

INQUÉRITO DE **CONJUNTURA**

ANECRA 2024



METODOLOGIA

PRINCIPAIS INFORMAÇÕES



INQUÉRITO REALIZADO:

Inquéritos realizado junto de empresas associadas da ANECRA:



RECOLHA DE DADOS:

Contacto telefónico e site da ANECRA
(início de 2025)



OBJETIVO:

Caracterizar o setor, identificar
tendências e dificuldades

INQUÉRITO DE CONJUNTURA **COMÉRCIO DE USADOS**

ANE CRA 2024



COMÉRCIO DE USADOS:

A ANECRA responde a diversas solicitações nacionais e internacionais sobre a situação do Setor Automóvel em Portugal.

No entanto, ao contrário de outros países e setores, os dados disponíveis são escassos e desatualizados. O Inquérito de Conjuntura Anual é a principal ferramenta para caracterizar o setor, diagnosticar seu estado e garantir o reforço sustentado das suas atividades.

Quanto vale o setor? Quantos trabalhadores emprega? Como evoluiu a atividade? Quais as maiores dificuldades dos empresários? O inquérito busca responder a estas e outras questões essenciais para que a Direção da ANECRA proteja os interesses dos associados.

Por isso, em 2025, a ANECRA realizou junto das empresas associadas o Inquérito de Conjuntura do Comércio de Usados 2024, com respostas recolhidas por contacto telefónico.

Foram validados 212 inquéritos, representando uma amostra significativa do comércio de automóveis usados em Portugal.

Nº INQUÉRITOS CONJUNTURA

A ANECRA realizou um Inquérito de Conjuntura, realizado desde o início do ano 2025, com o objetivo de caracterizar o setor, identificar tendências e dificuldades.

- Inquérito Conjuntura 2024: Comércio de Usados



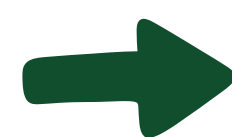
Inquérito Conjuntura 2024:
Comércio de Usados

212
RESPOSTAS

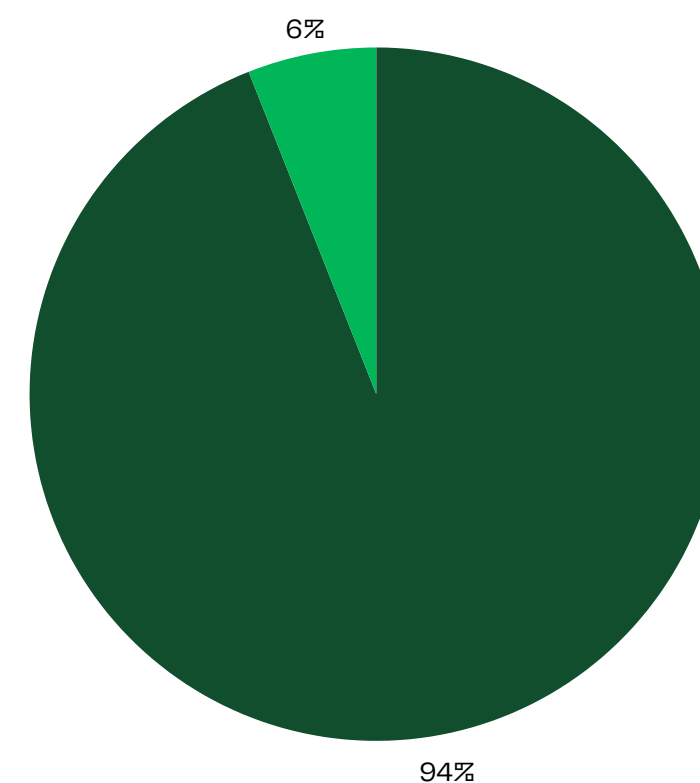
PERFIL DAS EMPRESAS

COMÉRCIO DE USADOS:

LIGAÇÃO À MARCA:



Comércio de Usados: 94% não pertencem a rede de marca



● PERTENCE A REDE DE MARCA

● NÃO PERTENCE A REDE DE MARCA

COMÉRCIO DE USADOS:

Neste inquérito foi questionado às empresas sobre que tipo de veículos comercializavam. As respostas foram as seguintes:

- ➔ **LIGEIROS (98%)**
- ➔ **PESADOS (8%)**
- ➔ **MOTOCICLOS (13%)**

Foi também questionado a cada empresa sobre qual a idade média das viaturas que comercializava.

50% das empresas que responderam ao inquérito comercializa viaturas com média de idade entre 5 a 10 anos. 37% das empresas referiu comercializar viaturas com média de idade abaixo dos 5 anos, e 13% com mais de 10 anos.

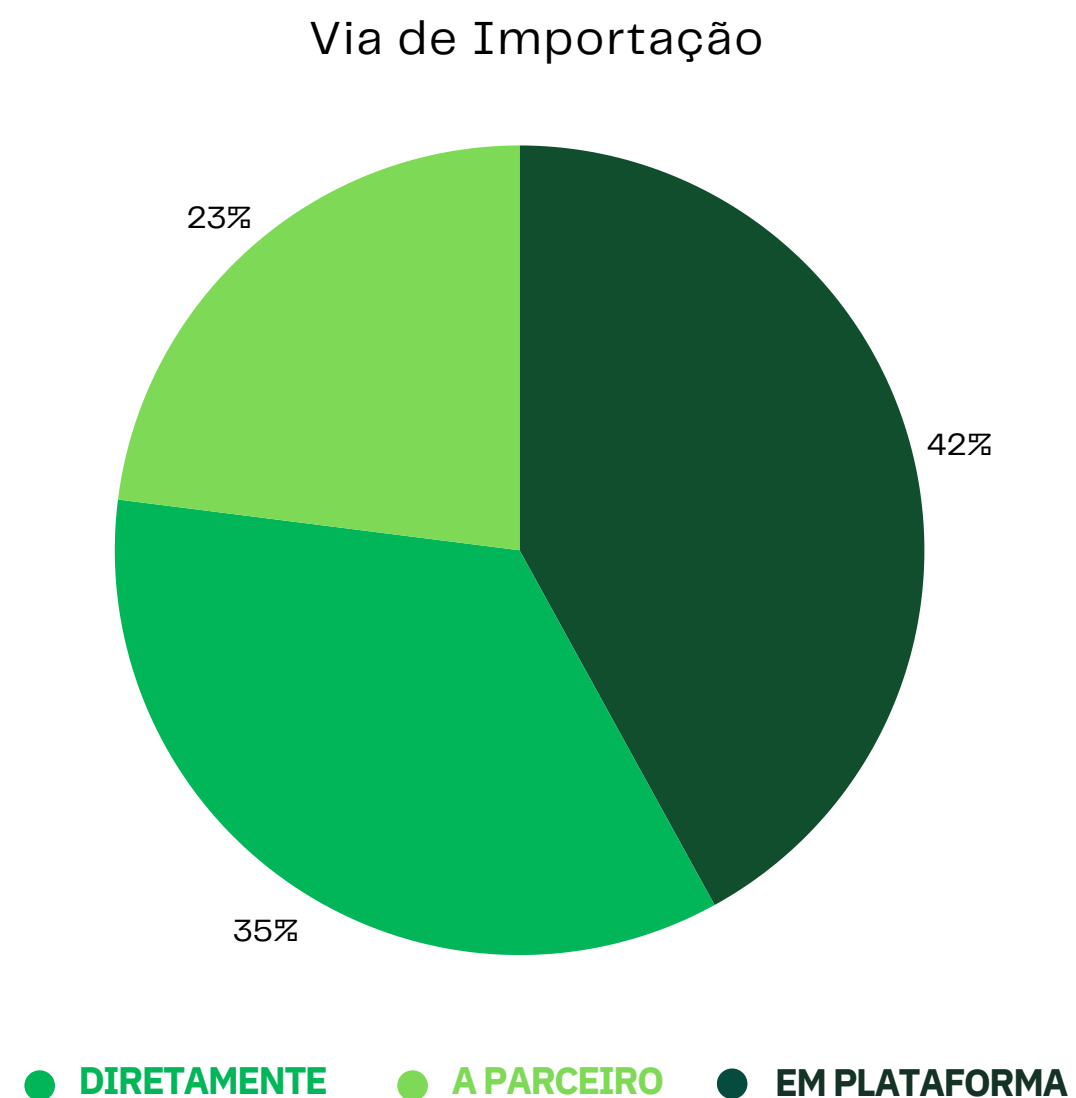
VIATURAS COMERCIALIZADAS

(OUTROS DADOS)

COMÉRCIO DE USADOS:

Neste inquérito foi questionado às empresas outros parâmetros como:

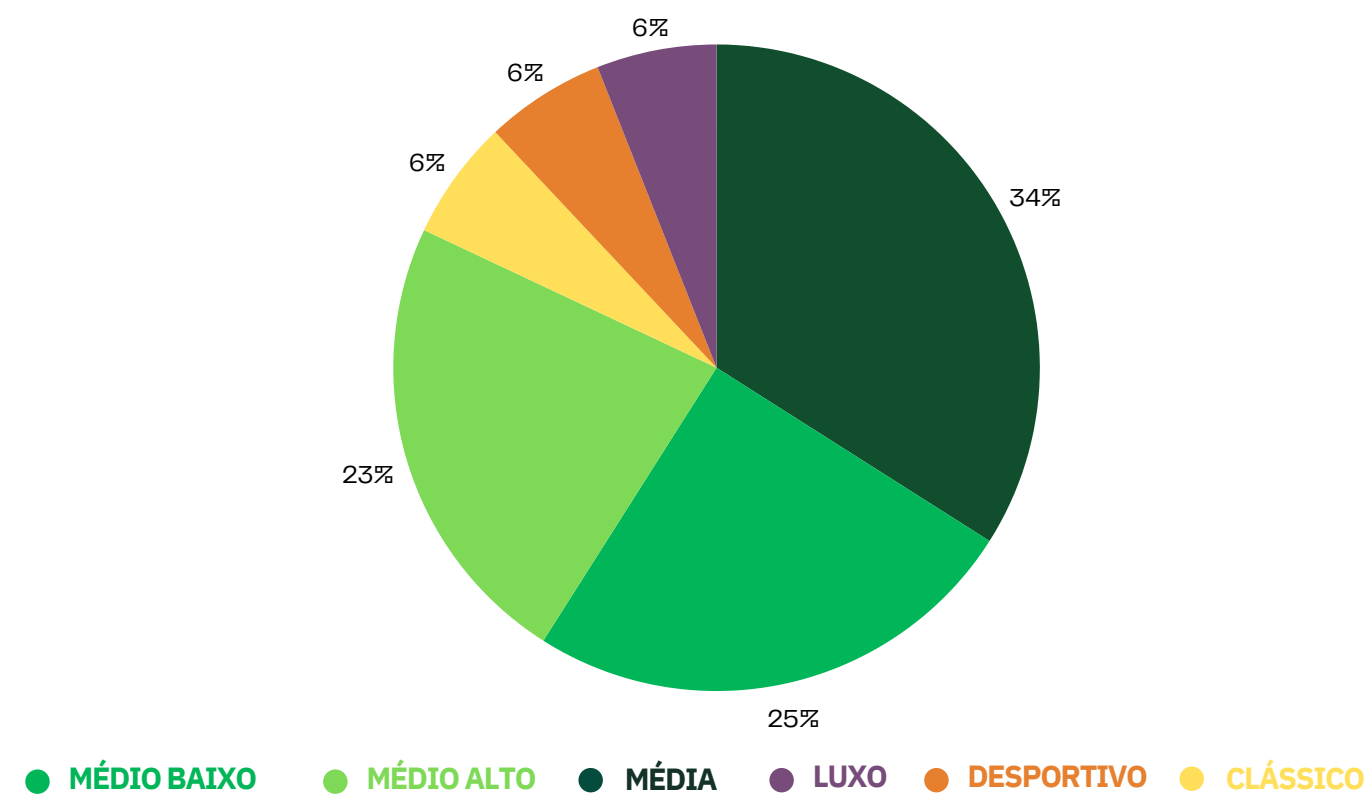
- Via de Importação;
- Venda de ligeiros por segmentos (slide seguinte);
- Vendas de ligeiros por valor (slide seguinte).



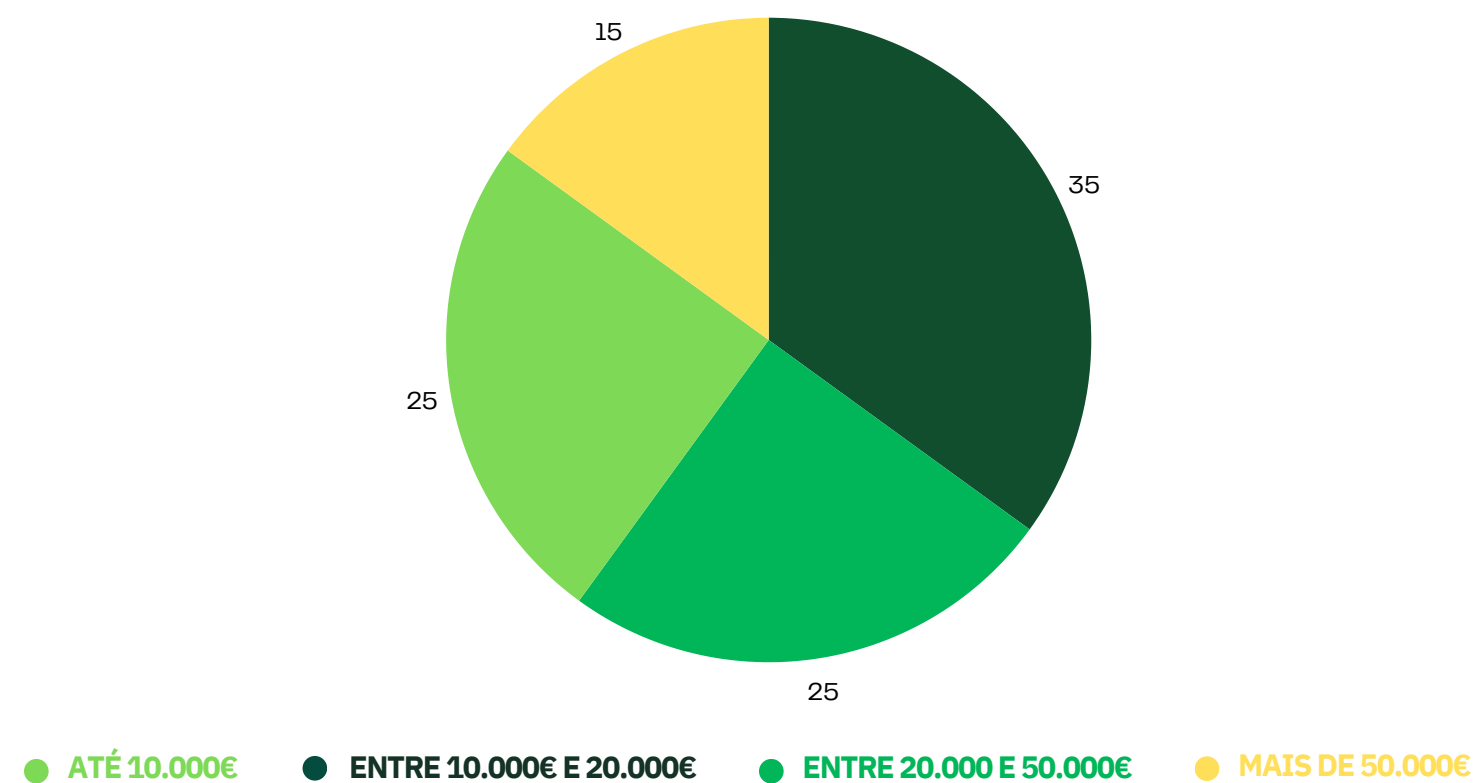
VIATURAS COMERCIALIZADAS

(OUTROS DADOS)

Venda de ligeiros por segmentos



Vendas de ligeiros por valor

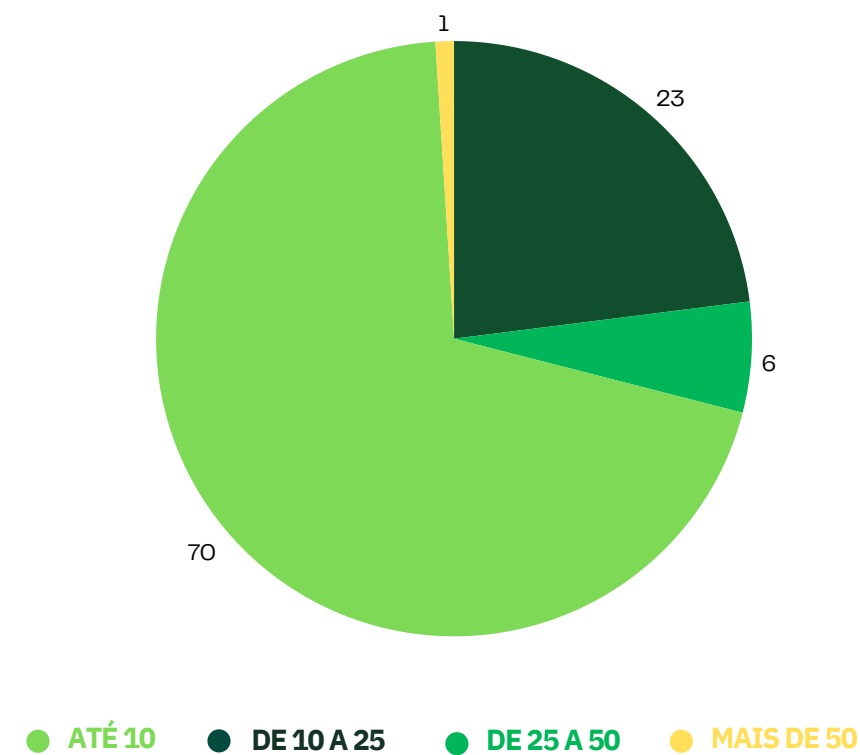


VOLUME DE ATIVIDADE

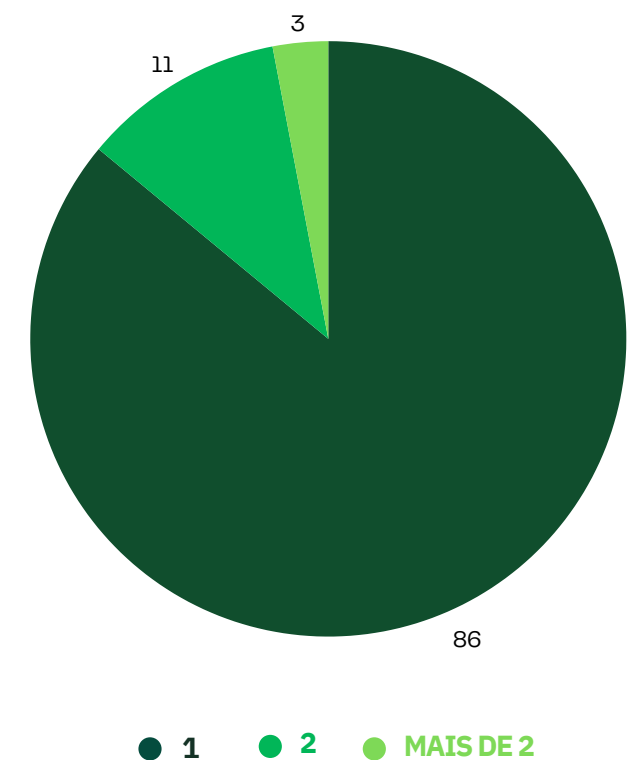
COMÉRCIO DE USADOS:

- ➔ 70% vendem até 10 viaturas/mês
- ➔ 79 viaturas vendidas por empresa em média (2024)
- ➔ 32% das viaturas vendidas vêm de grandes frotas

Vendas mensais



Pontos de venda da empresa

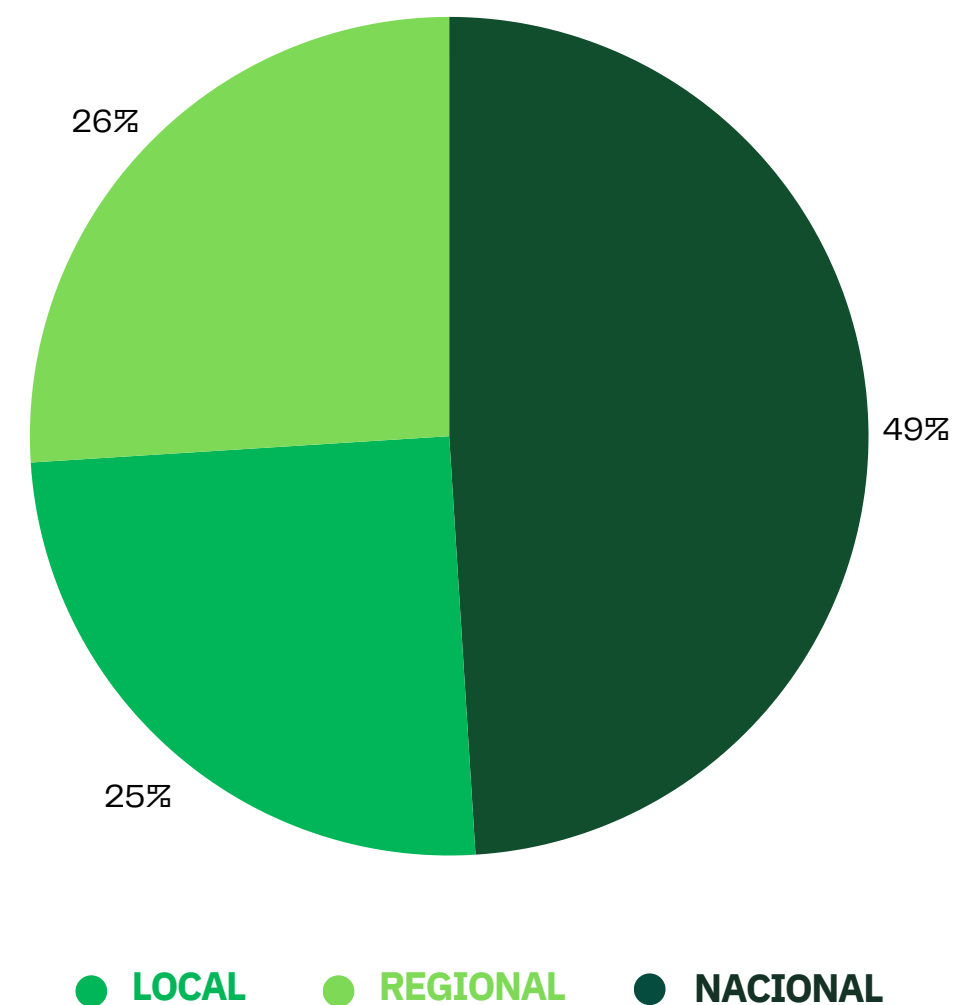


TIPOLOGIA CLIENTE

COMÉRCIO DE USADOS:

- ➡ 49% consideram o seu cliente nacional
- ➡ 26% consideram o seu cliente regional
- ➡ 25% consideram o seu cliente local

Considera o seu cliente...



FATURAÇÃO MÉDIA

COMÉRCIO DE USADOS:

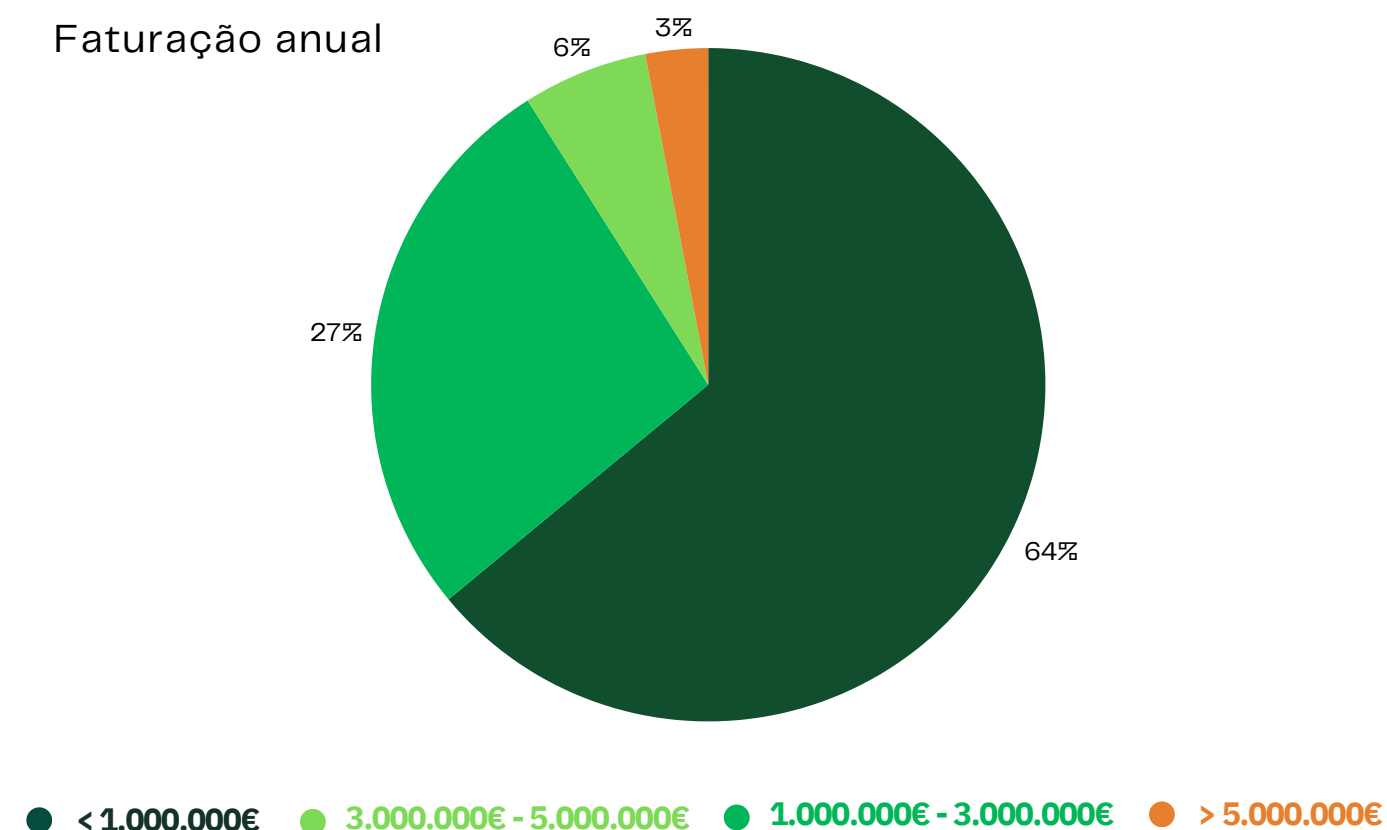


64% faturam até
1.000.000 €/ano



50% das viaturas são
financiadas pelo
comerciante

Faturação anual



RECURSOS HUMANOS

COMÉRCIO DE USADOS:



- ↳ Média de 2 comerciais (**41,4 anos**)
- ↳ Média de 1,6 administrativos (**42,4 anos**)

OUTROS DADOS

COMÉRCIO DE USADOS:

➔ Viaturas provenientes de grandes frotas:

Em média, as viaturas provenientes de grandes frotas representam 32% nas vendas, e 31% na faturação.

➔ Intermediário de crédito:

64% das empresas respondeu ser intermediária de crédito.

➔ Atividade em reparação automóvel:

38% das empresas tem oficina aberta ao público. Apesar disso 46% faz serviços de mecânica. 25% faz serviços de chapa e pintura, e 27% faz lavagens.

No caso de empresas que têm também atividade na área da reparação automóvel, estas têm em média 3 colaboradores com a idade de 41,3 anos.

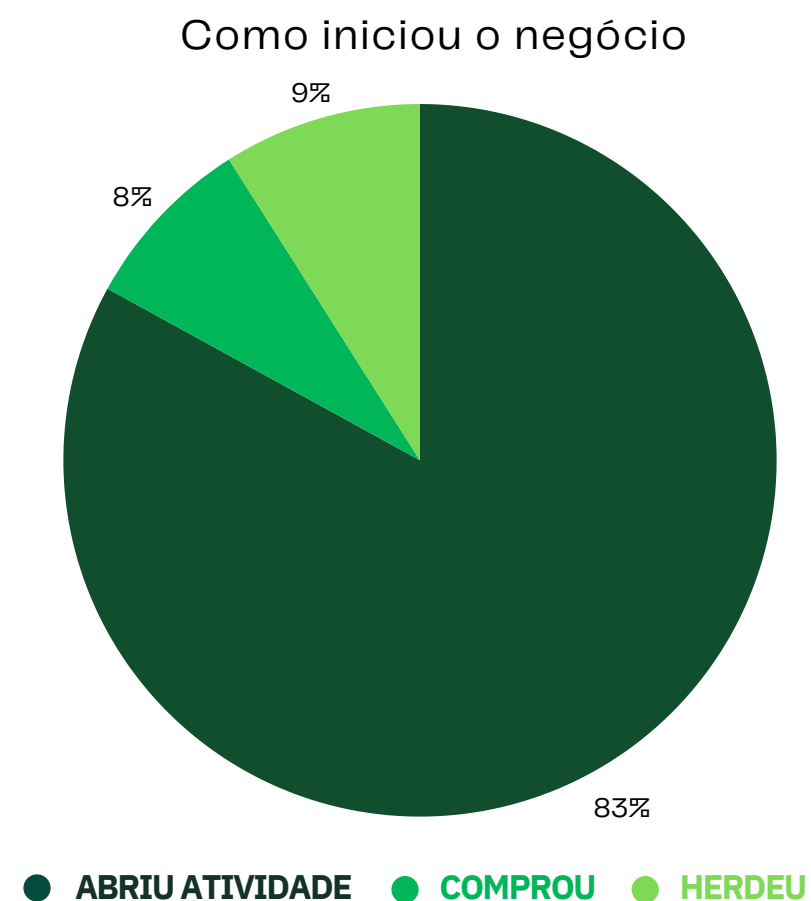
OUTROS DADOS

COMÉRCIO DE USADOS:

➔ **Certificação:**

Em média, as viaturas provenientes de grandes frotas representam 32% nas vendas, e 31% na faturação.

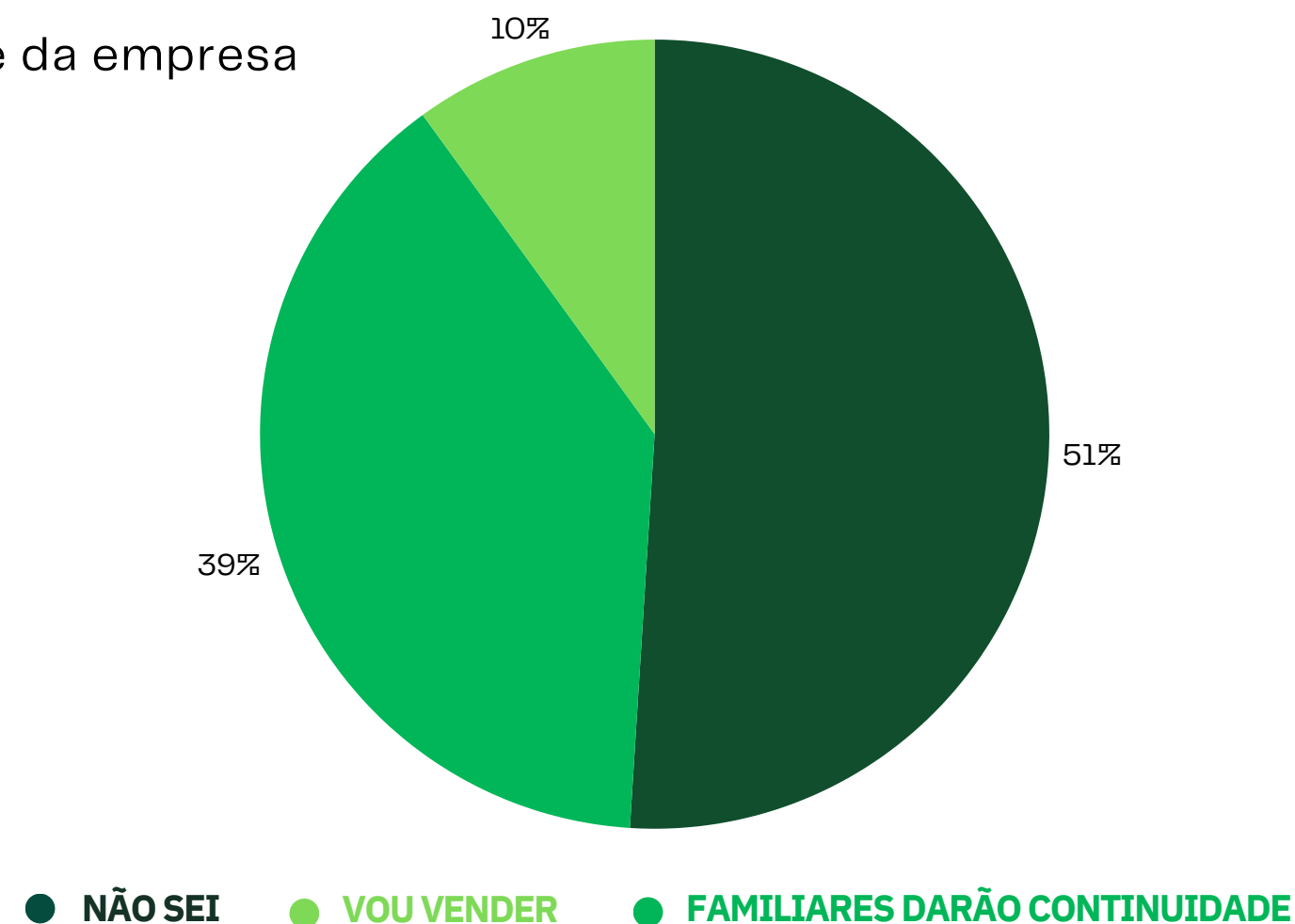
➔ **Início da empresa:**



CONTINUIDADE DA EMPRESA

COMÉRCIO DE USADOS:

Continuidade da empresa



Os empresários foram também questionados sobre como perspetivam a sua empresa no futuro. 51% diz não saber, 39% presume que os familiares darão continuidade, e 10% presume que vai vender.

PRESENÇA DIGITAL

COMÉRCIO DE USADOS:

Tem site com atualização regular	81%
Tem presença nas redes sociais	90%
Utiliza plataformas de comércio de automóveis usados	68%
Investe mensalmente na sua presença digital	399,85€

Relativamente ao último ponto, 63% das empresas aumentou, ou tenciona aumentar, este valor em 2025.

PRINCIPAIS DIFICULDADES

COMÉRCIO DE USADOS:

- ↳ Falta de pessoal habilitado **(48%)**
- ↳ Custos com promoção digital **(44%)**
- ↳ Garantias muito longas **(38%)**
- ↳ Concorrência desleal entre operadores **(35%)**
- ↳ Excesso de empresas na atividade **(27%)**
- ↳ Restrições ao crédito pelos particulares **(25%)**
- ↳ Dificuldades no acesso a viaturas **(22%)**
- ↳ Falta de poder de compra **(19%)**
- ↳ Excesso de oferta de viaturas **(11%)**

PERSPECTIVAS PARA 2025

COMÉRCIO DE USADOS:

- 48% esperam melhores resultados
- 25% pretendem aumentar stock
- 17% pretendem contratar

Resultados em 2025

