



CHECK-UP^{media}

AFTERMARKET AUTOMÓVEL



Direção europeia

Bruxelas aponta caminho da transparência do pós-venda



«Podes contar
com eles –
a qualquer
momento!»

Mewa.
Panos de limpeza
com serviço completo.

Descubra mais agora em mewa.pt/servicocompleto



SUMÁRIO

Nova regulamentação europeia

A extensão do MVBBER (Motor Vehicle Block Exemption Regulation) até 2028 oferece oportunidades reais aos operadores do *aftermarket* 4

Entrevista

Joaquim Candeias, presidente da DPAI, destaca o papel da FIGIEFA e da ACAP na defesa do pós-venda independente e sublinha a crescente atenção europeia ao ramo automóvel 6

Atualidade

As alterações regulamentares em Bruxelas estão a redefinir as regras de um setor historicamente marcado pela diversidade de operadores e pela liberdade de escolha do consumidor 12

Empresas

LIQUI MOLY	16
AD	18
Exide	20
Zeta-Erre	22
OSRAM Automóvel	24
Sparkes & Sparkes	26
GoShop	28
Leasys	30

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: ©doble-d/iStock.com



Europa debaixo do capot

Diz-se que a concorrência é boa para o consumidor. E é. Mas só quando não é esmagada por forças maiores, embalada em plataformas fechadas ou escondida sob *firewalls* com selo de fabricante. No pós-venda automóvel, o verdadeiro motor da economia europeia não está apenas nas mãos sujas de óleo: está, também, na máquina reguladora de Bruxelas — uma mão que, felizmente, ainda sabe usar a chave ideal para abrir os *capots* certos.

Vejamos o *aftermarket* automóvel. Não é tema que aqueça debates de café, nem rende *trending topics*, mas mexe com milhões: de empregos, de peças, de quilómetros, de euros. Mais do que isso. Mexe com escolhas. Do condutor que decide onde reparar o carro ao mecânico que precisa de aceder aos dados do veículo, passando pela PME que sobrevive no mercado por saber dar respostas informadas, rápidas, eficazes e, claro está, honestas.

O grande chapéu de Bruxelas, que tantos gostam de desdenhar, atualmente é o que assegura que essa liberdade ainda existe. O MVBBER (regulamento com nome de detergente industrial) é, na prática, o escudo invisível que impede que os gigantes do setor fechem as portas aos independentes. Sem ele (Motor Vehicle Block Exemption Regulation), os dados ficariam trancados, a reparação seria uma espécie de clube privado e o mercado livre passaria a ser uma simples miragem. Mais do que uma questão técnica ou jurídica, esta é uma questão política no sentido nobre da palavra: proteger o espaço de todos num mercado que, se deixado ao sabor da maré, tenderia a concentrar-se nos mais fortes.

A ironia está em que é precisamente Bruxelas — tantas vezes acusada de tecnocrática — que insiste em garantir que o consumidor europeu pode continuar a escolher e que o mecânico de bairro tem, pelo menos, as ferramentas para não ser “engolido” por um algoritmo corporativo. 2028 parece longe, mas num mundo que anda de aceleração em aceleração, é já ali. Até lá, é aconselhável que o setor afine os travões, carregue baterias e continue a fazer pressão — saudável — para que o próximo regulamento não venha tarde, nem seja curto de vistas.

Num tempo em que se ergueram novos muros e se desfizeram velhos consensos, há algo de quase romântico nesta Europa, que, em vez de fechar portas, insiste em abrir manuais técnicos. Pode não dar manchetes, mas dá futuro. E, às vezes, basta isso.

Jorge Flores

jorgeflores@checkupmedia.com



Conquistas da nova regulamentação europeia para o setor



A extensão do MVBÉR até 2028 e as novas diretrizes europeias oferecem oportunidades reais aos *players* do *aftermarket* automóvel. Eis as 7 principais



Acesso garantido a dados e ferramentas

As novas diretrizes reforçam o direito das empresas independentes ao acesso não discriminatório a dados técnicos, ferramentas e equipamentos. Tal permite a oficinas e distribuidores operar em igualdade face aos fabricantes, diagnosticando e reparando veículos com tecnologia moderna de forma segura e eficaz



Concorrência protegida até 2028

A prorrogação do MVBÉR assegura que, pelo menos até 2028, os operadores independentes continuem protegidos contra práticas anticoncorrenciais. O enquadramento legal europeu reconhece a importância do setor no equilíbrio do mercado e impede a criação de monopólios à volta dos construtores de automóveis



Formação como fator-chave

O regulamento valoriza o acesso à formação técnica como um direito essencial dos prestadores de serviços. O que abre caminho para uma maior profissionalização do setor e incentiva os fabricantes a disponibilizar conteúdos formativos atualizados, elevando a qualidade e a competitividade dos operadores independentes



Alinhamento com transição digital

Ao reconhecer o papel central dos dados, *softwares* e interfaces, a nova regulamentação aproxima o setor independente da era digital. As empresas que investirem em tecnologia e qualificação digital terão mais condições para competir num mercado cada vez mais conectado, seguro e orientado por *software*



Oportunidades na economia circular

A reparação, reutilização e remanufatura ganham espaço como práticas valorizadas na estratégia ambiental da UE. Tal favorece empresas que apostam em peças usadas ou reconcondicionadas e que contribuem para prolongar o ciclo de vida dos veículos, com benefícios económicos e ambientais



Transparência nas relações com fabricantes

As diretrizes atualizadas promovem maior clareza na forma como os fabricantes devem partilhar informações e recursos. Reduzem-se, assim, os riscos de discriminação e tornam-se mais previsíveis as regras do jogo, essencial para planejar investimentos e estratégias de crescimento



Reforço da voz política do setor

A regulamentação europeia passa a reconhecer, de forma mais evidente, o papel do *aftermarket* automóvel como pilar da mobilidade. Este reconhecimento político cria espaço para maior influência institucional em futuras decisões legislativas, abrindo caminho a uma representação mais forte e coesa em Bruxelas



Joaquim Candeias

“Instituições europeias estão cada vez mais despertas para o *aftermarket* automóvel independente”

Presidente da DPAI destaca o papel da FIGIEFA e da ACAP na defesa do *aftermarket* independente e sublinha a crescente atenção europeia ao setor automóvel

Por: **Jorge Flores** Fotos: **Estelle Valente**





Com otimismo fundamentado e foco na cooperação europeia, Joaquim Candeias, presidente da DPAI (Divisão do Pós-venda Automóvel Independente) da ACAP, partilha a sua visão sobre o presente e o futuro do *aftermarket* automóvel independente. A entrevista decorre no seguimento da prorrogação do MVBER (Regulamento de Isenção por Categoria para o Setor Automóvel) até 2028 — decisão que considera uma vitória não apenas para o setor, mas, sobretudo, para o consumidor final.

Ao longo da entrevista dada ao Check-up, o responsável salienta a importância de garantir o acesso equitativo aos dados dos veículos e a necessidade de legislação atualizada que acompanhe a evolução tecnológica do setor. Refere ainda a forma como a digitalização, a cibersegurança e o direito à reparação têm conquistado centralidade nos debates europeus, sublinhando o papel ativo da FIGIEFA na representação dos interesses das PME e dos grandes grupos internacionais de compras (ITG).

Com o Parlamento Europeu cada vez mais atento às especificidades do *aftermarket*, Joaquim Candeias acredita que estão a ser criadas condições para um setor mais justo, competitivo e orientado para o consumidor. Destaca, também, a colaboração com entidades como a AF-CAR e a importância de um envolvimento coordenado entre associações nacionais e europeias.

Para si, importante é ainda reforçar o valor da união entre empresas e associações, lembrando que a defesa de um mercado livre e informado depende da mobilização de todos. Para o presidente

da DPAI, o *aftermarket* independente continua a demonstrar a sua capacidade de adaptação, sustentabilidade e inovação — valores que, acredita, serão decisivos para o futuro do setor.

Quais são, na sua perspetiva, os principais desafios que o *aftermarket* automóvel enfrentará até 2028, no contexto da prorrogação do MVBER?

O desafio é demonstrar que o acesso ao veículo desde o quilómetro zero deve ser uma opção de escolha do proprietário. O proprietário não deve estar obrigado a fidelizações de garantias ou de outros produtos que minimizam a escolha do consumidor final.

Como avalia o papel dos grupos internacionais de compras dentro da FIGIEFA e de que forma esta representatividade alterou a dinâmica interna da associação?

Os grupos internacionais de compras (ITG) são *players* extremamente importantes dentro do *aftermarket* independente, uma vez que representam a maioria de todos os *players*. A vinda dos ITG para a FIGIEFA trouxe mais representatividade à própria FIGIEFA e, também, apoio financeiro que contribui para a continuidade da associação.

Considera que a atual versão do MVBER responde de forma eficaz às novas exigências tecnológicas do setor, nomeadamente no acesso aos dados dos veículos?

Os veículos atuais são tecnologicamente bastante evoluídos. Por esse motivo, qualquer legislação que seja criada tem de ser revista com bastante periodicidade. É possível que, neste momento, o MVBER, não consiga cobrir toda a evolu-

ção destes últimos anos.

A digitalização e a cibersegurança são temas centrais no debate europeu. O que está em causa para os operadores independentes se não houver um acesso justo e equitativo aos dados?

Isso não vai acontecer. O Parlamento Europeu está perfeitamente elucidado de que todos devem ter os mesmos valores e que toda a legislação é sempre em prol do consumidor final. A opção de escolha faz parte dos benefícios do consumidor final.

Qual tem sido a resposta das instituições europeias às propostas e preocupações apresentadas pela FIGIEFA? Sente que há sensibilidade política para as especificidades do setor?

As instituições europeias estão cada vez mais despertas para o *aftermarket* independente e, isso, é importante para criar condições e soluções iguais para todos os operadores.

A FIGIEFA tem defendido um maior envolvimento do Parlamento Europeu na avaliação do MVBER. Que vantagens resultariam de uma participação mais ativa das organizações?

A participação é q.b. O *dossier* tem sido defendido adequadamente. O que falta é divulgação e promoção eficaz nos mercados para que a informação possa chegar a quem dela possa beneficiar, neste caso, o consumidor final. Se existir uma participação mais ativa das organizações, existe concorrência e evita-se a criação de um monopólio.

Em que medida o prolongamento do MVBER até 2028 representa uma vitória

“As instituições europeias estão cada vez mais despertas para o *aftermarket* independente e, isso, é importante para criar condições e soluções iguais para todos os operadores”

“ Gostava que houvesse mais participação. Considero-me um pioneiro. Tenho tentado incentivar, cada vez mais, a envolvimento de empresas dentro da associação, neste caso a ACAP, mas as outras também são extremamente importantes ”





para o setor e o que pode ser feito nos próximos anos para assegurar a sua renovação futura?

A vitória não é para o setor, mas sim para o consumidor final. O que pode ser feito é haver uma divulgação massiva, a todos os níveis, para que o conhecimento de quem utiliza um automóvel seja, de facto, efetivo e permita saber o que pode ser feito mediante a lei em vigor.

A integração vertical dos construtores de automóveis em áreas tradicionalmente ocupadas pelos independentes tem sido motivo de alerta. Que riscos concretos esta tendência representa?

Creio que nenhuns. Traz vantagens ao setor porque vai obrigar à sua evolução e profissionalização, fazendo a diferença e garantindo a continuidade do negócio.



“ O aftermarket é uma área extremamente flexível e tem demonstrado, ao longo dos anos, que estará desperto e disponível para a sustentabilidade e para a evolução própria destas necessidades ”

A FIGIEFA sublinha o papel das PME como espinha dorsal do aftermarket. Que medidas específicas têm sido defendidas para proteger estas empresas?

A FIGIEFA tem imensos *dossiers* na defesa do consumidor final que pode utilizar no aftermarket independente, que é, maioritariamente, constituído por PME. Portanto, ao defender o setor, defende de imediato as Pequenas e Médias Empresas, que são a grande maioria do setor.

Como vê a evolução do conceito de “direito à reparação” na Europa e que barreiras ainda persistem à sua plena implementação?

Vejo com “bons olhos” esse conceito. As barreiras são a desinformação, que cria condições para outros agentes limitarem a implementação adequada desta diretiva.

A cooperação com entidades como a AF-CAR tem sido uma aposta estratégica. Que resultados concretos têm sido alcançados através destas coligações?

É difícil de mencionar concretamente os resultados, mas eles são, de facto, evidentes, porque tornam todos os *lobbies* bastante mais envolventes, porque tem mais

entidades a “gravitar” e a força é muitíssimo maior.

A codificação de peças e a proteção por direitos de design industrial são temas sensíveis. Como garantir um equilíbrio entre inovação e liberdade de reparação?

O design industrial já está implementado em praticamente toda a Europa, incluindo Portugal. Garante um equilíbrio entre o próprio fabricante e os direitos do autor para reposições e reparações posteriores.

Qual a sua visão sobre a sustentabilidade no aftermarket? Considera que a reutilização e a reparação têm sido devidamente integradas nas políticas europeias?

O aftermarket é uma área extremamente flexível e tem demonstrado, ao longo dos anos, que estará desperto e disponível para a sustentabilidade e para a evolução própria destas necessidades. Relativamente à reutilização e reparação das peças, as mesmas devem ser legisladas adequadamente, assegurando que os fabricantes iniciais não são postos em causa e garantindo que o produto se mantém sempre com a marca original de fabrico.

Que papel espera que a DPAI/ACAP e outras associações nacionais desempenhem na articulação com a FIGIEFA e na defesa ativa do setor em Bruxelas?

Apenas a DPAI/ACAP é afiliada da FIGIEFA em Portugal. Não quer dizer que não exista disponibilidade das outras entidades de defender os mesmos *dossiers* e os mesmos *lobbies* do qual a ACAP está envolvida. Por isso, é bem-vindo ter um setor minimamente unido.

Por fim, que mensagem gostaria de deixar às empresas do aftermarket português sobre a importância do envolvimento ativo nas questões regulatórias europeias?

Gostava que houvesse mais participação. Considero-me um pioneiro. Tenho tentado incentivar, cada vez mais, a participação de empresas dentro da associação, neste caso a ACAP, mas as outras também são extremamente importantes. Peço é que, de facto, não fiquem sozinhos, porque em grupo conseguem, garantidamente, resolver os problemas de todos e tornar o setor cada vez mais apetecível para toda a gente.





MVBER

Futuro do *aftermarket* automóvel joga-se em Bruxelas

A prorrogação do MVBER até 2028 salvaguarda a concorrência no *aftermarket*, mas a digitalização dos veículos exige uma resposta determinada

Por: Jorge Flores

O *aftermarket* automóvel europeu enfrenta uma encruzilhada estratégica. A evolução tecnológica dos veículos, a digitalização crescente dos serviços e as alterações regulamentares em Bruxelas estão a redefinir as regras de um setor historicamente marcado pela diversidade de operadores e pela liberdade de escolha do consumidor.

A renovação do Regulamento de Isenção por Categorias no Setor Automóvel (MVBER), que se estende, agora, até maio de 2028, representa uma vitória temporária para os operadores independentes, ao preservar os princípios fundamentais da concorrência. No entanto, este prolongamento não dissipa as incertezas: a convergência entre *software*, dados e conectividade coloca novos obstáculos à prática da reparação e manutenção por entidades externas aos construtores.

Dados para todos

Mas voltemos um pouco atrás na história. O MVBER foi criado para garantir que os prestadores de serviços independentes pudessem aceder a peças, ferramentas e informações técnicas em condições não discriminatórias, assegurando, assim, um equilíbrio no mercado de pós-venda automóvel. A sua extensão por mais cinco anos é, por isso, essencial para manter um ambiente concorrencial saudável. Contudo, esta prorrogação exige acompanhamento constante, uma vez que a transição digital do setor introduz desafios que o regulamento, tal como renovado, apenas começa a laborar.

As alterações mais relevantes introduzidas nas Diretrizes Suplementares do MVBER apontam justamente nesse sentido. Passa a ser re-



“ O MVBER foi criado para garantir que os operadores independentes pudessem aceder a peças, ferramentas e informações técnicas em condições não discriminatórias, assegurando um equilíbrio no mercado de pós-venda ”

conhecida, de forma mais explícita, a importância do acesso a dados, ferramentas e formação enquanto elementos essenciais à prestação de serviços de reparação e manutenção. Estes recursos devem estar disponíveis para todos os operadores de forma equitativa, sem discriminações, ainda que salvaguardando questões legítimas de cibersegurança e proteção de dados.

Este é, aliás, um dos pontos mais sensíveis da nova realidade do *aftermarket*: o acesso a dados dos veículos. A crescente digitalização transforma o automóvel num dispositivo móvel altamente conectado, gerador contínuo de dados técnicos e de utilização. A quem pertencem esses dados? Quem pode aceder a eles? E em que condições?

Inclusão tecnológica

O controlo exclusivo dos dados pelos fabricantes ameaça limitar a atuação de oficinas independentes, distribuidores de peças e até redes multimarca. Sem acesso a essa informação, torna-se impossível diagnosticar, reparar ou programar siste-

mas modernos de forma eficaz e segura. O risco de exclusão tecnológica é real – e com ele, o risco de criação de monopólios de facto em torno dos construtores.

A legislação europeia da concorrência, nomeadamente o Artigo 102.º do Tratado sobre o Funcionamento da União Europeia, prevê sanções para situações de abuso de posição dominante. No entanto, a aplicação prática deste princípio exige tempo, provas e, frequentemente, recursos que muitos operadores não têm. Daí a necessidade de regulamentos preventivos e claros que assegurem, à partida, a partilha justa dos dados e o acesso às funções críticas dos veículos.

Acresce que a definição do que são “entradas essenciais” – dados, interfaces, equipamentos – continua em debate e o risco de interpretações restritivas é elevado. A utilização de argumentos como a cibersegurança ou a proteção da propriedade intelectual, não pode servir de escudo para práticas anticoncorrenciais. O equilíbrio entre proteção tecnológica e abertura do mercado é delicado, mas essencial para garantir uma concorrência leal.

Integração vertical

Outro vetor que pressiona o *aftermarket* é a integração vertical por parte dos fabricantes. Multiplicam-se os casos de construtores que desenvolvem plataformas próprias de venda de peças, criam redes de oficinas autorizadas com contratos cada vez mais exigentes e expandem o controlo sobre a cadeia de valor do pós-venda. Este movimento não é ilegítimo, de todo, mas levanta preocupações quanto à liberdade de entrada e operação de entidades independentes, sobretudo pequenas e médias empresas.

Estas PME, que constituem a esmagadora maioria do tecido empresarial do *aftermarket* europeu, enfrentam dificuldades acrescidas neste novo paradigma. Têm menos capacidade para investir em tecnologias de diagnóstico, formação especializada e canais digitais de venda. Dependem de regras claras e de uma aplicação eficaz da legislação para não serem marginalizadas num mercado cada vez mais dominado por grandes estruturas, sejam fabricantes ou grupos internacionais de compras.

A importância da representação institucional em Bruxelas ganha, neste contexto, uma nova dimensão. As decisões que afetam o setor são, hoje, tomadas, em larga medida, no âmbito da União Europeia. A capacidade de influência junto da Comissão Europeia, do Parlamento Europeu e das agências reguladoras é determinante para garantir que os interesses do setor independente são considerados nas futuras propostas legislativas.

Temas como o direito à reparação, a neutralidade tecnológica e o acesso equitativo a dados e funções essenciais dos veículos estão no centro das discussões. A defesa destes princípios não é apenas uma questão de justiça económica, mas, também, de sustentabilidade e de proteção do consumidor. A concorrência promove melhores preços, maior qualidade

de serviço e superior variedade de escolhas para o cidadão comum.

Competitivo e plural

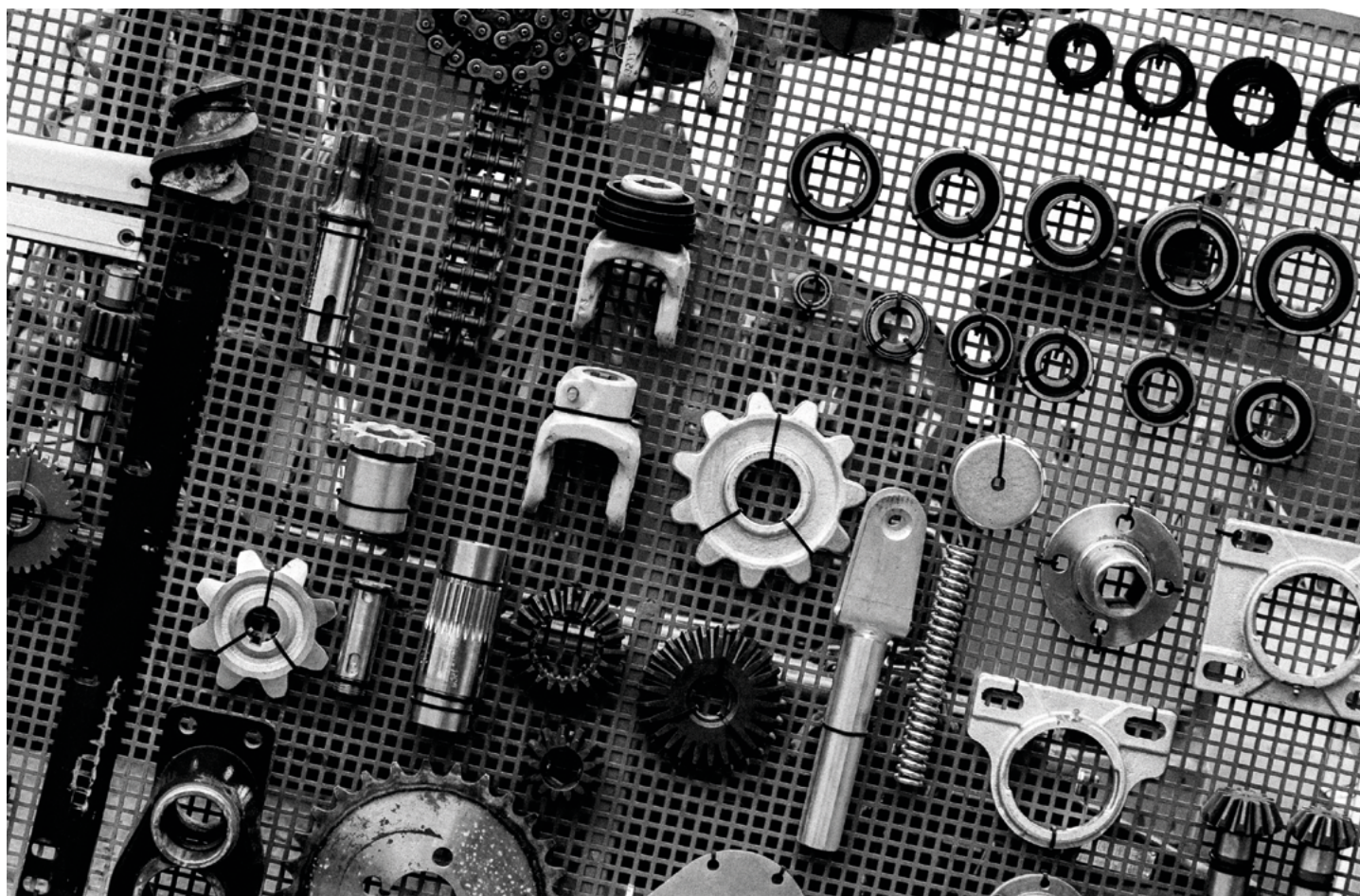
No plano ambiental, o *aftermarket* tem, igualmente, um papel relevante a desempenhar. A reparação e reutilização de peças são práticas alinhadas com os objetivos do Pacto Ecológico Europeu e a economia circular pode encontrar neste setor um aliado estratégico. No entanto, para que isso aconteça, é necessário remover entraves legais à utilização de peças reutilizadas, sobretudo quando estas se encontram protegidas por direitos de *design* industrial.

A nível nacional e europeu, o setor começa a posicionar-se de forma mais proativa, com iniciativas que procuram reforçar a voz coletiva dos operadores independentes

e antecipar mudanças regulatórias. A preparação para o pós-2028 já está em curso. A próxima revisão do MVBET deverá refletir de forma ainda mais clara as exigências da era digital, nomeadamente através da integração de normas específicas sobre *software*, interfaces de comunicação e cibersegurança aplicada à manutenção.

Por tudo isto, pode dizer-se com alguma margem de segurança, que o futuro do *aftermarket* europeu não se joga apenas nos centros de reparação ou nos armazéns logísticos. Joga-se, sobretudo, nas decisões políticas e regulamentares, que estão a ser discutidas em Bruxelas. A vigilância ativa, o trabalho técnico qualificado e a união estratégica dos operadores serão determinantes para garantir que este setor permanece competitivo, plural e ao serviço do consumidor.

“ O futuro do *aftermarket* europeu não se joga apenas nos centros de reparação ou nos armazéns logísticos. Joga-se, sobretudo, nas decisões políticas e regulamentares, que estão a ser discutidas em Bruxelas ”





— LIQUI MOLY —

Quer evitar avarias dispendiosas?

Filtro de partículas, catalisador e AdBlue exigem manutenção preventiva. A LIQUI MOLY apresenta soluções simples e eficazes que evitam dissabores

Por: **Jorge Flores**

As normas antipoluição tornaram os automóveis mais complexos, introduzindo novos sistemas que, sem manutenção regular, podem originar reparações dispendiosas. Entre os componentes mais sensíveis, estão o filtro de partículas, o catalisador e o sistema de AdBlue. A LIQUI MOLY disponibiliza soluções específicas para “proteger estes sistemas e evitar surpresas desagradáveis”, avança a empresa alemã.

Filtro de Partículas Diesel

Presente na maioria dos veículos Diesel em circulação, este filtro é dos mais caros e dos menos cuidados. A fuligem, resultante, sobretudo, de percursos urbanos curtos e tráfego intenso, acumula-se facilmente e pode entupir o sistema. Para evitar este problema, a LIQUI MOLY recomenda o Protetor do Filtro de Partículas Diesel (Ref.º 2146). De aplicação simples — diretamente no depósito de combustível — este aditivo deve ser usado a cada 2.000 km. A embalagem de 250 ml é suficiente para 50 a 70 litros de gasóleo e é “compatível com todos os veículos equipados



Problemas no sistema AdBlue devido à formação de resíduos. Protetor do Filtro de Partículas Diesel: “o aditivo para os aditivos”

com filtro de partículas Diesel, exceto os que utilizam sistema de aditivo próprio, como alguns modelos Citroën e Peugeot”, explica a LIQUI MOLY.

Catalisador

Com o tempo, o catalisador acumula resíduos que afetam o desempenho do motor e aumentam as emissões. Para contrariar esse efeito, a LIQUI MOLY propõe o Limpa Catalisador (Ref.º 7110), aditivo de

ação progressiva que limpa o sistema durante 2.000 km. “Adiciona-se, diretamente, ao depósito de gasolina, impedindo a obstrução do catalisador e limpando, também, o sistema de injeção e a câmara de combustão”, refere. “O melhorador de combustão que integra a fórmula atua de imediato, reduzindo emissões e otimizando a eficiência energética do motor”, sublinha.

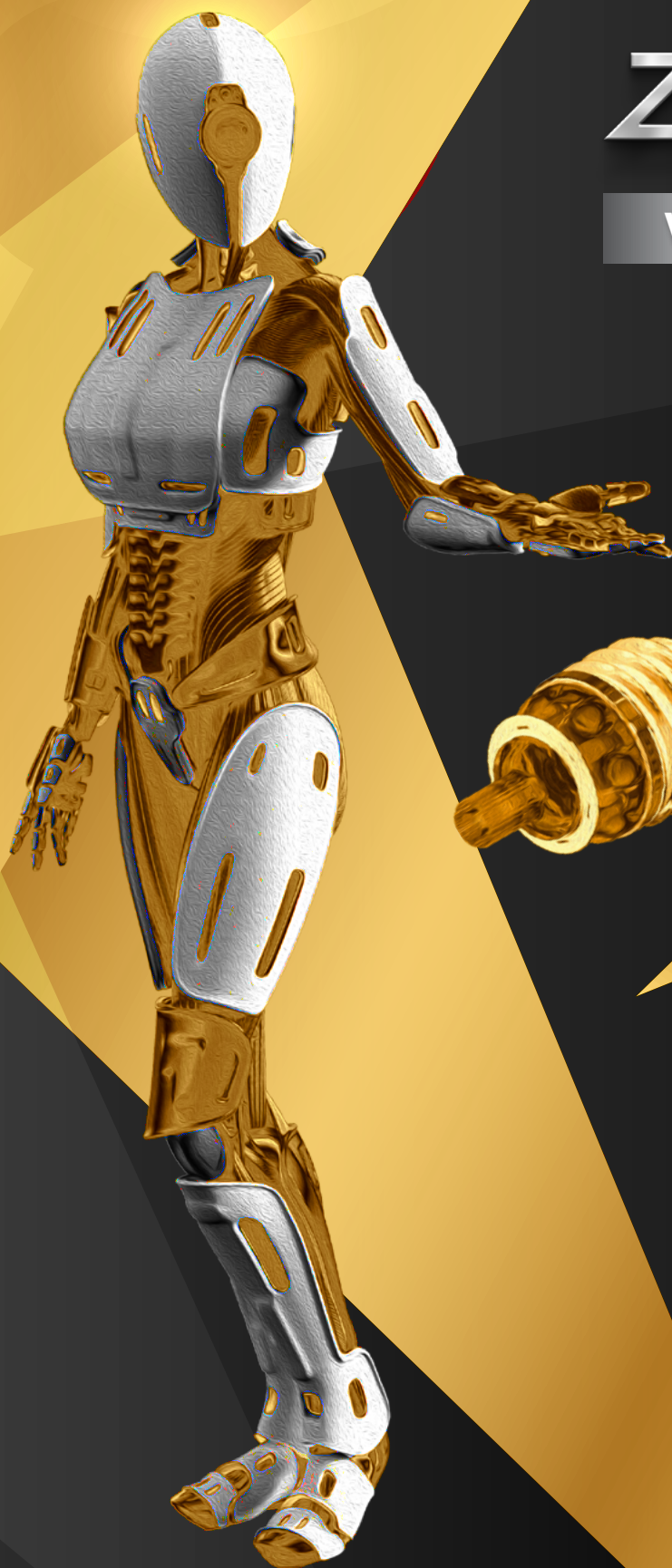
AdBlue

Indispensável para cumprir os limites de emissões de óxidos de azoto (NOx), o sistema de AdBlue pode sofrer danos graves devido à cristalização. “O novo Aditivo Anti-Cristalização AdBlue (Ref.º 21838) evita a formação de resíduos nos tubos e nas válvulas doseadoras, mantendo o sistema limpo”, garante a LIQUI MOLY. A sua ação “reduz a tensão superficial no fluido, impedindo a formação de gotas e, por consequência, de cristais de ureia”, diz. Deve ser adicionado ao depósito de AdBlue na proporção de 1:400 — ou seja, 25 ml para cada 10 litros de AdBlue — sempre que se procede ao abastecimento.



ZETA-ERRE

WWW.FILOUREM.COM





—AD—

Premium Private Brand

A AD dispõe de uma gama completa de componentes que promete o melhor desempenho e fiabilidade para a maioria do parque automóvel nacional. O consumidor só tem de soletrar as primeira e quarta letras do alfabeto

Por: **Bruno Castanheira**

A AD, que tem no *slogan Premium Private Brand* uma das suas assinaturas (sendo a outra “A qualidade está no nosso ADN”), é a marca exclusiva da AD Parts, grupo líder na distribuição de peças para o *aftermarket* automóvel na Península Ibérica. Esta marca profissional, que afirma dispor de produtos de elevada qualidade e máxima fiabilidade, é distribuída, em exclusivo, pelos parceiros e oficinas AD estrategicamente localizados em Portugal e Espanha.

A AD dispõe de uma gama completa de componentes que anuncia o melhor desempenho e fiabilidade para a maioria do parque automóvel nacional. Esta marca *premium* conta com uma vasta oferta de produtos de elevada qualidade. “Entre os principais, estão os lubrificantes, que garantem a melhor proteção e elevado desempenho do motor, as baterias, conhecidas pela sua durabilidade, os filtros, que asseguram uma filtração eficiente, e os anticongelantes/refrigerantes, que protegem o motor nas temperaturas extremas, tanto mais baixas como mais altas. A AD inclui ainda lâm-

padas e escovas limpa para-brisas no seu portefólio de produtos”, explica Flávio Menino, diretor de *marketing* e comunicação do Grupo Autozîtânia, sócio da AD Parts e com exclusividade da marca AD em Portugal.

Escolha do consumidor

Para escolher que produtos deseja ver aplicados no seu automóvel, dentro daquilo que é mais usual o condutor selecionar (artigos não técnicos), o consumidor só tem de soletrar as primeira e quarta letras do alfabeto. E nem precisa de levantar a voz. Caso necessite de anticongelantes ou líquidos de refrigeração, a AD dispõe de uma vasta gama de anticongelantes - orgânicos, inorgânicos e concentrados para diluição - em diferentes concentrações e embalagens. “Os anticongelantes AD cumprem as normas mais rigorosas de acordo com as especificações dos principais fabricantes de automóveis”, assegura Flávio Menino. Já no caso das baterias, a oferta completa pretende satisfazer todas as necessidades. Para que a carga nunca se perca. “As baterias AD são concebidas para fornecer potência

e elevada fiabilidade, com menos corrosão e mais eficiência, oferecendo, assim, maior durabilidade”, revela o diretor de *marketing* e comunicação do Grupo Autozîtânia.

Quanto às escovas limpa para-brisas AD, de qualidade *premium*, “proporcionam máxima visibilidade e maior durabilidade na sua utilização”, enfatiza o nosso interlocutor. E sustenta a sua afirmação: “A gama de escovas limpa-vidros, sem metanol, inclui a utilização de isopropanol, um composto amplamente usado na limpeza de lentes fotográficas e contactos de dispositivos eletrónicos, que não deixa marcas e evapora rapidamente”.

Mas a gama da AD não se fica por aqui. Agora num plano, digamos, mais técnico, “a AD dispõe ainda de complementos para pintura (vernizes; endurecedores; aparelhos; solventes), componentes de fricção automóvel (pastilhas de travão; discos de travão; kits de tambor de travão; fluidos de travão), massas lubrificantes de sabão de lítio e outros (pasta lava mãos e água destilada, por exemplo)”, conclui Flávio Menino.

Preparando-o para a estrada desde 1925

Como líderes em iluminação automóvel, já vimos de tudo. Longos trajetos e noites tardias. Viagens de carro e deslocações para a escola. Deslocações na cidade e aventuras fora de estrada. Em duas rodas e dezoito. Em todas as viagens, estivemos presentes, ajudando-o a navegar por essas voltas e reviravoltas inesperadas com uma visão brilhante e produtos de qualidade para o cuidado e equipamento automóvel. Muita coisa mudou desde que criámos a primeira lâmpada para farol de duplo filamento do mundo - mas uma coisa não mudou: o nosso empenho em garantir que está pronto para a estrada - independentemente do que o espera.

**Um brinde a mais
100 anos de condução
segura em conjunto.**

100 YEARS
OSRAM
AUTOMOTIVE

Continua...



osram.pt/am



Exide

Sustentabilidade de ouro

Com 135 anos de experiência, a Exide Technologies tem estado na vanguarda do desenvolvimento e comercialização de soluções inovadoras de baterias a nível mundial. Os seus padrões exemplares em matéria de sustentabilidade valeram-lhe a classificação de ouro da EcoVadis para 2025

Por: **Bruno Castanheira**

A Exide Technologies, fornecedora líder de soluções inovadoras e sustentáveis de armazenamento de baterias para aplicações automóveis e industriais, recebeu a classificação de ouro da EcoVadis para 2025 devido ao seu compromisso com padrões exemplares de sustentabilidade. Com 135 anos de experiência, o grupo tem estado na vanguarda do desenvolvimento e comercialização de soluções inovadoras de baterias a nível mundial.

A vasta gama de soluções de chumbo-ácido e iões de lítio da Exide Technologies serve várias aplicações, incluindo baterias de 12V para veículos de combustão e elétricos, baterias de tração para manuseamento de materiais e robótica, baterias estacionárias para sistemas de energia ininterrupta, telecomunicações, armazenamento de energia à frente e atrás do contador e baterias de propulsão para submarinos.

Futuro mais verde

A estratégia de sustentabilidade da Exide Technologies gira em torno de pilares

ambientais, sociais e de governação. A empresa define objetivos mensuráveis, realiza uma análise de dupla materialidade e alinha os objetivos com os padrões globais para uma economia circular profunda e uma gestão sustentável do ciclo de vida do produto. No final de 2023, a empresa realizou uma Avaliação de Materialidade para determinar o âmbito das suas obrigações de comunicação ao abrigo da Diretiva de Comunicação de Sustentabilidade Corporativa (CSRD). A avaliação seguiu os princípios de dupla materialidade definidos no CSRD e nas Normas Europeias de Relatórios de Sustentabilidade (ESRS).

A análise identificou 25 tópicos ESG como materiais para a Exide Technologies. A lista detalhada destes tópicos materiais e a sua integração nos pilares estratégicos é apresentada no (2024) que a empresa publicou, evidenciando os aspetos fundamentais da sua abordagem e delineando os planos futuros. A Exide Technologies afirma estar a dinamizar

um novo mundo com os seus produtos. “Sabemos que o nosso trabalho pode afetar muito o ambiente e as pessoas que nos rodeiam”, afirma. “Por isso”, diz, “concentramo-nos em ser responsáveis nas nossas operações, especialmente quando se trata de pessoas e ambiente. Este compromisso impulsiona-nos a adotar práticas sustentáveis baseadas em três pilares principais, que abrangem sete subpilares”.

Stefan Stübing, CEO e presidente da Exide Technologies, destaca a distinção recentemente obtida: “Receber a classificação de ouro da EcoVadis, o maior e mais fiável fornecedor mundial de classificações de sustentabilidade empresarial, sublinha a dedicação da nossa empresa em manter elevados padrões como parceiro de negócio”. E vai mais longe: “Este reconhecimento motiva-nos a avançar ainda mais nas nossas iniciativas em matéria de sustentabilidade. Apresentamos as nossas sinceras felicitações a todos os que contribuíram para esta conquista”.



**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 Automotive.

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

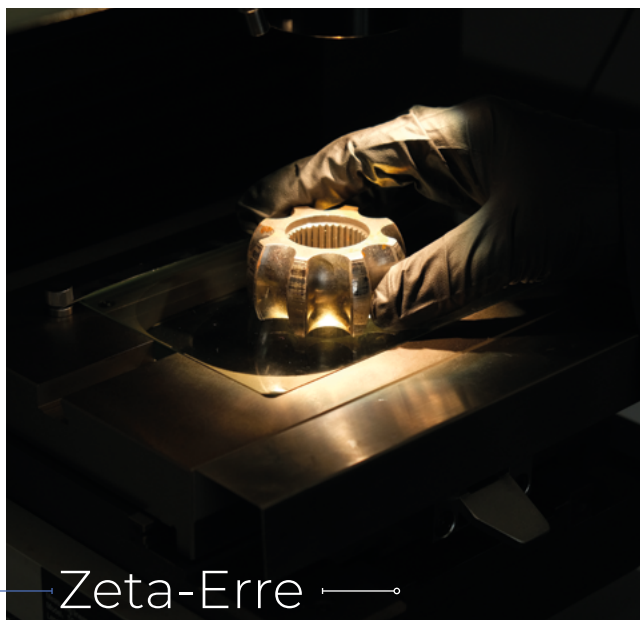
Com uma ampla gama de produtos e serviços, O Club GoShop atende às necessidades de todos os seus clientes em todo o país, desde grandes empresas a proprietários de carros individuais (através dos nossos parceiros).



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.





Zeta-Erre

Transmissão de confiança

Especializada quer na produção (*outsourcing*) de componentes de substituição para veios de transmissão quer na montagem desses “órgãos” mecânicos, a Zeta-Erre é, desde fevereiro de 2023, uma aposta de confiança da Filourém

Por: **Bruno Castanheira**

Ao integrar a Zeta-Erre nas suas “filiais”, a Filourém passou a dar resposta ao segmento dos componentes de transmissão, onde não dispunha de nenhuma marca específica. Por isso, em fevereiro de 2023, a empresa de Ourém, liderada pela dupla Alzira Reis e Carlos Gonçalves, deu início à comercialização de produtos da especialista italiana em transmissões, que se encontra sediada em Nápoles. “Fornecemos ao mercado português, em regime de exclusividade, uma ampla gama de transmissões completas, pontas homocinéticas (interiores e exteriores) e uma linha alargada de trípodes do veio de transmissão, com mais de 150 referências disponíveis”, começa por revelar Carlos Jorge Gonçalves, diretor-geral da Filourém. “A Zeta-Erre dispõe, também, de um catálogo *online* muito completo e especializado ao nível das descrições, informações técnicas e cruzamentos entre os diferentes componentes de transmissão”, acrescenta.

Estratégia definida

“A nossa aposta na Zeta-Erre é clara. Esta marca veio para ficar”, garante Carlos Jorge Gonçalves. A estratégia da Filourém para a Zeta-Erre está, por isso, definida. E explica-se em cinco pontos. Primeiro: “Trata-se de uma linha (transmissões) que faltava no nosso portefólio. E tendo em conta o *feedback* positivo dos clientes, a especificidade e a qualidade do produto, vamos continuar a trabalhar a marca e a expandir

o nosso *stock*”, dá conta o diretor-geral da Filourém. Segundo: “A Zeta-Erre tem um programa/*website* de identificação muito assertivo, que permite detetar o componente facilmente. Pelo modelo do veículo, chegamos à transmissão e a todos os seus componentes em separado”, afirma. Terceiro: “Queremos continuar o trabalho de divulgação da marca, bem como a promover formações sobre a mesma”, enfatiza.

Carlos Jorge Gonçalves vai mais longe no quarto ponto: “O alargamento do *stock* é vital, uma vez que quando o cliente nos procurar, poderemos satisfazer as suas necessidades, nomeadamente para veículos menos comuns existentes no mercado”. Quinto: “É muito importante termos *stock* de trípodes do veio de transmissão, porque, em muitos casos, resolve o problema/avaria. Esta é uma das grandes mais-valias da Zeta-Erre, ou seja, o facto de ter a transmissão

para determinado veículo ou todos os seus componentes em separado”, reforça.

Qualidade certificada

Especializada quer na produção (em regime de *outsourcing*) de componentes de substituição para veios de transmissão quer na montagem desses “órgãos” mecânicos, a Zeta-Erre dispõe de uma gama de produtos preparada para dar cobertura à maioria das marcas de automóveis a nível mundial, estando recetiva, desde a sua gestão de projetos, a desenvolver novas aplicações de acordo com as exigências do mercado e o seu *know-how*. O *core business* da Zeta-Erre é fornecer componentes de substituição para veios de transmissão, sendo o principal desafio igualar a compatibilidade com o OEM (Original Equipment Manufacturer), sem negligenciar a qualidade e a fiabilidade do produto.

Mais recentemente, a marca transalpin começou a montar, *in house*, os seus próprios veios de transmissão, estando, de forma contínua, a alargar a sua gama de produtos, graças, também, ao conhecimento adquirido nos componentes deste segmento. A qualidade dos componentes acabados é, assim, o resultado de vários processos aliados a pessoal e ferramentas, em particular devido à implementação da certificação ISO 9001:2015 (Sistema de Gestão da Qualidade), que permite à empresa garantir o funcionamento eficaz de todas as fases do negócio.



We are not meant
to stand still.
Move with us.



Leasys.com/pt

siga-nos em    

LEASYS
The New Mobility Choice



100 anos a iluminar o caminho

Entre a primeira lâmpada para farol de duplo filamento do mundo (BILUX), apresentada em Berlim, até ao lançamento da nova NIGHT BREAKER LED SPEED H7 *plug-and-play*, 100 anos passaram. O mundo era diferente. A OSRAM Automóvel também. Mas o caminho, esse, foi ganhando brilho

Por: **Bruno Castanheira**

Durante um século, a OSRAM tem sido um parceiro de confiança em todas as viagens, que estão longe de terminar. Tudo começou em 1925, quando a primeira lâmpada para farol de duplo filamento do mundo foi apresentada, em Berlim, a um grupo de curiosos. “O que eles testemunharam naquele dia, com o lançamento da lâmpada BILUX, não foi apenas uma lâmpada mais brilhante que permitia aos condutores alternar entre luz de farol de máximos e médios. Foi um ponto de viragem histórico para a segurança rodoviária”, revela. “Ao mesmo tempo”, frisa, “foi o início de uma história de sucesso única na iluminação de veículos, que a ams OSRAM tem continuado com empenho e espírito de inovação desde então”.

Tudo pela excelência

O compromisso da ams OSRAM com a excelência em visibilidade para todos os utilizadores da estrada tem sido (e continua a ser), segundo a própria, “a força motriz por detrás de uma longa lista de inovações”. O desenvolvimento da lâmpada de duplo filamento, BILUX, marcou o nascimento da iluminação automóvel na OSRAM (agora ams OSRAM), em 1925. Nos anos 30, a empresa lançou as lâmpadas “OSRAM-D”, que ofereciam um rendimento luminoso significativamente maior. “A OSRAM foi uma força pioneira no desen-

volvimento da tecnologia de halogéneo para faróis de automóveis nos anos 60, solução que, rapidamente, se tornou padrão na iluminação”, conta. Nos anos 90, a empresa teve sucesso ao anunciar uma nova era no *design* de faróis, ao contribuir para o desenvolvimento das lâmpadas de xénon D1 e de halogéneo H7. “As possibilidades técnicas destas lâmpadas libertaram, subitamente, um potencial quase inesgotável para mais inovação. Foi durante este período que a OSRAM se tornou líder mundial em iluminação automóvel”, assegura.

Tendo em conta a natureza especial dos produtos e dos clientes, bem como a crescente globalização, o negócio automóvel foi estabelecido como uma divisão separada na OSRAM, em 1994. No início dos anos 2000, a marca desempenhou um papel importante no desenvolvimento dos primeiros faróis totalmente em LED. Em 2007, a OSRAM Automóvel lançou os primeiros modelos NIGHT BREAKER, uma série de lâmpadas de halogéneo de elevado desempenho adaptadas, pela primeira vez, às diferentes necessidades dos condutores. Já em 2015, o lançamento do portefólio Equipamentos (Fixtures) atraiu muita atenção.

Brindar o próximo século

No ano de 2019, o compromisso da OSRAM Automóvel para uma melhor visibi-

lidade não se ficou pela iluminação e decide ir além da luz, lançando-se de forma bem-sucedida no mercado de cuidado e equipamento automóvel com produtos inovadores, como para cuidar da bateria e pneus, câmaras de bordo e muito mais. No ano seguinte, a OSRAM Automóvel alcança mais um marco na sua história com o desenvolvimento da primeira lâmpada *retrofit* NIGHT BREAKER LED, homologada para utilização nas estradas alemãs.

Como parceiro de confiança e em estreita colaboração com os seus clientes, a divisão Automóvel desenvolveu instrumentos, disponíveis no seu *website*, para dar resposta às necessidades dos clientes: o Programa Confiança OSRAM (OSRAM Trust) foi criado para ajudar a verificar peças originais e, assim, proteger os clientes de produtos contrafeitos. Já o Localizador de Lâmpadas Automóvel, permite aos utilizadores identificar, rapidamente, a lâmpada certa para os seus veículos e comparar, diretamente, os diferentes produtos.

Em 2025, muitas mais novidades surgirão. “Com um compromisso inabalável para com a inovação, a qualidade e a parceria, a OSRAM não está apenas a moldar o futuro da iluminação automóvel. Está a dar poder às empresas e a melhorar a segurança rodoviária para todos. Um brinde ao próximo século de viagens mais brilhantes e mais seguras – juntos”, conclui.



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

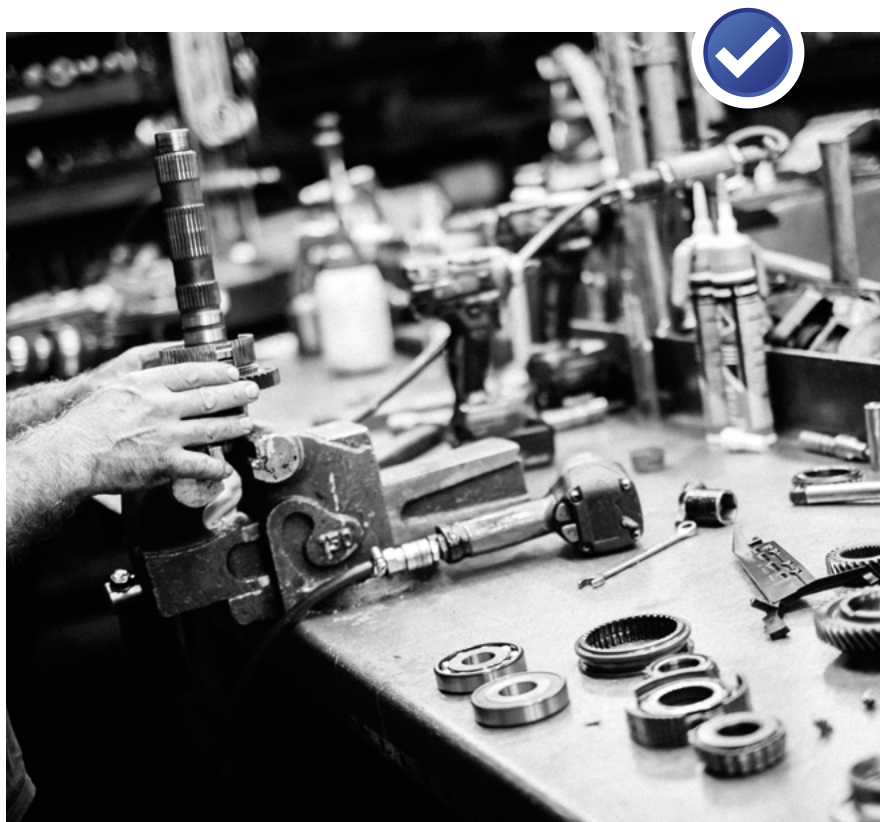


Precisa de uma mudança de óleo?

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!





—Sparkes & Sparkes—

Negócio com engrenagem

Especializada, desde 1990, na reconstrução de caixas de velocidades manuais para veículos ligeiros, a Sparkes & Sparkes será, brevemente, também uma referência nas caixas automáticas. A garantia é dada por Diamantino Costa

Por: **Bruno Castanheira**

Referência incontornável no panorama do *aftermarket* ibérico, tendo a crescente importância do mercado espanhol na empresa liderada por Diamantino Costa ficado comprovada na última edição da Motortec Madrid (23 a 26 de abril), a Sparkes & Sparkes (ou, simplesmente, Sparkes) tem na reconstrução de caixas de velocidades, sejam elas mecânicas ou automáticas, o seu ex-líbris, sem esquecer, também, as caixas de transferências. Da carteira de clientes da Sparkes, fazem parte diversas organizações de grande prestígio, onde se incluem grupos de oficinas a gestoras de frotas, desde os mais conhecidos *stands* de automóveis até mecânicos que trabalham por contra própria.

Em 2021, quando o mundo enfrentava uma pandemia, a empresa procedeu a uma renovação total da sua imagem, rompendo, assim, com um conceito de três décadas. A identidade não se perdeu. Antes pelo contrário. Saiu reforçada. Por isso, a Sparkes fortaleceu-se, lançou uma nova loja *online* e passou a disponibilizar pedi-

dos de orçamento no seu *website*. A digitalização foi das maiores mudanças ao longo dos seus mais de 34 anos de história.

Realidade automática

Com a proliferação de veículos equipados com caixa automática, a Sparkes entendeu que chegara o momento de “abraçar” esta nova realidade, ainda que as características do parque automóvel circulante pareçam indicar que o negócio da reconstrução de caixas manuais tem vários anos pela frente até poder sentir-se ameaçado. Diamantino Costa explica que “a Sparkes já é uma empresa com alguma idade, com muita experiência e com enorme vontade de evoluir, de se tornar mais internacional, mais abrangente e, ainda mais importante, no que diz respeito às caixas de velocidades”. Segundo sublinha, “no caso das caixas manuais, temos o conhecimento, a dedicação e a qualidade que todos reconhecem, mas queremos muito mais... Queremos evoluir para ser uma referência em tudo o que diga respeito a caixas de velocidades, de todos os tipos”.

A entrada nas caixas automáticas surge, por isso, como uma sequência lógica e pode ser encarada como um passo para assegurar o futuro da atividade da empresa. “Proporcionámos, nos últimos meses, formação especializada aos nossos colaboradores para podermos alargar o nosso leque de produtos às caixas de dupla embraiagem. Investimos muito dinheiro em todo o tipo de ferramentas e nas instalações, que nos permitem servir bem os clientes”, revela o diretor-geral. “É óbvio que cada vez há menos viaturas com caixa de velocidades manual. Não podemos fazer de conta que isso não nos importa. Por outro lado, as caixas de velocidades de dupla embraiagem são caixas mecânicas, que nós já estávamos perfeitamente aptos a fazer”, dá conta. “Claro que há a parte hidráulica e eletrónica, que as tornam diferentes e desafiantes, para nós. Mas, com a formação que garantimos para os nossos colaboradores, temos a certeza de que, brevemente, seremos, também, uma referência nestas caixas, tal como nas automáticas”.



PREMIUM PRIVATE BRAND



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





Sparkes.pt

Caixas de Velocidades

A ESCOLHA Nº1
NA RECONSTRUÇÃO DE CAIXAS
DE VELOCIDADES





— Leasys —

Presença reforçada em Portugal

Com 3.000 m² e três áreas operacionais, o novo Leasys Center surge para elevar a eficiência e requalificar o património industrial. Irá gerir cerca de 300 veículos em movimento contínuo, garantindo operações fluidas e bem organizadas

Por: **Jorge Flores**

A Leasys Portugal, *joint venture* entre a Stellantis e o Crédit Agricole Personal Finance & Mobility, inaugurou, há poucos dias, o Leasys Center, um novo espaço operacional, situado em Alfragide, que assinala uma etapa importante na expansão da marca no mercado nacional. O evento contou com a presença do arquiteto Vítor Ferreira, presidente da Câmara Municipal da Amadora, e sinaliza, também, a valorização de um edifício com história: a antiga “Fábrica da FIAT”, agora recuperada e devolvida à cidade com uma nova vocação.

Com uma área de mais de 3.000 m², o Leasys Center resulta de uma estratégia de centralização e eficiência operacional. A localização, próxima dos principais eixos empresariais da Grande Lisboa, foi escolhida para garantir uma resposta logística mais ágil aos clientes e parceiros da marca. O novo espaço terá capacidade para ge-

rir cerca de 300 veículos em movimento contínuo, agregando eficiência, inovação e proximidade ao cliente.

No mesmo local, os clientes passam a ter acesso direto a três áreas de serviço fundamentais: gestão operacional da solução de mobilidade flexível Leasys Flex, processo de devolução e peritagem de viaturas no final de contrato e ainda o segmento “As New”, dedicado ao *renting* de veículos usados, entregues com elevados padrões de qualidade e manutenção.

Reinovar espaços

Nuno Jacinto, diretor-geral da Leasys em Portugal, não tem dúvidas acerca da importância deste novo espaço. “Acreditamos que o Leasys Center será um importante pilar para proporcionar uma experiência diferenciadora aos clientes”, afirma. E vai mais longe: “Num único centro e de forma direta, disponibilizamos os principais

serviços relacionados com a mobilidade contratual, contribuindo, também, para a revitalização urbana da zona de Alfragide”.

Também Rolando D’Arco, CEO do Grupo Leasys, destaca o valor simbólico e estratégico da inauguração: “Reflete o nosso percurso e os passos emocionantes que temos pela frente para a Leasys em Portugal. Este projeto reacende a ação num espaço com uma vasta história e, em sinergia com o Grupo Stellantis, permite-nos concentrar o que há de mais inovador em termos de eficiência no aluguer operacional”, enfatiza.

Mais do que um novo espaço, o Leasys Center é um sinal claro da transformação que está em curso no setor da mobilidade. Ao reunir, num único local, eficiência, conveniência e respeito pelo passado industrial, a Leasys abre caminho para uma nova etapa da sua operação em Portugal — onde o futuro passa, precisamente, por reinventar os espaços do passado.

Cada bateria afirma ser a melhor do mercado.

TUDOR
B A T T E R I E S

As nossas baterias provam isso quando necessário.



Criando o futuro – o caminho da Exide:



Inovação



Confiabilidade



Sustentabilidade



Alta Performance



**ENERGIZING
A NEW
WORLD**

EXIDE
TECHNOLOGIES

exidegroup.com



TUNLAND V9

MÚSCULO, MUITO MÚSCULO. DESCUBRA A NOVA FOTON TUNLAND V9.



Motor Diesel 2.0 L Turbocharged com sistema híbrido de 48 V.



163 cv + 12 cv de potência e 400 Nm + 50 Nm de binário máximo.



Tração 4X4 com bloqueio do diferencial eletrônico nos dois eixos.



Câmara 360° e sensores à frente e na retaguarda.



720 kg de capacidade de carga. Zona de carga com 1577 x 1650 x 530 mm.



Ecrã de 14.6" com CarPlay (iOS) e Carbit (Android) disponíveis de série.

Saiba mais aqui
foton-portugal.pt



Consumo de combustível: 7,6 – 12,2 l/100; Emissões de CO₂: 218 – 285 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. Imagens ilustrativas. Dados e equipamento variam conforme versão. Consulte as características técnicas de cada modelo para mais informações.