



CHECK-UP

media

AFTERMARKET AUTOMÓVEL



FORMAÇÃO

Motor do conhecimento

Suplemento especial
Carros



**UM CONJUNTO DE PARCEIROS
DISTRIBUÍDOS ESTRATEGICAMENTE
PELO PAÍS, COESOS EM GARANTIR O QUE
HÁ DE MELHOR NO SETOR AUTOMÓVEL.**

**Na busca incessante pela excelência, o Club
GoShop concentra-se na implementação de
projetos, produtos e serviços.**

Os Parceiros GO! desfrutam de uma experiência única no setor automóvel, com o acesso a uma vasta gama de peças e serviços de alta qualidade, além de um atendimento personalizado e eficiente. Destacam-se pelo compromisso em garantir a satisfação dos seus clientes em cada produto e serviço. Um trabalho dedicado e em conjunto, tornará assim o Club GoShop uma referência no setor Automotivo.

QUALIDADE, EFICIÊNCIA E UNIÃO

Inovação

A inovação está no centro da abordagem do Club GoShop, permitindo que os parceiros ofereçam aos seus clientes as soluções mais avançadas do setor.

Eficiência

Comprometidos em fornecer produtos e serviços de alta qualidade, mantendo ao mesmo tempo um alto nível de eficiência em todas as operações.

Abrangência

Com uma ampla gama de produtos e serviços, O Club GoShop atende às necessidades de todos os seus clientes em todo o país, desde grandes empresas a proprietários de carros individuais (através dos nossos parceiros).

Compromisso

O Club GoShop valoriza fortemente a parceria com os seus clientes e comprometendo-se a trabalhar juntos para atender às necessidades do mercado automotivo em constante evolução.





SUMÁRIO

Motor do conhecimento

A formação é um caminho de aprendizagem que separa os profissionais preparados dos sobreviventes do passado 4

Entrevista

António Caldeira, diretor do CEPRA, partilha uma visão clara sobre a importância estratégica da qualificação profissional 6

Atualidade

A formação não é uma opção para os fracos, mas uma obrigação e um superpoder para os inteligentes 12

Empresas

LIQUI MOLY	16
OSRAM	18
Cetrus	20
GoRepair	22

FICHA TÉCNICA

Redação

Jorge Flores (Editor)

jorgeflores@checkupmedia.com

Bruno Castanheira (Editor)

brunocastanheira@checkupmedia.com

Fotografia

Estelle Valente

Design e paginação

Boris Creative Collective

www.checkupmedia.com

geral@checkupmedia.com

Siga-nos nas redes sociais



Imagem de capa: © [freepik.com](https://www.freepik.com)

**Alegoria oficial**

Platão não conhecia oficinas nem tinha de lidar com diagnósticos eletrónicos ou componentes de automóveis complexos, mas, se fosse mecânico, nos dias de hoje, poderia muito bem ter escrito o “Mito da Oficina-Caverna”. Lá dentro, o tempo parou. Ferramentas gastas, velhos manuais e a crença inabalável de que “sempre se fez assim”. O mundo avança, os carros mudam, mas há quem continue a olhar para a parede, onde as sombras dos carburadores de outrora ainda parecem reais.

O problema é que, tal como no mito original, o progresso não perdoa quem recusa a luz do conhecimento. Cá fora, os veículos elétricos não têm correias de distribuição e os motores a combustão, que ainda “resistem”, são, agora, dominados por eletrónica avançada. E não falemos dos veículos elétricos e da revolução que encerram em si mesmos. Quem sai da “oficina-caverna” e investe na formação, descobre um novo mundo cheio de desafios, mas, também, pleno de oportunidades. Quem se recusa a sair, bom... corre o risco de ser um profissional do Paleolítico num mundo de Inteligência Artificial.

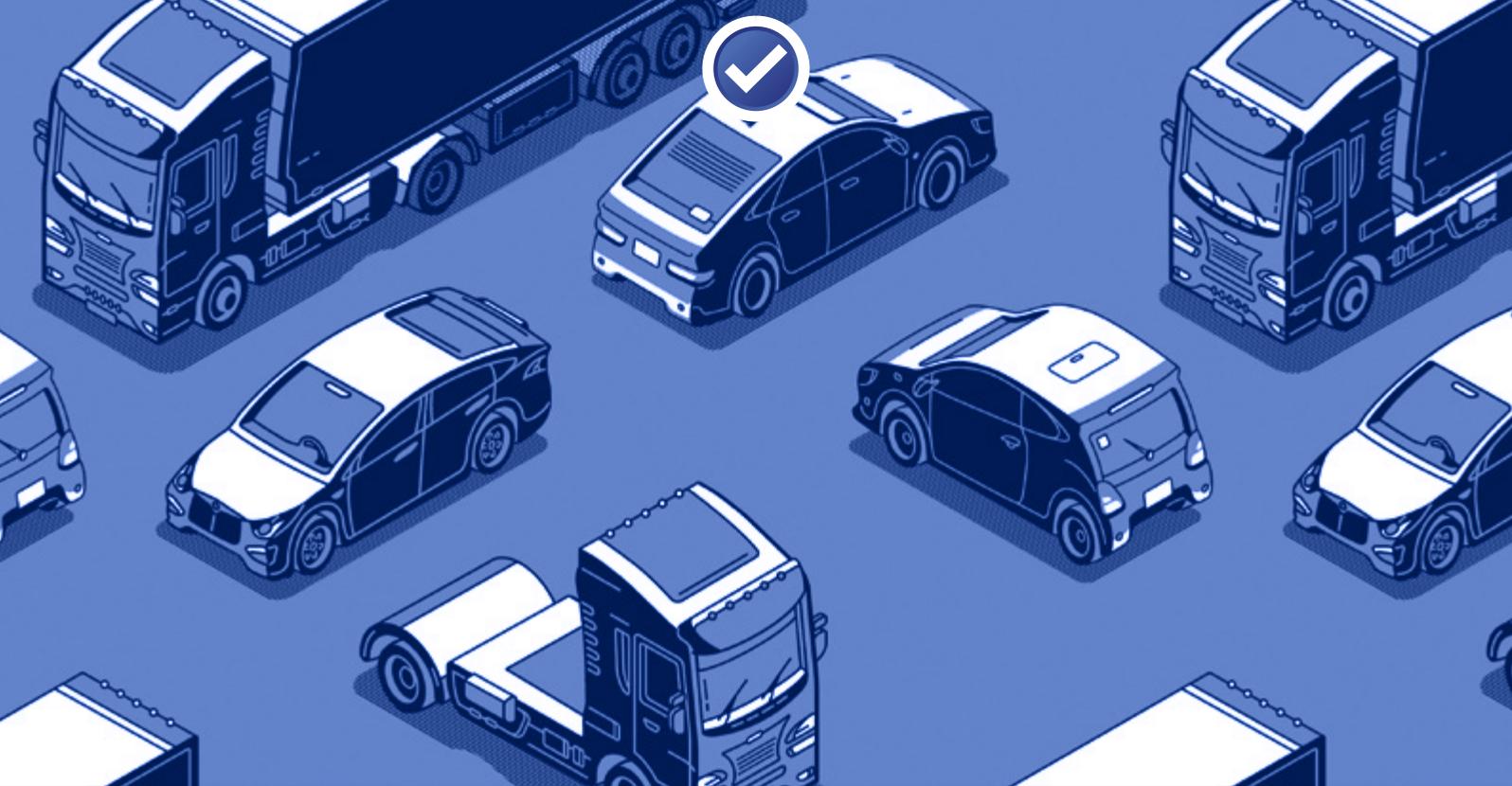
Há algo de trágico nesta resistência ao saber. Imagine-se um pré-histórico vestido de fato-de-macaco a olhar para um veículo elétrico como se fosse um meteorito prestes a extinguir a sua espécie. “Isto não tem motor! Isto não faz barulho! Isto não pode ser um carro!” – vocifera ele, enquanto tenta encontrar a vareta do óleo que já não existe. E a verdade é que o meteoro já caiu. A eletrificação, a digitalização e a crescente complexidade dos automóveis não são ameaças futuras – são o presente.

Claro que a experiência conta. O problema é achar que esta é uma vacina contra a obsolescência. Não é. Hoje, um mecânico (ou um profissional do *aftermarket*) sem formação é como um filósofo que se recusa a ler – cedo ou tarde, o mercado deixá-lo-á para trás. A formação não é uma opção para os fracos, mas uma obrigação e um superpoder para os inteligentes. E se há algo pior do que ficar para trás, é não perceber que o “comboio” já passou.

Mas existe uma saída da caverna. Está nas formações técnicas, nos *workshops*, nas certificações e na atualização constante – e a palavra constante não é um pormenor. É um caminho de aprendizagem que separa os profissionais preparados dos sobreviventes do passado. A escolha é simples: evoluir ou tornar-se numa relíquia num mundo que já seguiu em frente. O mito da “oficina-caverna” pode ter um final feliz. Mas só para quem decide abrir os olhos.

Jorge Flores

jorgeflores@checkupmedia.com



Formação

“Combustível” para o cérebro do *aftermarket*



Lubrificantes

A evolução tecnológica dos motores exige lubrificantes cada vez mais específicos e avançados, garantindo desempenho e proteção adequados. A formação contínua sobre tipos de óleos, viscosidades e normas de homologação é essencial para recomendar e aplicar os produtos certos. Técnicos bem preparados sabem interpretar especificações e entender as exigências dos novos motores, evitando falhas prematuras e garantindo a máxima eficiência mecânica



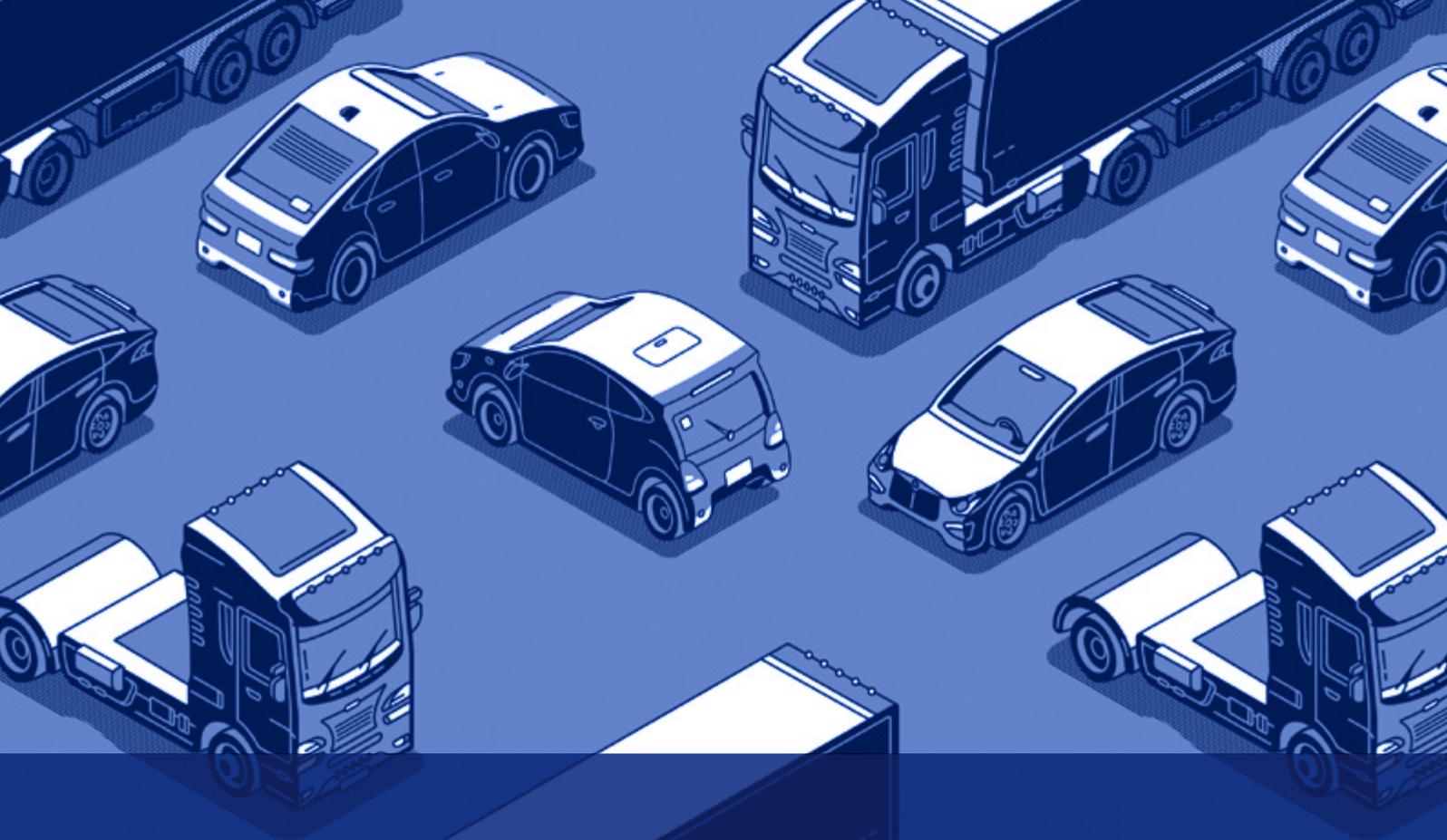
Peças de ligeiros

A crescente complexidade dos veículos ligeiros obriga as oficinas a estarem atualizadas sobre componentes modernos e as suas especificidades. Desde sistemas eletrónicos a peças mecânicas, o conhecimento técnico permite identificar, instalar e calibrar corretamente cada peça. A formação contínua assegura que os profissionais compreendam as normas de qualidade e compatibilidade, evitando problemas futuros e aumentando a satisfação do cliente



Peças de pesados

Nos veículos pesados, a robustez dos componentes é crucial, mas é, também, essencial garantir precisão e durabilidade. As tecnologias e os sistemas de segurança avançados exigem peças rigorosamente compatíveis e uma instalação meticulosa. A formação especializada permite aos técnicos compreender as particularidades dos sistemas de travagem, suspensão e motor, garantindo intervenções eficientes e minimizando tempos de paragem



No pós-venda automóvel, a formação não é um luxo, mas uma necessidade. A evolução tecnológica exige profissionais atualizados para garantir eficiência, segurança e competitividade num setor cada vez mais acelerado e atento a novas formas de mobilidade



Equipamentos

Equipamentos modernos, como máquinas de diagnóstico e dispositivos de calibragem, são fundamentais para intervenções precisas e rápidas. No entanto, a sua correta utilização depende de uma formação contínua e prática. Técnicos capacitados sabem tirar o máximo proveito destes recursos, evitando diagnósticos incorretos e maximizando a produtividade. Investir em formação é garantir uma utilização eficiente e seguro dos equipamentos mais avançados



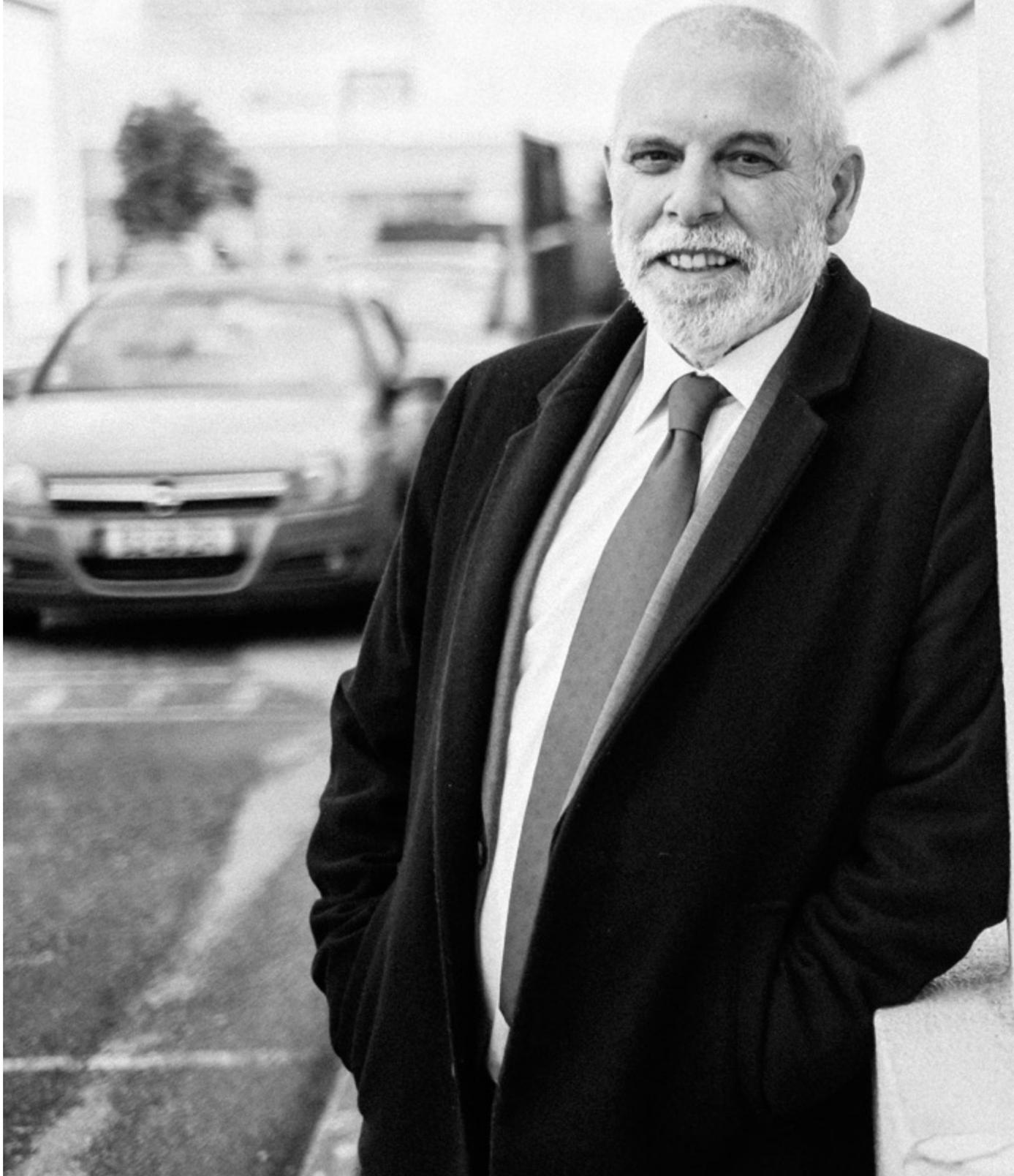
Repintura

A repintura automóvel exige precisão, técnica e conhecimento atualizado sobre produtos e procedimentos. Desde a preparação da superfície até à aplicação e acabamento, cada etapa requer competência especializada. A formação garante o domínio das novas tecnologias de pintura, como tintas à base de água e técnicas de acabamento, proporcionando resultados duradouros e de alta qualidade que satisfazem os padrões atuais do mercado, garantido elevados padrões de sustentabilidade e rentabilidade



Pneus

Os pneus são um elemento crucial para a segurança e o desempenho do veículo, mas a sua manutenção e substituição exigem conhecimentos específicos. Desde a escolha do pneu adequado até ao equilíbrio e alinhamento, a formação contínua garante que os profissionais saibam interpretar especificações técnicas e realizar montagens precisas. Além disso, dominar tecnologias, como sensores TPMS e técnicas de balanceamento, é essencial para prestar um serviço eficiente e seguro



António Caldeira

“Formação contínua é chave para enfrentar desafios tecnológicos do *aftermarket*”

A formação contínua é vital para o *aftermarket* automóvel, garantindo adaptação às novas tecnologias e sustentabilidade no setor, garante o diretor do CEPRA, em entrevista exclusiva ao Check-up

Por: Jorge Flores

Fotos: Estelle Valente

O *aftermarket* automóvel enfrenta uma “encruzilhada” marcada por desafios tecnológicos, transição energética e crescente exigência de sustentabilidade. Neste contexto, o papel da formação contínua revela-se “decisivo para garantir a competitividade e a sobrevivência das oficinas e distribuidores independentes”. António Caldeira, diretor do CEPRA, partilha uma visão clara sobre a importância estratégica da qualificação profissional, abordando desde a adaptação à mobilidade elétrica até ao impacto da digitalização e da Inteligência Artificial nos processos do setor. O conhecimento é tudo. E, nesta entrevista ao Check-up, todas as questões fundamentais relacionadas com o futuro do *aftermarket* automóvel foram abordadas, apontando os caminhos que a formação pode abrir para um mercado mais forte e preparado.

Como avalia o estado atual do *aftermarket* automóvel independente em Portugal? Quais os principais desafios que as empresas enfrentam?

O cenário, atendendo ao que está a ocorrer no mercado dos grandes fabricantes alemães e franceses, bem como à conjuntura socioeconómica na Europa com a Guerra na Ucrânia, não parece promissor. Mas, é factual, que o *aftermarket* automóvel tem demonstrado resiliência, conseguindo adaptar-se e manter-se relevante. No entanto, os desafios são vários e bastante exigentes. Desde logo, a escassez de mão de obra qualificada, especialmente na área da colisão, onde a necessidade de profissionais especializados é cada vez maior. Por sua vez, a transição para a mobilidade elétrica é outro desafio, já que exige uma forte capacida-

de de adaptação por parte das oficinas e dos profissionais, que precisam de adquirir novas competências para trabalhar com tecnologias mais avançadas.

A dificuldade de acesso a dados técnicos e a sua interpretação é, talvez, das principais dificuldades, limitando muitas oficinas independentes na sua capacidade de intervir em veículos mais recentes e tecnologicamente evoluídos. Acresce, ainda, a concorrência das oficinas de marca e das grandes redes, que investem em programas de fidelização e pacotes de serviços completos. Por último, há uma pressão crescente no que toca à regulação ambiental e à sustentabilidade, que obriga as empresas do setor a adotarem práticas mais ecológicas, como a reciclagem de peças, a utilização de materiais sustentáveis e a implementação de processos mais amigos do ambiente.

Apesar deste cenário exigente, acredito que cada desafio representa, também, uma oportunidade e é exatamente nesse ponto que nos focamos: apoiar as empresas, através da inovação e de programas de formação especializada, dotando os profissionais das competências necessárias para acompanharem a evolução do setor e transformarem esses desafios em vantagens competitivas.

De que forma a evolução tecnológica dos veículos tem tido impacto na atividade das oficinas e distribuidores no setor independente?

Neste âmbito, refiro o que todos os que trabalham no setor conhecem. Por exemplo, a tarefa de substituição de um banco, anteriormente desempenhada com baixo teor de tecnicidade, tornou-

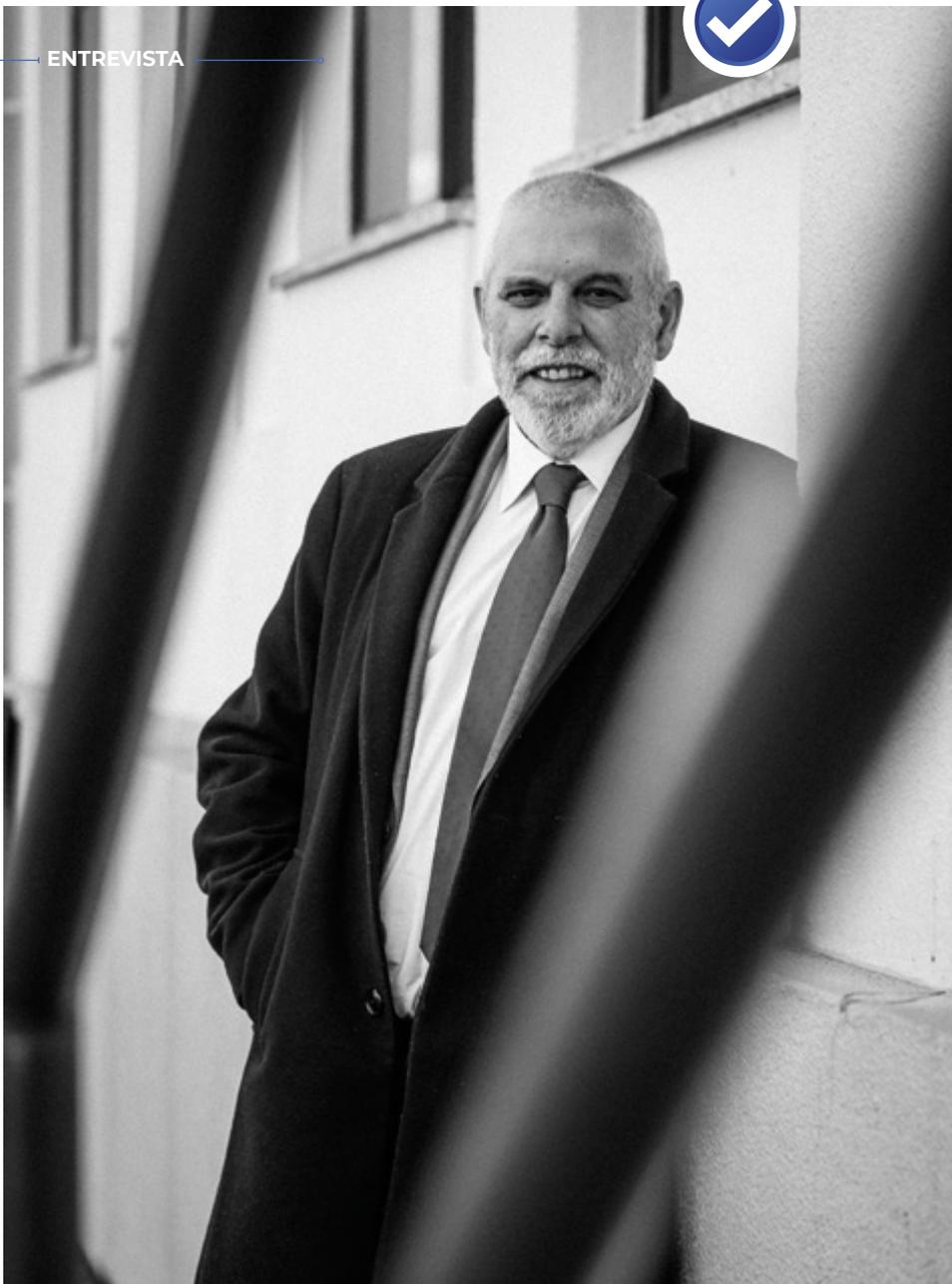
-se mais complexa devido à integração de sensores, ligações elétricas e motores, entre outros, motivado pela crescente complexidade técnica dos automóveis, afetando, desta forma, áreas tradicionalmente caracterizadas pela destreza manual, como a reparação de carroçarias e a pintura de veículos.

Se pensarmos ao nível das viaturas mais recentes, a responsabilidade das oficinas aumentou exponencialmente, porque uma inadequada intervenção nos sistemas ADAS pode ter implicações muito graves para quem utiliza as estradas. A transição para uma mobilidade inteligente e sustentável, impulsionada pela digitalização, alterou, significativamente, os processos das oficinas. Os veículos modernos incluem sistemas avançados, o que exige que oficinas e distribuidores invistam em novas ferramentas e *softwares* especializados.

A cada vez maior presença de viaturas elétricas e híbridas trouxe novas exigências, uma vez que a reparação e manutenção destes veículos requerem competências específicas. Com veículos mais tecnológicos, a necessidade de formação aumentou consideravelmente, sendo necessário que os técnicos dominem mecânica geral, eletrónica e eletricidade, forçando as oficinas a investirem, constantemente, na qualificação das suas equipas.

Qual é o papel da formação na adaptação das oficinas e distribuidores às novas exigências do mercado?

As entidades formadoras, como o CEPRA, foram estabelecidas para garantir que os profissionais adquirem as competências necessárias para acompanhar a



evolução tecnológica e organizacional do setor. Para isso, é crucial que a formação não seja apenas reativa, mas, sobretudo, antecipatória. Nesse sentido, é necessário identificar tendências, estudar mercados de referência, como o europeu, e ajustar a oferta formativa para que as empresas estejam preparadas para o futuro. Uma vez que a maioria das empresas do setor são de pequena dimensão, com poucos trabalhadores, torna-se ainda mais importante que a formação seja acessível, prática e direcionada para as reais necessidades do mercado.

A realização de estudos periódicos, como diagnósticos de necessidades de formação junto das oficinas e distribuidores, a consulta de relatórios e os dados estatísticos, permite um acompanhamento contínuo e, assim, ajustar a nossa atividade e oferta formativa. No caso do CEPRA, uma das vantagens é o de incor-

porar nos órgãos sociais as duas associações mais representativas - ANECRA e ARAN - o que permite ajustar a atividade às reais necessidades das empresas. O nosso compromisso, enquanto entidade formadora, é contribuir para que os profissionais disponham do *know-how* certo e atempado para enfrentar os desafios atuais e futuros do setor automóvel.

Considera que as empresas do *aftermarket* português já reconhecem a formação como uma necessidade estratégica ou ainda a veem como um custo adicional?

Todos os anos, celebramos dezenas de protocolos de colaboração com entidades que integram a formação contínua nos seus planos de atividades. Com base na experiência que temos tido junto de empresas e técnicos independentes, constatamos que há, efetivamente, um reconhecimento crescente da formação

profissional. Outro aspeto a que temos assistido é o aumento significativo da participação em feiras e eventos do setor, como a expoMECÂNICA, ou outras ações específicas levadas a cabo pela ANECRA e ARAN, que registam cada vez mais presenças, o que evidencia a procura por conhecimento e *networking* que caracteriza o setor.

Ou seja, em situação normal, não tenho dúvidas que é dos setores em que existe maior reconhecimento da necessidade de formação contínua. Só não sou totalmente otimista porque, em situações de baixa atividade ou atendendo à atual realidade, em que a procura é alta, há uma tendência para protelar até ao limite do possível a frequência de formação profissional aos técnicos.

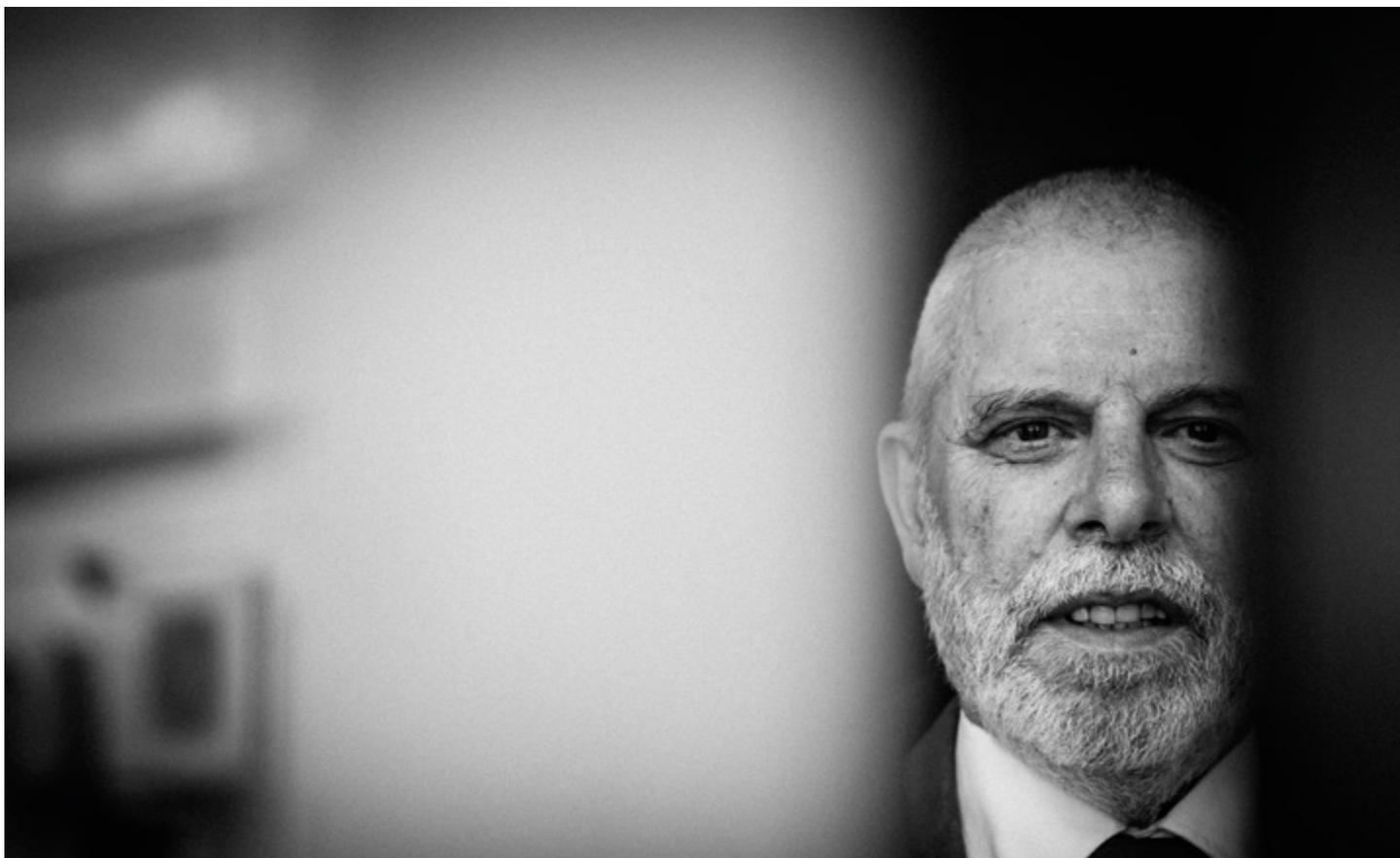
Quais são, atualmente, as áreas de formação mais críticas para os profissionais do setor?

Diria, em primeiro lugar, o domínio das tecnologias associadas aos veículos elétricos e híbridos, que exigem conhecimentos técnicos específicos e atualizados. Paralelamente, a formação em diagnóstico eletrónico e outros *softwares* específicos é essencial, atendendo ao nível crescente de eletrónica e conectividade presente nos veículos, de que são exemplo os sistemas avançados de assistência à condução (ADAS, na sua sigla em inglês), uma vez que a correta calibração e manutenção destes sistemas é cada vez mais requisitada.

Além das competências técnicas, torna-se, igualmente, crítico apostar em formação na gestão da relação com o cliente e em técnicas de atendimento especializado. A formação em sustentabilidade e economia circular, com foco na gestão de resíduos e boas práticas ambientais, tem vindo, também, a ganhar relevância. Finalmente, é importante não descurar a formação em competências digitais.

Como está a eletrificação dos veículos e a digitalização a afetar as competências exigidas aos técnicos de automóveis?

Embora, no período atual, ano após ano, estejamos a assistir ao envelhecimento do parque automóvel, é notório o crescimento e o impacto das viaturas elétricas na sociedade devido a políticas de sustentabilidade, acordos e metas a alcançar nas próximas décadas. No último ano, por exemplo, em Portugal, as



“Com veículos mais tecnológicos, a necessidade de formação aumentou consideravelmente, sendo necessário que os técnicos dominem mecânica geral, eletrónica e eletricidade, forçando as oficinas a investirem na qualificação das suas equipas”

sessões de carregamento representaram um crescimento de 40%, em comparação com 2023. Por outro lado, a digitalização dos automóveis introduziu novos desafios, que remeteram para a necessidade de formação contínua dos técnicos especializados.

Ainda a propósito das competências exigidas, com a crescente presença nas estradas, os veículos híbridos e elétricos comportam riscos, se incorretamente manuseados, sendo, por isso, imperativo garantir uma qualificação adequada dos técnicos que realizam intervenções neste tipo de veículos, bem como assegurar o cumprimento rigoroso dos procedimentos técnicos e de segurança definidos pelos fabricantes de cada modelo.

Em pleno 2025, ainda não existe uma legislação internacional padronizada para as intervenções em veículos com alta tensão, apesar de países como a França ou a Alemanha já estabelecerem regulamentações próprias, o que indica uma tendência que poderá estender-se a outros mercados. Para garantir segurança e eficiência nas reparações, os

técnicos precisam de formação contínua e certificada, como a que o CEPRA disponibiliza com os seus quatro níveis sequenciais baseados na norma alemã DGUV 209-093. Além das competências técnicas, a adaptação das oficinas também se torna imprescindível, exigindo novos equipamentos, procedimentos e condições de trabalho adequadas para a manutenção de veículos e sistemas de alta tensão ativos.

Existem programas ou incentivos específicos que apoiem as empresas e os profissionais do *aftermarket* na formação contínua?

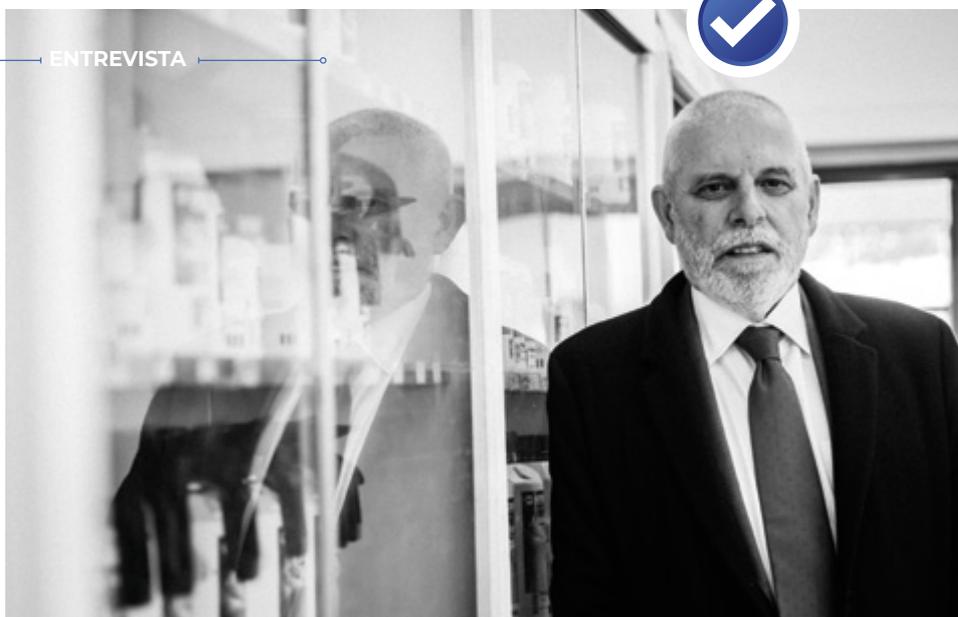
No contexto das competências digitais, destaco a iniciativa Formação Emprego + Digital, por intermédio do IEF, I.P., que tem como objetivo a requalificação de profissionais no ativo, através da participação em ações de formação gratuitas especializadas no domínio digital. O CEPRA realizou, ao longo de 2024, formações relacionadas com noções básicas de informática, Office 365, cibersegurança e *marketing* digital, áreas intrinsecamente ligadas ao nosso setor e

indispensáveis para a visão estratégica e operacional das entidades.

Como avalia a acessibilidade e a qualidade da formação técnica disponível em Portugal para este setor?

Falando do CEPRA, e sem qualquer exagero ou presunção, não tenho dúvidas que a nossa intervenção é bastante elevada em termos qualitativos, estando disponível quer fisicamente ou à distância em todo o território nacional. Para isso, dispomos de instalações, equipamentos e uma equipa de técnicos de formação inigualáveis. Apenas a título de exemplo, e aproveitando o financiamento disponível, iremos aproximarmos dos 15 milhões de euros de investimento em instalações e equipamentos, num período entre 2022 e 2026. Neste âmbito, principalmente a partir da pandemia, fizemos uma aposta na formação à distância, estando a ser consolidado um estúdio para formação síncrona e produção de conteúdos.

Por sermos uma organização certificada pela SGS Portugal, no âmbito da nor-



ma NP EN ISO 9001, para desenvolver as atividades de “Prestação de Serviços de Formação Profissional no Setor do Reparação Automóvel e Encaminhamento e Certificação de Competências”, esta certificação induz a necessidade do CEPRA assegurar, permanentemente, a conformidade dos seus produtos e serviços, de forma a alcançar a satisfação dos clientes, num processo de melhoria contínua.

de formação e a notoriedade junto das oficinas é bastante elevada, sendo normal que, nas áreas da Grande Lisboa e do Grande Porto, já tenham tido contacto direto com o CEPRA, através da formação contínua ou acolhendo estagiários das nossas ações de formação inicial. De referir que esta atividade é, muitas vezes, inovadora, funcionando o CEPRA como referencial e líder na oferta de formação,

transversais, de entre as quais destaco a formação como utilizador de *softwares* de Inteligência Artificial, que é algo já presente no dia a dia das empresas.

Esta aposta na qualificação dos nossos profissionais já trouxe benefícios a curto e médio prazos, permitindo a introdução de novos cursos de formação. Por sua vez, a longo prazo, acreditamos que continuará a ser um fator determinante para a excelência e inovação que tanto caracteriza a nossa formação.

Empresas que investem mais na formação conseguem diferenciar-se da concorrência? Tem exemplos de casos de sucesso?

Sem especificar casos concretos, para não ser, eventualmente, injusto com algum dos nossos parceiros de longa data, a realidade que acompanhamos no CEPRA demonstra que as empresas que fazem da formação contínua uma aposta estratégica conseguem, de forma sustentada, ganhar uma vantagem competitiva no setor. Entretanto, noto,

“As organizações que ainda não investem na formação devem encará-la como um investimento no seu próprio futuro (...) Quem não invista na formação apenas se manterá no mercado enquanto o nicho de conhecimento que detêm continuar a existir”

Ou seja, o que nos diferencia, para além da qualidade dos técnicos de formação, é sermos um local onde se encontram as mais recentes novidades em termos de equipamentos/tecnologia e de basearmos a nossa formação em situações idênticas ao mundo do trabalho, em alternativa a formações baseadas na teoria. Entretanto, o setor conta com outras organizações de formação que, por continuarem no mercado, ganharam esse espaço e devem ser consideradas.

Qual tem sido o papel do CEPRA na capacitação dos profissionais do *aftermarket*, uma vez que dispõe, hoje, de uma oferta eclética em termos de cursos de formação?

Desde 1981 que o CEPRA assume a missão de qualificar e certificar os recursos humanos da área da reparação automóvel, contribuindo para a melhoria sustentável da envolvente económica e social do setor. Centenas de milhares de formandos já frequentaram as nossas ações

apoiando, desta forma, proativamente as empresas.

Como tem vindo o CEPRA a adaptar-se para responder às novas exigências tecnológicas do setor automóvel? Obriga a muita formação dentro de si mesma?

No CEPRA, não se aplica o provérbio “casa de ferreiro, espeto de pau”. Assim, cumprimos o que está previsto no código do trabalho para todos os colaboradores, sendo que os técnicos de formação têm um número de horas de formação anual, claramente, acima do legalmente previsto. Nesse âmbito, existe, pelo menos, uma semana de formação anual em que todos os nossos técnicos recebem formações em assuntos específicos, identificados previamente por eles próprios. Apenas a título exemplificativo, em 2024, esses períodos de formação ocorreram em Espanha, França e Lituânia, em todas as áreas de intervenção. Além disso frequentam as designadas formações

com entusiasmo, uma mudança ao nível da forma como as empresas olham para os seus colaboradores com mais idade ou que perderam espaço de intervenção por obsolescência de algumas das suas competências, dando-lhes os designados *upskilling* ou *reskilling*. Neste âmbito, estamos, atualmente, envolvidos no Programa Promov, com várias ações de formação na área da pintura, para esse tipo de destinatários.

Como pode a formação contribuir para a fidelização dos clientes e para a melhoria do serviço prestado?

À semelhança de qualquer outro setor baseado no contacto direto com os clientes, no setor da reparação automóvel a qualidade do serviço prestado é, sem dúvida, um fator determinante para a fidelização dos clientes. Nesse sentido, a verdadeira excelência vai para além da competência técnica. Muitas vezes, são os detalhes menos evidentes que fazem

a diferença, como a forma como comunicamos com o cliente, a transparência na informação e a capacidade de antecipar as suas necessidades. Por isso, vejo a formação não apenas como um meio de atualização técnica, mas, também, como uma ferramenta essencial para desenvolver *soft skills*, melhorar o atendimento e reforçar a confiança do cliente.

Saber ouvir, gerir expectativas e criar uma experiência positiva do início ao fim, são aspetos que contribuem tanto para a fidelização como para a reputação da oficina. Acredito que investir neste equilíbrio entre conhecimento técnico e competências interpessoais é o caminho para oferecer um serviço diferenciado, construindo relações de confiança e garantindo que os clientes não só voltem, como, também, recomendem os nossos serviços.

Que mudanças espera para o *aftermarket* independente nos próximos cinco a 10 anos, tendo em conta realidades como a Inteligência Artificial?

Como refere na sua pergunta, a Inteligência Artificial (IA) é uma realidade, embora ainda não esteja tão empregue nas empresas, mas sim numa componente mais individual. Não costumo ser adepto de futurologia, mas creio que, nos próximos cinco a 10 anos, mais concretamente no *aftermarket* independente, espera-se que a IA desempenhe um papel de relevo na transformação de diversos processos, aumentando a eficiência e a competitividade das empresas. Atualmente, a IA já está a ser utilizada para otimizar várias áreas dentro do setor.

No que toca à gestão de *stocks* e logística, a IA permite prever a procura de peças e acessórios, tornando a gestão de inventário mais eficiente. No atendimento ao cliente, sistemas automatizados baseados em IA, como os *chatbots*, oferecem suporte imediato, melhoram a experiência do consumidor e libertam os colaboradores para tarefas mais complexas. Numa vertente mais técnica, a IA já deu um passo importante no diagnóstico remoto, permitindo a monitorização contínua dos veículos e identificando potenciais falhas antes que se tornem em problemas graves, facilitando a manutenção preventiva. Ou seja, tal como a mobilidade elétrica e os veículos autónomos, a utilização da IA é algo que será rotineiro/essencial ao sucesso das em-



presas, apenas havendo a interrogação se esta realidade se concretizará mais ou menos rapidamente.

No caso da formação, destaco a realidade aumentada, através dos simuladores que criam uma experiência imersiva. A integração de tecnologias inovadoras nos cursos permite aos formandos o desenvolvimento de competências alinhadas com as necessidades do setor. Um exemplo prático disso é a utilização de simuladores avançados, como o simulador de realidade virtual de pintura automóvel, que não só proporciona uma experiência realista e imersiva, como, também, otimiza recursos e promove uma formação mais sustentável.

Que conselhos daria às empresas que ainda não investem, de forma significativa, na formação dos seus colaboradores?

Num setor tão dinâmico e competitivo como o automóvel, investir na formação

dos colaboradores não deve ser encarado apenas como uma necessidade. O mercado está em constante evolução e as empresas que não acompanham essa transformação não serão bem-sucedidas. Apostar na formação é um caminho *win-win*: a empresa ganha porque capacita os seus profissionais com novas competências, aumentando a eficiência e a qualidade dos serviços. Os colaboradores beneficiam porque se tornam mais qualificados, valorizados e motivados.

As organizações que ainda não investem, de forma significativa, na formação devem encará-la como um investimento no seu próprio futuro. Uma equipa bem preparada não só responde melhor aos desafios do mercado, como, também, se torna num fator diferenciador face à concorrência. Quem não invista na formação apenas se manterá no mercado enquanto o nicho de conhecimento que detêm continuar a existir.



FORMAÇÃO

Motor do conhecimento

A formação contínua é a chave para acompanhar as exigências tecnológicas e garantir um serviço de qualidade. Empresas do *aftermarket* automóvel partilham as suas estratégias e abordagens para capacitar profissionais e garantir a competitividade

Por: Jorge Flores

O *aftermarket* automóvel enfrenta, atualmente, um desafio constante de adaptação às novas exigências tecnológicas e às mudanças no perfil de competências dos profissionais do setor. À medida que os veículos se tornam cada vez mais sofisticados, a formação contínua e especializada emerge como um fator decisivo para assegurar a qualidade e a eficiência no serviço prestado. Neste contexto, várias empresas do setor têm apostado em estratégias formativas que procuram não só capacitar os seus colaboradores internos, mas, também, apoiar os parceiros e clientes no domínio das novas tecnologias e processos. A valorização dos recursos humanos surge como um ponto central e a oferta de programas de formação diferenciados permite às empresas manterem-se na linha da frente da inovação e da qualidade.

Saber especializado

O bilstein group, reconhecido pela sua forte presença no *aftermarket*, sublinha que a formação técnica é uma prioridade. “A formação na nossa empresa assenta em dois pilares principais: formação interna e formação externa. Ao nível da formação interna, tentamos que esta assuma um papel relevante ao dotar os nossos colaboradores de novas competências ou solidificando as já adquiridas anteriormente”, refere fonte da empresa. “Na medida do possível, tentamos que as ações de formação sejam tão diversificadas quanto possível e, acima de tudo, que sejam úteis à carreira profissional dos colaboradores. Por outro lado, ainda que seja uma área com grande margem de progressão, apostamos sempre que possível na formação externa aos nossos clientes. Ain-

da que a mesma não seja puramente técnica, promovemos uma combinação entre dicas e técnicas úteis com uma abordagem comercial das novidades na nossa gama”, diz.

A BASF também adota uma abordagem centrada na inovação, promovendo formações técnicas direcionadas para os novos materiais e processos de reparação. De acordo com Vítor Santos, responsável técnico da empresa, a “formação desempenha um papel crucial na estratégia de uma empresa, contribuindo, significativamente, para a sua competitividade no mercado”. E vai mais longe: “A formação profissional é conhecida como uma das práticas de gestão de recursos humanos com maior influência no crescimento de uma organização. Influi, diretamente, na qualidade do trabalho, competitividade e concorrência de uma empresa, além de potenciar o crescimento pessoal e profissional dos trabalhadores”, afirma.

Por outras palavras, a formação não só dota as equipas de novas competências, como, também, reforça o sentimento de valorização profissional, uma motivação acrescida para os colaboradores, que sentem o seu papel reforçado dentro da empresa”, adianta. “Como tal”, conclui Vítor Santos, “na BASF vemos a formação como um dos aspetos mais importantes para os clientes e, também, as formações internas aos colaboradores”.

Na GoRepair, conceito integrado na comunidade GoShop, da Romafe, a formação técnica é encarada como um investimento estratégico para garantir a qualidade das reparações e a satisfação dos clientes. “Pretendemos ser um apoio e um projeto que vá ao encontro do que as oficinas precisam e não forçá-las a ter algo que, para elas, não seja uma valorização.





Portanto, com a formação, apresentamos vários planos aos nossos parceiros, que pode ser apenas uma formação pontual, que, para eles, pode fazer sentido agora, ou um conjunto de formações durante o ano, que podem usar e ter. Mais importante do que isso, é ter uma escolha sobre que formações para eles são importantes”, afirma Raul Santos.

Qualificação faz a diferença

A Cetrus aposta na combinação de teoria com prática. “A formação é fundamental e, por isso, temos apostado há já longos anos em formações de diversos âmbitos”, garante Edmundo Costa, diretor de projeto e compras da empresa. “Com o evoluir constante dos equipamentos e ferramentas de trabalho, é absolutamente necessário fazer atualizações ao conhecimento, para sermos mais assertivos na nossa atividade e, com isso, melhorar a nossa competitividade. Além disso, com o renovar dos quadros da empresa, é fundamental que não se perca o *know-how* adquirido pelos técnicos seniores, e que este seja passado aos novos”, sublinha.

Já Pedro Lebre, da Motorbus, reforça a importância de uma formação contínua e integrada. “A formação insere-se na estratégia da empresa, ajudando-a a posicionar-se num patamar superior de conhecimento no mercado”, afirma o administrador da empresa especialista em peças para veículos pesados.

No caso do Grupo Autozitânia, a formação

é um “fator chave” para a competitividade. “Comprovando a importância que a formação qualificada e certificada tem para nós, o Grupo Autozitânia é uma empresa certificada pela DGERT, que atesta a qualidade da formação que fornecemos aos nossos colaboradores e clientes. Todos os anos, realizamos os nossos Planos de Formação Interna e Externa, adaptados a cada um dos destinatários”, adianta Flávio Menino, diretor de comunicação & marketing.

“A formação é um dos pilares do trabalho da LIQUI MOLY em Portugal”, afirma, por seu turno, Cláudio Delicado *head of strategic communication & marketing*. “Encaramos a formação como um processo contínuo, seja através de sessões diárias com clientes durante as visitas da nossa equipa técnico-comercial, ou através de formações teóricas, mais aprofundadas. Desde dezembro, reforçámos ainda mais a nossa oferta de formação com a inauguração do LIQUI MOLY Experience Centre, uma oficina totalmente equipada onde oferecemos formações teóricas, mas, sobretudo, práticas. Aqui, os nossos clientes podem experimentar os cerca de 4.000 produtos que temos, em ambiente real, com todos os equipamentos necessários e seguindo as melhores práticas do mercado. A formação também gera confiança, um fator crucial para uma marca que preza pela qualidade”, sublinha. “Os nossos clientes sabem que o apoio, o contacto direto e a formação constante garantem segurança adicional para os seus negócios, tornando-

-os mais competitivos e gerando melhores resultados”, realça.

Continuar na vanguarda

São vários os tipos de formação apresentados pelos *players*. Mas todos com um objetivo claro de manter o foco na vanguarda tecnológica. A Motorbus, por exemplo, faz, regularmente, formações tanto para clientes como para colaboradores. “As mais recentes ações foram para clientes da Cepsa e realizadas nas nossas lojas em Leiria e Castanheira do Ribatejo, além, de, também, nas instalações da Cepsa em Matosinhos, possibilitando, assim, a presença de todos os clientes a nível nacional”, revela Pedro Lebre.

A BASF também tem vários formatos de formação. “A empresa privilegia diversos tipos de formação, tanto para colaboradores como para clientes. A formação em técnicas de pintura da BASF é um exemplo de formação direcionada aos clientes. Este curso visa proporcionar aos participantes conhecimentos práticos e técnicos sobre pintura, incluindo o uso de materiais específicos de acordo com as reparações em curso”, explica Vítor Santos, que se insere numa organização que providencia, também, cursos direcionados a administradores, proprietários de negócios, responsáveis de pós-venda e diretores de colisão sem conhecimentos de repintura.

Para a GoRepair, o objetivo prioritário das formações é “oferecer às oficinas dos nossos parceiros GoShop um sistema al-

ternativo às convencionais redes de oficinas existentes no mercado”, explica Raul Santos. “Estamos a falar de uma oferta a nível modular, em que um dos módulos é a formação técnica e outro o apoio técnico especializado. Em ambos os casos, estes módulos são serviços subcontratados, com uma empresa que é nossa parceira, em que dispomos de vários tipos de formação, desde as mais básicas até às mais avançadas”, explica. Segundo diz, “no módulo do apoio técnico, dispomos de um conjunto de *experts* que fornecem apoio por telefone/*email* aos diversos problemas que possam surgir às oficinas, desde parte eletrónica, área mecânica ou problemas ligados com o diagnóstico”.

Edmundo Costa, da Cetrus, afirma que “uma vez que somos representantes de várias marcas de equipamentos, procuramos sempre que as formações

específicas sejam feitas na fábrica ou através dela”. Mais: “Complementamos as mesmas com formações de âmbito mais geral, como higiene e segurança, eletricidade, hidráulica, informática, línguas e comercial, entre outras, sendo estas, normalmente, adquiridas localmente. Fazemos, também, formação aos nossos clientes, no âmbito da utilização dos nossos equipamentos”, reforça.

Interna e externa

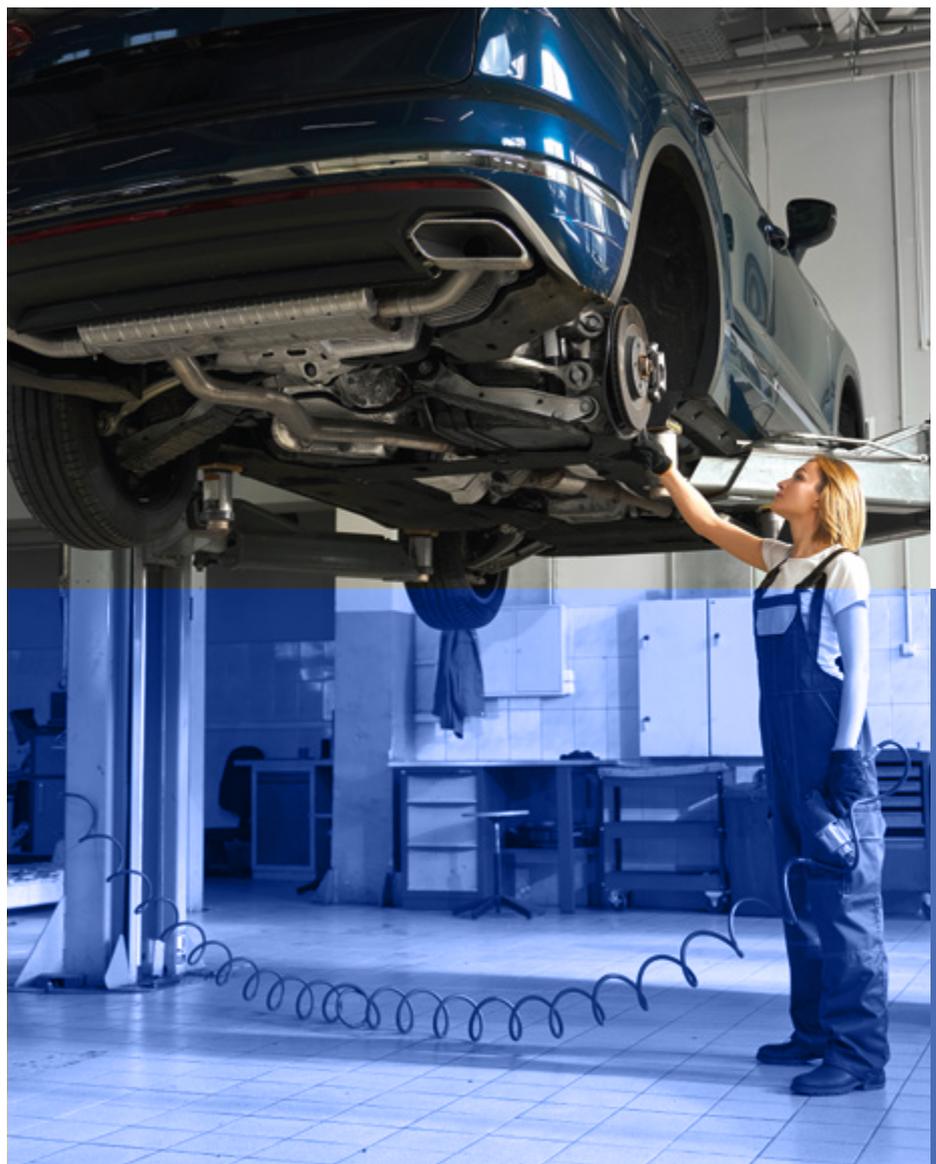
O Grupo Autozitânia tem dois níveis de formação: interna e externa. “Estas formações vão ao encontro das necessidades específicas de cada público-alvo e são, constantemente, atualizadas de forma a dotar todos os formandos do mais recente conhecimento em cada área”, dá conta Flávio Menino. “Relativamente à formação interna, procuramos dotar os nossos colaboradores do melhor e mais atualizado conhecimento em cada uma das suas áreas, sempre focados na otimização e no acompanhamento das tendências globais e do nosso mercado, de forma a desenvolverem as suas capacidades para, conseqüentemente, desenvolvermos o nosso grupo e prestarmos um serviço de excelência”, defende. “Quanto à formação externa, disponibilizamos formação qualificada e certificada aos nossos parceiros, nomeadamente distribuidores e oficinas, com o objetivo de capacitá-los com as melhores práticas e conhecimento técnico existente, para que possam prestar um serviço diferenciado e competitivo junto dos seus clientes”, diz, frisando a importância da Academia Autozitânia como plataforma de *E-Learning* e do AD Campus como plataforma de formação *online*, com mais de 80 cursos.

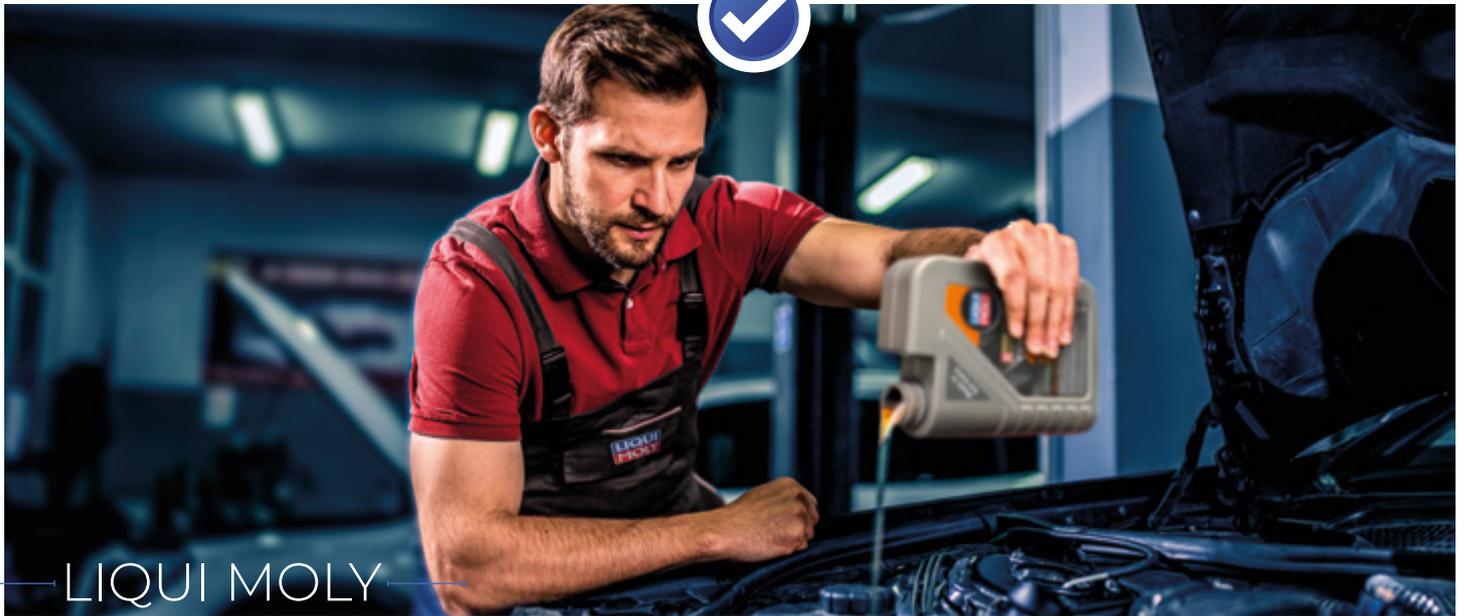
Cláudio Delicado, da LIQUI MOLY, enfatiza que “a formação interna para todos os colaboradores é fundamental, abrangendo tanto aspetos comerciais quanto técnicos, em colaboração direta com o nosso departamento técnico na Alemanha”. Segundo explica, “esse conhecimento é, então, transmitido aos clientes, incluindo grandes grossistas, lojas e oficinas. A LIQUI MOLY Academy assegura que os clientes que trabalham com a nossa marca estão bem preparados, funcionando como um selo de garantia. A nossa equipa técnica está sempre disponível para responder em português”.

O testemunho do bilstein group também é elucidativo. “No caso da formação interna, sendo nós uma empresa que, localmente, já emprega mais de 100 pessoas em diversos setores, é necessária a partilha de conhecimentos entre todos e a melhoria dos mesmos”, adianta. “Sempre que possível,

tentamos diversificar ao máximo as temáticas abordadas, que vão desde as áreas de Higiene e Segurança no Trabalho, Gestão, Excel, Condução de Empilhadores, *Storytelling*, Línguas, Comunicação e Mecânica, entre muitas. Tentamos ir ao encontro das necessidades e sugestões dos nossos colaboradores, privilegiando, também, aquilo que consideramos ser mais importante em determinados momentos”, refere.

“A nível externo, podemos mencionar uma ação em larga escala que organizamos com alguns clientes há alguns anos e que tinha como foco a gama de embraia-gens. Nessa altura, foi promovida uma formação técnica em vários pontos do país e que permitiu levar informação útil a distribuidores e oficinas. No entanto, estas ações dependem sempre de uma ação concertada que une as necessidades e pedidos dos clientes e a informação relevante que temos disponível”, frisa.





LIQUI MOLY

4 passos para o recondicionamento perfeito de um usado

A LIQUI MOLY disponibiliza uma série de produtos que permitem colocar um veículo usado nas melhores condições, funcionando como um “seguro”. Saiba como prevenir e garantir um recondicionamento perfeito em quatro passos

Por: **Bruno Castanheira**

Em função da quilometragem e da idade do veículo, existem produtos que podem garantir um funcionamento correto dos principais componentes do automóvel. É difícil saber, em muitos casos, o histórico de um veículo ou a forma como foi “tratado” pelo proprietário anterior. Nesse caso, antes de começar a utilizá-lo após a compra, a LIQUI MOLY funciona como um “seguro”. Mas, do lado do stand de usados, estes passos também podem ser uma garantia de serviço de qualidade no ato da venda, evitando problemas de garantia.

REFRIGERAÇÃO

O sistema de refrigeração é fundamental para o bom funcionamento de vários componentes. Entre eles, a bomba de água. O Kühler Reiniger (Ref.º 2506), da LIQUI

MOLY, anuncia uma limpeza perfeita para evitar problemas em todo o circuito de refrigeração. Basta adicionar ao anticongelante, ligar a calefação, deixar o motor a trabalhar durante 10 a 30 minutos, drenar o anticongelante com o produto de limpeza, enxaguar com água corrente e adicionar anticongelante novo adequado.

ÓLEO

A melhor forma de fazer “reset” e assegurar que o motor volta à sua saúde e *performance* originais, prolongando a sua vida útil e um consumo mais eficiente de combustível e emissões, é fazer uma lavagem interna do motor. Para isso, basta adicionar o Motor Clean (Ref.º 1883) ao óleo e deixar o motor a trabalhar ao *ralenti* durante 10 a 15 minutos. Depois, é só retirar o óleo usado, que vai trazer todas as partículas,

lamas e sedimentos libertados pelo aditivo. Em seguida, deve fazer o enchimento com óleo novo, com a aprovação do fabricante do veículo, garantindo o melhor funcionamento do motor, adicionando o Cera Tec (Ref.º 3721) ao óleo novo, o que garante uma redução da fricção e desgaste do motor durante 50.000 km. Pode consultar o óleo certo no Guia de Óleos LIQUI MOLY.

COMBUSTÍVEL

Com a combustão, vão-se formando sedimentos no sistema de combustível que, ao longo do tempo, poderão provocar problemas no sistema de injeção, levando a reparações dispendiosas. Como tal, o Injection Reiniger (Ref.º 2522) deve ser usado em motores a gasolina e o Super Diesel Additive (Ref.º 2504) para os Diesel. Basta adicionar ao depósito de combustível a cada 2.000 km.

HABITÁCULO

O Klima Refresh (Ref.º 20000), da LIQUI MOLY, deixa um aroma a limpeza e a limão. Mas o mais importante é o que não se vê. Dentro do carro respiramos ar contaminado, fungos e bactérias. O Klima Refresh acaba com isso e garante uma limpeza e desinfecção de todo o sistema de climatização e do habitáculo, com uma aplicação muito simples e rápida (em apenas 10 minutos).



Este *kit* de produtos é o melhor aliado para um recondicionamento seguro de um veículo usado e garantir que tudo funciona na perfeição



CETRUS

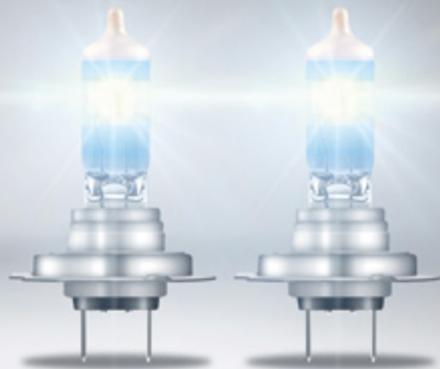
33 anos

TUDO PELA REPARAÇÃO AUTOMÓVEL.

Há mais de 30 anos a equipar as oficinas automóveis de norte a sul do país, a CETRUS é uma referência incontornável no setor da reparação automóvel.



WWW.CETRUS.PT



OSRAM

Duas é sempre melhor do que uma

A maioria dos condutores substitui apenas uma lâmpada partida ou fundida. Mas, tal como as meias e os sapatos, as luzes de farol devem ser substituídas em pares. A empresa especialista em iluminação explica porquê

Por: **Bruno Castanheira**

A substituição de apenas uma lâmpada com falha pode resultar numa luz de farol desequilibrada ou imprevisível, causando sérios riscos para quem vai ao volante e para os outros condutores. “O carro foi projetado para desempenhar melhor a sua missão quando as duas luzes estão a funcionar em equilíbrio. Só assim se obterá todas as vantagens das luzes de farol combinadas”, começa por explicar a OSRAM. Os profissionais do setor automóvel recomendam, por unanimidade, que componentes importantes sejam substituídos em pares, como é o caso de travões, para-choques, limpa para-brisas e, claro, luzes. “Afim, todos eles são submetidos às mesmas tensões durante igual período de tempo. Também é importante considerar o impacto ambiental”, alerta a OSRAM. Segundo diz, “não é apenas perigoso conduzir com luzes de farol desiguais. Se uma lâmpada fundir, a outra certamente fundirá em breve. E isso significa combustível e tempo para duas viagens à oficina para reparações, em vez de uma”.

Verifique e substitua

“Quando se trata das luzes do carro, infelizmente, a maioria dos condutores segue o princípio de ‘enquanto estiverem acesas,

não tenho de fazer nada’. A estrada fica mal iluminada quando uma lâmpada falha. E tal pode muito bem acontecer mais cedo do que o esperado”, refere a OSRAM. “Uma lâmpada não tem a mesma emissão de luz durante toda a sua vida útil. Em termos concretos, isto significa que as lâmpadas dos faróis produzem menos luz com o aumento da vida útil e, conseqüentemente, os perigos e obstáculos à noite podem ser vistos mais tarde”, acrescenta.

A substituição atempada das lâmpadas pode evitar este problema. “No entanto, uma estrada mal iluminada também pode ser o resultado de faróis sujos. Neste caso, é útil limpar os faróis regularmente se não houver um sistema de lavagem instalado”, reforça a especialista em iluminação. Como pode o condutor saber que está na altura de substituir as lâmpadas? Verificando regularmente o seu funcionamento e substituindo-as, se necessário.” afirma a OSRAM.

Qualidade é essencial

“Se for apenas substituída uma lâmpada, a nova será mais brilhante do que a lâmpada não substituída. Tal pode levar a faróis desequilibrados ou imprevisíveis. Um potencial risco para a segurança, quer para

si como condutor, pois a estrada não será iluminada adequadamente, como para condutores que se aproximam, uma vez que mais dificilmente veem o seu carro. Uma luz seriamente desequilibrada pode levá-lo a ser confundido com um motociclo, o que poderá trazer sérias conseqüências. Com duas lâmpadas novas e um rendimento luminoso total, o condutor garantirá uma visibilidade melhorada para si e para os outros”, enfatiza. Mais: “É, igualmente, aconselhável utilizar um produto de elevada qualidade de um fabricante de equipamento de origem, uma vez que estes produtos cumprem os mais elevados requisitos em termos de qualidade, vida útil e precisão de ajuste. A família ‘ORIGINAL’ da OSRAM preenche precisamente estes critérios a um preço atrativo”, revela. Uma luz ainda melhor pode ser obtida optando por lâmpadas de elevado desempenho. “A família NIGHT BREAKER pertence a esta última categoria. As lâmpadas de desempenho geram um feixe de luz mais longo e mais brilhante em comparação com os produtos *standard*. Isto permite que os condutores reconheçam situações perigosas mais cedo e melhor, ganhando um tempo de resposta valioso”, conclui a OSRAM.



PREMIUM PRIVATE BRAND



\\ A QUALIDADE ESTÁ NO NOSSO **ADN** \\



Cetrus

Eficiência energética

Especializada em equipamentos para reparação automóvel e indústria, a Cetrus dispõe de soluções que aumentam a eficiência energética. Como é o caso dos painéis endotérmicos, que estão a ser um sucesso entre os clientes que decidiram otimizar o aquecimento das suas cabines de pintura

Por: **Bruno Castanheira**

Com sede em Vila Nova de Famalicão, filial em Setúbal e operações em Angola, a Cetrus iniciou a sua atividade no verão de 1992, no seguimento de contactos de clientes da área automóvel com a empresa Surtec, especialista em cabines industriais para tratamento de superfícies. A grande procura por cabines de pintura para automóveis, no início dos anos 90, potenciou o nascimento da empresa. Com a importação da marca italiana NOVA VERTA, a Cetrus começou por comercializar apenas cabines de pintura. Mas, rapidamente, sentiu necessidade de aumentar a sua gama de produtos, apostando em elevadores para automóveis e bancos de reparação das marcas ACM (já extinta) e SPANESI.

Ao longo dos anos, a gama foi crescendo, contando, hoje, com mais de 30 representadas que permitem a instalação de oficinas “chave na mão”. Das quais a Cetrus destaca: ROTARY, SPACE, PIUSI, POWER SYSTEM, IMS, DRESTER, IRT, BOXO, FUTURE e ECOTECHNICS, além das referidas acima. Fruto da sua génese de cariz industrial, a empresa manteve sempre um *know-how* importante na área do projeto,

o que lhe permite apoiar os empresários na melhor escolha de *layout* oficial, assim como assessoria na obra.

Oferta variada

Especializada em equipamentos para reparação automóvel e indústria, a Cetrus dispõe de soluções que aumentam a eficiência energética. Como é o caso dos painéis endotérmicos, que estão a ser um sucesso entre os clientes que decidiram otimizar o aquecimento das suas cabines de pintura. Segundo Edmundo Costa, diretor de projeto e compras da Cetrus, os resultados falam por si: “Até 80% de poupança para cabines que utilizam gasóleo; até 60% de poupança para cabines a gás; aplicação possível em praticamente qualquer cabine de pintura; custo médio de pintura entre €4 a €5”. E caso existam painéis fotovoltaicos na oficina? “O custo pode ser, virtualmente, zero”, frisa Edmundo Costa. E vai mais longe: “Com tecnologia inovadora e altamente eficiente, esta solução está a transformar o setor”.

A tecnologia dos painéis endotérmicos é já conhecida há muito, mas os recentes avanços tecnológicos nos quadros de co-

mando, que permitiram uma melhor otimização da utilização, assim como o facto de muitas oficinas disporem já de painéis fotovoltaicos, maior consciência ambiental, mas, principalmente, uma cultura de otimização de custos, fez com que estes sistemas começassem a proliferar por todo o país.

Disponíveis em conjuntos de 8, 10, 14 ou 16, os painéis endotérmicos incluem na sua composição resistências de alta temperatura, inseridas numa estrutura de alumínio de elevada rigidez com rebordos chanfrados e guarda de proteção, elemento de aquecimento constituído por uma folha de alumínio pintada a epoxy branco, painel traseiro em chapa zincada e camada de isolamento de lã de rocha de alta densidade entre os dois painéis. Já o ecrã tátil de controlo, permite ativar diversas operações. A saber: painéis do lado esquerdo; painéis traseiros; painéis traseiros + painéis do lado esquerdo + painéis do lado direito; temperatura dos painéis durante a pintura; temperatura dos painéis durante a secagem; temporização da secagem; temporização de Flash Off; ativação do ventilador para extração de gases dos solventes.



Tal como os sapatos, é melhor substituir as luzes do automóvel em pares

Se está a dar o seu melhor, não pode fazer as coisas pela metade. O mesmo se aplica às luzes do seu automóvel. Uma vez que as luzes se degradam ao mesmo ritmo, se uma lâmpada se fundir, a outra não ficará muito atrás. Substituir apenas uma lâmpada avariada pode resultar num feixe de luz desequilibrado ou imprevisível. Por isso, substitua sempre aos pares para obter os melhores resultados.

Leve a sua experiência de condução para o próximo nível quando atualizar para uma solução de iluminação topo de gama da OSRAM para uma melhor visibilidade a toda a volta.

Lembre-se: se não é brilhante, não está correto.



Esteja pronto para a estrada

100 YEARS
OSRAM
AUTOMOTIVE



REPAIR

GoRepair

Aprender a fazer a diferença

A GoRepair, projeto da Romafe integrado na comunidade GoShop, aposta na formação prática e personalizada para fortalecer as oficinas de automóveis

Por: **Jorge Flores**

A GoRepair destaca-se no *after-market* automóvel independente ao oferecer soluções formativas ajustadas às reais necessidades das oficinas. Com uma abordagem prática e flexível, pretende apoiar os profissionais do setor na adaptação às novas exigências tecnológicas, evitando impor soluções que não tragam valor. Raul Santos, responsável da GoRepair, sublinha que o objetivo é garantir que as formações sejam úteis e pertinentes para as oficinas. "Pretendemos ser um apoio, ser um projeto que vá ao encontro do que as oficinas precisam e não 'obrigar' as oficinas a ter algo que, para elas, não seja uma valorização", explica. Para isso, são disponibilizados vários planos, desde formações pontuais até programas contínuos ao longo do ano, permitindo que cada oficina escolha as áreas que considera mais relevantes.

Sistema modular

A GoRepair oferece às oficinas aderentes da comunidade GoShop uma alternativa às tradicionais redes, através de um siste-

ma modular que inclui formação técnica e apoio técnico especializado. Estes serviços, subcontratados a parceiros com vasta experiência, garantem formações que vão desde o nível básico até ao mais avançado. Além disso, o módulo de apoio técnico disponibiliza suporte remoto, através de telefone ou *email*, para resolução de problemas de eletrónica, mecânica ou diagnóstico.

A evolução tecnológica do setor automóvel, impulsionada pela digitalização e eletrificação, tem aumentado as exigências de atualização técnica. Para dar resposta a este cenário, a GoRepair aposta em conteúdos formativos que acompanham estas transformações. "Tentamos oferecer serviços que realmente sejam de utilidade para as oficinas que irão usá-los", afirma Raul Santos, destacando o foco em áreas como eletrónica automóvel, veículos elétricos e híbridos.

Qualificação contínua

Mais do que formação, a GoRepair incentiva também as oficinas a investir em equipamentos modernos e *software* de gestão

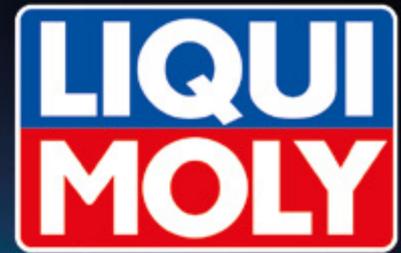
para otimizar o atendimento e o controlo de *stocks*. A atualização contínua e o acesso a informação técnica são estratégias cruciais para garantir a competitividade das oficinas no mercado atual.

Outro desafio do setor é a falta de profissionais qualificados, um problema que a GoRepair pretende mitigar ao promover oportunidades de formação para oficinas independentes e de menor dimensão. "Cada vez mais, vemos oficinas que não estão preparadas para a evolução do mercado automóvel e do parque circulante", alerta Raul Santos. A aposta na qualificação contínua e no sentido de comunidade é essencial para garantir que estas oficinas não desapareçam com o tempo.

Para o futuro, a GoRepair planeia reforçar ainda mais a formação interna na comunidade GoShop, apostando em recursos humanos qualificados da própria comunidade. "Pretendemos que a formação seja dada por nós, com pessoas experientes da comunidade GoShop, garantindo que as nossas ações formativas vão ao encontro do que os parceiros realmente necessitam", adianta Raul Santos.



Toda a informação sobre a mudança de óleo com LIQUI MOLY está disponível aqui: www.liqui-moly.to/mudanca-de-oleo



Precisa de uma mudança de óleo?

Vamos a isso!

Um desejo, uma marca: encontrar o óleo de motor certo não requer magia. Com a marca de lubrificantes mais popular da Alemanha, os parceiros da LIQUI MOLY oferecem a melhor qualidade fabricada na Alemanha e sabem exatamente o que o seu veículo precisa. Mude agora!



ABRAM ALAS. CHEGOU A NOVA FOTON TUNLAND G7.

**Performance**

motor Diesel com 1968 cm³, 163 cv e 390 Nm. Transmissão manual ou automática

**Ecrã de 10.25"**

com conexão smartphone e câmara de marcha-atrás

**Carga e reboque**

900 kg de capacidade de carga* e 3000 kg de capacidade de reboque*

**Faróis LED**

com sensores de luz e sistema "follow me home"

**Tração 4X4**

com Bloqueio Diferencial Mecânico e Controlo de Assistência em Subida (HAC) e Descida (DAC)

**Câmara 360°**

com sensores dianteiros e traseiros

Saiba mais aqui
foton-portugal.pt



*Valores válidos para a versão com transmissão manual.

Consumo de combustível: 7,8 a 12,2 l/100; Emissões de CO₂: 200 a 290 g/km.

Os valores de consumo de combustível e emissões baseiam-se em dados de ciclo combinado WLTP.

Os consumos e emissões obtidos em condições reais variam consoante o comportamento de condução e outros fatores externos.