



# CHECK-UP media

AFTERMARKET AUTOMÓVEL

Entrevista

**Joaquim Candeias**

Presidente da DPAI e responsável do bilstein group analisa pós-venda automóvel com foco no fórum do setor



Atualidade

## Mercado visto à lupa

Os números de um dos mais importantes "motores" da economia do país



«Podes contar  
com eles –  
a qualquer  
momento!»

**Mewa.**  
Panos de limpeza  
com serviço completo.

Descubra mais agora em [mewa.pt/servicocompleto](https://mewa.pt/servicocompleto)



<b>Radiografia do automóvel</b> .....	4
As muitas áreas que dão corpo ao <i>aftermarket</i>	
<b>Entrevista</b> .....	6
Joaquim Candeias, presidente da DPAI e <i>managing director</i> do bilstein group	
<b>Atualidade</b> .....	10
Retrato do pós-venda automóvel independente	
<b>Empresas</b> .....	13
<b>LIQUI MOLY</b> .....	14
<b>AD Parts</b> .....	16
<b>GoShop by Romafe</b> .....	18
<b>Grupo 3A Aftermarket</b> .....	20
<b>DAYCO</b> .....	22
<b>bilstein group</b> .....	24
<b>Pro4matic</b> .....	26
<b>BASF</b> .....	28
<b>OSRAM</b> .....	30
<b>Interescape</b> .....	32
<b>Mewa</b> .....	34
<b>Soc. Com. C. Santos</b> .....	35
<b>MANN-FILTER</b> .....	36
<b>TUDOR</b> .....	38

## SUMÁRIO

**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



## FICHA TÉCNICA



## Aftermarket aberto ao mundo

O Check-up chega às bancas à boleia da Carros & Motores. Esta parceria com o Grupo V permite ao órgão de comunicação digital dedicado ao *aftermarket* automóvel ter presença regular no papel através de uma revista de grande dimensão nacional, que está presente, também, em oficinas e casas de peças. Com uma tiragem média de 32.000 exemplares, vendas efetivas em banca de 16.630 unidades por mês e uma audiência por edição de 70.000 leitores (tendo como referência que cada revista é lida por quatro pessoas, tudo dados da APCT), a Carros & Motores é líder no seu segmento em Portugal.

Na nossa "cruzada" de abirmos o *aftermarket* independente ao exterior, levando, cada vez mais, o nome de empresas e marcas ao consumidor final, sem esquecer os profissionais da manutenção e reparação automóvel, este novo projeto do Check-up surge numa altura em que o título comemora três anos de existência. A adesão das empresas à primeira incursão do Check-up na Carros & Motores é um sinal inequívoco de que o *aftermarket* independente não só necessita de algo novo, como, acima de tudo, tem vontade de comunicar mais para o exterior, precisamente para chegar junto daqueles que são os utilizadores dos seus produtos: os consumidores finais.

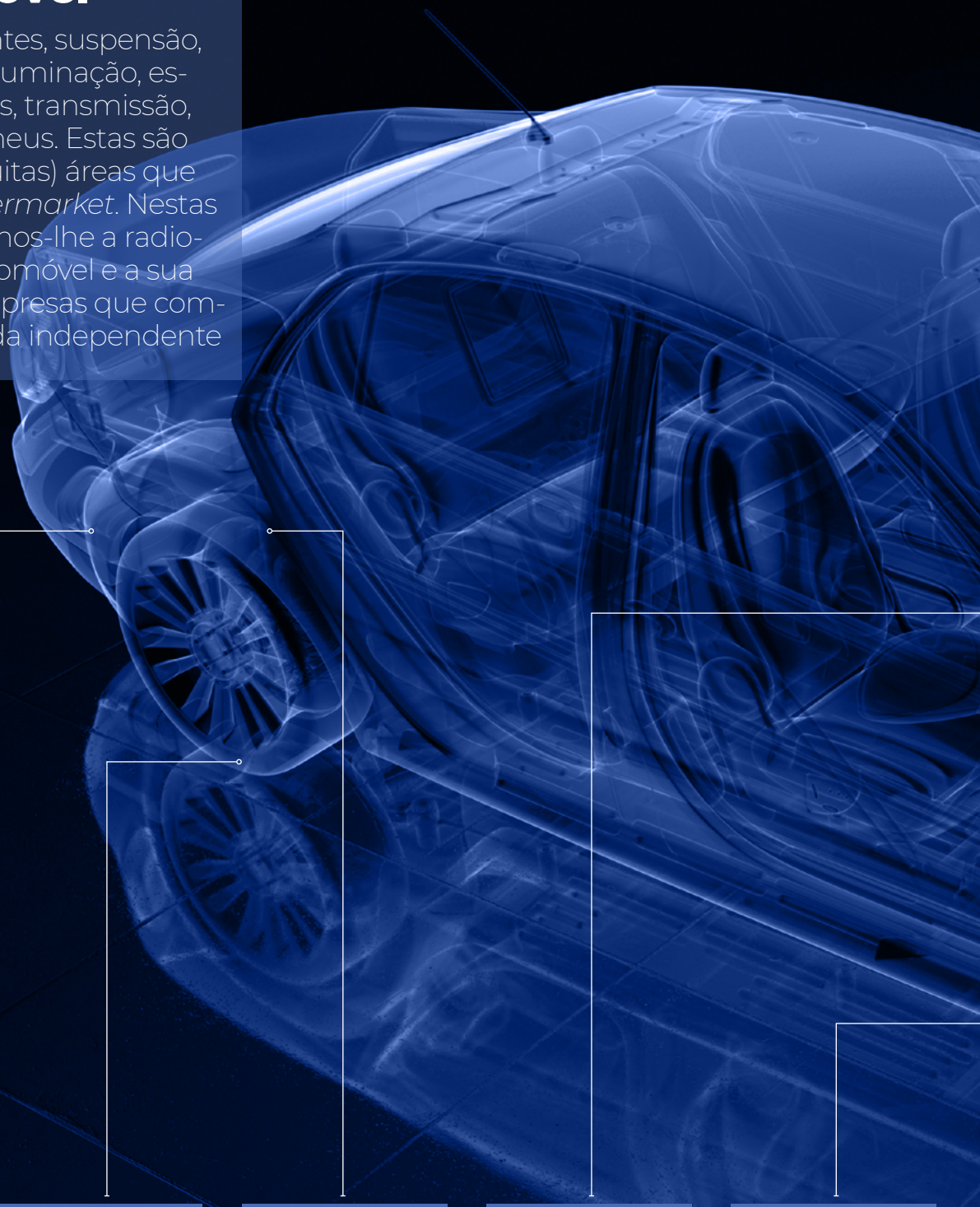
Não podíamos terminar este primeiro editorial sem deixar uma palavra de agradecimento às empresas que confiam no nosso trabalho e que reconhecem a dedicação que aplicamos em tudo o que fazemos para vincar a diferença no setor. O facto de o Check-up ter sido convidado para *media partner* do Fórum DPAI, que se realiza a 23 de novembro, no Museu do Oriente, em Lisboa, é disso exemplo.

**Bruno Castanheira**

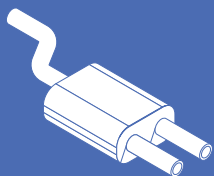
brunocastanheira@checkupmedia.com

# Radiografia do automóvel

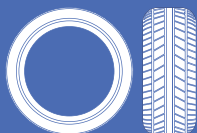
Bateria, lubrificantes, suspensão, pintura, travões, iluminação, escapes, rolamentos, transmissão, filtros, escovas, pneus. Estas são algumas das (muitas) áreas que dão corpo ao *aftermarket*. Nestas páginas, mostramos-lhe a radiografia de um automóvel e a sua associação às empresas que compõem o pós-venda independente



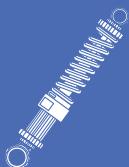
**Escape**



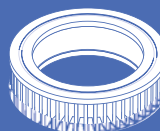
**Pneus**



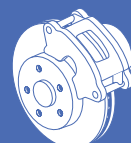
**Suspensão**



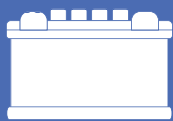
**Filtros**



**Travões**



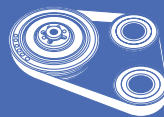
**Bateria**



**Lubrificantes**



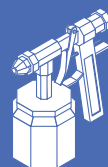
**Transmissão**



**Iluminação**



**Pintura**





Joaquim Candeias

# “O *aftermarket* é importante para a economia nacional e oferece liberdade de escolha ao consumidor final”

Em conversa com o Check-up, Joaquim Candeias, *managing director* do bilstein group e presidente da DPAI/ACAP, faz um retrato do *aftermarket* automóvel independente, a propósito do grande fórum do setor, no dia 23 de novembro

Por: Jorge Flores Fotos: Estelle Valente

No dia 23 de novembro, às 9h00, o Museu do Oriente, em Lisboa, vai encher-se de profissionais do pós-venda automóvel independente – conta com o apoio de 44 marcas e tem já centenas de participantes inscritos – para debater o futuro do setor.

Organizado pela Divisão do Pós-venda Automóvel Independente (DPAI) da Associação Automóvel de Portugal (ACAP), o fórum tem como título “O Próximo *Aftermarket*” e abordará as grandes tendências do pós-venda: da inovação tecnológica à eletrificação da indústria e a forma como afetará – ou nem tanto – o setor.

Em entrevista ao Check-up, Joaquim Candeias, presidente da DPAI/ACAP e *managing director* do bilstein group, traça um cenário animador para um setor que “sempre soube adaptar-se” às muitas curvas e travagens do mundo. E que, além de representar entre 3 e 4% da economia do país, é, também, uma garantia de “liberdade de escolha” para o consumidor final.

**Como explicaria o que é o *aftermarket* automóvel independente a quem nunca tivesse ouvido falar dele?**

Diria que é a solução mais abrangente de assistência e manutenção no setor automóvel.

**Qual o papel da DPAI/ACAP neste contexto? Considera que existe um antes e um depois da criação da divisão?**

A DPAI é a Divisão do Pós-venda Automóvel Independente da ACAP (Associação Automóvel de Portugal). E, só pelo nome, é evidente que está totalmente ligada a esta área e a este setor, bem como à sua defesa. Existe há muitos anos, mas foi revitalizada há cerca de uma década, sendo que, desde esse momento, foram notórias inúmeras diferenças e melhorias. Portanto, podemos afirmar que existe um antes e um depois, de facto. A meu ver, é um ponto positivo existir uma divisão, repleta de empresários dedicados e empenhados, para representar este setor, para torná-lo cada vez mais visível e para defender as suas causas e interesses.

**O fórum, que se realiza dia 23 de novembro, no Museu do Oriente, em Lisboa, é um bom exemplo do trabalho desenvolvido pela DPAI. O que pode adiantar sobre este grande evento do setor em Portugal?**

É uma oportunidade única para os profissionais e empresários do setor, para todos os níveis da cadeia de distribuição, poderem recolher informação e conhecimento, não só sobre a atualidade, mas, também, acerca das

tendências futuras do pós-venda independente. Será um evento que trará para cima da mesa tópicos muito interessantes e relevantes para qualquer pessoa que se mova neste setor.

**“O Próximo *Aftermarket*” é o título do fórum. Considera que o modelo atual está a conseguir reinventar-se ou tem sido um caminho difícil?**

A resistência à mudança acontece em todo o lado e basta olhar à nossa volta para conseguirmos exemplos disso. Ainda assim, o *aftermarket* tem mostrado a sua resiliência e uma tremenda capacidade de se adaptar perante dificuldades e desafios. Na minha opinião, vai continuar o seu caminho, ao seu passo natural, mas irá, certamente, continuar a adaptar-se às alterações e aos desafios que o futuro trará.

**O evento conta com 44 marcas do *aftermarket* independente e dezenas de empresários inscritos. É fácil o setor falar a uma só voz? Quais as maiores dificuldades?**

Falar a uma só voz é o grande objetivo de quem quer ter um *aftermarket* coeso, dinâmico e com continuidade. As grandes dificuldades começam logo pela pouca disponi-



Clutch - Kupplung

03-01-13-06-01

Clutch - Kupplung

Clutch - Kupplung

⚠️ KG  
15+

03-01-13-05-01

03-01-13-04-01

03-01-13-03-01

Clutch - Kupplung







bilidade dos empresários, a nível associativo, onde podem partilhar e recolher informação bastante útil, essencial à sua gestão e à continuidade do seu negócio. Ver o associativismo como um trabalho coletivo, onde também se colhem frutos próprios, era um bom ponto de partida para conseguirmos alcançar esta única voz e enfrentar as dificuldades de forma mais musculada.

**Os temas a debate passam pelas grandes tendências, pela inovação e pela legislação europeia. Para onde caminha o *aftermarket*?**

Penso que o *aftermarket* caminha para ser a solução no futuro de todo o pós-venda. Cada vez estamos mais profissionalizados, a nossa capacidade e o nosso *know-how* são cada vez maiores, fruto de todos os *lobbies* desenvolvidos pela FIGIEFA e que estão a favor da nossa continuação.

**O *aftermarket* independente está preparado para a chamada “revolução elétrica”? A notícia da “morte” dos motores de combustão é manifestamente exagerada, até porque a União Europeia recuou há dias na norma Euro 7?**

O *aftermarket* já trabalha no sentido de acompanhar esta evolução elétrica, tal como a nossa empresa. Quanto à “morte” dos motores de combustão, esta é, manifestamente, exagerada. Não vejo que a solução total seja, exclusivamente, composta por veículos elétricos. Penso que haverá outras alternativas mais fáceis de implementar e com resultados mais rápidos. Acredito que os motores de combustão irão manter-se, ainda que em moldes diferentes aos atuais. Por exemplo, com recurso a combustíveis sintéticos e com outras soluções idênticas e mais eficientes.

**Quais os planos da DPAI para ajudar as empresas do setor a enfrentar um mundo onde a Inteligência Artificial é já uma realidade muito presente?**

A DPAI está totalmente virada para o setor, pelo que se ajusta de acordo com as evoluções e transformações que se vão verificando. A Inteligência Artificial é algo que todos sabemos que irá ser cada vez mais utilizada no futuro. Neste sentido, a DPAI vai manter-se na “crista da onda” para ser uma solução acrescida para todos os empresários do setor, mantendo total atenção a esta e outras tendências no setor e até fora dele.

**De que forma está o pós-venda independente a corresponder às expectativas europeias em termos de descarbonização e de**

**implementação de práticas sustentáveis?**

O *aftermarket* tem de ir atrás do que vai sendo imposto por todos nós. É algo que está cada vez mais interiorizado em cada pessoa. Estas práticas terão de fazer parte do dia a dia, para manter as empresas competitivas e respeitadas no mercado.

**Qual a importância do pós-venda independente para a economia nacional?**

O pós-venda independente significa 3 a 4% no panorama da economia nacional. O mais importante é o facto de se traduzir numa por-

ção de escolha por parte do consumidor final, onde este pode ter serviços e produtos de qualidade equivalente, deixando-lhe a possibilidade de decidir onde quer fazer a manutenção do seu veículo. Ou seja, além da importância que aporta à economia nacional, é importante também assinalar, por exemplo, a liberdade que oferece ao consumidor final.







— Atualidade —

# O todo e as partes

O automóvel é um todo que une muitas partes. Desde a sua composição, peça por peça, ao negócio que gera na economia nacional. Neste artigo, analisamos os muitos números que envolvem um setor em alta rotação

— Por: **Jorge Flores**

O todo não é nada sem as partes. Juntas, estas serão sempre mais fortes. Partindo desta imagem, no complexo e dinâmico mundo automóvel, existe uma espécie de dança harmoniosa entre as partes que o constituem. São muitas: motores, travões, pneus, baterias, filtros, escovas, suspensões e faróis, não esquecendo a pintura e os lubrificantes, entre muitas outras áreas, que compõem e dão vida ao veículo.

Todos são elementos cruciais e que trabalham em conjunto para compor o veículo, em si, uma sinfonia de engenharia e *design* que representa o “todo”. Neste artigo, procuramos explicar o que representa o *aftermarket* automóvel neste contexto. Que partes do “todo” são estas? Mais importante ainda, qual a representação do setor, em geral, e do pós-venda, em particular, no contexto português.



imagens ©freepik.com

## Radiografia do setor

Para aferir a importância do setor automóvel na sua totalidade – tendo em consideração que o *aftermarket*, por si, representa 3 a 4% da economia nacional – atente-se nos seguintes números nacionais. Em 2022, segundo dados da Associação Automóvel de Portugal (ACAP) e do Instituto Nacional de Estatística (INE), existiam 33 mil empresas neste setor (2,4% do total do país), representando nada mais nada menos do que 151 mil trabalhadores (3,6% do emprego empresarial). Todas estas empresas, juntas, geraram um volume de negócios na ordem dos 33,7 mil milhões de euros (7,2% da faturação da totalidade das empresas em Portugal). Estas empresas foram ainda responsáveis por 9,3 mil milhões de euros de exportações (12,7% do total nacional).

## Geografia das peças

Focando-nos no número de empresas de *aftermarket* vs parque automóvel, os dados permitem obter uma radiografia geográfica do setor. Por exemplo, Lisboa, com um total de 1.638.014 veículos (24,4% do parque nacional), é servida por 271 casas de peças (a densidade automóvel por casa de peças é, nesta localidade, de 6.044). No Porto, os números variam ligeiramente. O total de veículos é de 1.063.425 (15,8% do parque) e existem 293 casas de peças (densidade de 3.629 veículos para cada). Já em Braga, com 533.960 veículos (8%), existem 122 casas de peças (densidade de 4.377 por cada). Um cenário, de resto, muito dis-

## Números do *aftermarket* automóvel nacional em 2022

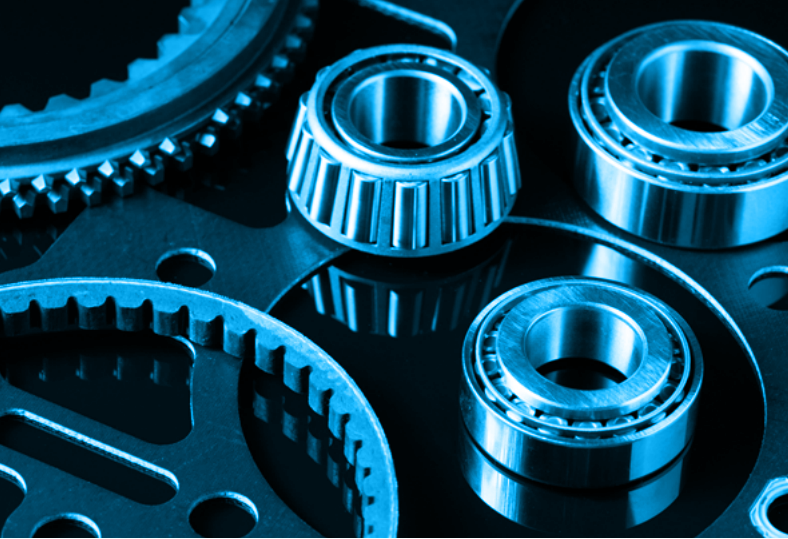


tante do verificado em Portalegre, onde, para um parque automóvel composto por 66.354 veículos (1%), existem apenas 11 casas de peças (densidade de 6.032).

## Parque envelhecido

Quando se trata do pós-venda automóvel, outros números a ter presentes são o da idade do parque e o tipo de locomoção do parque nacional. Segundo dados da ACAP/INE relativos a 2022, entre os veículos ligeiros de passageiros, a idade média era de 13,6 anos, enquanto, no caso dos ligeiros de mercadorias, era de 15,5 anos. Quanto mais pesados, mais pesada a idade? Assim parece ser, de facto. Nos veículos pesados de passageiros, a média andou, no ano passado, pelos 14,1 anos, enquanto nos pesados de mercadorias essa “faixa etária” rondou, em 2022, os 15,4 anos de idade. Já agora, a idade média dos veículos em fim de vida, entregues para abate, no ano transato, foi de 23,5 anos, enquanto, em 2016, não ia além dos 16 anos.

Por fim, em relação ao tipo de locomoção, destaque-se o facto de a combustão interna ainda continuar a “reinar” de forma absoluta no parque automóvel, contas feitas a 2022. O gasóleo continuou a encher 58,8% dos depósitos, relegando a gasolina para o segundo lugar da tabela, com 36,5%. Segundo a ACAP/INE, os “outros” representam, no seu total, não mais do que 4,6%. Na sua divisão, entre esta pequena fatia do parque, temos HEV (1,6%), *plug-in* (1%) e elétricos (0,9%), além de outros (1%).



Pós-venda independente

**Motor** da **economia**

Resiliente, eclético, versátil. O pós-venda automóvel independente é um dos motores da economia nacional. Está repleto de empresas e marcas que se encontram distribuídas por várias áreas de negócio: peças para ligeiros, peças para pesados, equipamentos, repintura, pneus e lubrificantes, só para citarmos algumas. O consumidor final tem a possibilidade de escolher serviços e produtos de qualidade equivalente, deixando-lhe a opção de decidir onde fazer a manutenção e reparação do seu veículo. As empresas que se seguem militam em vários ramos da grande árvore secular que é o *after-market* automóvel independente e são representativas da capilaridade deste setor, considerado essencial para assegurar a mobilidade da sociedade.





## LIQUI MOLY

# Sabia que “mudar o óleo” já não é o que era?

Multinacional alemã, especialista em lubrificantes, explica, em três passos, por que razão a expressão “vou só ali mudar o óleo”, já não faz sentido e revela como garantir que este obtém a *performance* a 100%

Por: **Jorge Flores**

“Vou só ali mudar o óleo”. No vocabulário da mecânica de todos os dias, não haverá expressão mais ouvida, como recorda Cláudio Delicado. O responsável de comunicação e *marketing* da LIQUI MOLY Iberia acredita que esses tempos de banalização desta atividade já acabaram, uma vez que “o lubrificante é, cada vez mais, específico pela evolução tecnológica dos motores. Cada motor tem o seu óleo apropriado”, explica, destacando como, através da investigação contínua da LIQUI MOLY, se prolonga a vida do motor, reduzindo e prevenindo eventuais avarias e extraindo-se a melhor *performance*.

### Passo 1

“Antes de fazer a mudança de óleo do motor, é fundamental fazer a sua limpeza interna. Quando vai beber um vinho de qualidade, quer bebê-lo num copo sujo? Pois, um óleo novo também não mostrará todas as suas potencialidades num motor sujo. Tudo isto reduz a *performance* do

motor e dificulta o seu funcionamento, que se faz com mais esforço e menos eficácia”, diz Cláudio Delicado.

“Para esta limpeza eficaz, basta adicionar ao óleo de motor o Motor Clean (Ref.º 1883). Em seguida, o motor deve ficar a trabalhar ao *ralenti* durante 10 minutos. O produto vai soltar tudo o que é prejudicial ao motor, permitindo que este passe a funcionar em perfeitas condições. Passado esse tempo, basta mudar o óleo e o filtro”, afirma.

### Passo 2

Escolher o óleo correto para cada motor. “Mas não precisa de saber de cor qual é. Basta usar o Guia de Óleos LIQUI MOLY para saber qual o óleo de motor, óleo de caixa, líquido de travões, anticongelante e todos os lubrificantes e fluidos para cada veículo, também com informação dos intervalos de serviço recomendados”, aconselha o responsável. “O nosso Guia de Óleos permite encontrar o óleo de motor certo e outros produtos adequados na nos-

sa gama completa em poucos passos, sem que precise de ter estes conhecimentos prévios”, diz.

### Passo 3

“Motor limpo, óleo e filtro novos, mas falta um passo: a proteção de longo prazo. O Cera Tec (Ref.º 3721), que tem um efeito duradouro de 50.000 km no motor, é um produto de elevada tecnologia, único e completo, para proteção contra desgaste com partículas de cerâmica que preenchem as irregularidades microscópicas presentes no metal, evitando o atrito entre as partes metálicas do motor. Reduz o desgaste graças à resistência química e térmica extremamente elevada dos compostos cerâmicos”, assegura.



# LIQUI MOLY

**Auto Bild** DIE BESTEN  
MARKEN  
IN ALLEN KLASSEN

LESERWAHL  
BEST BRAND  
2023  
KATEGORIE  
Schmierstoffe  
Motorsport  
Ausgabe 11/2023  
**auto  
motor  
-sport**

LESERWAHL  
BEST BRAND  
2023  
KATEGORIE  
Schmierstoffe  
Motor  
Klassik  
Ausgabe 02/2023  
**Motor  
Klassik**

**AUTO**  
TOP  
MARKE  
2023  
EUROPE  
Schmierstoffe  
Ausgabe 02/2023  
**EUROPE**

**AUTO**  
TOP  
MARKE  
2023  
EUROPE  
Pflegemittel  
Ausgabe 02/2023  
**EUROPE**

# Tudo funciona melhor...

... com a marca de lubrificantes preferida dos alemães há 13 anos consecutivos. Aposte na qualidade dos óleos, aditivos, cuidado automóvel e todo o tipo de produtos químicos para o seu automóvel. Beneficie de uma gama completa para veículos de todas as marcas e idades. Saiba qual o óleo certo para cada veículo no Guia de Óleos em [www.liqui-moly.com](http://www.liqui-moly.com)





— AD Parts —

# Admirável mundo da distribuição

Com mais de 30 anos de experiência no mercado, a AD Parts é o primeiro grupo de distribuição de peças para automóveis em Portugal e Espanha. O vasto portefólio de produtos AD de que dispõe, é um dos seus ex-líbris

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 pós-venda automóvel na Península Ibérica. Esta marca profissional *premium*, que dispõe de produtos de elevada qualidade e máxima fiabilidade, é distribuída, em exclusivo, pelos parceiros e oficinas AD que estão, estrategicamente, localizados em Portugal e Espanha. A fábrica de embalagem de óleo e de conceção de produtos químicos permite-lhe comercializar gamas de elevada qualidade sob a sua marca exclusiva: AD. Tanto mais, que o fabrico próprio e o laboratório de produtos químicos *in-house* permitem-lhe comercializar linhas de produtos de máxima qualidade. O seu estatuto de referência no setor garante máxima confiança com homologação dos principais fabricantes.

O vasto portefólio de produtos AD é encabezado pelos lubrificantes. A AD produz, anualmente, mais de 24 mil toneladas de lubrificantes e produtos químicos, cumprindo os mais exigentes padrões e controlos de qualidade. Com uma ampla oferta de produtos para todos os tipos de aplicações, apoiada na tecnologia mais avançada, os lubrificantes AD oferecem máxima proteção em todas as temperaturas e excelente comportamento em situações extremas, sendo homologados pelos principais fabricantes de automóveis, cobrindo a grande maioria do parque circulante nacional.

## Qualidade em toda a linha

Depois, os anticongelantes e refrigerantes. A AD oferece 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.

No caso das baterias, a gama completa satisfaz todas as necessidades. As baterias AD são concebidas para fornecer potência e elevada fiabilidade, com menos corrosão e mais eficiência, oferecendo, assim, maior durabilidade. Quanto às escovas limpa para-brisas AD, de qualidade *premium*, proporcionam máxima visibilidade e maior durabilidade na sua utilização. A gama de limpa para-brisas sem metanol inclui a utilização de isopropanol, um composto amplamente utilizado na limpeza de lentes fotográficas e contactos de dispositivos eletrónicos, que não deixa marcas e evapora rapidamente. A AD dispõe ainda de complementos de pintura, travagem, massas lubrificantes de sabão de lítio e outros (pasta lava mãos e água destilada, por exemplo).



# ad

PREMIUM PRIVATE BRAND



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



# “Clube” da Romafe prefere compromisso e confiança às obrigações de uma rede

Lançado em abril de 2023, o GoShop quer “fazer diferente” no mercado e funcionar numa filosofia de “clube” e não tanto como uma rede de casas de peças. Confiança e compromisso são palavras-chave

Por: **Jorge Flores**

“Não se trata de um grupo, nem de uma rede de casas de peças, mas sim de um clube”. É, desta forma, que José Carvalho, diretor da Divisão Automóvel da Romafe, descreve o GoShop, um conceito lançado em abril deste ano, durante a última edição da expoMECÂNICA. “Queremos que as empresas adiram por paixão e tenham compromisso. Como num clube. É esta a filosofia. Não queremos que os nossos parceiros façam nada por obrigação como nos grupos”, sublinha ao Check-up.

Depois de seis meses de existência, o GoShop está a entrar na fase de maturidade, contando já com 26 retalhistas como parceiros. Segundo José Carvalho, não existe um número em mente. “A ideia é cobrirmos geograficamente o país. Se o número certo for um por distrito, será esse o caminho. Mas o mais relevante é o compromisso e levarmos as marcas de qualidade que a Romafe representa a mais locais, constituindo-nos como uma empresa de referência no *aftermarket*”, afirma.

## Crescer no *aftermarket*

Quais são as qualidades que um parceiro GoShop deverá ter? “Procuramos parceiros leais e que pensem no negócio de uma forma diferente. Que compreendam que não se trata apenas de preços e prazos e que existem muitas outras coisas em que podemos ajudar no negócio. A expoMECÂNICA foi um bom exemplo disso. Os parceiros sozinhos, provavelmente não iriam despendar aquilo que custa uma presença no evento, mas, em conjunto, conseguimos fazê-lo. Aquilo que é mais importante para mim, num parceiro, numa casa de venda de peças que entre neste projeto, é exatamente este: saber estar em equipa e trabalhar em conjunto”, afirma.

Com a aposta no “clube” GoShop, a Romafe continua a crescer no *aftermarket* automóvel independente. A empresa, nascida em 1945 no Porto, pela mão de Alfredo Pinto França, começou por dedicar-se aos rolamentos na área industrial – ramo que ainda hoje representa parte de leão

da atividade – mas, nos últimos anos, tem apostado forte no pós-venda automóvel, recheando o portefólio com marcas de qualidade reconhecida, como, por exemplo, SKF, MANNOL, TRW, Valeo e HELLA, entre muitas outras.



# ROMAFE

## ESPECIALISTAS EM

distribuição global de peças automóveis. Mantemos um compromisso inabalável com a integridade da cadeia de distribuição, trabalhando em estreita colaboração com fabricantes de renome. Oferecemos suporte técnico especializado, soluções personalizadas e produtos de alta qualidade, garantindo desempenho ótimo e a durabilidade dos equipamentos.

A nossa equipa está pronta para ser o seu parceiro confiável em

## ROLAMENTOS

e muito mais...



**QUALIDADE,  
EFICIÊNCIA E  
UNIÃO**

**GO  
SHOP**  
PEÇAS BY ROMAFE

**26**  
PARCEIROS

**34**  
LOJAS

[WWW.GOSHOP.PT](http://WWW.GOSHOP.PT)

# 3A

## AFTERMARKET

### O FUTURO DO AFTERMARKET PASSA POR AQUI

[www.3aaftermarket.pt](http://www.3aaftermarket.pt)

Grupo 3A Aftermarket:

 **EUROMAIS**  
PEÇAS E PNEUS

**atm**  
peças auto

**RPL**



**MOTAQUIP**



FILTROS



MADE IN  
**EU**

**eP**  
euroPARTNER



AR C



TRAVAGEM



EMBRAIAGEM



SUSPENSÃO  
E DIREÇÃO



# BATERIAS

EFB AGM HIGH POWER

# PLQ

TecDoc®  
DATA SUPPLIER

## CONDICIONADO AUTOMÓVEL

### DISTRIBUIÇÃO DE PEÇAS PARA VEÍCULOS

- LIGEIOS
- MINIBUS / FURGÕES
- PESADOS MERCADORIAS / PASSAGEIROS
- MÁQUINAS AGRÍCOLAS / OBRAS
- FRIO TRANSPORTE





DAYCO

# 118 anos a transmitir potência

Líder global em pesquisa, desenvolvimento, fabrico e distribuição de produtos de acionamento para motores, a DAYCO é especialista em sistemas de transmissão para os setores automóvel, industrial e *aftermarket* há mais de um século

Por: **Bruno Castanheira**

A DAYCO comemora, em 2023, 118 anos de existência. Nascida no estado norte-americano do Ohio, em 1905, como fabricante de borracha, a marca defende que "nada é mais essencial ao progresso humano do que o movimento". O que legitima, no fundo, a sua atividade centenária. Até porque, "com a força de mais de 100 anos de experiência, a DAYCO tem melhorado, continuamente, a forma como o mundo se move, criando produtos, sistemas e relações que perduram", diz. O maior fabricante mundial de componentes de distribuição e transmissão de potência dispõe de mais de 4.500 colaboradores na soma de todas as regiões do globo. E são mais de 40 as localizações espalhadas por 22 países, incluindo Portugal, onde está presente há cerca de 20 anos. Com vasto *know-how* no fabrico de correias de distribuição, o seu "produto bandeira", a DAYCO produz, também, todas as tecnologias de correias auxiliares existentes no mercado (como, por exemplo, as elásticas), recorrendo às mais avançadas soluções de engenharia, que resultam em componentes mais duradouros e melhores, apresentando menores índices de derrapagem, ruído e vibração.

A sede mundial de *aftermarket* da DAYCO

situa-se em Itália, país onde a marca dispõe de quatro fábricas que fornecem todos os construtores europeus de automóveis e clientes do pós-venda. Ao agregar os mais modernos equipamentos e processos otimizados, a DAYCO duplicou a capacidade de produção da sua maior fábrica de correias na Europa, localizada em Chieti, Itália. O seu maior centro logístico de *aftermarket* fica, também, situado no "país da bota", só que, desta vez, em Turim.

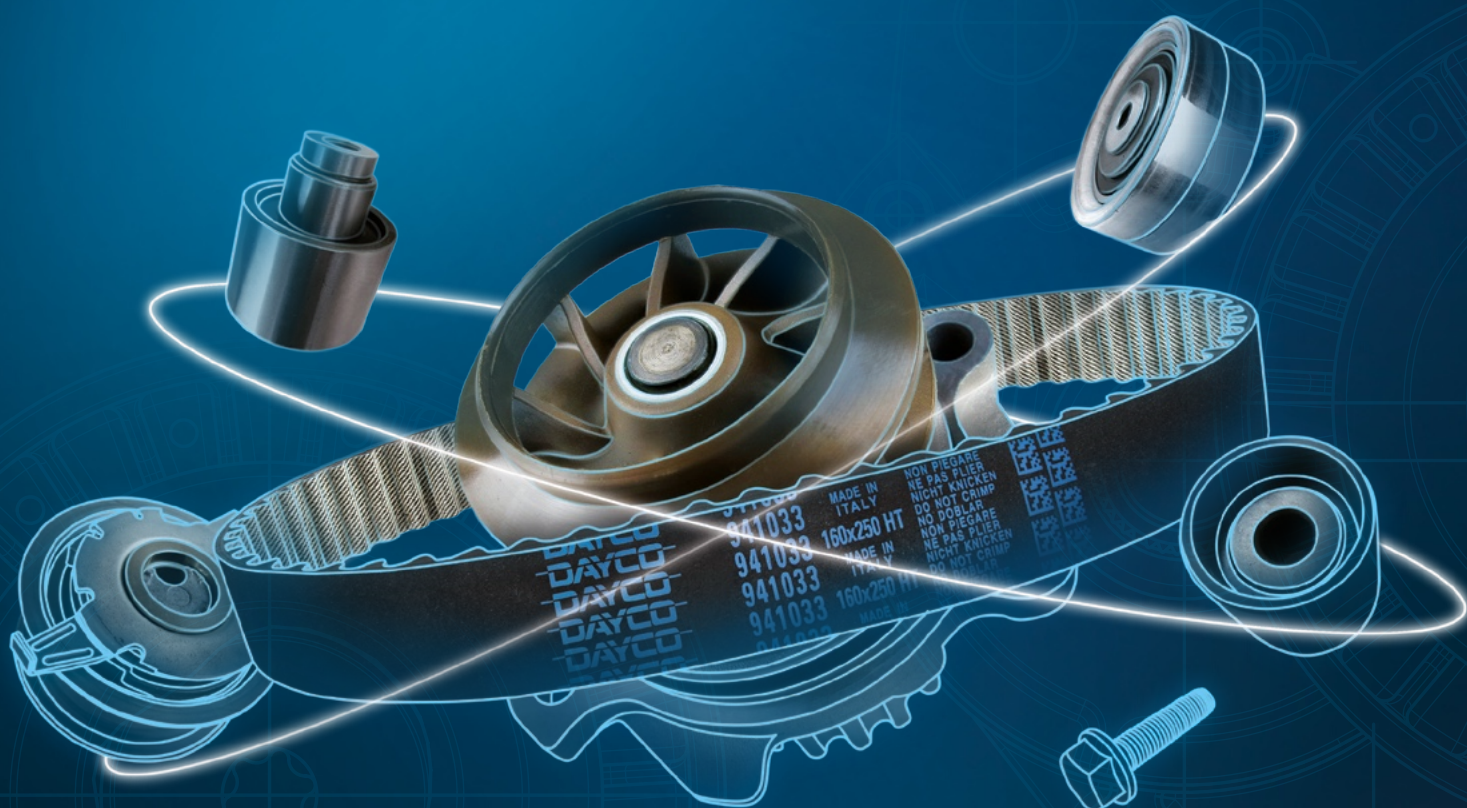
## Números falam por si

Desde o lançamento da primeira aplicação de correia de transmissão de acessórios, em 1970, que a DAYCO tem sido líder na tecnologia de correias, continuando a desenvolvê-las para uma ampla gama de projetos e aplicações. As suas correias de distribuição são projetadas para motores Diesel ou gasolina de veículos ligeiros ou comerciais. Agora, atente-se nos números: um em cada dois automóveis novos na Europa está equipado com uma correia de distribuição DAYCO; um em cada cinco automóveis novos na Europa está equipado com um tensor de correia DAYCO; um em cada cinco automóveis novos na Europa está equipado com uma correia auxiliar da DAYCO; um

em cada cinco automóveis novos na Europa está equipado com uma polia de cambota DAYCO; um em cada cinco camiões europeus está equipado, de origem, com correias auxiliares DAYCO; quatro em cada cinco camiões europeus estão equipados, de origem, com tensores DAYCO.

As correias de distribuição banhadas a óleo (Belt-in-Oil) foram inventadas pela DAYCO para a Ford em 2007, tendo esta solução sido premiada pela inovação em 2009 e disponibilizada para o pós-venda como *kit* em setembro de 2014. Além de ter uma correia de distribuição com corda em fibra de vidro que não pode ser dobrada, a DAYCO inventou um tensor que transmite potência à bomba de água quando é necessário ao motor o seu funcionamento (tecnologia Friction Wheel). Outra patente industrial exclusiva da empresa é a correia de distribuição HT, imediatamente reconhecível pelo lado interior de cor branca devido a presença da película de PTFE. A terminar, refira-se que, no final de 2022, a DAYCO lançou 100 novas referências no mercado, entre elas termóstatos, *kits* de rolamentos de roda, componentes de direção e suspensão, sem esquecer as bombas de água elétricas.

# Um **movimento** perfeito é o primeiro **elemento** do motor.

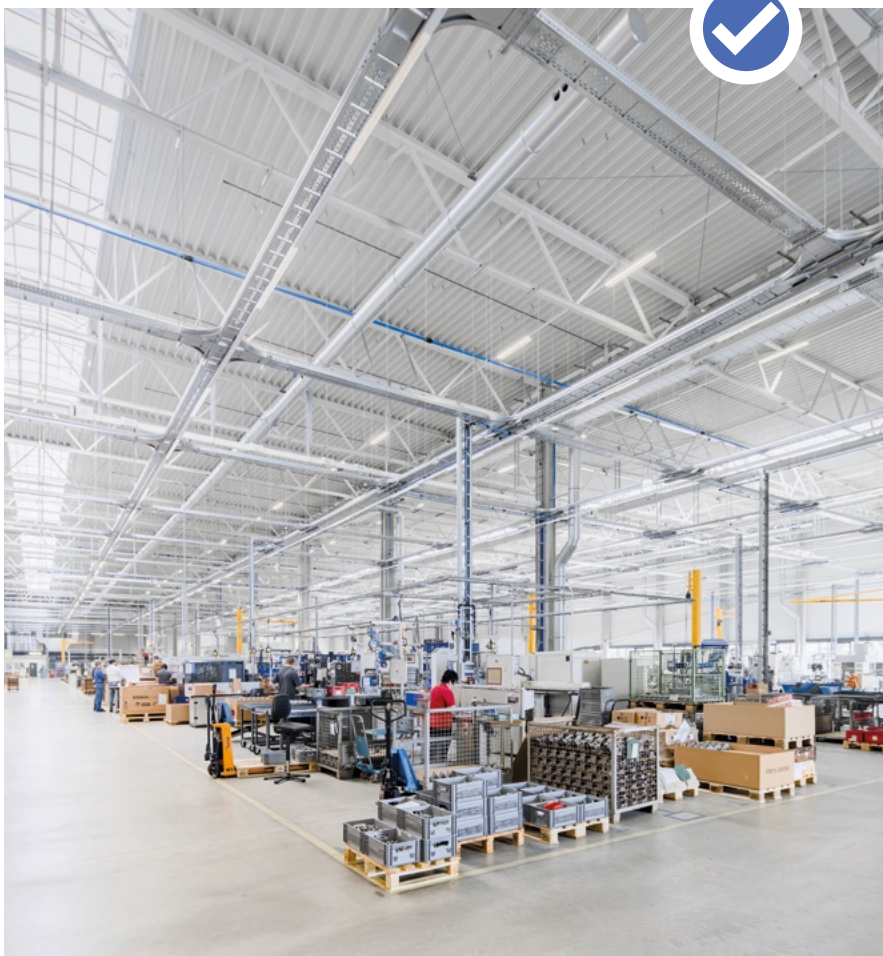


Kit de distribuição com bomba de água

Código QR com instruções de montagem, número de série para garantir a rastreabilidade de cada produto, segurança da garantia Long Life+1, para além da constante qualidade DAYCO.

**DAYCO**<sup>®</sup>

MOVE FORWARD. ALWAYS.<sup>™</sup>



bilstein group

## Pensamento global, atitude regional

Detentor das marcas febi, SWAG e Blue Print, que, juntas, disponibilizam peças de reposição para todas as reparações necessárias de veículos ligeiros e comerciais, o bilstein group é um “gigante” do *aftermarket* mundial

Por: **Bruno Castanheira**

As raízes históricas do bilstein group remontam a 1844, quando Ferdinand Daniel Friedrich Bilstein lançou a pedra fundamental de uma empresa que, hoje, opera à escala global. Em Ennepetal, North Rhine-Westphalia, Alemanha, ergue-se a sede da companhia, símbolo da sua herança regional e do seu coração pulsante. A primeira subsidiária foi fundada na Grã-Bretanha, em 1990. Outras 20 já foram adicionadas em todo o mundo. Apesar do seu rápido crescimento, o bilstein group permanece fiel às suas origens: o negócio ainda hoje é de propriedade familiar. Entretanto, a sétima geração assumiu a responsabilidade pelo sucesso económico do grupo corporativo. Desde 1951 que o bilstein group é administrado, em conjunto, por dois *managing directors*, sendo os atuais Karsten Schüssler-Bilstein e Jan Siekermann.

As raízes regionais do bilstein group são parte integrante da sua orientação corpora-

tiva. O grupo faz as suas contribuições cumprindo as exigências públicas e está comprometido com projetos sociais e iniciativas de formação. Desde que a empresa foi fundada, há 179 anos, permanece fiel à sua localização principal, em Ennepetal. Uma parte considerável do volume de investimento é alocada para a expansão e conversão da sede. Desta forma, não está apenas a moldar o seu próprio futuro, como, também, a receber parte do seu sucesso contínuo de volta à sociedade e à região. As marcas de produto febi, SWAG e Blue Print, que se encontram ancoradas ao bilstein group, disponibilizam peças de reposição para todas as reparações necessárias de veículos ligeiros e comerciais.

### 20 anos em Portugal

Parte da responsabilidade do grupo, que fornece mais de 72 mil peças de reposição em mais de 170 países, abrange o ambiente. Por isso, o bilstein group esforça-se para

conservá-lo e preservá-lo, tanto quanto possível, através do uso de recursos e processos de produção modernos. Os investimentos nas suas infraestruturas, de acordo com normas de eficiência KfW, telhados verdes e medidas de modernização, os processos eficientes de produção e logística que conservam recursos, bem como os investimentos em energias renováveis, como painéis fotovoltaicos, unidades combinadas de calor e potência e recuperação de energia, são alguns exemplos. Através destas medidas, o grupo alcançou a neutralidade climática nas instalações da Alemanha em 2022 para as emissões de CO<sub>2</sub>, sobre as quais tem controlo direto.

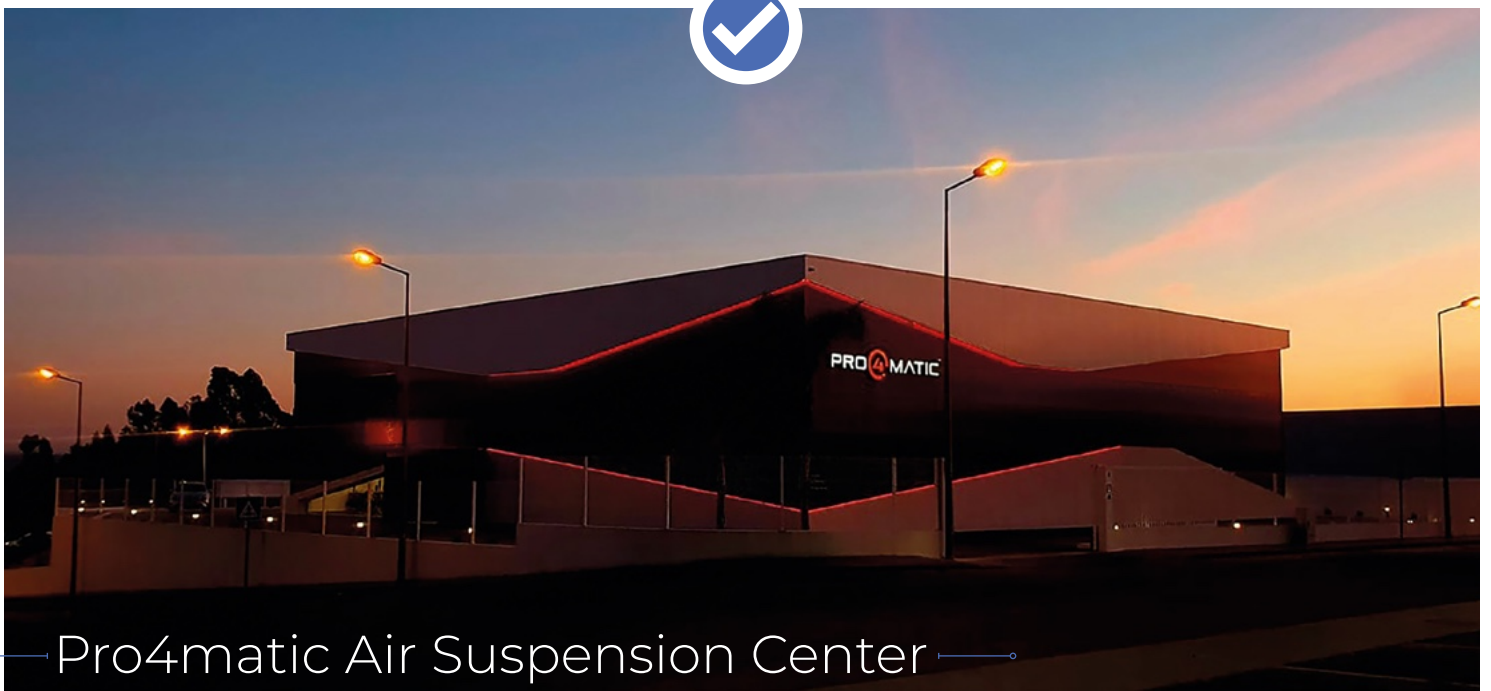
Em Portugal, o bilstein group, liderado por Joaquim Candeias, opera há 20 anos e esteve sempre sediado no concelho da Venda do Pinheiro. Dos 107 colaboradores que trabalham, atualmente, na empresa, 63 residem no concelho de Mafra.



# **FORTES INDIVIDUALMENTE, IMBATÍVEIS EM EQUIPA**



Como fornecedor e fabricante, o bilstein group é um dos principais especialistas mundiais no aftermarket. Oferecemos soluções de reparação no setor automóvel para veículos ligeiros e comerciais. O bilstein group combina um elevado padrão de qualidade com um forte foco no cliente.



Pro4matic Air Suspension Center

# Representante da Arnott em Portugal é um hino à “arquitetura” oficial

Empresa especialista em suspensões pneumáticas representa a Arnott em Portugal e dispõe de umas instalações que podiam ganhar um prémio de arquitetura. O chão da oficina é branco imaculado

Por: **Jorge Flores**

Quando se fala em suspensões pneumáticas, em Portugal, todos os caminhos vão dar a Montemor-o-Velho, onde se encontra a Pro4matic Air Suspension Center, empresa fundada e liderada por Nuno Durão há cerca de 14 anos. Representar a conceituada marca Arnott, em Portugal, é um dos grandes trunfos da empresa. “Somos representantes desde o início, em 2009”, recorda o responsável, que nada faria de diferente neste percurso. “A Arnott é a nossa principal marca. Somos líderes e exclusivos em Portugal. Mas temos outras que também cuidamos com muito carinho”, garante Nuno Durão, que, no portefólio da empresa, conta ainda com outras marcas como BILSTEIN, AMK, e Wabco, Dunlop (na parte de equipamentos pneumáticos) e Accuair, por exemplo.

Outro fator distintivo da Pro4matic Air Suspension Center é o facto de dispor de uma das mais impressionantes instalações do pós-venda nacional – e não só. Um espaço vanguardista e de requinte arquitetónico, seja qual for o ângulo em que se observe o edifício. Todos os detalhes, de resto, foram pensados ao pormenor e idealiza-

dos por Nuno Durão. Da lareira, na receção, aos sofás cor-de-laranja, passando pela superfície vidrada que permite ver todos os pormenores da oficina.

## Pro4matic Car Service

A Pro4matic Car Service, onde a empresa realiza os seus serviços oficiais, é outro dos fatores distintivos. Quase um local de culto. O branco imaculado do chão, onde os profissionais metem mãos às suspensões pneumáticas para um serviço irrepreensível, chega a envergonhar muitas

cozinhas portuguesas com estrelas Michelin. “Na oficina, fazemos de tudo um pouco para dinamizar o espaço e o nosso conceito inovador. O nosso foco serão sempre as suspensões pneumáticas e o apoio técnico, tanto para o consumidor final como para o profissional”, afirma Nuno Durão. “Mas não deixamos de fazer tudo o que seja complementar ao negócio: manutenção, mudanças de óleo, mudanças de discos de travão, revisões e lavagens”, acrescenta o responsável, que assume querer ser uma “referência a nível europeu”.



# PRO4MATIC®



## AIR SUSPENSION CENTER

O DISTRIBUIDOR DE SUSPENSÕES PNEUMÁTICAS

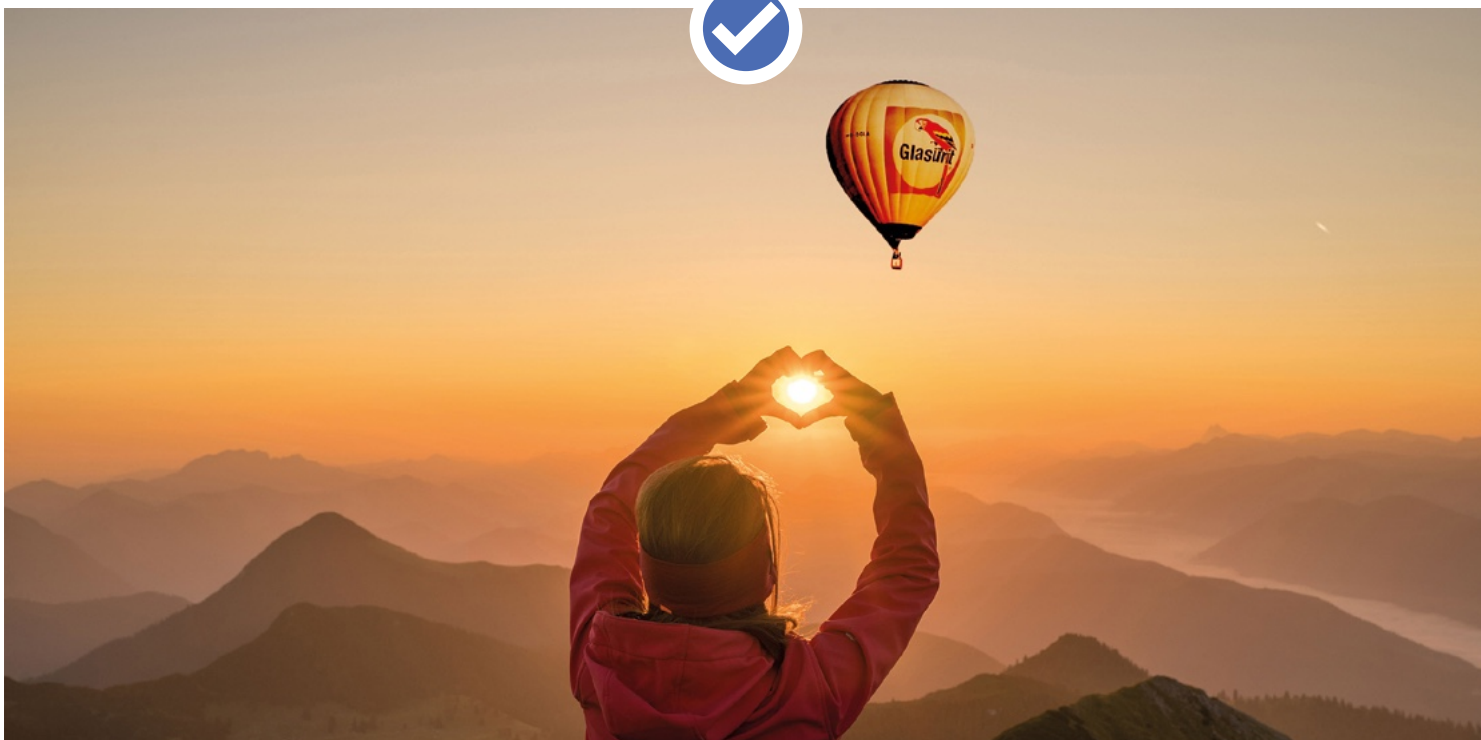
**Arnott**  
Suspension Products



PNEUMÁTICOS | AMORTECEDORES | COMPRESSORES | KIT'S DE CONVERSÃO

📍 **PORTUGAL**  
Parque de Negócios, Lote 6  
3140-293 Montemor-o-Velho, Coimbra

**239 700 760**  
[pro4matic.com](http://pro4matic.com)



BASF

# Arco-Íris de soluções

E se lhe dissermos que o seu carro pode muito bem ter saído de fábrica pintado com uma tinta *premium* da Divisão de Revestimentos da BASF? Mas atenção: R-M e Glasurit também têm uma presença colorida no setor repintura

Por: **Bruno Castanheira**

A Divisão de Revestimentos (Coatings) da BASF desenvolve, produz e comercializa revestimentos OEM inovadores e de elevada qualidade para a indústria automóvel, bem como repinturas e tintas decorativas para veículos. No universo da BASF, a área automóvel reúne cerca de 40% do seu volume total de faturação. A BASF dispõe de duas marcas *premium* de repintura: R-M e Glasurit. A primeira foi fundada em Detroit, EUA, por Herbert Mason e Fred Rinshed, que “emprestaram” os seus nomes para formar a empresa Rinshed-Mason, que se tornou, rapidamente, no maior fornecedor de tintas da indústria automóvel. Já a Glasurit, foi criada em 1888, quando Max Winkelmann fundou uma empresa de la-

cas e tintas em Hamburgo, na Alemanha, tendo, depois, erguido a sua própria fábrica de tintas. A R-M acaba por estar mais direcionada para os fabricantes franceses, país onde a marca tem a sua fábrica na Europa. Já a Glasurit, “vira-se” mais para os fabricantes alemães, uma vez que a sua unidade de produção está localizada na Alemanha.

## Compromisso sustentável

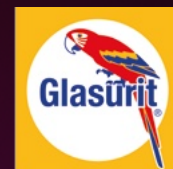
Como líder do setor, a BASF quer continuar a ser o principal parceiro para os desafios do mercado, estando os clientes no centro da sua estratégia. Pretende crescer com rentabilidade e, ao mesmo tempo, criar valor para a sociedade e para o ambiente. Tudo para tornar o mundo num lugar melhor. É este o seu objetivo, integrado no propósito corporativo que assenta no *slogan* “Criamos química para um futuro sustentável”. A gama R-M Pioneer afirma estar na vanguarda da inovação em tintas, anunciando maior eficiência ecológica, tempos de processo reduzidos e acabamento perfeito. Ao liderar a indústria em todos os sentidos, a gama Pioneer diz exceder as expectativas com soluções incomparáveis para reparações eficazes e sustentáveis. Todos os pro-

duto Pioneer são eSense, ou seja, são fabricados a partir de recursos renováveis. Já a nova série Advance, dá às oficinas uma vantagem para obter produtividade de elevado desempenho.

Do lado da Glasurit, a gama mais avançada de produtos e soluções dá pelo nome de AraClass, que anuncia uma combinação única de qualidade, rapidez de processo e ecoeficiência. Todos os produtos AraClass são eco Balance, ou seja, estão certificados para uma redução significativa de CO<sub>2</sub>. Depois, a nova gama Proclass afirma responder às necessidades dos clientes da forma mais eficiente possível. No fundo, dispõe de soluções personalizadas e apoio eficaz para um acabamento profissional.

Concluimos com a tecnologia UV-A da BASF, encarada como uma forma inteligente e revolucionária de concluir trabalhos de repintura, uma vez que traz uma ampla gama de benefícios às oficinas, desde uma secagem muito mais rápida (que se traduz em menos energia consumida, logo emissões de VOC e CO<sub>2</sub> mais baixas), até níveis mais elevados de dureza, durabilidade e resistência, permitindo obter maior produtividade.





A brand of BASF –  
We create chemistry



# AraClass

## UV-A Secagem à velocidade da luz.



# A R-M lidera com redução de energia e produtividade mais rápida com novas **soluções UV-A.**



Perfection  
made simple



A brand of BASF – We create chemistry



OSRAM

# Essência definida pela inovação

Líder em iluminação automóvel, a OSRAM transforma a noite em dia há mais de 110 anos. Mas a sua gama de produtos vai muito para além das lâmpadas ORIGINAL, NIGHT BREAKER, COOL BLUE INTENSE e ULTRA LIFE

Por: Bruno Castanheira



O Grupo ams OSRAM é líder global em soluções óticas. Ao adicionar inteligência à luz e paixão à inovação, enriquece a vida das pessoas. “Com mais de 110 anos de história combinada, a nossa essência é definida pela imaginação, profundo conhecimento em engenharia e capacidade de fornecer capacidade industrial global em tecnologias de sensores e de luz”, começa por afirmar Mónica Violante, *marketing manager* Spain & Portugal.

“Na área automóvel, a OSRAM é líder em iluminação, transformando a noite em dia há mais de 110 anos. Com uma história de tecnologia pioneira e um futuro cheio de inovações revolucionárias, o consumidor pode contar com o desempenho comprovado dos produtos OSRAM, os quais não apenas respondem aos requisitos de qualidade ECE, como, também, os excedem”, garante. E vai mais longe: “O nosso compromisso com a inovação contínua está focado no desenvolvimento de soluções de iluminação automóvel de qualidade que melhoram a visibilidade do condutor e a de todos os utilizadores da estrada”.

Segundo diz, “além dos produtos que constituem peças de substituição original, como as lâmpadas ORIGINAL, luzes de excelente desempenho da família NIGHT BREAKER, estética bonita e tonalidade extra



branca com as luzes COOL BLUE INTENSE e durabilidade com as lâmpadas ULTRA LIFE até quatro vezes maior duração e a mais elevada qualidade, são todas suas. Juntamente com um conjunto de outros produtos de iluminação automóvel, como, por exemplo, barras de luz LEDriving e pequenas luzes de

aviso e segurança, que lhe permitem ver a vida numa luz completamente diferente”.

## Esteja pronto para a estrada

Mas a OSRAM está a ir além da iluminação que ajuda os condutores a navegar pelo inesperado. “Agora, oferecemos uma nova gama de produtos projetados para mantê-lo em movimento, não importa o que surja pela frente. Desde as nossas luzes LED de inspeção e manutenção, LEDinspect, à eletrónica de veículos, com os inversores POWERinvert PRO, passando pelo cuidado dos pneus, com compressores TYREinflate e selante TYREseal, cuidado da bateria, com arranque BATTERYstart, carregadores e cabos de carregamento para veículos elétricos, BATTERYcharge, e muito mais”, revela Mónica Violante.

“O nosso portefólio de cuidado e equipamento automóvel irá apoiá-lo para que esteja bem preparado para cada viagem. Quer seja um ávido entusiasta de carros que adora sujar as mãos ou apenas deseja manter o veículo, encontrará o que precisa no nosso portefólio”, frisa. E conclui: “Desde as opções de nível mais simples a ferramentas e dispositivos profissionais, cada produto é construído com a qualidade OSRAM. Onde quer que esteja, para onde quer que vá, esteja pronto para a estrada”.



## Inovação pioneira que atrai todos os olhares OSRAM NIGHT BREAKER® LED<sup>1</sup>



Verifique a  
compatibilidade  
do seu veículo:  
[www.osram.com/  
nb-led](http://www.osram.com/nb-led)

Uma revolução brilhante em tecnologia e design: lâmpadas LED de substituição legais para estrada da OSRAM, a família NIGHT BREAKER® LED<sup>1</sup>. O desempenho superior da mais avançada tecnologia de iluminação oferece até 230% de luz mais brilhante<sup>2</sup> e maior contraste. Agora pode ver mais longe e reagir mais rapidamente. Estas lâmpadas LED de substituição resistentes a vibrações e energeticamente eficientes são concebidas para durar até 5 vezes mais<sup>3</sup>.

Leve o design do seu veículo para o nível seguinte com estas atrativas lâmpadas LED de substituição.

**Insista na OSRAM - o número 1 em iluminação automóvel.**

**Luz é OSRAM**

# OSRAM



<sup>1</sup>Fonte de luz LED aprovada - aplica-se apenas aos respetivos países onde a aprovação existe ou se aplica uma aprovação equivalente e aos modelos de veículos e funções de luz atualmente listadas na lista de compatibilidade. Para mais detalhes, ver [www.osram.com/nb-led](http://www.osram.com/nb-led) <sup>2</sup> Em comparação com os requisitos mínimos da ECE R112. <sup>3</sup> Em comparação com as lâmpadas de halógeno



Interescape

# Qualidade certificada

Criada no Porto em 1985, a Interescape é especializada na produção, reparação e importação de sistemas de escape, catalisadores e filtros de partículas para veículos ligeiros, comerciais ou industriais, por amostra ou por catálogo

Por: **Bruno Castanheira**

Com fábrica em Vila do Conde e armazéns localizados em Aveiro, Lisboa, Porto e Vila do Conde, a Interescape dedica-se, há 38 anos, à produção, reparação e importação de sistemas de escape, catalisadores e filtros de partículas para qualquer tipo de veículo (ligeiro, comercial ou industrial), por amostra ou por catálogo. “Como importadores especialistas, temos a melhor e mais diversificada oferta do mercado, com várias marcas de aftermarket disponíveis, entre as quais Walker, AS, Bosal e Eberspacher”, começa por destacar Jorge Carvalho, diretor-geral.

Os serviços da empresa destinam-se a vários tipos de clientes, como concessionários, redes oficiais e oficinas independentes de Portugal e Espanha. “Na Interescape, valorizamos a qualidade dos nossos processos, sempre a pensar na fiabilidade das soluções de que dispomos”, afirma. “O nosso método de limpeza de filtros de

partículas Diesel, único em Portugal com certificação TÜVRheinland, segue as indicações recomendadas pelos fabricantes desses componentes e utiliza vários equipamentos especialmente testados e desenvolvidos para o efeito, diferenciando-se de outras alternativas existentes no mercado (que recorrem a ultrassons ou produtos químicos), incapazes de atingir uma limpeza a 100%”, explica.

## Garantia de satisfação

Ao Check-up, Jorge Carvalho vinca ainda a importância da especialização. “A cada regeneração, existem resíduos (cinzas) que vão ficando depositados e que apenas são possíveis de remover por profissionais qualificados dotados do equipamento correto. A maior parte dos filtros que equipam os veículos são do tipo combinado (catalisador e filtro de partículas), revestidos no seu interior com metais preciosos. Ao utilizar

tecnologia não adequada para limpeza, esses metais poderão ser removidos, afetando o filtro e a sua regeneração, comprometendo o seu funcionamento e obrigando à substituição por um novo”, alerta. Concluído o serviço, a Interescape fornece um relatório técnico detalhado com os parâmetros relativos ao estado do filtro, antes e após a limpeza, que permite verificar o grau de obstrução inicial e confirmar que o processo repôs a eficiência para parâmetros equivalentes ao filtro original novo.

Dependendo da complexidade técnica da intervenção, o cliente receberá o filtro no próprio dia (grande Lisboa e grande Porto) ou em 24h/48h nas restantes regiões do país. “O nosso processo repõe a eficiência do filtro a 98% com garantia de 12 meses ou 60.000 km. Se, no espaço da garantia, o cliente voltar a ter problemas com o filtro, efetuamos uma nova regeneração sem qualquer custo”, assegura Jorge Carvalho.



 **ie service**

# LIMPEZA DE FILTROS DE PARTÍCULAS A ÚNICA SOLUÇÃO CERTIFICADA



Cleaning  
Procedure for  
Diesel-Particle  
Filters  
Regular  
Surveillance  
[www.tuv.com](http://www.tuv.com)  
ID 000045901

O sistema de Limpeza de Filtrros de Partículas Diesel da Interescape é o único no mercado nacional com a certificação TÜVRheinland®

 **interescape**

Entregas e recolhas no mesmo dia.

Contacte-nos

Porto - Vila do Conde  
+351 252 248 810

Lisboa - Sacavém  
+351 219 418 613

[www.interescape.com](http://www.interescape.com)

Armazéns - Porto - Vila do Conde, Lisboa - Sacavém e Aveiro  
Fábrica - Vila do Conde - Rua do Caminho Real, 96 | 4485-062 Fajozes





Mewa

# Sustentabilidade e produtividade de mãos dadas

Pioneira na economia circular e na reutilização de têxteis para oficinas, a Mewa desenvolve a sua atividade através de um sistema de panos de limpeza certificado, interligando, assim, sustentabilidade e produtividade

Por: **Bruno Castanheira**

Sabia que o sistema de panos de limpeza da Mewa pode facilitar o dia a dia das oficinas e, ao mesmo tempo, melhorar o equilíbrio ambiental? Nas empresas que trabalham com a multinacional alemã, os panos de limpeza “frescos da melhor qualidade” estão sempre à mão. Fáceis de manusear, removem, de forma rápida e eficaz, lubrificantes, óleos, massas e tintas de ferramentas, componentes e máquinas. E a Mewa assume toda a logística dos panos absorventes. Significa isto que preocupações com soluções de limpeza, com questões de segurança operacional e com requisitos legais ambientais associados deixam de existir para as empresas.

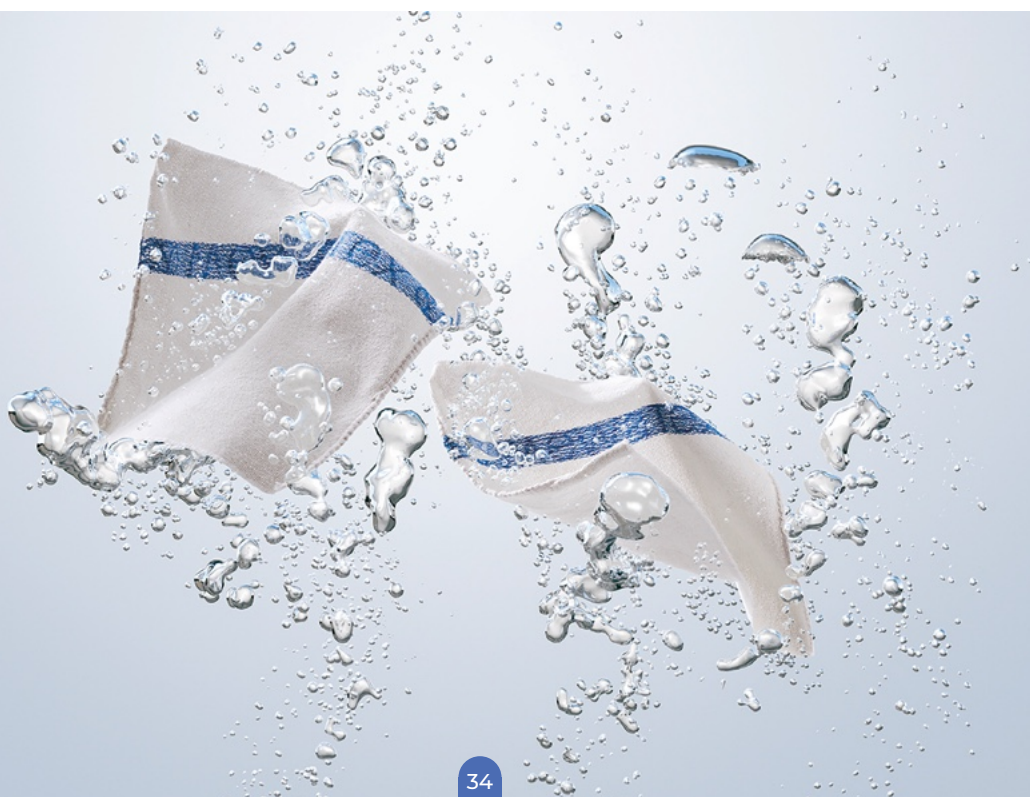
Os panos de limpeza são entregues diretamente nas oficinas pela Mewa e aí recolhidos para lavagem após utilização. Ao mesmo tempo que faz a recolha dos panos usados, o motorista de serviço deixa panos limpos. O que se revela prático e sustentável, já que cada pano de limpeza da Mewa

pode ser lavado e reentregue para utilização até 50 vezes. Os panos limpeza respondem pelo nome de Mewatex, Mewatex Ultra, Mewatex Plus e Mewa Protex. E têm as seguintes combinações de cores: branco e vermelho; branco e azul; branco e verde; rosa e cinzento; todo azul. Uns são mais finos, outros mais grossos, com textura suave ou robusta.

## Único em Portugal

Além de aumentar a produtividade (os mecânicos podem dedicar-se às suas ta-

refas em vez de andarem à procura de desperdícios e rolos de papel, poupando tempo e evitando interrupções), a Mewa, com o seu sistema de panos de limpeza, que cumpre os requisitos legais ambientais, assegura, também, a segurança operacional, ao disponibilizar contentores com fecho hermético (SaCon). “O nosso sistema de panos de limpeza é para oficinas de automóveis com visão”, afirma Maricel Huguet, diretora-geral da Mewa para Portugal e Espanha. A sustentabilidade é, hoje, uma parte essencial da visão empresarial. As oficinas de automóveis que optam pelo sistema de panos de limpeza da Mewa contribuem, ativamente, para a proteção do ambiente. E logo a partir do primeiro dia. “O sistema de panos de limpeza da Mewa é único em Portugal. Trata-se de uma solução especialmente sustentável e prática para manter máquinas, ferramentas e componentes limpos”, destaca Maricel Huguet.





— Soc. Com. C. Santos —

## “Bastião” da Mercedes-Benz tem o maior *stock* de peças a nível nacional

Concessionário da Mercedes-Benz é um autêntico “bastião” da marca da estrela há 77 anos. Conta com um departamento de peças com o maior stock nacional e com uma oficina dentro de portas

Por: **Jorge Flores**

Fundada há 77 anos, a Soc. Com. C. Santos, com instalações no Porto, Maia (Aeroporto) e Felgueiras é concessionário e oficina autorizada para venda de viaturas, peças e prestação de serviços pós-venda das marcas da Mercedes-Benz. Além das áreas de vendas de veículos e assistência pós-venda, a empresa comercializa peças originais Mercedes-Benz e smart e é distribuidor oficial das marcas de lubrificantes Shell e Petronas, áreas de negócio, geridas pelo departamento de peças e lubrificantes.

Este concessionário conta ainda com uma oficina dentro de portas, uma mais-valia, como reconhece Ricardo Soares, diretor do Departamento de Peças e Lubrificantes. “A relação com os nossos clientes é um pilar para o sucesso. A manutenção e reparação das viaturas ao longo do tempo permite-nos manter essa relação de proximidade com os

consumidores, oferecendo-lhes um serviço que eleva a qualidade, profissionalismo e confiança. Este é, assim, um forte canal de fidelização que ajuda a manter uma relação comercial longa e estável”, afirma.

A secção de peças é das maiores do país, dispendo de um *stock* médio de, aproximadamente, 22.500 referências. “A constante evolução tecnológica, a expansão do portefólio de modelos e a conhecida longevidade dos veículos Mercedes-Benz fazem com que o número de referências de peças e acessórios necessários à manutenção do parque circulante tenha uma tendência crescente”, explica Ricardo Soares. “Uma das nossas prioridades, nesta área, é manter a mais elevada taxa de resposta aos pedidos feitos pelos nossos clientes e pela nossa oficina, pelo que o ajuste do *stock* às necessidades é um desafio permanente, ao

qual não colocamos qualquer limite quantitativo”, sublinha.

### 2023 recordista

“Em termos globais”, o serviço pós-venda, através das suas oficinas, “atingiu, em 2022, um volume de negócios de 21 milhões de euros”. E salienta: “Quanto à comercialização de peças e lubrificantes para o exterior, o volume de vendas líquidas ultrapassou os 11 milhões de euros”. E a tendência é subir. “O ano de 2023 está a ser, até ao momento, extremamente positivo nestas duas áreas de negócio, com aumentos de vendas superiores a 25% nos serviços oficiais e 18% nas vendas de peças e lubrificantes em relação ao mesmo período do ano anterior. Estimamos manter esta tendência até ao final do ano, com previsões de fecho de 2023 com novos recordes absolutos de vendas”, revela.



— MANN-FILTER —

## Proteção total desde 1941

Líder mundial em filtração, a MANN-FILTER, que se destaca pela inconfundível combinação de cores verde e amarelo, pertence ao Grupo MANN+HUMMEL, tem 100% de qualidade de origem e uma forte presença no mercado de reposição

Por: **Bruno Castanheira**

Tudo começou em janeiro de 1941, quando Adolf Mann e Erich Hummel fundaram, em Ludwigsburg, na Alemanha, uma empresa familiar chamada “Filterwerk Mann+Hummel”. A 16 de agosto de 1951, a MANN-FILTER era registada como marca. A MANN+HUMMEL é uma empresa líder global em tecnologia de filtração. Através das suas duas unidades de negócio, Transportes e Ciências da Vida e Ambiente, o grupo alemão desenvolve soluções inteligentes que permitem uma mobilidade mais limpa, um ar mais limpo e uma água mais limpa, dando, assim, um importante contributo para um planeta mais limpo e para a utilização sustentável de recursos limitados. Em 2021, os últimos dados disponíveis, os seus mais de 23 mil colaboradores, repartidos por mais de 80 sucursais, geraram um volume de negócios global de 4,2 mil milhões de euros.

Especialista em qualidade OE e no mercado de reposição, a extensa gama da MANN-FILTER inclui 6.800 filtros de qualidade superior que protege motores, passageiros e máquinas em mais de 300 mil aplicações. Graças aos seus 72 anos de experiência e conhecimento na área da filtração, os inovadores filtros originais *premium* e os filtros de reposição são construídos para enfrentar as exigências impostas a veículos e máquinas, cumprindo os rigorosos padrões de segurança e da indústria.

### Peças e serviço em sintonia

A MANN-FILTER inclui no seu portefólio filtros de óleo, de ar, de combustível e de habitáculo (sendo o PreciousPlus, para o interior de veículos, dos mais conhecidos). Além disso, a MANN+HUMMEL já desenvolveu filtros para reter as partículas resultantes do pó de travagem e dos pneus para primeiro equipa-

mento. E dispõe de novas soluções de filtro para células de combustível, sistemas de bateria, eixos elétricos e transmissões híbridas. Mais: desenvolve filtros compatíveis com combustíveis sintéticos para comerciais ligeiros e filtros de óleo para refrigerar eixos de transmissão de camiões elétricos. Recentemente, a marca alemã foi distinguida pela TecAlliance como fornecedora de dados TecDoc, com o estatuto “Gold Standard”.

A MANN-FILTER é das poucas marcas do mercado de reposição automóvel que conseguiu tornar-se num ícone com estatuto de culto ao longo dos anos, tendo o envolvimento no desporto automóvel contribuído para esse resultado. A marca do Grupo MANN+HUMMEL aplica as suas mais de sete décadas de experiência em desenvolvimento para criar elementos filtrantes inovadores. O lema mantém-se fiel às suas origens: “Peças perfeitas. Serviço perfeito”.

**MANN  
FILTER**

**Um por todos, todos por um.  
MANN-FILTER.**

**MANN  
FILTER**

**A melhor  
opção há  
mais de 70  
anos**



Estamos onde necessita: essa é a nossa missão. Durante mais de 70 anos, MANN-FILTER e as suas soluções de filtração são sinónimo de fiabilidade. Independentemente do tipo de operação, seja automação, veículos industriais ou aplicações fora de estrada. Com os nossos produtos, 100% de qualidade de origem, somos um parceiro que estará sempre ao seu lado.

**MANN-FILTER – Perfect parts. Perfect service.**

[www.mann-filter.com](http://www.mann-filter.com)



TUDOR

# Máxima disponibilidade de potência para todo o tipo de aplicações

A TUDOR é uma marca *premium* do Grupo EXIDE que está presente no mercado português desde 1920, sempre ao mais alto nível, com uma mentalidade jovem, pronta a desenvolver e servir qualquer segmento do mercado *automotive*

Por: Bruno Castanheira

A máxima disponibilidade de potência, sempre que necessário, é uma característica transversal a todos os segmentos da marca TUDOR e a todas as outras marcas do Grupo EXIDE. Mas, primeiro, um pouco de história. A Electric Storage Battery Company, que, um dia, viria a tornar-se na Exide Technologies, foi fundada por W.W. Gibbs em 1888. Este executivo de uma importante empresa de gás viu o potencial da eletricidade como fonte de iluminação e iniciou-se por conta própria. Adquiriu as patentes de Clement Payen, inventor francês que desenvolveu o armazenamento elétrico, e começou a transformar essas ideias em produtos comerciais fiáveis. A intuição de W.W. Gibbs estava certa. O armazenamento elétrico deveria desempenhar um papel mais relevante na sociedade – muito maior do que ele inicialmente imaginara. À medida que a tecnologia automóvel — e os recursos de armazenamento de energia necessários — avançava, a Exide evoluía com ela.

Os antigos negócios da Exide Technologies na EMEA e na Ásia-Pacífico operam,

agora, como uma empresa independente sob novos proprietários. A 27 de outubro de 2020, o fabricante anunciou o “encerramento do negócio”, concluindo, com sucesso, a sua separação da Exide Technologies Holdings nos *states* e a transferência de todo o seu negócio para um grupo de acionistas de longo prazo, sob alçada da Energy Technologies Holdings LLC nos EUA.

## Oferta extensa

A gama de baterias TUDOR destinada aos veículos ligeiros contempla várias opções. Desde logo, a AGM (Absorbent Glass Mat), que emprega componentes e materiais de elevado desempenho e inclui a nova tecnologia LifeGrid. É anunciada como ideal para automóveis com sistemas *start-stop* ou regenerativos. Segue-se a EFB Carbon Boost 2.0, que se destina a todos os todos os veículos com ou sem sistemas *start-stop*. Anuncia recuperação de energia incomparável, excepcional aceitação de carga dinâmica e vida útil global mais longa. Já a High Tech Carbon Boost 2.0, que dispõe de

novos materiais plásticos reciclados, recarrega até duas vezes mais rápido devido à aplicação proprietária de aditivos de carbono nas placas negativas. Foi projetada para suportar temperaturas extremas, equipamentos elétricos que consomem muita energia e condução urbana intensiva.

Isenta de manutenção, a Standard é vocacionada para automóveis mais antigos e veículos com requisitos elétricos básicos. A tecnologia 3DX Grid assegura-lhe elevada *performance* elétrica e ciclo de vida longo. No caso da Start-Stop Auxiliary, projetada com base na experiência adquirida no negócio de equipamento de origem, alimenta os equipamentos elétricos de alguns veículos, complementando a bateria de arranque principal. A tecnologia VRLA evita fugas e o seu ciclo de vida é três vezes superior. Por último, mas não menos importante, a Technica, que cobre 100% do parque automóvel e fornece 15% de potência extra no arranque. A elevada *performance* elétrica e o ciclo de vida longo são duas características.

# Cada bateria afirma ser a melhor do mercado.

**TUDOR**  
BATTERIES



## 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](http://exidegroup.com)

# EVOLUI CONSIGO.

O novo Classe E  
na Soc. Com. C. Santos.

Prepare-se, este não é só mais um Classe E.  
É um ícone de inteligência. O expoente máximo da tecnologia.  
E foi feito exclusivamente para si.



saiba mais aqui

WLTP: consumo de combustível em l/100 km (combinado): 7,3-0,5; emissões de CO<sub>2</sub> em g/km (combinadas): 144-12; Autonomia elétrica em km (combinada): 117:197

**Soc. Com. C. Santos**

Rua da Estrada, 95 | 4470-600 Maia  
229 400 400 | [www.soccsantos.pt](http://www.soccsantos.pt)