

EP3

## Um bom negócio

O aumento da potência e a redução dos consumos de combustível de veículos motorizados são assuntos que estão na ordem do dia. A EP3 tem o serviço e comercializa-o em regime de Franchising, podendo ser uma excelente opção para quem está no ramo da reparação automóvel. Saiba porquê.

A EP3 é uma empresa do Porto, fundada em 2001, que se dedicou desde o seu início à transformação de software automóvel. Apesar de encontrar na altura um mercado receoso, havia também muito expectativa e interesse pelo tipo de serviço que a EP3 prestava, numa altura em que o aumento da potência nos automóveis começava a ser um assunto muito falado.

Em conversa com João Paulo Sousa, Director Comercial da EP3, o Jornal das Oficinas explica o desenvolvimento do negócio desta empresa e a forma como pode aderir a este Franchising.

### Jornal das Oficinas - Como foi o início da vossa actividade?

João Paulo Sousa - No início da actividade as oficinas eram nossos revendedores, mas o serviço era feito pelos técnicos da EP3 no local através de uma equipa móvel. Só que rapidamente, as oficinas com grande poder de angariação, começaram a querer ser elas a fazer a transformação do software nos automóveis, pois muitas vezes trata-se de um compra por impulso por parte do cliente, pelo que o serviço tem que ser feito na hora.

### A EP3 apercebeu-se dessa situação e partiu para outro modelo de negócio?

Depois de vários estudos e análises definimos que o único modelo que se encaixava, tendo em conta as nossas perspectivas de expansão, era o franchising.

Tratou-se de um projecto inovador nesta área, que demorou o seu tempo a implantar, mas que assim que começou a funcionar abrimos os primeiros franchisados em Aveiro e no Algarve. Actualmente, já temos franchisados em Braga e Leiria, brevemente no Carregado, sendo ainda Lisboa e Porto master franchising

### Quantos franchisados EP3 pretendem ter em todo o país?

Pensamos que o país não comporta mais de 10 franchisados EP3, de modo a que cada uma tenha um potencial de negocio interessante.

### Para além do franchise do serviço, a EP3 disponibiliza também produtos para o automóvel?

Já que o nosso serviço tem a ver o aumento das prestações de um automóvel e/ou com a diminuição dos consumos, decidimos lançar uma linha de produtos para o automóvel, nomeadamente aditivos para óleos e combustíveis, com a desingação Pro-Tec3. Estes produtos estão também à disposição dos franchisados.

### O cliente particular é o vosso alvo final?

Sim, e não só. Parte da estratégia é atrair o cliente final, utilizando a publicidade em revistas e jornais, outra parte é fazer acor-



### EP3

**Sede:**  
Rua de S. Gens, 2875  
4460 – 471 Srª da Hora  
**Responsável Comercial**  
João Paulo Sousa  
**Telefone:**  
229 578 050  
**Fax:**  
229 578 059  
**E-mail:**  
joão.paulo@ep3.com  
**Internet**  
www.ep3.com

dos com grupos ligados ao sector automóvel, tais como importadores, concessionários, Centros Auto, empresas de transportes, etc, tendo as ultimas vindo a assumir grande importância na nossa facturação, pela redução do consumo. Valorizando a nossa carteira de clientes e as zonas, pois onde temos franchisados, o serviço é por ele assegurado, onde não temos as nossas equipas moveis efectuem o serviço.

**Alterar a electrónica de automóvel, mexendo na potência e no binário, tem os seus riscos em termos de fiabilidade do automóvel. Quais são os limites para estas alterações?**

Obviamente que um aumento de potência num automóvel irá provocar um maior desgaste no mesmo, isso não podemos negar. Contudo, todas as alterações de software que fazemos num automóvel são realizados de modo a não comprometer demasiado a fiabilidade. Por exemplo, um turbo que podia durar 150.000 quilómetros, pode durar com a transformação menos 5 a 10%, embora tudo depende do uso que for dado ao carro.

### Isso é explicado claramente ao cliente?

Sim. Nós somos a única empresa nesta área que oferece uma garantia contratual (LA Protect) de um ano ou 150.000 quilómetros, desde que a viatura tenha menos de 4 anos e menos de 100.000 quilómetros, produto especialmente desenvolvido pela Rentlei tendo em conta a especificidade do nosso negócio. A partir daqui o que impera é o bom senso, mas tudo isso é explicado de forma clara ao cliente.

### Um carro que tenha a garantia de origem não a perderá sempre que for efectuado uma reprogramação da centralina?

Cerca de 80% dos carros onde fazemos intervenções estão em garantia. Somos os primeiros a informar ao cliente que com a reprogramação da centralina ele perde automaticamente a garantia de origem se a marca descobrir. Contudo, a reprogramação que fazemos apenas utiliza as mar-



O negócio da EP3 está a ser desenvolvido em regime de franchising, estando previstos um máximo de 10 franchisados para todo o país

## Reprogramações à medida do cliente

Existem diversas formas de aumentar a potência a um automóvel. Os mais comuns são o sistema de reprogramação da centralina, usado na EP3, e o sistema de centralina adicional, embora este esteja desuso.

O que a EP3 faz, em primeiro lugar, é falar com o cliente para saber o que é que ele pretende, nomeadamente "saber a sua expectativa face à reprogramação para que não saia defraudado. Muitas vezes o cliente fala em potência mas o que pretende na realidade é mais binário no motor", refere João Paulo Sousa.

"No fundo o que fazemos é reprogramar a centralina, dentro de determinados parâmetros, consoante as necessidades e as expectativas do cliente", assegura o mesmo responsável da EP3.

Após efectuada a operação de reprogramação, é efectuada um teste de estrada, de modo a se verificar com o cliente se era aquilo que ele estava à espera.

No caso dos resultados não serem os esperados, pode-se reprogramar a centralina como estava de origem.

"Não temos na EP3, como alguns concorrente fazem, uma tabela de carros e de potências respectivas, pois cada caso é um caso, seguindo um compromisso entre a melhor solução sem comprometer a fiabilidade", revela João Paulo Sousa, acrescentando que "em termos técnicos não existe qualquer intervenção mecânica no carro, isto é, não são substituídos quaisquer componentes, sendo a reprogramação feita unicamente por software".



Cada franchisado EP3 pode ser exclusivo ou não, sendo este um negócio tipo chave na mão, que inclui formação, preparação, equipamentos, etc.

gens que o fabricante deixa libérrima e só uma medição física poderá comprovar que o carro tem mais potência.

Se o cliente tiver algum problema com o carro em garantia deverá primeiro dirigir-se a nós, só depois de analisado o problema é que o mesmo seguirá ou não para a oficina.

### Que tipo de carros é que mais trabalham ao nível da reprogramação?

O mercado está claramente virado para os carros turbodiesel, que são cerca de 80% das reprogramações que fazemos. Também temos obtido excelentes resultados nos motores turbo a gasolina, enquanto praticamente nada fazemos nos motores a gasolina aspirados, pois os resultados não são muito bons.

Neste aspecto, se o resultado da reprogramação não estiver entre os 15 e os 30%, normalmente optamos por não fazer nada.

### Qual é o vosso target em termos de clientes?

Contrariamente ao que se poderá supor, o nosso target são pessoas entre os 35 e os 60 anos, da classe média e média-alta, que nada têm a ver com o Tuning. Aliás, a maioria destes carros que fazemos não têm qualquer alteração estética nem mecânica.

### O que é que a EP3 propõe no franchising?

Trata-se de um conceito chave na mão, em que o nosso cliente passa por diversas etapas para se saber se tem condições de exercer esta actividade, que vão mesmo para além das condições estritamente financeiras. Depois disso o franchisado recebe formação comercial e formação técnica, incluindo todo o equipamento.

Em cada serviço é efectuada a leitura ao carro pelo franchisado, as afinações propriamente ditas são feitas pela EP3 centralmente, que depois as devolve ao franchisado para as introduzir no carro do seu cliente.

Dessa forma o franchisado não tem que efectuar ele a afinação de cada carro, até porque se trata de algo muito técnico e complexo, cabendo a nós essa responsabilidade. Esta maneira de trabalhar é também uma forma de a EP3 garantir a qualidade da reprogramação.

### Qual o investimento que é necessário efectuar por cada franchisado?

Como disse, o aspecto financeiro não é o mais importante para nós. Queremos privilegiar acima de tudo uma relação humana e comercial que seja interessante para ambas as partes. Cada candidato terá que passar nas diferentes formações, ter umas instalações com condições, com



A EP3 tem marcada presença em algumas exposições e feiras, nomeadamente com os produtos ProTec 3

## Quanto custa?

Para quem procura mais potência e binário no seu automóvel, ou simplesmente pretenda reduzir os custos de utilização da viatura por via da redução dos consumos de combustível, terá que primeiro investir.

"Nós temos um preço de tabela onde está tudo incluído, nomeadamente a garantia escrita de um ano, o pós-venda, testes, etc", refere João Paulo Sousa, acrescentando que "o cliente não terá que pagar mais nada, mesmo que voltemos de futuro a intervir no carro".

Assim, cada reprogramação da centralina para um veículo ligeiro tem o preço de 600 Euros, enquanto se for num veículo pesado é de 800 Euros, valores ao qual teremos que acrescentar o IVA.

cerca de 30m2, podendo ou não ser exclusivo, apesar do conceito ter nascido essencialmente para ser um complemento para às oficinas, que queiram aumentar a facturação por via de um novo serviço.

Assim, o investimento neste franchising, onde está tudo incluído, são 30.000 Euros.

### Qual é o retorno do investimento?

Se o franchisado já tiver porta aberta, isto é, se for uma oficina, pode começar a obter lucro a partir do 8º mês. Para quem for exclusivo EP3, está programado que veja o retorno do seu investimento entre os meses 16 e o mês 20.

### Quem é que desenvolve o software que vos permite reprogramar as centralinas dos automóveis?

Grande parte do software é desenvolvido pela EP3, outro é adquirido no estrangeiro. Mas a mais valia não é ter o software, é sim saber utilizá-lo correctamente, de modo a irmos de encontro às expectativas dos clientes. Estamos a falar de algo muito complexo, que exige muitos testes e muito conhecimento, pois es-



A maioria dos carros que sofrem reprogramações da centralina são turbodiesel

tamos a mexer em algo de muita responsabilidade.

Só para se ter uma ideia, dois carros iguais com o mesmo motor, podem ter 30 programações de centralina de origem diferentes. Como tal não podemos ter para carros idênticos a mesma afinação, pois como disse cada caso é um caso. Isto é quase como fazer um fato a medida.

### Como analisa este mercado em Portugal?

Em Portugal existe desde o muito bom, onde nos incluímos, ao muito mau. Alguma concorrência anda com um computador debaixo do braço a fazer reprogramações sem qualquer qualidade e sem garantia. São empresas que não existem e que não assumem os problemas quando eles acontecem. Nós temos instalações abertas, fazemos testes, temos um preço de tabela, damos garantia escrita, etc.

### Que investimentos estão previstos?

Temos diversos projectos em carteira. Queremos trabalhar cada vez mais com as marcas de automóveis, que já nos solicitam bastante para efectuarmos determinados tipos de reprogramações.

Vamos também investir em novas instalações, que nos permitam ter um centro de desenvolvimento, equipado por exemplo com um banco de potência, que nos permitam aprimorar ainda mais as nossas afinações, pois os nossos níveis de qualidade são cada vez mais altos e mais exigentes.