte da tarde foi maioritariamente dirigida para o Comércio Automóvel. O primeiro painel da tarde dedicado ao Comércio dos Usados com o mote “COMÉRCIO DE VEÍCULOS USADOS – NEGÓCIO EM FORTE TRANSFORMAÇÃO” teve como pano de fundo dois grandes temas: a ruptura de stocks de viaturas e a entrada em cena de alguns grandes operadores (casos das gestoras de frota, dos grandes grupos de retalho e mesmo das marcas) que passaram unicamente de Operadores de B2B para apostarem nesta vertente de negócio de forma estratégica. Do muito animado debate que se seguiu registaram-se várias ideias sendo a plateia

unânime em afirmar que nos próximos 3 ou 4 anos este será um sector que tende a sofrer grandes transformações.

No painel centrado no comércio de veículos novos, subordinado ao tema COMÉRCIO AUTOMÓVEL – REVOLUÇÃO EM CURSO foram abordadas as graduais e muito rápidas alterações do modelo de negócio como o conhecíamos até hoje, como é o caso da introdução de novos modelos de distribuição que preveem a introdução da figura dos Agentes em detrimento dos actuais Concessionários, as Vendas Directas dos fabricantes aos grandes Operadores de Mobilidade, as Vendas Online, entre outras, que vêm lançar um desafio gigantesco aos diferentes operadores no mercado de uma forma absolutamente transversal (pós-venda, comércio, fabricantes).

A intervenção final esteve a cargo do Presidente Executivo da BRISA, António Pires de Lima que ressaltou o facto de, com base em dados actuais do tráfego nas auto-estradas, o número de viaturas a circular em Outubro deste ano já estar muito próximo dos números pré pandemia, o que pode antecipar o caminho do fim da crise resultante da situação pandémica resultante do COVID-19 que assola o globo.

Para mais informações, queira contactar:

Isabel Antão

32ª Convenção ANECRA - Gabinete de Imprensa

Tel: 91 650 26 00

isabel.anta@comunhaodeideias.com