



Frases soltas

"Esta região é o que se pode caracterizar como um gigante económico mas com muito pouco poder político. Desta forma, o setor automóvel em geral e oficial em particular também não é esquecido, ocupando um lugar importante no desempenho económico da região",

Marcelo Silva, Auto Delta

"Leiria estará no mesmo patamar de Braga ou de Aveiro",

Hélder Santos, Hélder Máquinas

"Existe um mercado com carros muito recentes e com presença de veículos de gama alta",

Jorge Rodrigues, JRparts

"Em Leiria existe uma grande paixão pelo automóvel, recebemos frequentemente pedidos para carros mais antigos",

Óscar Rocha, Quasar

"Todos os novos mecânicos da região têm uma grande vontade de estarem atualizados",

Miguel Batista, Samiparts

"A Escola de Engenharia Automóvel pode ter contribuído para o crescimento do setor pós-venda na região",

Saulo Saco, Leirlis

"Leiria está muito bem servido no que diz respeito a empresas da nossa atividade",

Fernando Amaral, Alidata

"O setor pós-venda automóvel em Leiria tem tido um crescimento acima da média nacional",

Manuel Vicente, Rodapeças

"Tem existido grande evolução nesta área. Neste momento encontramos muito boas oficinas em Leiria, tanto independentes como ligadas a redes",

Fernando Relva, LD Auto

"Há muita concorrência neste setor de pós-venda, uma preocupação é a dos importadores entrarem diretamente no negócio com as oficinas",

Tomás Rebelo, RotundaPeças

"A CARF veio mudar um pouco o paradigma da distribuição de peças de Leiria para o exterior",

Saulo Saco, Leirlis

"Juntando Pombal, Leiria e Marinha Grande, provavelmente temos a maior zona industrial de Portugal. Isso refletiu-se no parque automóvel e ligeiros e pesados",

Fernando Amaral, Alidata

"Temos colegas no distrito com muita capacidade, que são muito relevantes e que têm força a nível nacional. É um distrito bastante dinâmico",

Orlando Trindade, Pacec

"A principal característica do distrito de Leiria é claramente a capacidade de seguir as principais novidades e inovações tecnológicas. Tem-se verificado um maior número de viaturas novas em circulação e nomeadamente um interessante parque automóvel de viaturas elétricas, criando já um nicho de mercado",

Marcelo Silva, Auto Delta

"Noto que as oficinas da região estão muito bem preparadas, nomeadamente as oficinas da área elétrica",

Óscar Rocha, Quasar

"Hoje em dia quem não tem duas entregas à oficina então é porque não está a fazer nada no mercado",

Saulo Saco, Leirlis

"O setor pós-venda é auto-suficiente na região de Leiria e em muitos aspetos pode-se comparar com Lisboa em complementariedade e especialização",

Fernando Amaral, Alidata

"Existe um culto automóvel na região de Leiria",

Jorge Rodrigues, JRparts

"Logisticamente distribuímos de Leiria para todo o país, atualmente já com bastante facilidade",

Óscar Rocha, Quasar



"O mercado pós-venda da região de Leiria é exigente e conhecedor. Sentimos que existe muita concorrência",

Miguel Batista, Samiparts

"Vemos constantemente oficinas a serem remodeladas, que apresentam um bom nível técnico",

Hélder Santos, Hélder Máquinas

"O curso de Engenharia Automóvel em Leiria, tem sido também responsável pelo crescimento do setor na região",

Jorge Rodrigues, JRparts

"O distrito de Leiria não foi muito fustigado pela crise, como outros, pelo que as empresas do setor continuaram a investir",

Saulo Saco, Leirilis

"Leiria é dos distritos de Portugal onde há mais carros per capita",

Fernando Amaral, Alidata

"Não nos podemos restringir apenas ao nosso mercado",

Hélder Santos, Hélder Máquinas

Leiria à lupa

- >> Boa qualidade geral das oficinas (acima da média nacional)
- >> Centro logístico nacional ao nível das peças
- >> Curso de Engenharia automóvel decisivo para a evolução e atualidade do setor
- >> Parque automóvel bastante atualizado
- >> Grande parte dos sectores do pós-venda estão representados
- >> Grande contraste entre o norte do distrito (poucas empresas) e o restante distrito
- >> Centralidade no país
- >> Excelentes vias de acessos potenciam negócio
- >> Mercado apetecível para muitas empresas exteriores
- >> Enorme quantidade de eventos relacionados com o automóvel
- >> Muitos negócios de nicho, mas que são complementares entre si

PUBLICIDADE

Crescemos construindo parcerias sólidas

SPIES HECKER

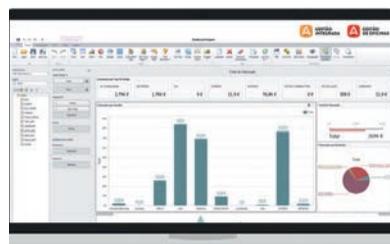
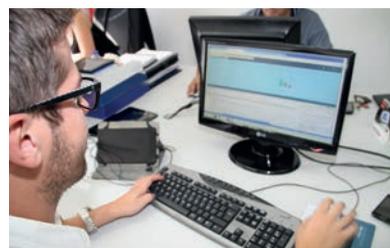
PREMIUM 3M

SODICOR

Desde 1985, a solução para a sua pintura.

LEIRIA | MADEIRA | RIO MAIOR | CALDAS DA RAINHA

www.facebook.com/sodicor1985 | www.sodicor.pt | Tel: 244 850 130 | Fax: 244 850 139 | E-mail: sodicor@sodicor.pt



ALIDATA

Do produtor ao cliente

Nos últimos 10 anos o negócio da Alidata sofreu uma enorme mudança. Apesar de manter a sua especialização no setor auto, a empresa torna-se mais ágil, mais moderna e mais atual, como forma de corresponder às necessidades da cada cliente

É grande a evolução que houve no negócio da Alidata ao longo dos seus 33 anos de atividade. Durante muitos anos a empresa teve (e tem) o seu core business no setor automóvel, especialização que não perdeu e aliás até tem vindo a reforçar, mas tem vindo a diversificar a sua abrangência para outros setores de atividade, como a indústria e serviços, para além de um bem sucedido processo de internacionalização. “A lógica de negócio mudou e, como tal, a Alidata também mudou”, refere Fernando Amaral, Ceo da Alidata, explicando que “hoje as soluções Alidata servem para serem o principal auxílio de qualquer gestor e de qualquer organização e não apenas um mero software para passar faturas”. Para o setor automóvel a Alidata tem continuado a investir em soluções que realmente correspondam à necessidade específica do negócio das oficinas ou das peças. “É dos setores mais específicos que existe, que exige muito conhecimento do mesmo e uma adaptação constante aos detalhes”, afirma Fernando Amaral, enaltecendo que a Alidata é a “praticamen-

Alidata

Fernando Amaral
244 850 030
geral@alidata.pt
www.alidata.pt



te a única empresa do setor que poderá desenvolver com qualquer empresa do setor um projeto completo, com todas a suas valências, desde o desenvolvimento da solução à medida até à solução instalada”. Fazendo parte de um dos três maiores grupos portugueses na área do software, um dos aspetos diferenciadores da empresa é a abordagem direta ao cliente. “Somos produtores de software e o nosso cliente não é um distribuidor qualquer, mas sim o cliente / utilizador. Isto faz toda a diferença entre quem faz e quem usa”, revela o mesmo responsável, dizendo que outro fator diferenciador “é a diversidade dos produtos que disponibilizamos ao mercado. Não existe em Portugal nenhuma empresa tão abrangente como a nossa em termos de produtos, com a vantagem de

serem desenvolvidos por nós”.

Não menos importante, para Fernando Amaral, é que a Alidata “já não vende licenciamentos, mas sim projetos. Diria que este é o maior fator diferenciação, pois desenvolvemos projetos em função da necessidade de cada realidade empresarial”.

Os mais recentes investimentos da Alidata têm sido feitos para o setor dos pneus, reação ativa e mobilidade, mas também ajudando as empresas no sentido digitalização dos seus processos, e ainda no desafio das integrações de soluções distintas, que são uma constante na atividade do setor automóvel. Diga-se que para este setor, a Alidata desenvolveu interfaces com o Tec Doc, Autodata, Eurotax, GT Estimate, Axi Expert, entre outros.

Mesmo tendo aumentado as suas vendas no distrito de Leiria, a verdade é que neste momento apenas 35% dos negócios da empresa são realizados na sua região, fruto do crescimento do negócio da Alidata nas restantes regiões de Portugal e no estrangeiro, onde tem aumentado muito a sua carteira de clientes. ●