



Dica Ambiental by Eco-Partner

Como devem ser geridos os pneus usados e o que lhes acontece no seu fim de vida?

Se no passado a manutenção de pneus era uma actividade reservada a oficinas dedicadas, hoje os serviços de pneus fazem parte do leque de serviços das oficinas, quer de serviços rápidos, quer de mecânica ou colisão.

Desta forma, a gestão dos pneus usados generalizou-se e a maioria das oficinas deve cumprir também um conjunto de requisitos legais.

Caso a oficina importe pneus novos, fica enquadrada como “produtor de pneus usados” e deverá aderir a uma entidade gestora (Valorpneu) para nela delegar a responsabilidade pela recolha, transporte e destino final adequado dos pneus usados. Se a oficina apenas prestar serviços de pneus, comprando-os no mercado nacional, deve criar condições para os acondicionar em segurança e garantir o seu encaminhamento para destino final licenciado. Pode entrega-

los sem custos num ponto de recolha da Valorpneu (ver pontos de recolha em www.valorpneu.pt) ou contratar este serviço de recolha e encaminhamento a um transportador licenciado para o efeito. A entrega num dos pontos de recolha da rede Valorpneu é a garantia de que os pneus podem ter uma “2ª vida”, quer seja através da sua reutilização, da recauchutagem, da reciclagem ou da valorização energética. Este sistema integrado, criado há mais de 15 anos e financiado por todos os importadores ou fabricante de pneus, funciona bem e tem contribuído de forma muito significativa para a salvaguarda do nosso património natural. Graças à evolução ocorrida nos últimos anos, hoje não se vêem no nosso país pneus usados abandonados em locais de lazer nem as “queimadas de fumo negro”.

As oficinas têm um importante papel a cumprir, quer adoptando boas práticas (tratando os pneus como mais um dos resíduos a gerir), quer incentivando os seus clientes a adoptarem boas práticas (convencendo-os a que entreguem os pneus usados ou na oficina ou num ponto de recolha).

Os pneus usados devem ser entregues em pontos de recolha para que a sua gestão possa ser feita salvaguardando o ambiente.

Seja protagonista de um melhor futuro.
www.eco-partner.pt

Workshop sobre “Garantia nas Peças” na Mecânica

A revista PÓS-VENDA e o CASA (Centro de Arbitragem do Setor Automóvel) vão organizar, no âmbito da Mecânica / Expotransporte, um Workshop subordinado ao tema “Garantia nas Peças”, tendo como foco as oficinas e todos os profissionais das peças (retalhistas e grossistas). Neste Workshop irão ser esclarecidos todos os assuntos relativos à questão das garantias no setor das peças de

automóveis, um assunto muito sensível e que está na ordem do dia na relação entre quem fornece peças de automóveis (retalhistas e grossistas de peças) e quem as monta (oficinas). O Workshop será apresentado pelo CASA, mas todos os que se inscreverem poderão também colocar as suas questões relativamente à garantia das peças de automóveis. Este Workshop realiza-se no dia 25 de novembro, sábado, entre as 12h e as 13h, na sala de conferências da Mecânica / Expotransporte. A inscrição neste Workshop é gratuita, mas obrigatória, e poderá ser feita através do www.posvenda.pt.

Num minuto...

A partir do próximo dia 2 de outubro, Luis Romero será o novo Key Account Manager da **NGK**, reportando diretamente a David Bassas, CEO da empresa.

A **Sogefi** nomeou Françoise Blais como responsável máxima do aftermarket independente dentro da unidade de negócio dedicada aos filtros.

José Luis Mayo é o novo Diretor Comercial da **Solera** para Espanha e Portugal, tendo como objetivo reforçar a aposta desta companhia nas suas áreas de intervenção.

A **Midas** inaugurou mais duas novas oficinas. Em Lisboa e no Porto, que passaram a ser as oficinas 70 e 71 da rede em Portugal.

Tenneco “B-connected” moveu mercado Pós-Venda

Decorreu em setembro a iniciativa Tenneco “B-connected”, que pretendeu promover a marca de amortecedores Monroe junto do mercado. Sofrapa, AD Logistisc, Cardoso & Maia e Redeinnov tiveram à sua disposição os já famosos Mini transformados Monroe, que permitiu a estes operadores visitarem os seus clientes quer ao nível do retalho de peças quer ao nível das oficinas. Foram percorridos milhares de quilómetros de norte a sul levando o nome da Monroe diretamente aos profissionais do pós-venda, com fortes reflexos ao nível das redes sociais. A Tenneco ainda teve à disposição destes parceiros uma carrinha de demonstração de produtos e da tecnologia.



Car Academy com formação em híbridos e elétricos

Terá início no próximo dia 13 de outubro o curso de Técnico Avançado de Veículos Híbridos e Elétricos da Car Academy. Esta ação terá a duração de 60 horas e será dividida em vários módulos, por forma a abranger as diversas temáticas destes veículos, tais como as motorizações elétricas, as baterias ou o sistema de travagem regenerativa.

As aulas decorrerão todas as sextas-feiras à noite e sábados todo o dia, até ao dia 11 de novembro.