



SOBRE

RODAS



p a u l c a r

EXPERIÊNCIA, QUALIDADE E INOVAÇÃO

Tel.: 233 959 689/ 690 | Telem.: 968 040 968/917 462 966/964 700 423

Estrada nacional 109 Vieirinhos | 3105 069 Carriço

VISITE-NOS EM: [WWW.PAULCAR.COM](http://WWW.PAULCAR.COM)

25 ANOS



## SOBRE RODAS

# A odisseia africana por 35.975 quilómetros de Carlos e Ana Oliveira aos comandos de

No rasto dos exploradores do século XIX, leirienses repetem feito de Serpa Pinto no século XXI, na viagem de uma vida que levou pai e filha através de um continente

**Jacinto Silva Duro**

[jacinto.duro@jornaldeleiria.pt](mailto:jacinto.duro@jornaldeleiria.pt)

O empresário leiriense Carlos Oliveira ao volante de uma *pickup* Ford Raptor ligou a capital de Angola a Leiria, com passagem por Maputo (Moçambique) e Cidade do Cabo (África do Sul). Na companhia da filha Ana Oliveira, que assumiu funções de navegadora, saíram de Luanda a 6 de Junho e chegaram a Leiria a 3 de Novembro do ano passado, concluindo a aventura de uma vida: a *Ford Performance Transafricana 2025*.

Regressaram com histórias sobre gorilas solitários, sobre gente simples, mas de coração generoso, horizontes infinitos plenos de beleza, a saudade e a vontade de partir de novo, quando se chega ao fim de um empreendimento como este.

A aventura foi retratada por Ana na rede social Instagram em [https://www.instagram.com/azeitonas\\_on\\_the\\_road/](https://www.instagram.com/azeitonas_on_the_road/)

### Expedição em três actos

A viagem foi dividida em três partes distintas. Primeira etapa (6 de Junho a 2 de Julho): Luanda-Maputo, seguindo a rota dos exploradores pelo chamado Mapa Cor-de-Rosa – 9.380 quilómetros percorridos.

Segunda etapa (1 de Agosto a 2 de Setembro): Maputo-Luanda, refazendo a rota das Descobertas em sentido inverso, com Carlos, Ana e Tetiana – 12.287 quilómetros.

Terceira etapa (16 de Setembro a 3 de Novembro): Luanda-Leiria, novamente pela rota das Descobertas ao contrário, apenas com Carlos e Ana – 14.308 quilómetros.

No total, foram 35.975 quilómetros percorridos, 702 horas de condução, 104 dias de estrada, 27 países atravessados e 4.892 litros de gasolina consumidos. O hotel mais barato custou 3,9 euros por quarto.

### Inspiração nos exploradores portugueses

“É o corolário de uma carreira de aventura, na variante empresarial”, afirma Carlos Oliveira, acrescentando que, a par da participação no Dakar, este é um dos maiores sonhos da sua vida.

Em 2003, com Pedro Jordão como navegador, ligou Marselha (França) a Sharm el-Sheikh (Egipto), chegan-



**Ana e Carlos, em cima, à chegada a Leiria**

do a estar nos primeiros lugares da classificação geral do rally.

O piloto elogia a capacidade técnica da filha, também veterana do todo-o-terreno, e revela que os exploradores portugueses Serpa Pinto, Roberto Ivens e Hermenegildo Cabelo foram a sua grande inspiração. Em 1877, os três cartografaram as bacias hidrográficas dos rios Zaire e Zambeze. Carlos devorou avidamente os livros com as descrições do centro de África feitas por estes pioneiros.

“Passámos pela Zâmbia, pelo Malawi e visitámos a barragem de Cahora-Bassa. É uma obra extraordinária em todos os aspectos, que fazia parte dos meus desígnios de viagem”, conta, elogiando a magnitude do complexo hidroelétrico.



PUB:



# e 27 países uma Ford Raptor

co localizado no rio Zambeze, na província de Tete (Moçambique), o segundo maior de África, construído durante a Guerra Colonial e de Independência Moçambicana.

De Maputo, a expedição seguiu para sul, descendo em direcção à Cidade do Cabo, em sentido inverso à rota de Vasco da Gama na busca pelo caminho marítimo até à Índia. Daí partiram novamente para norte, até Luanda, onde a *pickup*, especialmente preparada para a expedição, foi revista e reforçada após 12.200 quilómetros percorridos, antes de encarar a terceira etapa de 13.800 quilómetros até Leiria.

No Congo, ao atravessar a linha do Equador, Carlos cumpriu o sonho de ver um gorila em estado selvagem, na selva. “África ensina a não contar o tempo e nela também se aprende a esperar que chegue o tempo” – frase que, não sendo da sua autoria, foi apadrinhada por pai e filha nesta aventura.

## Contrastes africanos

“A viagem é toda ela um momento alto, por razões de tipo diferente”, descreve Oliveira. “A parte mais a sul, nomeadamente Namíbia e África do Sul, são países muito evoluídos, com paisagens fantásticas. Desde o grande jardim que é a África do Sul até ao grande deserto que é a Namíbia. Muita infraestrutura, tudo organizado e pensado, muito virado para o turismo.”

A expedição rumo a norte fê-lo percorrer o território angolano onde, após a boa surpresa dos países meridionais, notou um grande contraste. “Ali, nada está vocacionado para o turismo. As dificuldades agravam-se na condução e na logística, mas o desafio aumenta progressivamente. Atinge o seu auge na travessia dos Camarões para a Nigéria, com pistas inacreditáveis, muito difíceis, com lama, mas sempre encontrando pessoas disponíveis para ajudar, aconselhar, convidar-nos para casa, ajudar na reparação do carro. Tudo isto faz parte de um momento alto em África.”

Já no final, Marrocos surpreendeu, apresentando-se como “um país mais europeu do que muitos europeus”, na infraestrutura industrial, rodoviária, hoteleira, alimentar, na organização, no parque

automóvel e nos comboios de alta velocidade.

## Ana Oliveira: copiloto e navegadora

“Não há muita gente a ter o privilégio de fazer uma viagem destas com o pai”, diz Ana Oliveira. Sente que os momentos mais altos nasceram no ímpeto de abraçar o desconhecido, com destaque para o troço entre Luanda e a Mauritânia.

“Conheço bastante bem o sul do continente e Marrocos. Por isso, esta extensão territorial entre Angola e a Mauritânia entrou nos pontos altos da viagem. A Nigéria foi a maior surpresa, que resultou do receio e da ideia – provavelmente errada, de acordo com a nossa experiência – daquele país.”

A Nigéria está assinalada devido à ameaça terrorista fundamentalista islâmica, sobretudo no nordeste, com frequentes raptos e roubos violentos. “A nossa experiência foi ótima, no contacto com as pessoas e com zero perigo nas zonas por onde passámos. Essa etapa constituiu uma experiência semelhante a um *Camel Trophy*, o que a tornou na parte mais memorável de toda a viagem.”

Carlos, por seu turno, recorda um episódio caricato. “Só faltou a uma diplomata de alto nível, em Yaoundé (Camarões), pôr-nos algemas para nos impedir de seguir para a Nigéria. Aconselhou-nos a esconder o dinheiro no carro, advertiu-nos de que podíamos ser raptados e roubados. Por isso, entrámos na Nigéria muito preocupados. Contudo, em todos os contactos que tivemos, fomos absolutamente surpreendidos pela positiva. Não houve momento algum em que percebêssemos que alguém nos poderia criar problemas.”

## Solidariedade inesperada

Aliás, na travessia do país, após uma pancada forte no chão, o vidro traseiro do carro estilhaçou. Era preciso substituí-lo. Após estudar o problema, a solução mais rápida seria comprar um em Leiria e enviá-lo por transportadora, mas era necessária uma morada naquele país.

Rapidamente se montou uma rede de contactos até conseguirem alguém que recebesse o vidro. “Essa pessoa ficou tão contente por nos ter conhecido e tão entusiasmada

&gt;&gt;&gt;

PUBLICIDADE

**POLITÉCNICO  
DE LEIRIA**

**R7  
UN** REGIONAL  
UNIVERSITY  
NETWORK  
EUROPEAN UNIVERSITY



## FORMAÇÃO NA ÁREA AUTOMÓVEL

### LICENCIATURA ENGENHARIA AUTOMÓVEL

Esta licenciatura forma profissionais em ciências de engenharia com fortes competências específicas de engenharia automóvel, contemplando uma elevada componente prática. Esta formação responde às necessidades do mercado de trabalho e à evolução da tecnologia do veículo, no sentido de aumentar a competitividade e a produtividade das empresas do sector automóvel.

### MESTRADO ENGENHARIA AUTOMÓVEL

Direcionado para as necessidades das empresas do setor automóvel e para a realidade do produto automóvel, este curso permite aos licenciados a consolidação de conhecimentos nas áreas de engenharia automóvel, mecânica e eletrónica, de modo a acompanhar o nível tecnológico dos veículos e dos equipamentos relacionados com a sua utilização, nas vertentes de manutenção, produção, formação, peritagem, investigação e desenvolvimento.

### TeSP TECNOLOGIA AUTOMÓVEL

O curso Técnico Superior Profissional em Tecnologia Automóvel visa formar profissionais aptos para desempenhar as várias funções na área técnica de diagnóstico, preparação e planeamento de serviço de reparação e comércio de veículos automóveis.

### TeSP VEÍCULOS ELÉTRICOS E HÍBRIDOS

O curso Técnico Superior Profissional em Veículos Elétricos e Híbridos visa formar profissionais aptos para planejar, executar e supervisionar a manutenção, o diagnóstico e a reparação de veículos automóveis e seus componentes, com especial ênfase nos de propulsão elétrica e híbrida.

**www.ipleiria.pt**

**. POLYTECHNIC UNIVERSITY .**

**CENTRO**  
Di Fundos Europeus mais próximos de si.

**2030**

Cofinanciado pela  
União Europeia

**PRR**  
Plano de Recuperação e Resiliência

**REPÚBLICA  
PORTUGUESA**

Financiado pela  
União Europeia  
NextGenerationEU



# SOBRE RODAS

com a nossa viagem que, depois de encontrar o vidro e o mecânico para o montar, nos surpreendeu dizendo que o vidro e a montagem eram oferta sua. Isto é incrível, só em África”, conta o empresário.

Em termos desportivos, Ana Oliveira já ocupara antes o cargo de navegadora ao lado do pai e, nesta viagem, teve novamente a oportunidade de colocar os seus conhecimentos à prova.

“Nunca nos perdemos. Às vezes tivemos de refazer as rotas, mas foi sempre tudo certinho.” Uma dessas ocasiões aconteceu em Angola. “Tínhamos a nossa navegação preparada e, quando chegámos a um determinado local no norte do país, logo ao terceiro dia, perguntámos se a estrada estava boa para o troço seguinte. Disseram-nos que a ponte tinha caído e ninguém a reconstruíra. Outras pessoas disseram-nos o contrário. Ficámos tão inseguros que fomos perguntar à polícia. A única coisa que nos disse foi que era proibido estacionar ali... O agente não sabia rigorosamente nada da estrada”, conta o pai, em jeito de anedota.

Como o seguro morreu de velho, a expedição optou pela via alternativa, contornando a ponte supostamente destruída, o que se revelou uma verdadeira odisseia. “Demorámos 15 horas para fazer menos de 180 quilómetros. Muito difícil, com muitos atascos, o que nos levou a repensar o plano previsto para Angola.”

Ana Oliveira conduziu a Ford Raptor no início da jornada e percorreu 700 quilómetros ao volante. “Parti com a ideia de poder dizer que já guiei em 26 países africanos, mas percebi que era uma batalha perdida e que o meu lugar era de copiloto. Não é por falta de confiança nas minhas competências de condução, mas porque estávamos numa etapa



maratona em que era preciso poupar o carro. Não há dúvida de que o meu pai tem mais conhecimentos técnicos e mecânicos e pode prote-

ger melhor o veículo de possíveis incidentes.”

Enquanto Ana estava ocupada a debitar notas, ver mapas, marcar hotéis e descobrir a única bomba de combustível num raio de centenas de quilómetros, Carlos lia e interpretava o terreno, evitando as armadilhas do piso, sempre a bom ritmo. “Tivemos situações em que toda a gente nos dizia que aqueles 100 ou 150 quilómetros eram para sete ou oito horas e nós fazíamos em duas horas e meia, três horas, sempre protegendo o carro, porque não era uma corrida, mas uma maratona.”

### Preparar o carro para a aventura

As dormidas eram sempre programadas procurando uma para-

gem com possibilidade de hotel. “E ‘um hotel’ quer dizer um lugar para dormir, não é propriamente a ideia que temos de hotel. Era uma cama. Entrámos em alguns sítios com a luz quase apagada para não vermos e não nos assustarmos. O importante era endireitar o corpo, fechar os olhos e dormir”, recordam pai e filha.

A alimentação era feita muitas vezes com refeições cozinhadas no carro, que foi preparado para o efeito. O pequeno-almoço eram uma ou duas bananas e seguia-se viagem. Em troços mais planos, aproveitavam para tomar um cafezinho em chávenas Vista Alegre, sem parar, com o carro em andamento.

A carrinha Ford Raptor foi adquirida por Carlos Oliveira com o propósito de realizar este tipo de viagens. O primeiro teste para o duo aconteceu há dois anos no Leiria-Bissau e volta.

“Tem tracção integral e motor a gasolina. Este carro é indiscutivelmente aquele que, do meu ponto de vista, tem melhor *performance* para o que pretendemos fazer. Muita gente disse-nos que esta não era a marca adequada, que o carro era muito sofisticado, que tinha muita electrónica, que era perigoso, mas teve um comportamento fantástico, extraordinário. Da *performance* do motor à caixa de velocidades e à suspensão incrível. E é tudo de origem”, descreve o piloto.

Mas é mesmo tudo de origem? Praticamente. O chassis conta com uma protecção integral no fundo, instalada pela empresa da Maia que fez a restante preparação e Carlos Oliveira admite que apenas foi trocado o tanque de gasolina original, substituído por um de 140 litros construído em aço inoxidável por uma empresa especializada australiana.

Foi também colocado um guin-

cho, sempre útil para sair de um lamaçal ou desimpedir a estrada. A suspensão traseira foi reforçada para compensar a carga. Instalaram um frigorífico cheio de bebidas refrigerantes, cerveja, vinho, leite, queijos e restantes necessidades do quotidiano.

“Instalámos uma segunda bateria de protecção à primeira e para compensar o consumo superior do frigorífico. Colocámos um snorkel, não só para otimizar a entrada de ar no motor, mas também para passar em águas mais profundas. Um compressor para o caso de termos furos lentos e podermos compensar a perda de ar dos pneus ou para baixar a pressão ao andar em areia e depois voltar a subi-la. Basicamente, tirámos o banco de trás e ali instalámos tudo.” Foi ainda adaptada uma tenda ao tejadilho, mas praticamente não foi usada.

### Porquê gasolina e não diesel?

“Primeiro pela *performance* e pela rapidez da resposta do motor. Temos cerca de 420 cavalos à nossa disposição e é mais fácil encontrar gasolina de melhor qualidade em África do que diesel”, explica o antigo empresário, acrescentando que um carro a gasolina é “incomparavelmente mais ágil do que um a gasóleo”.

Embora os veículos a diesel contem com binários mais altos a rotações mais baixas, Carlos Oliveira aprendeu várias lições ao longo da sua vida ligada ao desporto motorizado e também no famoso Dakar e concluiu, após análise, que aquela era a motorização mais apropriada.

“Há que cumprimentar a Ford por ter tido a visão de produzir um carro com esta *performance*. É objectivamente extraordinário. Neste momento, conta já com cerca de 56 mil quilómetros percorridos em viagens deste tipo. Não o uso no quotidiano, apenas para viajar

**Demorámos 15 horas para fazer menos de 180 quilómetros**  
Carlos Oliveira



PUBLICIDADE

40 anos

40 anos de história só são escritos com o apoio dos clientes, colaboradores, parceiros e comunidade. A TOPCAR - Auto Carvide agradece a todos os seus stakeholders e pretende superar esta marca com muitos mais anos de aprendizagem.



e para fazer uns passeios de treino. Fizemos uma viagem muito interessante com uns amigos espanhóis, a *Transfronteira*, que nos levou de Ciudad Rodrigo até à Galiza, seguindo sempre a fronteira.”

Sabão e fugas de gasolina

Ao fim de milhares de quilómetros de pancada, apareceu o único problema preocupante na viatura. O aço inoxidável do tanque de combustível cedeu e deformou, permitindo uma fuga de gasolina. Foi numa montanha da Nigéria, país onde os veículos todo-o-terreno da marca Land Rover são reis e senhores.

“Só se encontram Land Rovers com mais de 50 anos. Tenho uma fotografia que fiz para oferecer a um amigo fanático da marca, onde se vê um a levar duas toneladas de bananas”, descreve Carlos Oliveira.

Foi um desses “pilotos de Land Rover” que, com astúcia, conseguiu remendar a fuga que tinha como origem uma soldadura no tanque. Usou sabão. A solução permitiu a pai e filha regressarem à estrada e continuarem para norte.

“Passados uns quilómetros, numa

vilória, retirámos o sabão e colocámos cola. Já na Guiné-Bissau voltou a verter pelo mesmo sítio e então tivemos de tirar o tanque e colocámos uma cola de melhor qualidade. Ainda está vedado com a mesma cola!”

Embaixadores de Leiria e Portugal

No percurso, tiveram o apoio da Ford Moçambique, que graciosamente inspeccionou o Raptor, e da Ford Luanda, que fizeram a revisão. “Levávamos sobresselentes – óleos e peças – que lhes entregámos e eles fizeram todo o trabalho, não nos cobrando rigorosamente nada. Ainda me deram como presente um estojo e uma caneta, além de eu ter sido recebido pelo CEO, pelo director de serviço de pós-venda e pelos chefes mecânicos”, recorda, agradecido, Carlos Oliveira.

Voltariam a ser auxiliados pela marca em Bissau, capital da Guiné-Bissau, onde os mecânicos retiraram o tanque e o repararam com a cola de melhor qualidade. “Foi um trabalho duro que levou um dia e também o fizeram graciosamente,

em apoio à viagem!”

Carlos levou no carro, sem quaisquer contrapartidas, as cores de Leiria e do *Visite Leiria*. “Fomos interpelados muitas vezes por pessoas a perguntar por Leiria e a dizer que é uma cidade muito bonita. Primeiro, sou leiriense, depois, sou português, depois, sou europeu, depois, sou ocidental. Dentro desse ponto de vista, ter sido de alguma forma embaixador de Leiria é algo que me deu algum gosto.”

Em terras africanas, Cristiano Ronaldo é uma espécie de sinónimo de Portugal. “A terra do Cristiano Ronaldo! Da montanha às cidades, a esmagadora maioria, quando percebia que éramos portugueses, falava de Ronaldo.”

Passaram por locais da África que fazem parte da história de Portugal, como São João Batista de Ajudá (Benim), ou nos sítios onde ainda se erguem os padrões do tempo dos Descobrimentos.

“Estivemos num hotel em Bissau três dias e, quando fomos pagar, o dono, que pertence à terceira ou quarta gerações a gerir o espaço, pegou numa folha de papel, desenhou

um traço de alto a baixo, escreveu 50% de cada lado e disse: ‘Este desconto é a minha ajuda e patrocínio para a vossa viagem.’”

E agora, o que se segue?

“Quem consegue fazer um Luan-da-Dakhla (Saara Ocidental) faz tudo aquilo que é, de facto, um verdadeiro sonho de travessia da África. Depois de Dakhla já estamos praticamente na Europa, a subir Marrocos, numa zona muito civilizada, com todo o conforto e tranquilidade. Mas até chegar a essa cidade é uma grande experiência para nunca mais esquecer.” Carlos entende que África precisava de ser vista pelos políticos e pelos “estrategas da sociologia de uma forma completamente diferente”. “É incrível ver como aquelas pessoas que vivem naquelas condições são absolutamente afáveis, simpáticas e agradáveis.”

“Tivemos alguns incidentes com polícias que, naturalmente, vivem ou sobrevivem com salários miseráveis ou em atraso e que procuram ganhar algum

dinheiro com turistas. Connosco foram sempre super-simpáticos. Posso dizer que adaptei o meu discurso com eles e antecipei-me normalmente ao pedido de dinheiro. Tinha a minha estratégia de comunicação, a forma humana de falar com eles, e não tivemos praticamente nenhum problema.”

A viagem foi uma lição de vida e para a vida, que decorre de uma grande paixão pelo continente, pelo humanismo e pelas pessoas. “Aprendemos que, em África, não se pode contar o tempo e aprende-se a esperar que chegue o tempo. E ele chega sempre.”

Já Ana Oliveira não esconde a ambição de conhecer mais. “Já viajei bastante, inicialmente muito impulsionada pelos meus pais, já vivi em vários sítios do mundo, sempre com a intenção de conhecer mais pessoas e o mundo. Vivo em Moçambique há 12 anos, portanto não há dúvida de que sou apaixonada por África. Tinha este sonho que se juntou ao do meu pai: um dia poder chegar de carro a casa, em Leiria, vinda de Moçambique.”

PUBLICIDADE

3 anos

cetial

Centro de Inspeção Automóvel

A Sua Segurança Sempre!

Para que em 2026 todas as viagens tenham um

Final Feliz! ✨

[www.cetial.pt](http://www.cetial.pt)

MM

MOISÉS MONTEIRO

Comércio de Sucatas, Unipessoal, Lda.

• Comércio de Sucatas

• Abate Viaturas

• Venda de Peças Usadas

**BATALHA**

Comércio de Sucatas - Abate Viaturas

Telem. 919 462 781 (Chamada para rede móvel nacional)

Tel./Fax: 244 854 854 (Chamada para fixa móvel nacional)

Rua do Vale das Crelas, 328

Barreirinhos - Perulhal - Reguengo do Fétal

E-mail: geral@moises-monteiro.com

**ALCOBAÇA NOVA MORADA**

Venda de Peças Usadas

Telem. 913 533 515 / 910 333 685

(Chamada para rede móvel nacional)

Cova das Freiras, E.N. 1 / I.C.2 - Km 98

2460-713 Ataija de Cima - Aljubarrota

E-mail: pecas@moises-monteiro.com

[www.moises-monteiro.com](http://www.moises-monteiro.com)



## SOBRE RODAS

# “Sem reparação, não há mobilidade. E sem mobilidade, não há economia”

**Roberto Gaspar**, secretário-geral da ANECRA - Transição energética irreversível, mas excessivamente ambiciosa. Indústria europeia ameaçada pela China. Portugal enfrenta falta grave de técnicos e envelhecimento do parque, reconhece que a transição energética irreversível, porém, excessivamente ambiciosa. Alerta para a ameaça da China à indústria automóvel europeia e revela que Portugal enfrenta falta grave de técnicos e envelhecimento do parque automóvel

**Jacinto Silva Duro**  
jacinto.duro@jornaldeleiria.pt

### Como estão as PME de reparação a acompanhar o investimento necessário em equipamento e formação para veículos eléctricos?

Antes de mais, importa enquadrar correctamente a dimensão real do mercado dos veículos eléctricos. É verdade que, nos últimos anos, se registou um crescimento muito significativo das vendas de veículos eléctricos novos - cerca de 27% do total em 2025. Contudo, quando estes números são colocados em perspectiva face ao parque automóvel nacional, a realidade é bastante distinta. Em Portugal,

circulam actualmente cerca de 5,5 milhões de viaturas ligeiras, das quais apenas cerca de 2,7% são 100% eléctricas. Mesmo admitindo um crescimento sustentado das vendas, durante os próximos 15 a 20 anos as viaturas a combustão continuarão a ser largamente maioritárias. Acresce que a maioria dos veículos eléctricos em circulação foi vendida nos últimos dois a três anos, encontrando-se ainda em período de garantia e a realizar manutenção sobretudo nas oficinas das marcas. Este enquadramento ajuda a explicar porque, apesar de se tratar de uma tendência clara e irreversível, a reparação e manutenção de veículos eléctricos

continua a ser, hoje, um nicho de mercado, explorado sobretudo por operadores que se especializaram antecipadamente neste segmento. Dito isto, há uma realidade que importa assumir com frontalidade: as PME do sector da reparação estão a fazer um esforço muito significativo, mas enfrentam limites objectivos. O veículo eléctrico não é apenas “mais uma tecnologia”, mas representa uma mudança estrutural nos requisitos de segurança, nas competências técnicas exigidas e no nível de investimento necessário. Uma oficina que pretenda estar preparada para intervir em veículos eléctricos e híbridos tem de investir em formação certificada em sistemas de alta tensão, ferramentas isoladas, equipamentos de diagnóstico avançado, equipamentos de protecção individual específicos, sinalização adequada, novos procedimentos de segurança e, muitas vezes, na adaptação do espaço físico. Dados recolhidos pela ANECRA junto dos seus associados indicam que este investimento inicial pode variar entre 15 e 30 mil euros, sem considerar custos de actualização futura.

### O recuo da União Europeia nas metas de descarbonização na fileira automóvel são boas ou más notícias?

Não vemos esta decisão nem como uma vitória nem como uma derrota. Vemo-la, sobretudo, como um acto de realismo tardio. A ambição climática é legítima, necessária e inadiável, mas só produz resultados quando assenta em metas exequíveis, tecnologicamente sustentadas e economicamente compatíveis com a realidade. Durante vários anos, a União Europeia seguiu uma trajetória regulatória excessivamente rígida, mais ancorada em calendários políticos do que na realidade do mercado, da indústria e dos consumidores. O recuo agora anunciado, substituindo a proibição total dos motores de

## Próximo ano será um verdadeiro teste à resiliência e à capacidade de adaptação da fileira automóvel

## Competir exige organização, método e capacidade de resposta

## O veículo eléctrico não é apenas “mais uma tecnologia”, mas representa uma mudança

”

combustão em 2035 por uma meta de redução de 90% das emissões, confirma aquilo que muitos vinham alertando, isto é, as metas anteriores estavam mal calibradas. Mesmo os 90% dificilmente serão plenamente executáveis tal como estão formulados, sobretudo por integrarem mecanismos de compensação que atenuam o rigor da meta. Tudo indica que esta decisão é apenas uma etapa intermédia, a antecâmara de nova flexibilização. Este ajustamento tornou-se inevitável pela conjugação de vários factores, tais como a pressão de Estados-membros como a Alemanha e a Itália, as dificuldades financeiras de vários construtores, o abrandamento da procura por veículos eléctricos e um contexto geopolítico que a Europa já não pode ignorar. Nada disto significa abdicar do papel central do veículo eléctrico. Pelo contrário, é muito provável que venha a dominar a mobilidade do futuro. Mas a descarbonização não se faz por decreto, nem apenas no automóvel novo. Faz-se no parque real, que continuará durante muitos anos a ser maioritariamente de combustão. Calendários legislativos não reduzem emissões, mas a tecnologia aplicada ao parque circulante, sim. Em suma, este recuo não representa um abandono da agenda climática, mas o reconhecimento de que, sem indústria forte, não há transição possível e, sem adesão efectiva dos consumidores, não há mudança sustentável. Se este ajuste servir para recentrar a estratégia na eficácia, no pragmatismo e na diversidade tecnológica, então pode ser uma boa notícia, ainda que tardia.

### Com a crescente conectividade dos veículos, como garantir que as oficinas independentes mantêm acesso aos dados?

A conectividade trouxe uma questão central. Quem controla os dados controla o mercado. Se os dados de diagnóstico, manuten-

PUBLICIDADE





ção, reparação e *software* ficarem exclusivos dos fabricantes, as oficinas independentes perdem competitividade e o consumidor perde liberdade de escolha. A posição da ANECRA é inequívoca. Defendemos acesso justo, transparente e não discriminatório aos dados técnicos dos veículos, em condições equivalentes às das redes autorizadas. Isso inclui códigos de erro, procedimentos de reparação, actualizações de *software* e dados necessários para serviços conectados. Sem este acesso, cria-se um mercado fechado, com menos concorrência, preços mais elevados e menor cobertura geográfica. A conectividade deve servir para melhorar a segurança, a eficiência e a experiência do utilizador e não para criar monopólios tecnológicos.

Como podem as pequenas oficinas de bairro competir com grandes grupos e redes de franchising?

Não é uma batalha perdida, mas é uma batalha que exige mudança e, sobretudo, consciência do contexto actual do após-venda em Portugal. O sector está forte do ponto de vista do negócio. O parque automóvel cresceu, a procura por serviços de manutenção e reparação aumentou e o após-venda independente continua a representar cerca de 70% de um mercado estimado em 3.500 milhões de euros. As oficinas independentes mantêm vantagens claras face aos grandes grupos, pela proximidade ao cliente, confiança construída ao



longo do tempo e uma relação pessoal difícil de replicar. No entanto, isso já não basta. Hoje, competir exige organização, método e ca-

pacidade de resposta. É essencial apostar em especialização técnica e em áreas onde o mercado valoriza competência, bem como em

processos claros e transparentes, do orçamento à entrega da viatura. Parcerias técnicas, acesso a redes de apoio e alguma escala indirec-

ta tornaram-se igualmente decisivos. Mas há um factor crítico: as pessoas. A maior limitação das oficinas de bairro não é a concorrência dos grandes grupos, mas a dificuldade em encontrar e reter mecânicos, pintores e técnicos qualificados. Segundo dados da ANECRA, 74% das empresas identificam a falta de mão-de-obra como o principal constrangimento. Sem pessoas, não há crescimento possível, por muito forte que seja a procura. Por fim, a presença digital deixou de ser opcional. Marca local forte, avaliações *online*, comunicação simples e marcação fácil são hoje instrumentos básicos de competitividade. O *franchising* escala processos; a oficina independente pode competir com competência técnica, organização e confiança. Quem alinhar estes factores continuará a ter espaço num mercado que continuará a precisar, e muito, do após-venda independente.

De que forma a digitalização pode ajudar um stand de usados tradicional?

A digitalização deixou de ser uma opção estratégica para se tornar uma condição de sobrevivência. O mercado de automóveis usados foi, aliás, um dos primeiros, senão o primeiro, a compreender o potencial da internet e da digitalização e a integrar esta transformação no seu modelo de negócio. Hoje, o consumidor inicia quase sempre o processo *online*. Compara ofertas, avalia reputações >>>



**GLASSDRIVE®**  
Especialistas em vidro automóvel

**GLASSDRIVE LEIRIA**  
Estrada Moitas Altas Pinheiros . 2415-746 Leiria  
Tel: 244 850 617 . Telex: 913 155 325  
leiria.leiria@glassdrive.pt

**GLASSDRIVE POMBAL**  
Rua DR. José F. Portela Arm. 4 - Fração D  
Z. I. Formiga 3100-517 Pombal  
Tel: 236 207 244 . Telex: 913 749 761  
pombal.formiga@glassdrive.pt

**GLASSDRIVE ALCOBACA**  
Rua Costa Veiga Nº92 . 2460-028 Alcobaca  
Tel: 262 588 525 . Telex: 913 159 704  
alcobaca.alcobaca@glassdrive.pt



Não espere!  
Nós temos a solução ✓



**LEIRIFILTROS**  
AUTO ACESSÓRIOS, LDA.  
Filtros - Lubrificantes - Baterias - Ferramentas



**FILTROAZUL**  
Sistemas de Filtragem de Água



**blue FILTERS** **Bluefilters**  
professional

Estrada Nacional 356, n.º 16C - Fração A  
Casal do Arqueiro - 2440-019 Batalha  
Tel. 244 249 238/9  
Email: [leirifiltros@leirifiltros.pt](mailto:leirifiltros@leirifiltros.pt)  
Site: [www.leirifiltros.pt](http://www.leirifiltros.pt)







PUBLICIDADE



## SOBRE RODAS

e só depois decide onde se deslocar. Um stand que não esteja presente nesse percurso deixa, simplesmente, de existir para uma parte relevante dos clientes. A digitalização actua em três dimensões essenciais. A primeira é a captação e a confiança. Os anúncios bem estruturados, com fotografias e vídeos de qualidade, histórico de manutenção, relatórios de inspecção e informação clara reduzem a desconfiança e encurtam o processo de decisão. Num mercado onde a credibilidade é determinante, a transparência tornou-se numa vantagem competitiva. A segunda dimensão é a eficiência comercial. Ferramentas simples de CRM, resposta rápida aos leads, acompanhamento estruturado e propostas digitais permitem vender mais e melhor, com menor desperdício de tempo e de recursos. Num mercado altamente concorrencial, quem responde primeiro e de forma mais profissional parte em clara vantagem. A terceira dimensão é a gestão de margem e risco. A digitalização permite controlar a rotação de stock, ajustar preços à dinâmica do mercado, analisar custos por viatura e apoiar decisões com base em dados, algo que é essencial num sector que se profissionalizou e passou a contar com novos e grandes operadores. No mercado de usados actual, a digitalização deixou de ser uma vantagem competitiva. É, cada vez mais, a linha que separa quem cresce de quem desaparece.



### A padronização está a “matar” o mercado automóvel?

Estamos a assistir a uma crescente padronização, impulsionada por plataformas partilhadas, exigências regulamentares e custos elevados. Isso não mata o mercado, mas empobrece a diferenciação. O risco é a diferenciação passar a fazer-se apenas por *software* e ecrãs. A Europa tem de decidir se quer ser apenas uma região alta-

mente regulamentada ou também um pólo de inovação competitiva. Se o automóvel novo se tornar um produto de luxo, o parque envelhece e isso é um problema ambiental e económico.

### O sector enfrenta uma falta crítica de técnicos qualificados. Que medidas devem ser tomadas?

Os números são claros. O após-venda automóvel em Portugal ge-

ra cerca de 3.500 milhões de euros por ano, cresce a um ritmo médio de 7% anual e representa aproximadamente 70% da actividade no canal independente. Ainda assim, num inquérito recente promovido pela ANECRA, 74% das empresas apontam a falta de mão-de-obra qualificada como o principal constrangimento à sua catividade. Este é, hoje, o verdadeiro “ponto de estrangulamento” do sector. A

resposta tem de ser estrutural e actuar em várias frentes. Em primeiro lugar, é essencial valorizar salarial e socialmente estas profissões. O mecânico ou mecatrónico, hoje, é um técnico altamente qualificado, que trabalha com electrónica, software, segurança e sistemas avançados. Esta é uma realidade que continua a não estar reflectida, nem na percepção social, nem, muitas vezes, na remuneração. Nos últimos anos, a imigração qualificada passou a ter algum papel na resposta ao problema. Muitas empresas recorrem já a mercados como o Brasil, Guiné-Bissau ou Colômbia, mas enfrentam processos longos e excessivamente burocráticos. Por isso, a ANECRA tem defendido, junto das instâncias oficiais, nomeadamente do Governo e dos Grupos Parlamentares, a necessidade de acelerar mecanismos como a “Via Verde para a Imigração Laboral”, permitindo respostas mais céleres às necessidades do sector. Existe, porém, um problema de fundo. Durante anos, o sector falhou em cativar e reter as novas gerações. Criou-se um estigma em torno das profissões do após-venda que já não corresponde à realidade. Reverter esta percepção exige uma nova narrativa, uma aposta séria na comunicação junto das escolas e um compromisso colectivo. Sem técnicos qualificados, não há reparação. Sem reparação, não há mobilidade. E sem mobilidade, não há economia. É por isso que

PUBLICIDADE

**ITVM**  
INSPECÇÕES TÉCNICAS VEÍCULOS A MOTOR, LDA.

**ITVM**  
INSPECÇÕES TÉCNICAS VEÍCULOS A MOTOR, LDA.  
BATALHA

E.N. 1 - N.º 67 Sto. Antão . 2440-053 BATALHA  
Tel. 244 767 923 . Fax 244 765 330 . E-mail: geral@itvm.com.pt

REPARAÇÕES, UNIDADES NOVAS E RECONDICIONADAS

CENTRALINAS | SISTEMAS DE IMOBILIZADOR (ABS | ESP | QUADRANTES | CHAVES | FECHO CENTRAL | MÓDULOS DE AR CONDICIONADO | NAVEGAÇÃO | E MUITO MAIS!

**TOTAL CENTRALINAS TC**  
ELECTRÓNICA AUTOMÓVEL

HÁ MAIS DE 15 ANOS  
A CUIDAR DA ELECTRÓNICA DO SEU AUTOMÓVEL

+351 244 861 777  
+351 913 607 512  
geral@totalcentralinas.pt  
WWW.TOTALCENTRALINAS.PT

Rua do Vale, 76  
Alcaidaria - Milagres  
2415-011 Leiria  
Portugal

PARA MAIS INFORMAÇÕES, VISITE O NOSSO WEBSITE.

COMERCIALIZAMOS EQUIPAMENTOS PROFISSIONAIS ALIENTECH, OFERECENDO UM SERVIÇO DE CHIPTUNING NOS VEÍCULOS DOS SEUS CLIENTES, COM A MAIOR FIABILIDADE DO MERCADO.

**ALIENTECH** AGENTE OFICIAL EM PORTUGAL



a ANECRA colocou este tema no centro da sua agenda estratégica: o futuro do sector começa, inevitavelmente, pelas pessoas.

### O que podemos esperar do próximo ano na fileira automóvel?

O próximo ano será marcado por um contexto particularmente exigente, a nível global e nacional, em que a fileira automóvel terá de gerir múltiplos riscos em simultâneo. O processo de electrificação continuará a ser um eixo central, mas, cada vez mais, sujeito a ajustamentos. A transição energética é irreversível; contudo, o ritmo imposto nos últimos anos revelou-se excessivamente ambicioso face à realidade industrial, económica e social. A própria União Europeia começou a reconhecer esse desfasamento, introduzindo maior flexibilidade nas metas, o que confirma que a transição não se faz por decreto, mas por adesão efectiva do mercado. Em paralelo, a ameaça chinesa constitui hoje um dos maiores desafios estratégicos da indústria automóvel europeia. A China domina uma parte significa-

## Perfil Mais de 35 anos de experiência

**Roberto Saavedra Gaspar, 59 anos, é o actual secretário-geral da ANECRA - Associação Nacional das Empresas do Comércio e da Reparação Automóvel, cargo que exerce desde maio de 2019. Licenciado em Gestão de Empresas, conta com mais de 35 anos de experiência no sector automóvel, com percurso profissional marcado por funções de direcção em diversas áreas, em especial na gestão de frotas, leasing e serviços relacionados. Antes de integrar a ANECRA, ocupou o lugar de director comercial europeu (área Fleet&Leasing) na TecAlliance, multinacional alemã especializada em soluções tecnológicas para a fileira, tendo exercido também responsabilidades de direcção comercial e geral em empresas com foco em Gestão de Frotas e serviços automóveis.**

tiva da cadeia de valor das baterias, tem acesso privilegiado a matérias-primas críticas e opera com custos de produção muito inferiores. Os construtores chineses estão a entrar no mercado europeu com veículos tecnologicamente avançados e preços altamente competitivos, num momento em que os fabricantes europeus enfrentam custos elevados, forte pressão regulatória e margens cada vez mais reduzidas. Este contexto coloca sob forte tensão a indústria automóvel europeia, que continua a ser a maior indústria do continente, sendo responsável por cerca de 7% do emprego e um dos principais motores de exportação e inovação. Uma transição mal calibrada, combinada com concorrência externa agressiva, pode fragilizar estruturalmente o sector, com impactos económicos e sociais profundos. A tudo isto soma-se um enquadramento geo-estratégico altamente imprevisível, marcado por conflitos armados, guerras económicas, políticas tarifárias, tensões comerciais e instabilidade nos mercados energéticos e de

matérias-primas. Estes factores afectam directamente os custos, as cadeias de abastecimento, as decisões de investimento e a confiança dos consumidores. A regulação europeia continuará, por isso, a ser determinante. O grande desafio será encontrar um equilíbrio entre ambição ambiental, competitividade industrial e coesão social. Uma Europa excessivamente regulada, mas economicamente fragilizada, arrisca perder relevância industrial e autonomia estratégica. Em Portugal, para além deste enquadramento global, enfrentamos desafios muito específicos. O mais crítico é a escassez grave de mão-de-obra qualificada, sobretudo no pós-venda automóvel, como já referi. A falta de mecânicos, mecatrónicos, pintores e técnicos de colisão já está a provocar atrasos nas reparações, redução da capacidade de resposta das oficinas e, em alguns casos, o encerramento de empresas não por falta de procura, mas por falta de pessoas, com impacto económico, social e no normal funcionamento da mobilidade. Outro desafio estrutural

é o desfasamento entre a oferta de automóveis novos e a procura real dos consumidores. O aumento do preço dos veículos novos, aliado à incerteza tecnológica e às limitações do eléctrico para muitos utilizadores, tem empurrado a procura para o mercado de usados, resultando em níveis historicamente elevados de importação de viaturas usadas, frequentemente mais antigas e com piores níveis ambientais e de segurança. Sem políticas eficazes de rejuvenescimento do parque automóvel, Portugal continuará a envelhecer a sua frota, com impactos nas emissões, nos custos de manutenção e na segurança rodoviária. Em síntese, o próximo ano será um verdadeiro teste à resiliência e à capacidade de adaptação da fileira automóvel. A transição continuará, mas será mais complexa, mais competitiva e menos linear do que se previa. Os países e as empresas que conseguirem alinhar realismo, pragmatismo, visão estratégica e rapidez de adaptação às novas realidades estarão mais bem preparados para enfrentar este novo ciclo.

PUBLICIDADE



Sinta a energia do  
Natal ao volante do  
**Mazda 6e**

**Test-drive sem compromisso!**

Conduza hoje, decida amanhã

📞 910 487 585 | 🌐 [www.ajuliomobility.pt](http://www.ajuliomobility.pt)  
📍 Rua Vale Gracioso, Azoia | 2400-827 Leiria

**AJúlio Leiria Concessionário Oficial Mazda**



EM MÃOS DE PROFISSIONAIS  
[euromaster.pt](http://euromaster.pt)

**EUROMASTER**  
Pneus e Manutenção de Veículos

**PNEUTEC**

**Equilibragem eletrónica de moto e calibragem RADARES e ADAS**

🔧 SERVIÇOS OFERTADOS:

- 🔧 LIMP. PRESSÓRICA
- 🔧 PINTURA DE ORO
- 🔧 M. TONIFICADOR
- 🔧 BATERIA
- 🔧 ALINHAMENTO
- 🔧 MANUTENÇÃO
- 🔧 DESMATE PNEU
- 🔧 TROCA

**PNEUS MECÂNICA**

• Rua 13 de Junho Nº 19 - Andrinos - Tel: 244 802 395



## SOBRE RODAS

# Um SUV Toyota Corolla de sangue desportivo que surpreende

A convite da Caetano Auto Leiria, concessionário Toyota para a região, testámos o novo Corolla Cross GR. A versão deste C-SUV colocada à nossa disposição foi o híbrido com motor de dois litros, de 5.ª geração, e potência combinada de 200 cv.

Os consumos anunciados são de 5,2 l/100 km e 117 g/km de CO2 de emissões.

O GR apresenta-se, no exterior, com um *design* específico, que faz uso de jantes de liga leve pretas de 19 polegadas, grelha frontal exclusiva, tecto de abrir total e a suspensão foi afinada e rebaixada em 10 milímetros.

No interior, os bancos ostentam logótipos GR, com pesponto vermelho, destinados a transmitir um ambiente dinâmico e desportivo.

Além dos modos *Normal* e *Eco*, a caixa de velocidades apresenta um modo *Sport*, que permite uma resposta do acelerador mais rápida,

um regime de *ralenti* do motor aumentado e desaceleração melhorada, que permite uma sensação de travagem mais desportiva. Além disso, há a possibilidade de usar a caixa em modo sequencial ou variável. No volante, nesta versão, há patilhas de mudança de velocidades.

Em termos de tecnologia e equipamento, os ocupantes têm ao seu dispor um ecrã tátil multimédia *Toyota Smart Connect* de 10,5 polegadas, um painel de instrumentos digital de 12,3 polegadas, carregamento para telemóvel sem fios melhorado, Apple CarPlay e Android Auto e cancos com aquecimento.

No capítulo da segurança, de série, há o Sistema Toyota T-Mate, actualizações over-the-air e sistemas avançados de assistência à condução, como o lane as-

sist, e de estacionamento.

Em condução, o Corolla justificou o seu nome e património histórico. O habitáculo é silencioso, mas deixa ouvir o ronronar do motor, quando se solicita uma aceleração mais rápida e, mesmo em terreno mais acidentado, a suspensão cumpre o seu papel ao milímetro. Finalmente, o preço de entrada, em Portugal, deste modelo é de 37.550 euros.



# Fim do diesel leva

Jacinto Silva Duro

jacinto.duro@jornaldeleiria.pt

Globalmente, as marcas presentes em Portugal prevêem uma ligeira redução no número de viaturas novas comercializadas ao longo deste ano. Se, em 2025, o valor atingiu os 228 mil veículos ligeiros de passageiros, em 2026, a previsão é de 228 mil. No capítulo dos ligeiros comerciais, a cifra é de 39 mil carros.

“Todas as marcas acreditam que é possível crescer acima dos dois dígitos”, revela Nuno Roldão, vice-presidente da ANECRA e administrador do Grupo Lubrigaz, de Leiria.

Todas as marcas reconhecem a necessidade de redução da pegada ambiental e que o crescimento deve ser realizado através dos veículos eléctricos e híbridos. “Até porque, em cima da mesa, estão as coimas anunciadas pela União Europeia”, recorda Roldão, que exemplifica alguns dos cenários que veremos: motores de menores dimensões e de menor consumo e mais eléctricos, a circular.

No caso das marcas representadas pela Lubrigaz, será feito um esforço para manter os clientes dentro do ecossistema Volkswagen, através das várias mais-valias apresentadas, como a financeira do grupo e uma das apostas será o Skoda Epiq, um SUV urbano 100% eléctrico, compacto (4.1m). “Representa um esforço pela busca de preços mais concentrados. Teremos também novas versões dos eléctricos VW I.D 3, 4, 5 e 7, e do Polo (I.D2 com preços entre os 20 e os 25 mil euros) e híbridos como o Golf, Passat e Tiguan. A Caddy comercial, híbrida também terá versões”, exemplifica.

Com o desaparecimento dos motores diesel, a gasolina e os híbridos ganham força, bem como os eléctricos, que já conquistaram 25% do *market share*.

Na Audi, a aposta passará pelos Q3 e Q6. “A Formula 1 também será uma forte catapulta para a marca Audi, ao longo deste ano”, prevê, recordando que, em 2035, 90% dos veículos novos não poderão ter motores térmicos.

“No Grupo Volkswagen, o lema é ‘democratizar o carro eléctrico’”, afirma e sublinha que 2026 será um ano importante para esse esforço.

**“Ninguém sabe muito bem o que se vai passar nos próximos 12 meses”**

Paulo Conceição, administrador da NOV Automóveis, que representa

13 marcas nos distritos de Leiria e Santarém, e se prepara para juntar mais um fabricante à lista neste último distrito, admite que ninguém, no mundo automóvel, sabe muito bem o que se vai passar nos próximos 12 ou mais meses.

O número de viaturas vendidas tenderá a estabilizar, uma vez que há pouca margem para crescimento e, ao mesmo tempo, as marcas chinesas que, há cerca de um ano eram novidade, já estão consolidadas no mercado nacional. “Os fabricantes tradicionais terão de se adaptar a este novo cenário”, prevê, antecipando um mercado semelhante ao que se viveu em 2025.

Antes de 2027, não deverá haver grandes lançamentos de modelos disruptivos, até porque a União Europeia recuou nas suas metas ambientais que previam o fim dos motores térmicos até 2035, o que levará a alterar alguns planos dos fabricantes.

“Entre as marcas que representamos do Grupo Stellantis, teremos o lançamento na Fiat das duas versões do Topolino [uma fechada, e outra aberta, a Dolcevita]. É um conceito divertido, que pode ser conduzido com carta de motocielo”, conta Paulo Conceição.

Na Volvo, que a empresa representa em Santarém, assistiremos à chegada, em 2026, do ES 90, e, no final do ano, do EX 70.

“Na Jeep, teremos uma nova versão do Compass, com um *restyling* aprimorado. Na Ford, a aposta continuará a ser, maioritariamente, nos veículos comerciais. Quanto aos ligeiros de passageiros, teremos um novo Capri e Explorer eléctricos, além do Puma e do Cougar. Esta marca fez uma parceria com a Renault, que deverá trazer novidades apenas em 2027.”

O administrador da NOV Automóveis acredita que, na Kia, o novo

**Todas as marcas acreditam que é possível crescer acima dos dois dígitos**  
Nuno Roldão



PUBLICIDADE



BATTERY SOLUTIONS

PORTUGAL - ESPANHA

WWW.ESABATERIAS.PT



# marcas a apostar em GPL, eléctricos e híbridos

EV5, um “SUV interessante”, será uma das estrelas deste ano, no grupo de marcas representadas pela empresa. “O Peugeot 2008 continuará a ser um *best seller*, com actualizações de design internas e externas.”

**GPL é opção para fim do diesel**  
“Segundo as marcas com quem trabalhamos, do Grupo Renault, tudo leva a crer que o mercado está em crescendo e assim deverá manter em 2026.” Paulo Carvalho, director comercial da MCoutinho Oeste, que opera nas regiões de Leiria e Caldas da Rainha está optimista.

É certo que Dezembro foi um mês atípico em termos de resultados, com uma ligeira quebra nas novas matrículas - projectava-se um cenário com 24 mil veículos comercializados, porém, os valores chegaram aos 22.500 -, contudo, a tendência ao longo do ano foi



Eléctricos têm já 25% do market share

de crescimento. “É essa a análise feita pelo Grupo Renault a partir da conjuntura e dos dados disponibilizados pelas marcas.”

No próximo ano, a Renault e Dacia esperam um aumento de 2% no mercado nacional, apontando para um crescimento da presença no mercado de 7 para 9%. “Teremos novos modelos e uma política de mercado mais agressiva”, anuncia Paulo Carvalho.

Na calha, estão o novo Clio, que se apresenta completamente renovado, com uma nova plataforma, design e motorizações eléctricas e térmicas, entre elas, uma interessante a GPL, e o novo Twingo, 100% eléctrico, que é inteiramente produzido em solo europeu, cujo preço mais acessível será de 20 mil euros. “É uma forte aposta a pensar numa larga franja do público, com um valor muito interessante para um carro eléctrico”, sublinha

este responsável.

Com os motores a diesel prestes a desaparecer por completo, o GPL é uma das opções em cima da mesa, razão pela qual o fabricante francês, que conta com modelos equipados de origem com propulsão bifuel, conta expandir o seu mercado, em especial nos ligeiros de mercadorias. “Temos a indicação de investir no mercado das frotas empresariais. Neste momento, só nós temos GPL e está a ser vendido para empresas. O GPL permite 50% de dedução de IVA e os eléctricos de 100%.”

Novembro e Dezembro de 2025 assistiram à liderança do grupo Renault no mercado português, contudo, o final de ano positivo não permitiu ultrapassar a Peugeot, no ranking das marcas mais vendidas. Não obstante, o fabricante conseguiu ficar em segundo lugar em Portugal.

**SODICOR**  
Tintas e Equipamentos de Pintura



**Desde 1985,**  
**a solução para a sua pintura.**

Repintura Automóvel | Construção Civil | Indústria


LEIRIA | MADEIRA | CALDAS DA RAINHA | SANTARÉM

KENSAY®

SPIES HECKER

FABYLAK®







**AUTO DELTA**  
CCQ ATR

Onde a Qualidade  
é Exclusiva

Leiria – Castelo Branco





# PORSCHE

Centro Porsche Leiria

**Precisão em cada detalhe.**  
Serviço após-venda com o rigor da engenharia Porsche.

Parque Movicortes, Azóia- 2404-006 Leiria Telf: 244 850 287 Email: [geral@porscheleiria.com](mailto:geral@porscheleiria.com)