

SUPLEMENTO AUTOMÓVEIS

Sabia que...

- um caldense fez 6000 quilómetros numa 4L ?
- há quem tenha uma paixão por capacetes de pilotos de Fórmula 1 ?
- em Óbidos há veículos eléctricos que se alugam a turistas ?
- a AUDI, a FIAT e a KIA cresceram no Oeste muito acima da média nacional ?
- para ter automóvel pode alugar primeiro e comprar depois ?
- os vendedores de automóveis já não são impingidores ?
- há nas Caldas da Rainha uma loja especializada em chaves para automóveis ?
- os papa-reformas afinal também servem para os jovens ?
- no Bairro da Senhora da Luz há corridas de carros telecomandados ?



Gazeta das Caldas

Este suplemento é parte integrante da edição nº 5168
da *Gazeta das Caldas* e não pode ser vendido separadamente.

Caldas Motorshow: histórias em cima de quatro rodas

No fim-de-semana de 11 e 12 de Março realizou-se na Expoeste a segunda edição do Motorshow. Cerca de meia centena de carros e 15 motas estiveram expostos, num evento que atraiu cerca de 700 pessoas e cuja receita reverteu para o Caldas Sport Clube. As novidades foram as pistas de kart dentro do pavilhão e de drift na rua. Entre a feira encontrámos um caldense que partiu de 4L até Marrocos para doar material escolar e outro que replica capacetes usados por grandes pilotos.

Isaque Vicente
ivicente@gazetacaldas.com

Um Volvo dos anos 60, um Ford Capri dos anos 70, ou um raro Nissan Skyline podiam ser apreciados na segunda edição do Caldas Sport Clube Motorshow, que também apresentava, por exemplo, um Peugeot 504 que correu as 24 horas de Fronteira, um BMW que participou no troféu da marca e outro todo pintado de verde fluorescente.

Entre outros modelos, podiam ser apreciados também os carros de Vítor e Vasco Sampaio, pai e filho que correm lado a lado com o logótipo do Caldas Sport Clube nos carros, e os kartcross de Samuel Vínia e da New White Team. Essa oficina apresentou também um tractor Scania com cerca de 50 anos que foi recuperado. No certame tinha atrelado o novo reboque, que leva os karts para as provas e com oficina integrada. Já nas motas via-se, entre outras, uma Sunbeam dos anos 40 que provavelmente terá pertencido ao Exército. Além de carros, camiões e motas, havia também barcos de motonautica dos campeões nacionais, que até são caldenenses. Miguel Ribeiro (em 2015) e Luís Vila Verde (em 2016).

Ainda no pavilhão estava representada a Liziatal que irá abrir um stand nas Caldas, tal como noticiámos na última edição do nosso jornal. A marca apresentou a primeira e a última versão do Alfa Romeo 124.

José Ramos, da Liziatal, marca que pertence ao grupo Liziato, disse que a presença no Motorshow vem "mostrar que a Fiat continua nas Caldas por muitos e bons anos".

Um total a rondar a meia centena de carros, com mais 15 motas, dois barcos e a pista de karts (para maiores de 18 anos), que foi uma das novida-



Cerca de 700 pessoas visitaram o certame

des deste ano, enchiam o pavilhão da Expoeste. Lá fora, no estacionamento em frente, estava outra das novidades: as demonstrações de drift, kartcross e motas.

O Caldas Sport Clube Motorshow é uma iniciativa criada por três amigos, amantes de automóveis. Hélder Alexandre, Vítor Sampaio e Samuel Vínia são os mentores e estão todos eles ligados aos automóveis: o primeiro aos clássicos, o segundo à Fórmula 4 e o terceiro ao kartcross.

Na segunda edição o evento ganhou vida, comparando com o primeiro ano, em que era uma exposição estática. O Motorshow recebeu em 2017 cerca de 700 visitantes. O sábado foi mais fraco, com cerca de 200 pessoas, mas o domingo, ventoso, trouxe mais do dobro. A autarquia cedeu o espaço para o evento.

Hélder Alexandre, em nome da organização, agradeceu aos Bombeiros Voluntários das Caldas, aos cerca de 25 alunos das turmas de Comunicação

do clube".

O valor angariado servirá para apoiar o futebol juvenil, onde o clube conta com 380 atletas. A maior dificuldade da forma que a formação encontra ainda é a falta de patrocinios.

O clube tem gastos altos com as taxas da associação de futebol, equipamentos, deslocações (até porque tem duas equipas nos campeonatos nacionais) e refeições. Além disso, há uma carrinha a precisar de ser substituída. ■



A pista de kart indoor foi uma das novidades da segunda edição



As demonstrações de drift, kartcross e motas atraíram muitos curiosos

quatro rodas

Uma viagem de 6000 quilómetros numa 4L

É no evento para ajudar o clube da terra que encontramos Luís Mendes, em frente à sua Renault 4L 41me, com autocollantes de patrocinios. O capot está repleto de mensagens (escritas a caneta de acetato) em várias línguas, com diferentes datas.

No mês de Fevereiro participou numa iniciativa para estudantes universitários que começou há 20 anos e que propõe aos participantes que levem 50 quilos de material escolar para as crianças em Marrocos a 4L Trophy Desert Adventure.

Costumam ser 1300 veículos, mas este ano participaram cerca de 1450. Uma das equipas era portuguesa e caldense: os irmãos Luís e Célia Mendes, do Carvalhal Benfato. Ele estudante no IPL, ela enfermeira no Reino Unido. Em cerca de 15 dias percorreram perito de 6000 quilómetros. Chegaram a fazer 700 quilómetros diários e em termos de avarias a 4L "não teve nada de especial", contou Luís Mendes, salientando que "as equipas ajudavam-se mutuamente para resolver os problemas".

No troféu não é permitido o uso de GPS, pelo que o método de orientação são os mapas, um road book e a bússola. Quem conseguir fazer o percurso em menos quilómetros chega ao primeiro lugar. Há duas classes: francesas e estrangeiros, isto porque a grande maioria dos participantes é de origem gaulesa.



Este ano participam mais de 1400 4L



No MotorShow Luís Mendes deu a conhecer o projecto
isto é possível", ressalvou.
O diário de bordo poderá ser acompanhado na página de Facebook Journey4ASmile. ■



Os irmãos Mendes foram a Marrocos numa 4L entregar material escolar. Integraram a iniciativa humanitária 4L Trophy Desert Adventure.

Uma paixão por capacetes de pilotos

Também é pelo Motorshow que o caldense Mário Freitas, antigo administrador da Volkswagen nas Caldas, dá a conhecer pela primeira vez uma paixão que tem desenvolvido desde há 20 anos: criar réplicas exactas de capacetes de pilotos (especialmente de rally e de Fórmula 1).

Os capacetes que Ayrton Senna usou quando foi campeão em 1988 ou na corrida que lhe colocou fim à vida, em 1994, foram reproduzidos pelo caldense que também tem no seu portfólio os de Clay Regazzoni no campeonato de 77 e de Didier Pironi em 1979. Além da Fórmula 1 há réplicas de capacetes de pilotos de motas, por exemplo, de Kenny Roberts (que venceu três vezes o campeonato do mundo MotoGP) e de Gaston Rahier (do Paris-Dakar que ganhou em 1985, tal como havia feito no anterior).

Mário Freitas tem o seu atelier em São Martinho do Porto, onde vive. A paixão por replicar capacetes é fácil de explicar: "é dos acessórios mais icónicos, é fundamental na segurança e funciona bem como objectivo decorativo".

Os autocollantes são feitos pelo próprio, que revelou que a maior dificuldade é encontrar os capacetes com a forma certa. "Tem de haver rigor", alertou Mário Freitas, notando que por vezes a diferença é apenas uma tira autocollante a mais ou com cor diferente, um patrocinio que foi usado num ano, mas não no seguinte, ou outro pormenor.

Admite que não é o único no país a fazê-lo e garante que só vende algum exemplar quando já o tem duplicado. O seu trabalho pode ser seguido através da página de Facebook "Caldas Classic Garage". ■



Mário Freitas tem desenvolvido uma paixão com 20 anos: replicar capacetes de pilotos famosos, um trabalho minucioso

Em Óbidos não há Tuk Tuks mas há a Zero CO2 Tours

Há uma empresa que combina as potencialidades do turismo de Óbidos com a versatilidade dos pequenos eléctricos Renault Twizy. A Zero CO2 Tours pode comparar-se aos Tuk Tuk em Lisboa: aluga os veículos eléctricos para que os turistas conheçam mais rapidamente a vila medieval, incluindo zonas que por norma não são contempladas. E o melhor de tudo é que os veículos não fazem barulho, não poluem e pouparam as pernas aos turistas nas accidentadas ruas da vila.

Joel Ribeiro
jribeiro@gazetacaldas.com

São quatro os pequenos quadriciclos eléctricos que estão estacionados em frente ao posto de turismo de Óbidos. Pertencem à Zero CO2 Tours, empresa que José Rocha fundou em 2012 num projecto de animação turística para a vila medieval.

“Óbidos é muito bonito e considero que este serviço é uma mais-valia, porque em pouco tempo permite conhecer tudo, incluindo zonas da vila que, mesmo com tempo, as pessoas não percorrem a pé”, explica o empresário.

A empresa tem o seu ponto de atendimento no posto de turismo onde os visitantes podem alugar estes quadriciclos por um período de tempo que pode ir desde meia hora a um dia inteiro, por um preço que oscila entre os 12 e os 80 euros.

Além do pequeno Twizy, é fornecido um mapa da vila com os principais pontos de interesse e um percurso que os turistas podem seguir.

A dimensão deste eléctrico permite entrar nas portas da muralha e serpentejar sem dificuldade as ruas estreitas da vila. Tirando os dos moradores e comerciantes com dístico, estes são os únicos veículos que podem circular e estacionar dentro das muralhas,

PUB.

o que permite a quem os utiliza parar e visitar os diversos pontos de interesse e talvez até beber uma ginjinha, mas com moderação!

O serviço tem sido bem aceite, o que José Rocha mede pelo facto de ter clientes estrangeiros que já repetiram a experiência.

Só no ano passado o serviço foi utilizado por cerca de 3000 clientes. A maioria são estrangeiros. As nacionalidades são

as mais diversas, mas são os brasileiros que dominam claramente a lista. “Os brasileiros são pessoas que vêm com tempo e têm disponibilidade financeira”, refere José Rocha. Os alugueres são quase sempre de uma hora.

Por norma o serviço é sem guia, ou seja, o cliente aluga e conduz. No entanto, José Rocha, que além de proprietário é o único funcionário da empresa, pode fazer de guia em caso de necessidade ou quando se justifica, por exemplo se um grupo alugar vários quadriciclos. O serviço também é procurado por pessoas com dificuldades de locomoção, que nas ruas de Óbidos têm dificuldades acrescidas devido ao desnível.

José Rocha acredita que há espaço para a empresa crescer, a vários níveis, embora sinta que só o poderia fazer com parcerias, não sozinho. Existe procura para trabalhar uma vertente empresarial, através de programas de reforço do espírito de equipa (team

building) e garante já ter tido contactos. “Mas para os atender precisava de uma frota de 30 carros”, sustenta.

O que também tem espaço para ser trabalhado é alargar o serviço com visitas guiadas, um pouco à imagem dos Tuk Tuk em Lisboa e Porto. “Nem todas as pessoas querem conduzir, querem ir sem preocupações e sem estar preocupadas com o facto de conhecerem ou não os caminhos”, refere.

PORQUÊ O TWIZY

Não faz barulho, não emite fumo e por ser pequeno não atrapalha a circulação das pessoas, nem afecta o ambiente da vila. Além disso, o pequeno veículo é muito versátil e encaixa como uma luva nas estreitas ruelas. Estas são razões mais que suficientes para José Rocha ter escolhido o Renault Twizy para constituir a sua frota de veículos.

Ao mesmo tempo, com este projecto, José Rocha acredita que está a desmistificar os carros eléctricos, promovendo a sua facilidade de manuseamento e fiabilidade. Em cinco anos nunca teve que ir socorrer um cliente, nem por falta de carga nas baterias, nem devido a uma avaria. Quando é chamado, por norma, é para resolver os caprichos do sistema de parqueamento (o chamado travão de mão) ou por-



José Rocha e um dos seus quatro Renault Twizy que permitem aos turistas tirar todo o proveito de Óbidos mesmo em visitas mais curtas

que as pessoas se esquecem de acionar a ignição. O motor não roda quando está parqueado, mas é preciso ligá-lo na mesma...

José Rocha escolheu a versão menos potente, porque a ideia é que os turistas circulem devagar, pelo menos onde tem que haver convivência com os peões.

De resto, o empresário diz que frisa sempre que no interior das muralhas se deve circular devagar. “Quem quer desfrutar um pouco mais do carro, pode sempre recorrer a circuitos fora da vila, nomeadamente até à Lagoa de Óbidos, ou para desfrutar da vista na zona da Cabeleira”, acrescenta.

Já houve clientes que levaram estes veículos até São Martinho e outros a Peniche. A autonomia permite fazer 100 quilómetros.

Outra vantagem destes veículos, que custam a partir de 7.880 euros, é que não precisam de combustível. As baterias são carregadas no posto de carregamento da rede Moove, que a autarquia obidense cede para o efeito. No entanto, existem custos de manutenção. O programa de aluguer de baterias da Renault ascende a 200 euros mensais para os quatro automóveis, existem ainda os seguros e os impostos de circulação, que são iguais aos veículos comuns. ■

Lizdrive

A Lizdrive surgiu do sonho, da paixão e da visão de um homem. Alguém que, iniciando a atividade no sector automóvel em 1998, ambicionava construir um grupo de empresas com relevância na distribuição automóvel no centro do país com a representação de várias marcas. A esta vontade associou-se a marca Ford e, em 2006, nasceu o projeto LizDrive. Projeto esse que ficou concluído em 2007 com um espaço de excelência na cidade de Leiria, passando a LizDrive a representar a marca Ford na venda de viaturas novas e seminovas, na venda de peças, e na prestação de serviços oficiais, expandindo-se para as Caldas da Rainha no ano seguinte.

A LizDrive tem como missão representar a marca Ford, em todas as suas vertentes de negócio, disponibilizando aos seus clientes um serviço de excelência, e uma experiência de aquisição diferenciada. Para o conseguir apostou no respeito, na honestidade, e na total dedicação aos seus clientes, colaboradores e fornecedores, procurando um atendimento personalizado e a garantia dos serviços prestados.



Exemplo disso mesmo é o prémio que recebeu em 2016 pela Ford Europa, o “Chairman’s Award”, que distingue as concessões que se destacaram na qualidade do serviço prestado aos clientes, tanto no processo de venda de viaturas novas ou seminovas, como também no serviço oficial. E porque a LizDrive tem como visão expressa o sonho de ser reconhecida como

empresa de destaque no sector automóvel da marca FORD nas áreas geográficas onde está implementada, com crescimento contínuo, sustentabilidade e excelência no que faz, a empresa deu mais um passo rumo ao seu objetivo inaugurando um novo concessionário Ford na Zona Industrial de Santarém, onde pôde contar com a presença do Sr. João Ferro, Diretor Geral de Vendas da Ford. ■



FABRICAMOS E REPARAMOS:

Todo e qualquer tipo de Molas Helicoidais e Laminais para veículos e outros fins industriais.

Acessórios de Borracha para todos os fins

Comércio e Indústria

Amortecedores Bilstein- Sachs- Boge
Engate de Reboque e Acessórios
Chaves Auto e de Casa
Comandos de Portão

Comemore os nossos 58 anos connosco e na compra de amortecedores oferecemos a montagem

Avenida Dr. Vieira Pereira
nº7 Santa Rita
2500- 298 CALDAS DA RAINHA

Telef.:262832703
Fax.:262832185
(0466)



MAIS FORD FOCUS ATÉ €6.000 PELA TROCA DO SEU CARRO

LizDrive

Rua Mártires de Timor, 25
2500-839 Caldas da Rainha
Tel.: 262 839 590
www.lizdrive.pt



Consumo combinado de 3,8 a 6,8/100 km e emissões CO₂ de 99 a 125 g/km. Condições em ford.pt

Mercado automóvel cresceu, mas as marcas têm ritmos diferentes

O mercado nacional de comércio de automóveis voltou a crescer em 2016 e retomou os níveis pré-crise, com quase 250 mil viaturas vendidas e um crescimento de 15,8%. Na região, os concessionários, cujos dados *Gazeta das Caldas* conseguiu obter, mostram igualmente que existiram mais vendas, embora com ritmos diferenciados de marca para marca. No Oeste, tal como a nível nacional, no topo das vendas continuam os utilitários e os pequenos familiares entre os quais o Renault Clio e o Volkswagen Golf continuam a ser grandes referências. Contudo, os mini SUV, como o Nissan Juke ou o Fiat 500X e os SUV compactos, como o Peugeot 3008 ou o futurista Toyota C-HR ganham cada vez mais adeptos.

Joel Ribeiro
jribeiro@gazetacaldas.com

O ano de 2016 foi de consolidação para um sector económico que viveu uma grave crise durante o período de intervenção da troika em Portugal. O comércio de automóveis novos registou um aumento de vendas de 15,8% para um total de 247 mil novas matrículas. No final do primeiro trimestre do ano passado, altura em que *Gazeta das Caldas* publicou o suplemento automóvel, estimava-se que houvesse algum abrandamento das vendas devido à nova carga fiscal sobre o sector, o que acabou por não se verificar. Se em 2015 se tinham vendido mais cerca de 40 mil viaturas do que em 2014, no ano passado o parque automóvel foi renovado com mais 34 mil automóveis leigos, voltando a níveis próximos de 2010.

AUTO JÚLIO VENDEU MAIS 25%

O grupo caldense Auto Júlio também cresceu bem acima da média nacional. A empresa que representa cinco marcas (Mitsubishi, Hyundai, Mazda, Nissan e Volvo) numa zona entre Torres Vedras e Pombal, melhorou as vendas no segmento dos novos em 25% no total das cinco marcas face a 2015. Já os usados o crescimento foi de 2%. A combinação dos dois segmentos dá um aumento de 15%.

Pedro Caiaido, director comercial do grupo, destaca que o desempenho valeu-lhes a nomeação como o



O mercado automóvel voltou em 2016 aos valores pré-Troika, mas os concessionários alertam que em 2017 as vendas podem travar

melhor concessionário Mitsubishi 2016 e melhor Concessionário Fusó 2016 – graças ao excelente desempenho do comercial Canter. A lista de bestsellers da Auto Júlio é francamente dominada pelos SUV, nomeadamente os Nissan Juke e Qashqai, o CX3 e CX5 da Mazda,

o Tucson da Hyundai, o ASX e o Outlander da Mitsubishi e o XC90 da Volvo. Numa lista de 10 modelos (os dois mais escolhidos das cinco marcas), apenas se intromete o utilitário Hyundai i20 e a carrinha familiar Volvo V40.

A Lubrisport, que representa a

Audi, aumentou as vendas em 35% nas Caldas e 34,4% a nível global. A empresa teve um comportamento bastante interessante dentro dos distribuidores nacionais da Audi, que no total cresceu apenas 3,8%. Os modelos de entrada de gama A3 e A4 são os bestsellers

da marca nas Caldas, complementados com "o excelente desempenho" dos SUV Q3 e Q5, refere Luís Barros Rodrigues, responsável pela concessão nas Caldas da Rainha. Dentro do mesmo grupo empresarial com sede em Leiria, a Lubrigaz, que representa a Volkswagen, re-

PU.

cas têm ritmos

O seguro automóvel e a sua importância

gostou um aumento de vendas na ordem dos 15% nas Caldas e de 17% em termos globais. Estes valores são igualmente significativos dentro dos números do importador português da Volkswagen, que também cresceu em Portugal 3,9% no ano passado. Recorde-se que a marca alemã, com sede em Wolfsburg, viveu em 2016 um ano particularmente difícil depois do escândalo das emissões de gases poluentes. O Golf e o Polo continuam campeões de vendas, "mas tivemos uma excelente prestação dos novos Passat e Tiguan", revela Luís Barros Rodrigues, que destaca ainda o bom comportamento do serviço apóis-venda nas Caldas da Rainha.

"Tive um aumento de 15% com um excelente desempenho do centro de colisão", acrescentou. Luis Cordeiro, director da empresa, explica que a estabilização das vendas se deve sobretudo ao fim da comercialização do comercial Dyna em 2015, ano em que representou 16% das vendas. O comportamento dos restantes modelos da gama permitiu, no entanto, compensar aquela quebra. "As novas gerações Hylux, Proace, C-HR, a introdução da tecnologia híbrida do RAV4 e de novos equipamentos nas gamas Auris, Yaris e Aygo compensaram essa perda", realça Luis Cordeiro. Na Toyota, os modelos com mais procura são os três de entrada de gama, nomeadamente o utilitário Yaris, o familiar compacto Auris e o citadino Aygo. Segue-se a comercial Hylux. Na Lexus, a divisão de luxo da Toyota, o IS, familiar do segmento D, e o CT, familiar compacto, são os mais procurados.

FIAT E OPEL CRESEM MAIS DE 100%

No Grupo Lizauto, a empresa mãe, que representa a Renault e a Dácia, o crescimento foi em linha com a média nacional: 16%. Os utilitários Renault Clio e Dácia Sandero são os mais vendidos, acompanhados pelo mini SUV Captur. No primeiro mês de 2017 os números mantêm-se idênticos na comparação homóloga, embora "fortemente influenciados por matrículas para os Rent-a-car", realça a gestora de qualidade e marketing, Elia Cardoso.

O grupo iniciou em 2015 a actividade de duas novas empresas: a Litzitalia, que representa o Grupo Fiat, e a Rentocasião, para a Opel.

Em 2016 estas duas empresas mais que duplicaram as vendas, com percentagens de 117% e 118% respectivamente. Os utilitários Fiat Punto e Opel Corsa são os mais vendidos nestas marcas, assim como os familiares compactos Tipo e Astra.

Na Litzitalia o início de 2017 mantém um forte crescimento, de 186%, enquanto na Rentocasião há uma estabilização das vendas.

O Grupo Lena Automóveis registou em termos globais o seu melhor ano de sempre, com vendas superiores a 60 milhões de euros, representando mais de 4 mil viaturas matriculadas. Nas Caldas as quatro marcas que representa melhoraram a performance, mas com variações diferentes, o que se explica pela implementação das próprias marcas no mercado. As variações foram de 6% na Peugeot, 15% na Ford, 56% na Kia e 223% nos comerciais Isuzu. A Peugeot é a marca que representa maior peso nas vendas globais da concessão.

Filipe Primitivo, administrador da concessionária caldense, observa que esta é das que mereceram melhor índice de satisfação dos clientes dentro do grupo, com um resultado de 90%. TOYOTA MANTÉM VENDAS

Das concessionárias que responderam à *Gazeta das Caldas*, apenas a Caetano Auto Centro Litoral, que representa a Toyota na região entre Caldas da Rainha, Santarém e Tomar, não melhorou as vendas no ano de 2016.

Luis Cordeiro, director da empresa, explica que a estabilização das vendas se deve sobretudo ao fim da comercialização do comercial Dyna em 2015, ano em que representou 16% das vendas. O comportamento dos restantes modelos da gama permitiu, no entanto, compensar aquela quebra. "As novas gerações Hylux, Proace, C-HR, a introdução da tecnologia híbrida do RAV4 e de novos equipamentos nas gamas Auris, Yaris e Aygo compensaram essa perda", realça Luis Cordeiro.

Na Toyota, os modelos com mais procura são os três de entrada de gama, nomeadamente o utilitário Yaris, o familiar compacto Auris e o citadino Aygo. Segue-se a comercial Hylux. Na Lexus, a divisão de luxo da Toyota, o IS, familiar do segmento D, e o CT, familiar compacto, são os mais procurados.

MERCADO PODE ABRANDAR EM 2017

O início de 2017 mantém-se positivo para o sector automóvel. Nos primeiros meses do ano o mercado voltou a melhorar, numa média de 3%. No entanto, o mês de Janeiro foi melhor que o de Fevereiro e em Março registou-se um recuo de 2,5%.

A razão, explica Pedro Caiaido, director comercial do Grupo Auto Júlio, é que em Março de 2015 houve uma antecipação de vendas, uma vez que em Abril houve aumento de impostos sobre a venda de automóveis. No entanto, acredita que em 2017 poderá haver uma consolidação de crescimento.

Luis Cordeiro, director da Caetano Auto Centro Litoral, acrescenta que os 7,6% registados nos dois primeiros meses do ano não deveriam refletir os resultados finais de 2017. No caso da empresa que dirige, já não estava a acompanhar esses números. O director da empresa realça, no entanto, que este já será um ano importante para a diminuição da dependência do mercado nacional em relação aos diesel, o que pode beneficiar a Toyota que é "pioniera e com provas dadas" na tecnologia híbrida.



Por: Carlos Alexandre*

É do conhecimento geral que o Seguro de Responsabilidade Civil Automóvel é obrigatório, mas porque?

Para proteger os interesses dos leitores em caso de acidente que têm direito a que os seus prejuízos sejam pagos, independentemente do responsável (proprietário ou condutor do veículo) ter ou não capacidade financeira para o fazer.

O Seguro obrigatório garante assim

o pagamento das indemnizações por danos corporais e materiais causa-

dos a terceiros e às pessoas trans-

portadas com exceção do condutor do veículo.

A falta de seguro é punida por lei e prevê a possibilidade de apreensão do veículo, o pagamento de uma coima, e, em caso de acidente, o con-

dutor ou proprietário serão responsabilizados pelo pagamento das indemnizações aos lesados.

Além da cobertura obrigatória de Responsabilidade Civil, o seguro automóvel pode incluir outras coberturas facultativas, tais como:

Maior capital para a Responsabilidade Civil (a obrigatória garante até 5 mi-

lhões de euros para danos materiais);

Assistência em Viagem, que rega-

ra e caso de avaria ou acidente

garante o transporte de pessoas e

bens e o fornecimento de outro vei-

culo até ao final da viagem;

Proteção Jurídica, que cobre os cus-

tos de um advogado que representa o segurado e as despesas decorren-

tes de um processo;

Pode ainda contratar-se coberturas de Danos Próprios, o erradamento

chamado "seguro contra todos os ris-

cos". Erradamente pois nenhum se-

guro garante todos os riscos. Este tipo

de seguro pode garantir o Choque,

Colisão, Capotamento, Incêndio,

Raio, Explosão, Furto ou Roubo,

Fnômenos da Natureza e Atos de

Vandalismo, mesmo nas situações

em que o condutor seja responsável pelo acidente. Todas e cada cobertura tem o seu custo (que resulta no chamado "pré-mo" de seguro – valor final a liquidar pelo cliente), que pode ser influenciado pela idade do veículo, do condutor, dos anos de carta, de zona de circulação ou da sinistra-

lidade (antecedentes de acidentes com culpa).

Cada segurador é livre de fixar os seus próprios preços e tem a sua tabela específica.

Este preço pode ser afetado sempre que tenha um acidente com culpa

E como proceder em caso de acidente?

Em caso de acidente e ainda no local

deve reunir-se o maior número de elementos de identificação possível

e preencher e assinar a Declaração Amigável de Acidente Automóvel (DAAA) onde constarão entre ou-

tras informações os elementos de identificação dos Tomadores, dos Condutores e dos veículos; dos se-

guros (nome da companhia de seguros e nº da apólice), as testemunhas e contactos das mesmas,

assim como fotografias dos danos e do local do acidente, tais como:

Maior capital para a Responsabilidade Civil (a obrigatória garante até 5 mi-

lhões de euros para danos materiais);

Assistência em Viagem, que rega-

ra e caso de avaria ou acidente

garante o transporte de pessoas e

bens e o fornecimento de outro vei-

culo até ao final da viagem).

É uma das respostas de inovação da indústria seguradora a uma geração em que o smartphone é o centro de tudo. ■

*Gerente da agência Alexandre Seguros
carlos.alexandre@alexandreseguros.pt

Como financiar o meu automóvel?

Comprar carro novo é, para muita gente, uma das decisões mais importantes e difíceis de se tomar pela ponderação que exige, equiparável à compra de uma casa. Escolher a marca, o modelo, a versão, a cor, se o motor é a gasolina ou gasóleo, são algumas das escolhas mais óbvias, mas há outra opção a tomar que também é importante – o tipo de financiamento. É comum chamar-se “crédito” ao financiamento que se obtém para liquidar a viatura, mas a esta modalidade juntam-se o leasing e o ALD. Esta última surgiu, não há muito tempo, rebaptizado de renting e volta a ser uma opção a ter em conta. As três são válidas, deve escolher a que melhor se adapta às suas necessidades.

Joel Ribeiro
jribeiro@gazetacaldas.com

O crédito automóvel é um crédito como outro qualquer. A compra do automóvel é acertada entre o cliente e o concessionário. A financeira adianta o dinheiro ao cliente para que este possa pagá-lo e amortiza o empréstimo com uma taxa de juro acertada no início do contrato e que, por norma, é fixa até final do mesmo.

A prestação mensal pode ser amenizada com uma entrada inicial que faz diminuir o valor a emprestar pela entidade bancária. A vantagem, se assim se pode considerar, deste método de financiamento é que o automóvel é registado em nome do cliente desde o primeiro dia. A principal desvantagem é que o contrato celebrado tem sempre que ser cumprido integralmente pois, mesmo que algo corra mal com a viatura, esta pertence desde o primeiro dia ao comprador.

Outra opção válida para obter o financiamento necessário é o leasing, ou locação financeira. Este processo é ligeiramente diferente do crédito, uma vez que, apesar da escolha do automóvel ser do comprador, na verdade este não o vai comprar, pelo menos não na fase inicial do contrato.

O que se passa neste caso é que quem adquire a viatura é o locador, ou seja, a entidade financeira, que depois a cede para utilização ao locatário, ou



Crédito, renting, ou leasing são as três opções mais comuns no financiamento automóvel

seja, o cliente.

Tal como no crédito, é fixado um prazo de duração do contrato, que terá influência na renda mensal. É importante notar que se trata de uma renda e não de uma prestação, porque, na verdade, trata-se de um aluguer. O valor da renda pode ser influenciado por uma entrega inicial à financeira, e também pelo montante definido para o valor residual. Esta é talvez a maior diferença em relação ao crédito.

No entanto, apesar de se tratar na prática de um aluguer, todas as responsabilidades, desde o seguro, dos impostos, à manutenção e respectivas inspecções, são da responsabilidade do utilizador e não da financeira, apesar de esta ser a proprietária durante o contrato. Isto pode ser visto como uma desvantagem.

A vantagem do leasing é que, ao incluir

o valor residual, as prestações ficarão, à partida, mais suaves que no crédito e no final pode decidir se está disposto a pagar o reminiscente para ficar com a viatura, ou se abdica desse direito e a devolve à financeira, que é legalmente o seu proprietário até essa altura.

O RENTING

Mas se o leasing é um aluguer, qual é a diferença para o renting? Há, de facto, diferenças substanciais, tal como existem grandes semelhanças.

O negócio tem a mesma estrutura. Tal como no leasing, no renting é a financeira quem compra o carro escolhido pelo cliente. Há uma renda mensal estabelecida durante um prazo determinado e, no final, o cliente tem opção de compra.

A grande diferença para o leasing é que,

nesta modalidade de financiamento, é possível contratar mais que o aluguer do automóvel. Ou seja, enquanto no leasing o prestador do serviço se limita a ceder a viatura, ficando toda a manutenção e obrigações à responsabilidade do cliente utilizador, o renting permite incluir na mensalidade o seguro do automóvel, a manutenção programada e a não programada. Além da duração do contrato, são definidos à partida os serviços complementares a contratar e a previsão dos quilómetros que serão percorridos anualmente, por exemplo 20 mil quilómetros anuais. Se o cliente utilizar esse número de quilómetros, terá um pagamento extra pelo desgaste causado na viatura, caso não os atinja, poderá ser resarcido da diferença.

Este é um serviço que à partida é mais caro que os anteriores, mas que pode sair, no final, mais em conta, uma vez que não terá que se preocupar com o seguro, com as manutenções ou os imprevistos. Acima de tudo, é um serviço mais cômodo e é uma questão de fazer as contas para saber se, no final sairá mais caro ou não.

No final do contrato pode sempre adquirir o automóvel pelo valor residual estabelecido, prolongar o contrato de aluguer ou voltar ao início com um novo carro.

Este tipo de solução acaba também por defender as financeiras em relação aos problemas do crédito mal

parado, uma vez que as viaturas só deixam de lhes pertencer após o último pagamento. ■

Soluções de financiamento e características principais

Crédito

A financeira financia a aquisição e o cliente liquida o empréstimo mensalmente

- Todos os serviços de manutenção e responsabilidades legais são por conta do comprador
- O automóvel pertence de imediato ao comprador

Leasing

A financeira adquire o automóvel e aluga-o ao cliente

- Todos os serviços de manutenção e responsabilidades legais são por conta do comprador
- Durante o contrato o automóvel pertence ao locador, o cliente pode adquiri-lo no final do contrato

Renting

A financeira adquire o automóvel e aluga-o ao cliente

- Os serviços de manutenção e responsabilidades legais incluídos no contrato são por conta do locador
- O valor da renda pode baixar se não atingir o número de quilómetros anuais contratados
- Durante o contrato o automóvel pertence ao locador, o cliente pode adquiri-lo no final do contrato. ■

LPM Peugeot

A LPM é a empresa do Grupo Lena Automóveis que representa a Marca Peugeot em Caldas da Rainha, Leiria, Pombal, Tomar e Santarém, com comércio de viaturas novas, seminovas e usadas, e prestação de serviços oficiais - serviços de mecânica, chapa e pintura. **LPM Peugeot:**

Foi o passado dia 6 de Março, em Genebra, que o novo PEUGEOT 3008 foi eleito Carro do Ano 2017, por um júri composto por 58 jornalistas europeus. O júri elogiou o estilo, o design interior e as prestações do novo SUV PEUGEOT 3008.

O aspeto robusto do PEUGEOT 3008 estende-se ao longo do seu capô horizontal e nervurado, enquanto a elegante inserção de para-choques cromada e os emblemas do arco de tejadilho em inox destacam a sua linha fluida e dinâmica. A bordo do novo SUV PEUGEOT 3008, o olhar é imediatamente atraído por um painel de bordo espetacular, quase futurista.

O volante é mais compacto e o grande touchscreen capacitivo de 8' surge como um tablet colocado no centro do painel de bordo. Configurável e personalizável, o painel digital de alta resolução de 12,3'



apresenta o seu campo de visão todas as informações essenciais à condução. O PEUGEOT i-Cockpit® propõe igualmente uma série de seis botões em piano muito elegantes - denominados Toggles Switches - permitem um acesso direto e permanente às principais funções de conforto: rádio, climatização, navegação, configurações da viatura, telefone e aplicações móveis.

Já com o sistema «Magic Flat» e o seu banco rebatível 2/3-1/3, é possível criar

um espaço interior a gosto libertando um piso plano, e arrumar os equipamentos à medida das necessidades com o original piso deslizante em 2 posições e transportar objetos longos, graças à colocação na posição de prateleira do banco do passageiro.

O carro do ano obteve ainda as 5 estrelas no teste Euro NCAP 2016, ou seja a melhor pontuação no que se refere a segurança e robustez automóvel. Disponível na LPM. ■

CAMPANHA ESPECIAL
DE PRIMAVERA EM PNEUS AGRÍCOLAS

Pneus para ligeiros, comerciais e pesados

Rua Principal, 20 USSEIRA
Tel.: 262 950 189
919 788 596
geral@usseirapneus.com

MICHELIN **TAURUS** **kleber**

peugeot.pt



O PEUGEOT 308 JÁ VEM COM 34 PRÉMIOS.*

NÓS JUNTÁMOS MAIS DOIS:

OFERTA DO
UPGRADE
PARA A VERSÃO SUPERIOR

+3.000€
PELO SEU CARRO ANTIGO

*Desde o seu lançamento, o Peugeot 308 já ganhou 34 prémios internacionais. Saiba mais em peugeot.pt.

PEUGEOT RECOMENDA TOTAL

Consumo combinado: 3,6 a 5,6 l/100 km. Emissões de CO₂: 94 a 130 g/km.

Válido para clientes particulares, para encomendas efetuadas até 30/04/2017. Oferta upgrade válida nas versões Style e Allure para motorizações equivalentes.

PEUGEOT 308



PEUGEOT

MOTION & EMOTION

LPM CONCESSIONÁRIO PEUGEOT / Grupo Lena Automóveis

CALDAS DA RAINHA: Rua Mártires de Timor, 25, 2500-839 Caldas da Rainha | Tel.: 262 839 810 | rede.peugeot.pt/lpmcaldasdarainha

LEIRIA: Quinta da Pedreira, Alto do Vieiro, Parceiros 2400-822 Leiria | Tel.: 244 850 150 | rede.peugeot.pt/lpmleiria

POMBAL: Rua da Sobreira, Moncalva, 3105-291 Pombal | Tel.: 236 209 860 | rede.peugeot.pt/lppombal

TOMAR: Estrada da Serra, 2300-415 Tomar | Tel.: 249 310 700 | rede.peugeot.pt/lpmtomar

SANTARÉM: Rua Matadouro Regional, Lote 39, 2005-002 Santarém | Tel.: 243 350 550 | rede.peugeot.pt/lpmsantarem

As histórias de seis vendedores de automóveis caldenses

Eles são os rostos dos concessionários e é por eles, os vendedores, que passa inevitavelmente a aquisição de um automóvel. No passado eram vistos como alguém que tenta "impingir" um negócio, mas essa imagem do vendedor de automóvel está a mudar. **Gazeta das Caldas** apresenta seis profissionais de carreira em stands de referência nas Caldas. São unânimes em considerar que a honestidade, a empatia e a transparência são a melhor forma de conquistar os clientes. Acreditam que não há retorno nos avanços tecnológicos e que este até é o melhor caminho a seguir por um sector identificado como um dos mais problemáticos no que diz respeito à poluição. Revelaram-nos alguns dos episódios que mais os marcaram e também os seus carros de sonho.

1- Como chegou a esta actividade?

2- Quais são, para si, as três principais características de um automóvel?

3- Há uma "receita" para se vender um automóvel?



César Marques

Idade: 45 anos

Tempo na actividade: 19 anos

Local de trabalho: Auto Júlio

"A opinião do director comercial era que não me aguentava seis meses"

1- Cheguei ao ramo automóvel por uma questão de oportunidade. Tinha acabado de sair da tropa, trabalhava na altura num café e um dos clientes comentou que a Auto Júlio estava a fazer recrutamento de comerciais e que era muito amigo do seu director comercial, António Júlio. Vai a uma entrevista da qual nunca mais me esqueceu, com o então director comercial, António Ramalho, porque a opinião dele era que eu não me aguentava mais de seis meses. Tinha na altura 21 anos. Hoje tenho 45 e ainda cá estamos os dois!

2- Pessoalmente a robustez do automóvel é muito importante. Com os factores tecnológicos não há automóveis maus. O design do carro é importante, mas as garantias e o local onde é adquirido também são muito importantes. Costumo dizer aos clientes que devem olhar para o preço, mas também para o tipo de garantia que a viatura tem e o concessionário onde compra. Existem muitos concessionários, mas na nossa zona têm vindo a desaparecer muitos concessionários, apesar da qualidade das marcas. Tenho a sorte de estar num grupo forte.

3- A receita é ser sincero com as pessoas, essencialmente. Os clientes têm a informação toda e não se pode esconder o que o carro traz, ou o que faz, porque mais cedo ou mais tarde as pessoas sabem e não nos voltam a procurar. É preciso gostar do que se faz, tenho visto passar muitas equipes de vendedores, que pensam que só andar de gravata e de carro novo e não se corre atrás. Isso não funciona. É preciso ser simpático e conhecer o produto que se está a vender.

4- Ao longo destes anos há muitas boas notícias e outras menos boas, porque somos humanos. No ano passado tive uma situação em que entrou no stand um cliente com a filha e me disse: "como não há duas sem três César, agora tens que vender o carro à minha menina". E lembrei-me que quando vendi o primeiro automóvel aquele senhor, aquela jovem estava na barriga da mãe. Depois vendi um carro aos pais do senhor e vendi à filha dele. É uma situação que me deixa orgulhoso.

Pontos maus, tive um senhor que comprou uma viatura que dizia que trazia dois aparelhos de ar condicionado e a viatura dele só trazia um. Foi uma situação complicada de gerir para quem estava a começar. E outra foi vender quatro lotes de viaturas para o comércio a uma pessoa com quem contava como amigo, que na altura de pagar o quarto lote fechou a empresa e desapareceu.

5- Em relação aos motores eléctricos a minha opinião é que o futuro passa por aí, o caminho é que os carros sejam cada vez mais eléctricos. Quanto à condução autónoma, para mim deve ser a pessoa a comandar a máquina e não o inverso, apesar de os sistemas estarem cada vez mais aperfeiçoados e de haver uma vontade para que seja cada vez mais dessa forma.

6- O meu carro de sonho é qualquer um dos que tenho ao dispor nesta empresa. Costumo dizer que os nossos sonhos têm que ser coisas diferentes, que não o automóvel. Em Portugal há muito o culto das marcas premium, o meu sonho é que as pessoas vissem que há marcas tão boas ou melhores que essas, que podem ser carros de sonho com menos custo e o mesmo estatuto. ||

"Todos os três irmãos começámos a lavar carros"

1- Cheguei por descendência familiar. O meu pai comprou o stand em 1987, eu entrei a tempo inteiro talvez em 1998. Comecei por lavar carros e depois fui subindo na empresa. Todos os três irmãos começámos a lavar carros. Houve a saída de um vendedor e então passei para as vendas. O Cláudio estava nas limpezas, a pessoa que estava a tomar conta da oficina saiu e passou a ser ele. O Marco é que não entrou pelas limpezas, mas também as fez nas férias.

2- O automóvel tem que ter qualidade, é a principal porque é o que define a duração. Se não tiver qualidade ao fim de quatro ou cinco anos a pessoa está a troci-lo e não pode, convinha que o carro andasse perto de oito anos senão fica pesado financeiramente. Outra coisa que é importante é, na manutenção, ter um ponto de referência onde a pessoa se possa dirigir. E a terceira, que as pessoas muitas vezes acham que é a primeira, é o preço. Tem que ser bom, mas não um milagre.

3- A receita é atender bem o cliente. Muitas vezes o cliente sabe o que quer, mas talvez mais de metade não tem uma ideia fixa, temos que ser nós a orientar o melhor produto para o serviço que o carro vai fazer. Comprar grandes carros para ir e vir para o emprego, ou um carro pequeno para grandes viagens, não resulta e é preciso explicar.

4- Pela positiva há muitos, ao fim de todos estes anos. Às vezes vamos na rua e as pessoas interpellam-me, perguntam se me lembro de lhe ter vendido um carro que ainda tem. Mais situações há uma ou outra, mas tentamos assegurar as pessoas ao máximo. Por norma derivam de escolhas que as pessoas fizeram e não foram as mais acertadas e tentam empujar a má escolha para nós. Por exemplo há quem compre carros diesel, andam pouco com elas e acabam por ter problemas com o filtro de partículas.

5- O automóvel eléctrico acho que tem que ir evoluindo com passos firmes. Neste momento existem prós e contras. O quilómetro fica barato mas o investimento inicial é elevado. Para se ter uma solução familiar ainda fica mais caro. E a manutenção é algo que ainda não sabemos como vai funcionar. Parece que não é qualquer oficina que pode fazer manutenção, é preciso uma certificação para trabalhar com elas porque é alta tensão. O caminho é esse, mas para quem vive do ordenado ainda é cedo.

6- Porsche. É o carro que me levava a passar um cheque, pela forma como é desenhado, a construção, a condução por ser um carro para ter anos e anos. É o carro mais completo que já vi, que já experimentei. Está sempre actual. Quando sair do negócio o meu carro pessoal, se Deus quiser, há-de ser um Porsche. ||



Nuno Santos

Idade: 43 anos

Tempo na actividade: 25 anos

Local de trabalho:

Auto Leandro Santos

4- Quais foram os negócios que mais o marcaram, pela positiva e pela negativa?

5- Que opinião tem acerca das novas tecnologias no automóvel, nomeadamente os motores eléctricos e a condução autónoma?

6- Qual é o seu carro de sonho?

"As novas tecnologias criam sensações de qualidade e fiabilidade que queremos ter num carro"



Rui Irra

Idade: 43 anos

Tempo na actividade: 18 anos

Local de trabalho: Caetano Auto

1- Vi na Gazeta das Caldas um anúncio a pedir vendedor. Estava num sítio que ia fechar e consegui vir para a então Salvador Caetano. Fiz a entrevista e aceitaram-me acho que logo na hora, comecei a trabalhar passado uma semana. Os homens gostam sempre de carros, é algo que nos fascina. Não me estava a ver no ramo, mas concorri e fiquei, foi uma oportunidade que apareceu.

2- Um bocado influenciado pela marca é fácil responder a isso. Um carro deve ter qualidade, durabilidade e fiabilidade. É um bocado toyotista, eu sei, mas se por um lado gostas de ter o conforto, o equipamento, por outro também gostas de estar descansado.

3- Há várias receitas. Mais acho que tem muito a ver com a confiança que consegue transmitir às pessoas. É importante conquistar a pessoa quando entra pela porta do stand e será essa a receita principal, é a que consegue controlar. Pode não resolver o assunto, mas se se cria uma relação interessante entre vendedor e cliente é um caminho aberto haver empatia, porque há muita concorrência.

4- Tenho muitos episódios. Pela positiva é a confiança que se conquista a ponto de nos tornarmos amigos dos clientes e as pessoas ligam para ti quando acontece alguma coisa relacionada com o carro, seja bom ou seja mau. Episódios negativos, tenho um engraçado. Vendi um carro a uma pessoa numa altura em que o financiamento da banca quase não existia e éramos

nós que facilitávamos os pagamentos fasseados. Isto foi no início da minha carreira. Fui entregar o carro a Leiria, a pessoa dava-me um valor inicial e passava 10 cheques para descontar mensalmente. Matriculámos o carro, fui para Leiria, não havia auto-estrada, e quando cheguei a pessoa disse-me para esperar. Quando chegou disse-me que estava com um problema no banco e não a consegui passar os cheques. As ordens eram voltar com o carro. A história repetiu-se outra vez passados uns dias e o negócio ficou sem efeito. Passado algum tempo soube que viram essa pessoa num carro de outra marca noivinha em folha, ou seja, conseguiu fazer outro lado o que não conseguiu aqui.

5- A minha opinião é que somos pouco preocupados com o ambiente mas vamos ter que ser. Comprar carros a diesel para fazer poucos quilómetros não faz sentido, com a agravante que nesse caso os filtros de partículas podem ser um problema. As novas tecnologias melhoraram o ambiente em que vivemos e ajudam a criar as sensações de qualidade e fiabilidade que queremos ter num carro. As normas de poluição vão continuar a apertar o cerco à poluição, o diesel vai ter dificuldades para acompanhar e as alternativas passam pelo eléctrico.

6- Não posso dizer que tenho um preferido, mas já que é de sonho, olhando para o que tenho internamente, gosto muito de um Lexus GS450h, preto. Tem tecnologia híbrida mas potente, tem um desempenho espectacular, experimentei uma vez e nunca me esqueci. Quem sabe um dia! ||



Pedro Alves

Idade: 42 anos

Tempo na actividade: 19 anos

Local de trabalho:

Primeiro Carro

"É preciso que não apareçam muitos Trumps"

1- Foi por acaso. Há 19 anos fui trabalhar para a extinta Assessor e estou por minha conta há cinco anos.

2- Se estamos a falar de usados, a principal é a conservação porque o que salta à vista é o aspecto. Mais importante é vermos a mecânica e saber o historial, se tem revisões feitas na marca, se foram feitas a tempo e horas, que óleos foram colocados, porque às vezes não se colocam os indicados e hoje, com os filtros de partículas, os motores têm que ter os óleos indicados e elas são diferentes de marca para marca e ainda há oficinas que têm um bidão de óleo que dá para todos os carros e não pode ser assim.

3- A receita é trabalhar com seriedade, honestidade e transparência. O nosso ramo é dado a negócios menos claros, temos que primar pela transparência. Por exemplo, dizer que um carro era de serviço só porque tem poucos quilómetros, quando era de uma rent-a-car, não faz sentido até porque as pessoas, se quiserem, podem saber isso tudo. Não é um negócio que tenha muitos segredos, qualquer pessoa compra e vende um carro, difícil é manter-se ao longo dos anos.

4- Pela positiva felizmente é a maioria. Desde que não haja problemas e que o cliente fique satisfeito já é positivo. Conquistar a confiança dos clientes é o melhor que levamos da profissão. Pela negativa há sempre alguma coisa, apesar de tentarmos que não aconteça. Tive uma vez um problema com um cliente que também era meu fornecedor. Quiseram comprar o carro sem garantia e eu fui na pataete de o fazer e no fim o carro deu problemas. Não se pode facilitar.

5- Acredito que o futuro vai passar por aí, pelo o eléctrico ou pela célula de hidrogénio. Mas é preciso vontade e que não apareçam muitos Trumps, porque o que ele defende é o petróleo. Mas acredito que dentro de 10 anos por metade dos automóveis já serão eléctricos.

6- O carro que mais gostei de conduzir e que adoro é o Audi A7. E vou ter um brevemente. Pela condução, pela segurança que transmite, é um carro espectacular. ||

**Adriano Vala**

Idade: 50 anos
Tempo na actividade: 18 anos
Local de trabalho: LPM

"O contacto com o cliente é o estimulante da actividade"

1- Costumo brincar um pouco com a minha situação. Acabei os meus estudos, o 12º ano, e fui profissional de futebol no Caldas Sport Clube. Boa ou má foi a minha opção na altura. Aos 31 anos as pernas começaram a faltar, terminei a carreira e fiquei a pensar o que podia fazer. Andei um ano a saltar de actividade em actividade, depois entrei no ramo automóvel, em 1999 na Auto Júlio, na Hyundai. Estive lá dois anos, depois mais dois na antiga STA em Torres Vedras e em 2003 entrei nesta empresa. Até 2008 fui vendedor, a partir daí passei a chefe de vendas da Peugeot.

2- É costume dizer-se que a estética, o primeiro impacto, é uma das principais razões para se comprar um automóvel. Depois existe a parte prática, a opção da motorização, se vai fazer menos quilómetros, escolhe-se gasolina, se se faz mais, diesel. E depois os níveis de equipamento dos carros. Mas há outros factores importantes. O agregado familiar é muito importante. Para uma empresa, o espaço de caixa é importante. Há muitos factores a ter em conta.

3- Não. É preciso profissionalismo, empatia com o cliente, que este veja não um negociante, mas alguém que o está a ajudar na escolha da viatura. Se nos ver como vendedor, e sabemos a fama que havia há uns anos atrás, vem desconfiado. A empatia, a honestidade e o cliente ver-nos como um

parceiro são muito importantes.

4- As más são relativamente poucas. As boas há sempre histórias, é um processo com fidelização de clientes que são quase família em termos de trato. A área comercial é diferente todos os dias, não existe rotina. O contacto com o cliente é o estimulante da actividade, o proporcionar aos clientes a satisfação de usufruir das nossas viaturas, é a melhor história que temos. Pela negativa não estou a ver nada que me tenha marcado. Há negócios que se perdem, como em tudo.

5- Em todos os aspectos, os motores eléctricos e híbridos até às tecnologias, a evolução dos automóveis foi muito grande. Podemos ter todas as funções do telemóvel no carro, é a evolução dos tempos e é bom que assim seja. É a preocupação de fazer carros mais amigos do ambiente é fundamental. O futuro será com automóveis menos poluentes, o Estado já incide sobre isso na carga fiscal e o futuro será esse.

6- O meu carro de sonho é Peugeot, sem dúvida! Gosto muito da marca que represento, são 14 anos de uma marca que tem evoluído muito, os modelos são cada vez mais bonitos, mais tecnológicos, mais ecológicos, somos das marcas com menos emissões. ■

**Pedro Adão**

Idade: 54 anos
Tempo na actividade: 31 anos
Local de trabalho: Lubrigaz

"Vendi vários automóveis à mesma família e em gerações diferentes"

1- Em Maio de 1986 respondi a um anúncio publicado na Gazeta das Caldas solicitando "vendedor de automóveis com ou sem experiência". Fui admitido de imediato, apesar de não conhecer nem as Caldas da Rainha nem o concelho e de vir de uma actividade completamente diferente, pois trabalhava numa farmácia. Estou há 19 anos na Volkswagen.

2- Fiabilidade, segurança e a imagem de marca associada à credibilidade. Quanto mais fiável, menor a probabilidade de ter problemas com avarias. Um bom automóvel deve ter bons índices de segurança activa, tudo o que tem o objetivo de evitar o acidente, e de segurança passiva, ou seja, tudo o que tem o objetivo de minimizar os danos e proteger os ocupantes no caso de um acidente.

E ter uma imagem de marca forte, credível. É o reflexo da personalidade da marca ou da essência do produto. É naquilo que as pessoas crêem e o que esperam da marca, desde a modernidade dos modelos, a qualidade dos veículos, o arrojo da tecnologia e, sem dúvida, a capacidade de entender o que o cliente deseja de tal forma que se cria uma relação para a vida.

3- A receita está em respeitar o cliente. Para ganhar credibilidade e a confiança do cliente tem de se conhecer muito bem aquilo que se está a vender, quais as vantagens e os benefícios. Caso contrário, para que serve o vendedor...?

Acreditar no que vende, ser fã da marca que vende e não apenas um consumidor. Se o vendedor não acredita no potencial do seu produto, como exigir que o cliente faça o mesmo? Normalmente ouve-se mais do que se

fala até se perceber aquilo que o cliente quer e precisa.

4- Ao longo destes 31 anos de vendas tenho várias situações positivas. Não é fácil escolher uma, o positivo é um conjunto de situações que vão desde os laços de amizade criadas através da venda do automóvel, o vender vários automóveis à mesma família e em gerações diferentes, ou ter várias dezenas de automóveis vendidos ao mesmo cliente. O episódio mais negativo que tive na actividade foi um cliente que me comprou um automóvel que demonstrou uma felicidade e emoção tão grandes, foi para casa chamou os filhos para verem o carro novo, felicíssimo da vida e, nessa noite, infelizmente, faleceu.

5- A mobilidade elétrica ainda não é um produto para todos. O preço não ajuda mas será o futuro a curto prazo. Na minha opinião, penso que a evolução será gradual, porque a nossa mentalidade ainda não está formatada para termos de carregar o carro como fazemos com o telemóvel e ainda não existe estrutura para os carregamentos. A condução autónoma pode ser útil em determinadas situações. Por exemplo, quando vamos trabalhar de manhã e estamos no trânsito, haverá a possibilidade de lermos o jornal no carro. Ou quando vamos a um restaurante e não encontramos lugar de estacionamento, o próprio carro ficará responsável por encontrar um lugar e estacionar sozinho, e quando saímos do restaurante ele vai ter connosco.

6- O Volkswagen Golf GTI, pelas suas características e linhas desportivas. Foi até hoje o automóvel que me deu mais prazer conduzir. ■

PUB.

AUTO BAIXINHOS Reparação automóvel
Comércio e Escapés

Tel.: 962 308 819
962 333 764

OFICINA AUTO COM MONTAGEM DE ESCAPES

auto.baixinhos@gmail.com
Rua Casal dos Enxutos, n.º4 2500-294 Caldas da Rainha
GPS: 39.430519, 9.134295

auto LEANDRO SANTOS 30 ANOS

(0468)

AUTOLEANDROSANTOS.PT 961130 523 CALDAS DA RAINHA - ESTRADA DA TORNADA

Sabe o que é a carta por pontos?

A Carta de Condução por Pontos é uma medida que entrou em vigor a 1 de Junho de 2016, mas há ainda muita gente que não conhece as regras. Gazeta das Caldas procura neste artigo dar a conhecer esta medida, esclarecendo os seus leitores.

Já implementada em outros países da União Europeia há largos anos, a principal mudança que a Carta por Pontos traz é o facto de haver uma penalização pontual pelas contraordenações cometidas pelos condutores e uma bonificação para quem cumpra o Código da Estrada.

Quando entrou em vigor colocou todos os encartados em pé de igualdade: 12 pontos para cada um, independentemente de infracções anteriores.

A partir daí, a cada infracção o condutor vai perdendo pontos. As perdas variam consoante a gravidade da contraordenação e vão dos dois (maioria das contraordenações graves) aos seis pontos (crime rodoviário). As infracções muito graves custam, geralmente, quatro pontos, podendo chegar aos cinco. Por exemplo, não dar passagem a um peão na passadeira vale dois pontos, tal como a não cedência de passagem ou a circulação sem seguro. A condução com uma taxa de álcool superior a 1,20 g/l de sangue, que é crime rodoviário, vale seis pontos.



Raquel Vicente

Quando um condutor atinge os cinco pontos tem de frequentar uma acção de formação de 16 horas, paga pelo próprio. Se faltar à formação vê a carta de condução ser cassada (o que implica que só volte a tirar o título dois anos).

Quando atinge o limite dos três pontos é obrigado a realizar uma prova teórica de exame e a ser aprovado. Se reprovar ou faltar a carta é também cassada, o que acontece imediatamente no caso de ficar sem pontos. Relativamente aos prémios, é premiado com três pontos quem ao fim de três anos não cometa infracções. O máximo de pontos que podem ser acumulados é de 15. Atingindo os 15 é possível obter mais um ponto se frequentar voluntariamente uma acção de formação de segurança rodoviária.

É possível consultar o registo individual de condutor (RIC) **I.V.**

PUB.

Mitsubishi ASX



DESIGN

O ASX é ideal para todos aqueles que se recusam a ficar a ver a vida passar. Sinta-se ligado ao mundo desde o arranque. Combinando agilidade e um estilo sofisticado, o ASX é tão divertido à partida como à chegada.

CONFORTO

A Mitsubishi Motors efectuou um trabalho profundo para condensar o ASX, reduzindo-o ao tamanho certo para proporcionar uma condução activa e divertida. O ASX irá surpreendê-lo pelo conforto e espaço interior, tanto para si como para os restantes passageiros.

EFICIÊNCIA

O ASX foi desenvolvido para ser muito mais leve, com frente, laterais e traseira desenhadas eficientemente com linhas aerodinâmicas.

PERFORMANCE

Combinando a eficiência limpa de um motor diesel, com a optimização e desempenho do MIVEC, o ASX concilia elevada potência com baixos consumos e emissões CO2.

SEGURANÇA

O ASX demonstrou o seu excelente nível de segurança ao obter 5 estrelas nos testes EURO NCAP em 2011, e os seus equipamentos e sistemas de segurança colocam-no no topo da sua classe. **I.I.**

PUB.

NOVO MITSUBISHI ASX

#PARTILHE A SUA NOVA VIDA

DESDE 21.950€*

Auto Júlio, S.A.
Rua Bernardino Simões, N° 3
Apartado 247 - S. Cristovão
2500-138 Caldas da Rainha
262 839 400

mitsubishi-motors.pt

* Preço Promocional de €21.950 válido para a versão ASX 1.6 MIVEC 2WD MY17, num negócio envolvendo o abate de uma viatura com mais de 18 anos, registada na propriedade do comprador há mais de 6 meses. Não inclui pintura metalizada, despesas administrativas e de transporte. Campanha válida até 30 de Junho 2017.

(0469)

Casa Fernandez criou plataforma única dedicada às chaves automóveis

Não é apenas única em Portugal, como também no resto do Mundo. A plataforma CarKeyNetwork é um projecto de Amador Fernandes, proprietário da Casa Fernandez, estabelecimento localizado na Praça 5 de Outubro que há mais de 40 anos se dedica ao recorte de chaves automóveis. Este site compila uma série de informações úteis às lojas deste sector sobre a programação de chaves e comandos automóveis. Existe desde 2011 e está em constante actualização.

Maria Beatriz Raposo
mraposo@gazetacaldas.com



Amador Fernandes realça que a especialização nas chaves e comandos automóveis permitiu à empresa aumentar o seu volume de trabalho e negócios. Esta plataforma exclusivamente dedicada às chaves automóveis dirigida aos profissionais do sector que pagam uma anuidade para aceder a informações específicas. Actualmente 37 empresas nacionais utilizam a CarKeyNetwork como ferramenta de trabalho no seu dia-a-dia.

CarKeyNetwork

quem somos

Somos um conjunto de lojas independentes, especializadas em chaves de automóvel, distribuídas pelo território nacional, que se juntaram neste site, para facilitar a vida dos automobilistas e de todos aqueles que precisam de fazer chaves e comandos para automóvel. Estamos equipados com os mais recentes equipamentos, dotados das mais recentes tecnologias, para solucionarmos o seu problema.

o que fazemos

Duplicamos, programamos e reprogramamos chaves e comandos para automóvel; reparamos comandos de automóvel; voltamos a fazer chaves (e comandos) para o seu automóvel, no caso de perca total de chaves. Fazemos tudo aquilo que está ligado com as chaves e os comandos automóveis, dentro das possibilidades que os veículos existentes no mercado e equipados com sistemas immobilizadores (desde 1995).



A programação das chaves automóveis é feita com uma máquina específica

Tudo o que é preciso saber sobre duplicação, programação de chaves e reparação de comandos está disponível nesta plataforma cuja linguagem complexa só é acessível e entendida pelos profissionais da área.

Este é um projeto que Amador Fernandes iniciou há seis anos mas que está em constante actualização pois depende directamente do fabrico de novos carros, e consequentemente, do aparecimento de novos softwares de programação de chaves. Desde 2011 que o empresário de 53 anos também organiza um evento em que reúne proprietários das várias casas de chaves do país para a partilha de conhecimentos e experiências. Este ano realizar-se-á o quarto encontro.

ESPECIALIZADOS EM CHAVES AUTOMÓVEIS DESDE 2008

Desde 1973 que a Casa Fernandez se dedica à duplicação dos mais variados tipos de chaves, mas foi só a partir de 2008 que esta loja (que também vende artigos de cataria e chapéus de chuva) se especializou na programação de chaves e comandos automóveis. Isto significa que a empresa está equipada para fazer as chaves e os comandos de 99% dos veículos que circulam na estrada sem depender das marcas. Aliás, além dos clientes particulares, a Casa

esta plataforma é única no mundo e disponibiliza marca por marca dados sobre o desenho das chaves, códigos, os vários tipos de "transponder" (dispositivo electrónico inserido no interior da chave que faz ligação ao automóvel), sobre os comandos, a Centralina do chassis, ao modelo e à marca, ano de fabrico, entre outros pormenores.

no mundo

Fernandez é inclusive requisitada por stands e marcas automóveis que aqui encontram muitas vezes um serviço mais rápido e autónomo. Esta especialização implica um investimento constante em máquinas de programação, actualizações de software e stock de comandos, lâminas de chave e cartões ("chaves inteligentes"). Actualmente o estabelecimento possui mais de 20 aparelhos de programação, o mais caro avaliado em 15 mil euros. Os restantes ainda que de preço inferior, ultrapassam facilmente os dois a quatro mil euros. A Casa Fernandez está preparada, não só para duplicar ou reprogramar chaves automóveis, como para fazê-las do zero, nos casos em que os proprietários perdem todas as cópias. Há casos em que no próprio dia o cliente tem a nova chave na mão, outros mais complicados que podem levar alguns dias a serem solucionados. Para programar uma chave é obrigatório ter acesso ao carro ou, pelo menos, às peças do automóvel onde está contida a informação electrónica das chaves. Foi assim que a empresa conseguiu resolver uma situação além-fronteiras de um

carro parado em São Tomé e Príncipe, sem ter acesso a qualquer chave original do veículo. Este é apenas um exemplo dos vários episódios caricatos que a Casa Fernandez tem para contar. "Encontramos carros parados em locais muitos estranhos... lembro-me de uma vez em que tivemos que nos deslocar a uma fazenda no meio do nada para programar uma chave porque o próprio reboque se recusou a ir buscar o automóvel", recorda Amador Fernandes. O responsável explica que assim que são programadas novas chaves para um veículo, aquelas que se encontravam perdidas ficam automaticamente desactivadas por uma questão de segurança. É chama a atenção para o facto de ser indispensável que as pessoas que compram carros em segunda mão saibam exactamente se têm em mão todas as chaves do veículo que acabaram de adquirir. Isto porque "já lidámos com casos de clientes que compram um carro e passado algum tempo este é roubado porque alguém possui uma segunda chave do automóvel que o proprietário nem sequer sabia que existia", esclarece Amador Fernandes.

Chaves mais seguras que antigamente

Até 1995 o funcionamento de uma chave automóvel era exclusivamente mecânico, ou seja, bastava uma correspondência com o desenho do corte da chave para o motor funcionar. "Era mais fácil roubar um carro e por isso as companhias de seguro exigiram aos fabricantes dos automóveis mais segurança", conta Amador Fernandes, revelando que foi obrigatório introduzir nas chaves um immobilizador electrónico. Este sistema permite à chave comunicar com a centralina do automóvel onde está contida a informação sobre a mesma: só se houver correcta leitura do sinal é que o veículo liga. Existem em todo o mundo mais de 80 milhões de automóveis equipados com immobilizador electrónico.

"Os carros passaram a ter mais segurança porque além da correspondência mecânica é necessário que a chave esteja bem programada com o automóvel", adianta o empresário. Na sua opinião, o facto de ac-

LPM KIA

Concessionário e Reparador autorizado da Marca Kia em Caldas da Rainha, a LPM representa esta Marca desde 2008.

LPM KIA: De acordo com um estudo de mercado realizado junto de cerca de 6700 proprietários de várias marcas, a Kia lidera o nível de satisfação em "preço/qualidade" em Portugal. Mais de oito em 10 donos de carros Kia em Portugal destacam esta apreciação positiva do seu automóvel, um patamar que coloca o construtor em primeiro lugar no nosso país.

Os resultados foram divulgados pelo estudo "Melhores Carros 2016" promovido anualmente pela Motorpress International, que em Portugal edita, entre outras publicações, a semanal "Auto Hoje". Nesta iniciativa, os leitores são chamados a escolher os seus "carros do ano" e, paralelamente, preen-

chem um questionário com vários itens relacionados com a satisfação, no que constitui uma das mais completas sondagens do setor realizadas junto do grande público. Com 83% de men-

ções à satisfação em "preço/qualidade", a Kia liderou assim a tabela entre todas as marcas, um resultado tanto mais relevante quanto a opinião é expressa por proprietários de carros da marca. A percentagem refere-se ao número de automobilistas que associam a sua marca a esta característica. Como refere o "Auto Hoje", na divulgação do ranking "consideramos especialmente as opiniões dos condutores face às marcas de

FONTE: Notícias KIA



Novo Kia Rio

Para ti. Para si.

169€/mês* com IVA
Contrato Kia Solutions
36 meses e 45.000km.
Inclui Seguro e Manutenção.

#GenerationUngap

LPM KIA / Grupo Lena Automóveis
CALDAS DA RAINHA: Rua Mártris de Timor, 25, 2500-839 Caldas da Rainha | Tel.: 262 839 820
The Power to Surprise

Para ti o novo Kia Rio tem tudo o que mais queres: grande espaço interior, novo painel de navegação mais focado na condução, travão de emergência com deteção de peões, conexão com smartphone Apple e Android, e bagageira com 325L. Curiosamente para si, também!

*Exemplo para Kia Rio 1.2 Gasolina SX, contrato Kia Solutions, desde 169,00€/mês. (IVA incluído). 36 meses/45.000km, entrada inicial 4.970,00€ e despesas de contrato 184,50€. Inclui Manutenção (preventiva e correctiva) e Seguro de Danos Pátrios (franquia de 4%). Contrato sujeito à aprovação da Kia Solutions. Campanha válida até 30/04/2017 para empresas e particulares. Visual não contractual. Consumo combinado (l/100km): 4,1 a 6,0. Emissões CO2 (g/km): 109. (0470)

Microcarros estão na moda entre os jovens e as vendas disparam

Os minicarros estão novamente na moda, mas se no início da sua comercialização estes veículos eram a solução para um público mais velho - muitos que por iliteracia não podiam tirar a carta de condução de ligeiros -, hoje o panorama muda e são os jovens que impulsionam o sucesso deste mercado. Os minicarros estão modernizados no que ao design e aos equipamentos diz respeito, num claro piscar de olhos às faixas etárias mais jovens. E mesmo que os preços sejam mais elevados que os das motos, a segurança que transmitem aos pais por terem um habitáculo e quatro em vez de duas rodas, é outro argumento de peso.



Albertino Neves, vendedor, é o rosto da Carros & Companhia no segmento dos microcarros

Joel Ribeiro
jribeiro@gazetacaldas.com

Os números não enganam. Em 2016, segundo a ACAP (Associação do Comércio Automóvel de Portugal), foram vendidas 716 destas pequenas viaturas, mais 25,4% do que em 2015. O impulso das vendas é explicado, em parte, pela entrada em cena do Twizy, o mais pequeno da família de automóveis elétricos da Renault e que está homologado como quadriciclo. E também pelos Paxster, quadriciclos igualmente elétricos que integram desde o ano passado a frota dos CTT.

Estas duas marcas foram responsáveis por quase 10% do total das vendas. No entanto, mesmo sem estas entradas novas, o sector teria crescido acima dos 15%.

Os dados da ACAP tornam-se ainda mais impressionantes no início de 2017. Em Janeiro e Fevereiro a venda dos microcarros cresceu 48% face ao período homólogo, praticamente sem a "ajuda" dos elétricos. Só nos dois primeiros meses do ano foram matriculadas 151 viaturas.

Uma das explicações para este fenómeno é o crescente interesse dos jovens por este tipo de veículos porque os podem conduzir entre os 16 e os 18 anos até tirarem a carta de condução de ligeiros.

A estabilidade das quatro rodas e a proteção de um habitáculo também faz com que sejam mais atractivos

para os pais em relação às motos ou scooters, cujas vendas, mesmo assim, também cresceram em 2016 (7,2%) e mantêm o ritmo nos dois primeiros meses de 2017.

É MAIS PRÁTICO

Jorge Silva, residente no Nadadouro, explicou à *Gazeta das Caldas* porque optou por um minicarro para o seu filho, hoje com 17 anos. O motivo para procurar um meio de locomoção para o descendente foi sobretudo a falta de transportes públicos com bons horários. "A mãe é professora e não pode sair da escola, eu sou contabilista, trabalho em casa, mas tinha que interromper o trabalho para o transportar para a escola ou para as actividades e acabava por duplicar as viagens", argumenta. A escolha pelas quatro em vez das duas rodas foi bastante ponderada. Foram sobretudo a segurança e a maior protecção face às condições climatéricas que mais pesaram na escolha.

"Já lhe bateram numa rotunda e se fosse de moto teria sido pior. Tenho uma moto e sei que as pessoas têm pouco respeito pelas duas rodas nas estradas, sejam motos ou bicicletas", refere Jorge Silva.

Além de mais seguro, o minicarro "é mais confortável, permite-lhe transportar coisas e socializar quando dão boleia aos colegas. É mais prático", acrescenta.

Jorge Silva adquiriu uma viatura usada, por considerar que os preços dos novos são exagerados sobretudo se à partida a viatura só vai ser utilizada durante dois anos. Mesmo assim, espera que o investimento possa ser rentabilizado pela filha, actualmente com 14 anos e que também já beneficia do veículo, quando o irmão a transporta.

Vantagem intrínseca à utilização destas viaturas pelos jovens até aos 18 anos é que ficam com outra preparação para a altura de tirarem a carta de condução.

"Ele ganha prática de condução no trânsito, por um lado, mas também aprende a ter responsabilidade de sair a tempo de chegar a horas", sustenta.

O sentido de responsabilidade alarga-se também à manutenção e limpeza do próprio carro, de controlar os níveis dos fluidos e o combustível. "Faz parte da formação dele e sinto que cresceu com o carro", acredita Jorge Silva.

Este pai só não deixa o filho levar o minicarro para sair à noite, porque com menos luz a segurança diminui na condução nocturna.

MAIS MODERNOS

Não é só o público-alvo que tem mudado em relação aos microcarros. Os fabricantes têm desenvolvido os seus modelos a vários níveis.

"Há uma evolução grande nos moto-

res, que hoje têm tecnologia idêntica aos dos motores diesel dos automóveis ligeiros. Os carros também já estão equipados com travagem ABS, fecho central, painéis digitais, faróis em LED, e outros equipamentos", realça Rui Claro, proprietário da empresa Carros & Companhia, Lda. que representa nas Caldas quatro das principais marcas presentes no mercado.

Entre o equipamento disponível estão sensores de estacionamento e câmara de marcha atrás. Os preços em novo podem oscilar entre os 11 mil euros e perto dos 16 mil euros.

Também ao nível da segurança as marcas têm trabalhado para tornar os seus microcarros opções mais válidas. Depois de o EuroNCAP - entidade independente que testa a segurança de veículos em caso de embate - ter identificado problemas graves, já existem modelos a incluir airbag e protecção lateral.

A evolução tecnológica tem sido acompanhada por um design mais moderno, que ajuda a atrair novos públicos. E há opções para todos os gostos, incluindo descapotáveis e modelos com ar de todo-o-terreno. Rui Claro destaca que estes veículos são hoje mais cómodos e mais bem fabricados que há uns anos atrás. Além disso, os motores têm que cumprir as normas de poluição europeias e deverão começar a fazer inspecção periódica este ano.

A Carros & Companhia não se de-

dica em exclusivo ao comércio dos microcarros. Tem uma oficina multi-marca e em breve vai abrir um stand de automóveis usados em Tornada. O comércio de microcarros, novos e usados, é um complemento da actividade e Rui Claro diz que as vendas se têm mantido estáveis nos últimos anos. É sobretudo nas feiras e nos eventos de verão, onde a proximidade com o público é mais efectiva, que faz mais divulgação desta vertente do negócio e angaria mais clientes.



A segurança e a comodidade foram as principais razões para Jorge Silva optar pela compra de um microcarro para o filho de 16 anos

Conduzir a partir dos 16 anos

Os microcarros são equipados com quadriciclos, que podem ser conduzidos com a categoria AM da carta de condução, para os ciclomotores que não ultrapassem os 4Kw de potência, a categoria A1, para viaturas com motores até 125 cc e 11 Kw de potência, ou a categoria B1, para os quadriciclos até aos 15 Kw de potência. Para estas categorias a idade mínima são os 16 anos. Quem possuir as categorias A1 e B1 da carta de condução, basta fazer aulas e exame de condução depois de completar os 18 anos para ficar com a categoria B, que permite conduzir automóveis ligeiros. ■ J.R.

Automóveis eléctricos sensibilizaram alunos de Turismo para o ambiente



Os Renaults Twizy mostraram aos alunos e professores das escolas de Turismo que há soluções de mobilidade urbana não poluentes e sem ruído

Dois quadriciclos eléctricos Renault Twizy e um automóvel eléctrico Nissan Leaf estiveram no centro de uma ação da OesteSustentável - Agência Regional de Energia e Ambiente do Oeste junto dos alunos das Escolas de Turismo de Portugal, que decorreu no passado dia 21 de Março, nas Caldas da Rainha.

Esta ação foi incluída no programa do IV Encontro Ambiental das Escolas de Turismo de Portugal e permitiu aos alunos e professores das escolas experimentarem as sensações de conduzir es-

tes modelos.

Ao mostrar esta solução de mobilidade, a OesteSustentável espera ter contribuído para uma mudança comportamental ao nível da condução mais eficiente, com uma consequente redução de emissões de gases poluentes. Estima-se que o sector dos transportes seja responsável por mais de 30% dos gases que contribuem para o efeito estufa. Este tipo de ações visa igualmente reforçar a informação sobre soluções de mobilidade nos meios urbanos que contribuem para um melhor ambiente na cidade, também pela

ausência de ruído.

Esta ação esteve inserida no eixo estratégico III - Transportes: Mobilidade Sustentável, desta Agência de Energia e Ambiente, indo ao encontro de outros projectos desenvolvidos pela OesteSustentável em matéria de divulgação de novas tecnologias, e boas práticas no sector da mobilidade.

As viaturas foram cedidas pelos projectos Moove do município das Caldas da Rainha e da empresa Zero Co2 Tours, no caso dos Twizy, e pelo Grupo Auto Júlio, no caso do Nissan Leaf. ■JR.

PUB.

Novo Hyundai i30 - Para todos os que estão mais à frente!



A Nova Geração Hyundai incorpora o ADN automóvel da Hyundai para a Europa, representando o núcleo da marca Hyundai na Europa. Disponível no início de 2017, a Nova Geração Hyundai i30 é a resposta da Hyundai à mudança dos valores contemporâneos e à reação dos clientes face a soluções com orientação tecnológica, a individualidade no estilo e flexibilidade.

Com este modelo a Hyundai estabelece um novo marco e muda a percepção dos clientes europeus relativamente à marca. A Nova Geração Hyundai i30 promete um elevado valor para indivíduos, famílias, jovens ou seniores. É a escolha inteligente e gratificante para todos os que procuram um design apelativo, associado a uma condução dinâmica e eficiente e incorporando elevados sistemas de tecnologia

e segurança. A sua qualidade e credibilidade são asseguradas pela única garantia do mercado que oferece 5 anos sem limite de quilómetros.

"Ouvimos atentamente as necessidades dos clientes quando redefinimos a nossa oferta para criar um veículo para todos. É o novo automóvel para as pessoas: acessível, com design apelativo e ótimo de conduzir", comenta Jochen Sengpielh, Vice-Presidente de Marketing da Hyundai Motor Europe. "Com sistemas de infotainment modernos e funções de conveniência oferecemos tudo o que o público digital de hoje e os clientes modernos podem esperar".

A Nova Geração Hyundai i30 democratiza a tecnologia, incorporando funcionalidades como o Apple Car Play e carregamento de telemóveis sem fios, de modo a potenciar uma interligação

funcional com smartphones, durante a condução. Ao nível dos equipamentos de segurança, a Nova Geração Hyundai i30 disponibiliza Travagem Autónoma de Emergência, Cruise Control Inteligente, Sistema de Manutenção à Faixa de Rodagem, Alerta de Atenção do Conduktor e Sistema de Detecção de Ângulo Morto, promovendo o conforto e segurança do condutor e passageiros, permitindo-lhes usufruir plenamente da viagem.

Porto, 31 de março de 2017

Para mais informações, contactar:

Paulo Ferreira | Diretor de Comunicação e Relações Públicas

T: + 351 220 932 795 |
E: paulo.ferreira@hyundai.pt ■JR

PUB.

Move on.
Novo Hyundai i30

Edição Especial de Lançamento com ofertas no valor de 2.600€

Para todos os que estão mais à frente.

Aproveite a oferta da Edição Especial de Lançamento que inclui:

- Faróis Full Led
- Jantes de 17"
- Sensores de estacionamento
- Carregador wireless de telemóvel
- AC automático Dual Zone
- Pack design exterior

AJÚLIO
Grupo

Auto Júlio, S.A.
Rua Bernardino Simões, N° 3
Apartado 247 - S. Cristovão
2500-138 Caldas da Rainha
262 839 400

hyundai.pt

HYUNDAI



Campanha válida para Novo Hyundai i30 Edição Especial de Lançamento até 30 de abril de 2017 e limitada ao stock existente. A imagem pode não corresponder ao modelo em campanha. Consumo combinado (l/100km): 3,8 - 5,4. Emissões de CO₂ em ciclo combinado (g/km): 99-125. A garantia de 5 anos sem limite de quilómetros da Hyundai é apenas aplicável aos veículos vendidos por um concessionário autorizado da Rede Oficial Hyundai a um consumidor final, de acordo com os "Termos e Condições no Livro de Garantia".

Amantes do automodelismo dão largas à velocidade no B.º da Senhora da Luz

Radiomodelismo é a recriação em escala reduzida de carros, barcos e aviões, que são controlados por rádio. No Bairro da Senhora da Luz existe uma pista para os amantes desta modalidade que ali se juntam ao fim-de-semana para treinar com os seus pequenos carros telecomandados. Os veículos são construídos à escala, com idêntica mecânica e sofisticação dos carros de corrida e os preços podem oscilar entre os 400 e os 800 euros. Desengane-se quem pensa que este é um passatempo de crianças.

Fátima Ferreira
ferreira@gazetacaldas.com

O ruído do rugir dos motores e o pó que sai da pista não deixa dúvidas acerca da velocidade a que os pequenos carros se movem. Alguns chegam aos 80 Km/hora fruto da perícia dos seus pilotos que, a alguns metros, os comandam desde o palanque via rádio. A frequência 2,4Ghz é mais eficaz, mas também há quem use a Amplitude Modulada (AM) e a Frequência Modulada (FM), explica, Fernando Pires, presidente do Sport Clube do Bairro, a colectividade que tem a pista de automodelismo no Bairro da Senhora da Luz.

A pista, que funciona desde 2015, nasceu da vontade de um grupo de apaixonados por esta modalidade que costumava encontrar-se num outro recinto. O antigo campo de futebol pareceu-lhes o local ideal para o circuito e puseram mãos à obra. Fernando Pires, licenciado em design gráfico, desenhou a pista e o palanque, que mereceu a concordância do antigo presidente da associação, Vítor Palatino, e de toda a direção. A partir dai foram em busca de apoios, tendo conseguido da União de Freguesias de Sta. Maria, S. Pedro e Sobral da Lagoa e da Câmara de Óbidos para a construção do palanque em madeira. Já a empresa Submerci, da Atouguia da Baleia, construiu os caboucos e levantou as paredes que sustentam a parte alta da pista, em troca do site na Internet que Fernando Pires lhes fez.

As máquinas da Câmara de Óbidos foram depois fazer os desníveis que a pista apresenta. Com um perímetro de 280 metros, a actual é uma segunda versão, alterada há dois meses, com o objectivo de a tornar "mais técnica", justifica Fernando Pires.

De acordo com o mesmo responsável, aquele espaço reúne as melhores condições para a prática da modalidade. "Tem um piso em barro, o que permite um menor desgaste dos pneus dos carros, e quando está molhada não desgasta, o que é bastante económico para quem utiliza", conta, especificando que um conjunto de pneus



A pista do Bairro da Senhora da Luz funciona desde 2015 e recentemente foi remodelada

pode custar entre os 15 e os 42 euros. A pista do Bairro da Senhora da Luz já acolheu duas competições. A primeira foi uma experiência nova também para Fernando Pires, que fez de cronometrista e piloto ao mesmo tempo. "Deu para nos divertirmos um bocado e tivemos a participação de 23 pilotos", recorda. Para o segundo encontro já foi contratado um cronometrista especializado, que foi também director de prova. O responsável pela colectividade gostaria de organizar algumas competições ainda este ano pois existem bastantes interessados em participar.

CARROS A COMBUSTÍVEL E A ENERGIA ELÉCTRICA

A paixão de Fernando Pires pelos carros telecomandados vem de criança e do contacto que teve com o filho da ama, que tinha um veículo destes. Mais tarde, quando começou a trabalhar, o primeiro ordenado foi gasto num carro telecomandado. "Parece uma brincadeira de crianças, mas tem muito dinheiro envolvido", refere o jovem, recordando que em 2008 deu cerca de

550 euros pelo veículo e já era usado. Fernando Pires especifica que estes carros, normalmente à escala 1/8 (oitos vezes mais pequenos que a escala normal) têm todas as afinações de um veículo de Fórmula 1. Estes podem ser movidos a combustível (nitrometano) ou energia eléctrica, funcionando com baterias. Enquanto que os últimos atingem velocidades maiores (até 80 km/hora), os de nitro chegam aos 75 km/hora, mas têm mais força e capacidade de ultrapassar os obstáculos.

Os 15 sócios deste clube treinam sobretudo ao fim-de-semana e não param para utilizar a pista pois muitos deles, como foi o caso de Fernando, ajudaram na sua concretização. "Somos sócios pagantes, mas todos nós ajudamos quando a pista precisa de manutenção, ou para tapar buracos e mudar lâmpadas" diz. Depois, também recebem pilotos da Figueira da Foz, Mafrá, Ericeira e Lisboa. Na tarde de sábado, Fernando Pires preparava-se para mais uns minutos de diversão com um dos quatro carros telecomandados que tem actualmente. Gosta mesmo é dos carros movidos a nitrometano, pelo barulho que provoca

cam, e revela que há alguns segredos para se triunfar nesta modalidade: ter um carro com um bom chassis ajuda, assim como ter gosto pela velocidade, bons reflexos e visão periférica. Empenhado em continuar ligado a esta paixão, o designer gráfico já possui uma loja online (www.krc-control.com) com venda de artigos relacionados com o modelismo e está a construir a loja física, no Bairro da Senhora da Luz.

GOSTO PELA ADRENALINA

Abílio Domingos, de Atouguia da Baleia, é o veterano da pista do Bairro da Senhora da Luz. Tem 66 anos e é um amante do automodelismo. A paixão vem-lhe de novo, do tempo em que ainda frequentava a escola comercial e industrial caldense e nos tempos livres ia para os slotcars (carro alimentado através de uma pista eléctrica) no Maratona. Há cerca de quatro anos retomou o hobby, mas desta vez com carros telecomandados. "Gosto da adrenalina e da mecânica que isto envolve", conta, enquanto muda a bateria do seu pequeno carro na tarde de sábado. É sempre ao fim-de-semana, que

se junta com outros pilotos na pista de automodelismo e ali passa uma tarde animada. "Treinar sozinho não tem graça", diz, acrescentando que gosta do convívio que ali encontra.

Sócio do clube, Abílio Domingos foi um dos elementos que colaborou na construção da pista. Considera que "está muito boa", mas reconhece que ainda não domina bem todo o percurso, recentemente alterado. "Ainda dou uns tombos porque estava habituado à pista antiga", conta o electricista que antes de vir para o Bairro da Senhora da Luz, costumava treinar em Torres Vedras na pista de Ribeira de Pedrulhos.

Abílio Domingos tem um carro eléctrico, que lhe custou cerca de 800 euros e que trata com afincos. A bateria tem autonomia para 15 minutos de treino e depois substitui-a por outra que já tem carregada. O piloto diz que economiza nas baterias em relação ao combustível, mas também tem que cuidar bem delas pois cada uma custa 70 euros. Já participou em algumas provas de automodelismo amador e gosta, sobretudo, pela adrenalina.

Para Bernardo Neto, de 31 anos, praticar automodelismo é uma maneira de fugir ao stress do dia-a-dia. "Ao fim-de-semana vimos até aqui à pista e damos umas gatilhadas [manejo dos gatilhos do comando] para desanuviar", conta o jovem mecânico de automóveis residente em Lisboa. Para praticar este hobby é preciso gostar de mecânica, diz, uma vez que "perde de 90% do tempo é passado a mexer no carro e apenas 10% a andar na pista", disse.

Bernardo Neto tece também os maiores elogios ao clube, onde encontrou verdadeiros amigos com os quais partilha ideias, afinações sobre a pista e o funcionamento dos pequenos veículos. "Ainda há bocado estava com problemas nos travões do carro e o senhor Abílio esteve a ajudar-me", exemplificou.

Os entusiastas desta modalidade que queiram frequentar a pista podem contactar Fernando Pires através do 919240515. ■



Sócio do clube, Abílio Domingos colaborou na construção da pista



Fernando Pires com um dos seus quatro carros telecomandados



Bernardo Neto vem de Lisboa para treinar e partilhar conhecimentos de mecânica

PUB.

Socarros

A Socarros, empresa do Grupo Lena Automóveis, é a representante da Marca Isuzu em Caldas da Rainha e Tomar.



Isuzu:

A D-Max destaca-se de uma longa lista de incansáveis trabalhadores, acompanhando a sólida reputação da Marca na durabilidade e qualidade dos comerciais Isuzu.

A D-Max alia a capacidade de carga aos baixos consumos e ao prazer de uma condução segura e confortável, estando equipada com o novo powertrain e um motor Turbo VGS de 164 cv de potência.

Disponível em versões de lazer (LS) e trabalho (L), com três configurações distintas de cabine, a Marca coloca à escolha a opção que melhor se adapta às necessidades do cliente Isuzu.

A nova D-Max alia o avanço tecnológico a um estilo e design renovado, robusto mas elegante, com um chassis mais resistente e seguro, uma nova suspensão e uma nova transmissão - manual ou automática -, destacando-se ainda pelo

seu acabamento de cabine. E porque a Isuzu tem elevados padrões de qualidade na conceção e desenvolvimento das suas viaturas, aos quais alia um know how de décadas na produção de motores a diesel, a garantia da marca é de 5 anos ou 100 000 km.

Adicionalmente, e para uma maior capacidade de carga, a Marca disponibiliza o Série-N, a viatura ligeira de 3.5 a 6 t e o Serie-F, o pesado de 11 t. ■

**EXPRESS
GLASS**

Vidros para Viaturas

VIDRAUTO

Acordo com todas as seguradoras

Reparação de vidros



vidrauto@vidrauto.net

Rua Sargento Norte Pedro, 4 - A

TORNADA - Caldas da Rainha

Telef.: 262 836 377 ou 914 200 290



Auto Escape das Caldas
De Carlos Alexandre Laborinho Vitorino Crespo

WALKER
SISTEMAS DE ESCAPE

veneporte



Telef. 262 188 501
Fax 262 188 502

isuzu.pt

INCANSÁVEL

NOVA ISUZU D-MAX

NOTRABALHO E NO LAZER SETE DIAS POR SEMANA

Líder Mundial na produção de motores a diesel, a Isuzu apresenta a Incansável Nova D-Max, homenageia 100 Anos de Qualidade de Construção Japonesa! Incansável porque o seu Novo Motor 1.9 Diesel VGS Turbo com 164 CV da Isuzu atende às suas exigências profissionais durante toda a semana e Incansável porque o Isuzu como conforto e versatilidade para as suas aventuras de fim-de-semana. Para um dia-a-dia de trabalho ou lazer, preparada para todos os momentos. Venha conhecê-la num Concessionário Isuzu perto de si.

Disponível em Cabina Simples - Cabina Longa - Cabina Dupla

» 1.9 Diesel » 164 CV » Novo Design » Novos Equipamentos

» Classe 1 nas Portagens » 3.5T de Capacidade de Reboque

Desde | 19.105€*

ISUZU

SOCARROS / Grupo Lena Automóveis

CALDAS DA RAINHA – Rua Mártires de Timor, nº 25, 2500-839 Caldas da Rainha | Tel.: 262 839 820

*Preço para versão Cabine Simples - 4x2 - Cabine Simples - 1.9 Diesel - VGS Turbo - 164 CV - 3.5T de Capacidade de Reboque - 6ZU1000mt - Fim de linha - 100.000km. **Aplicável para aterro de 2000m3. ***Avaliação para aterro de 2000m3.

PUB.

Volkswagen Golf 2017: design mais moderno e dinâmico

Cerca de um milhão de pessoas decidem comprar, ano após ano, um modelo Golf. Há mais de quatro décadas que, aproximadamente, em cada 40 segundos sai um novo Golf da linha de montagem. A maioria das vezes tratam-se de versões configuradas individualmente e produzidas por encomenda. O novo Golf encontra-se na grelha de partida, sendo agora a vez de iniciar a sua comercialização em Portugal nas versões de 3 e 5 portas e Variant. Com um design mais moderno

e dinâmico, equipamento otimizado, e inteligentes sistemas de condução.

Primeiro compacto do mundo com sistema de controlo por gestos

Pela primeira vez na gama dos compactos existe a possibilidade de executar online o novo sistema de rádio e navegação "Discover Pro" através do controlo por gestos. O ecrã de 9,2 polegadas do "Discover Pro" forma uma unidade conceptual e visual com o ecrã "Active Info Display", também

novo no Golf. Ao mesmo tempo, foi aumentada a oferta de serviços online e as App. O conceito chave é "Smart-Home" – a partir de agora será possível abrir online a porta de casa a um familiar, a um operador ou ao carteiro desde o veículo, através do "MirrorLink™" e da nova aplicação "DoorBird". O condutor pode visualizar em tempo real quem está a tocar à campainha da sua casa. A atualização do Golf, do qual já foram vendidas 33 milhões de unidades, oferece também um novo

menu de assistentes de condução na gama dos compactos: tecnologias como o assistente de travagem de emergência em cidade com novo sistema de deteção de peões (Front Assist), o novo sistema de assistência em zonas de grande tráfego (condução semi-automática até 60 km/h) e o assistente de emergência, também novo neste segmento, melhoram de forma notável a segurança.

Mais eficiente com novo motor a gasolina 1.5 TSI (130 e 150 Cv) para as versões Golf e Golf



Variant.

Mais potente com novo Golf GTI Performance com a extraordinária potência de 245 Cv.

Maior economia de combustível com a nova transmissão

DSG de dupla embraiagem com 7 velocidades, que reduz o consumo em 0,3 l/100 km. Venha conhecê-lo em breve no seu concessionário Volkswagen Lubrigaz nas Caldas da Rainha. ■

Descubra o poder dos gestos.

•Optional

Novo Golf com sistema Gesture Control.*

Com o novo Golf, tudo ficou mais à mão. O inovador sistema Gesture Control permite, com um simples gesto, mudar a estação de rádio, navegar pelas suas músicas e muito mais.

Tornamos o futuro realidade.

Versão TSI de 110cv por 22.900€.

Consumo médio (l/100km): 3,9 a 7,9; Emissões CO₂ (g/km): 102 a 180.

Volkswagen

Lubrigaz • Stand, Oficina e Peças

Leiria

Carvoeiros Santa Eufémia

2420-500 Leiria

Tel.: 244 830 000 Fax: 244 830 009

GPS: 39°46'3,23''N, 08°46'26,38''W

Caldas da Rainha

Rua Dr. Artur Figueirôa Rego, n.º 100,

Lavradio . 2500-187 Caldas da Rainha

Tel.: 262 840 510 . Fax: 262 840 519

GPS: N39.41843 w9.13204