

especial SETOR AUTOMÓVEL



Pub.

finicar

CONFIANÇA E TRANSPARÊNCIA



(+351) 932 366 380 (chamada para a rede móvel nacional)
finicar14@gmail.com

<http://www.finicar.pt>



Avenida Principal, 1205
4535-014 Lourosa
Santa Maria da Feira - Aveiro



MERCADO AUTOMÓVEL EM CRESCIMENTO: AUMENTO DE 26,1% EM RELAÇÃO A 2022

Neste início de 2024, a senda de crescimento mantém-se, com o mercado automóvel a registar, em janeiro, um aumento de 7,9% em comparação com o período homólogo. Relativamente a 2022, os concessionários Caetano Auto e Caetano Baviera fecharam o ano com vendas superiores a 30 e 40%, respetivamente

O setor automóvel registou uma recuperação significativa, aproximando-se dos valores registados em 2019 (267.828 veículos novos), o último ano antes da crise da Covid-19. O mercado automóvel em Portugal cresceu 26,1% em 2023, face ao ano anterior, com mais 236.053 veículos. Segundo a ACAP – Associação Automóvel de Portugal, em 2023, “foram colocados em circulação 236.053 novos veículos, o que representou um aumento de 26,1% relativamente a 2022”.

Até dezembro contabilizaram-se 199.623 matrículas de ligeiros de passageiros, um ganho de 26,9% relativamente ao período homólogo, sendo que, “de janeiro a dezembro de 2023, 51,9% dos veículos ligeiros de passageiros matriculados novos eram elétricos e híbridos”.

Quanto às marcas mais vendidas, a Peugeot, a Renault e a Mercedes voltam a ocupar o primeiro, segundo e terceiro lugar, respetivamente. A surpresa do mercado foi a Tesla, que surge na 8.ª posição das dez marcas mais vendidas em Portugal, depois de em 2022 não ter

integrado o leque.

Vendas Caetano Auto cresceram 30%

Em Santa Maria da Feira, a Caetano Auto, concessionário de automóveis Toyota, acompanhou o crescimento automóvel a nível nacional, registando um volume de negócios superior a 2022. “Em 2023, vendemos cerca de 300 viaturas novas, o que representa um crescimento de cerca de 30% em relação ao ano transato, que não foi um ano exemplar [devido ao conflito na Ucrânia]”, divulga o coordenador comercial Vítor Azevedo. O Toyota C-HR e o Yaris Cross foram os campeões de vendas, “por serem SUV’s”. “O C-HR é um dos SUV mais vendidos do mercado e embora já estivesse em fim de ciclo – o novo modelo saiu no final do ano –, sempre foi um sucesso de vendas. Já o Yaris Cross é um modelo recente, por isso muito procurado”, justifica.

A mobilidade elétrica vai continuar a ser um tema em destaque no setor, fazendo com que Vítor Azevedo se mostre otimista quanto a 2024, ano em

que estimam “crescer face a 2023”. Não obstante, alerta para a instabilidade do setor. “O panorama atual do mercado automóvel é incerto, devido à crise que se vive na Ucrânia, à economia nacional, aos fornecedores e à questão do défice de condutores no transporte [rodoviário de mercadorias]. Começamos a sentir uma certa regularização, mas há muita incerteza”, partilha, antes de revelar que ainda assim acredita no crescimento de vendas da Caetano Auto face “aos próximos lançamentos da marca, assim como à capacidade de entrega que terá no corrente ano”.

2024: “um ano de recuperação cautelosa”

Face ao ano homólogo, 2023 foi próspero para a Caetano Baviera, concessionário da BMW, que registou “um crescimento de quase 50% no volume de vendas de modelos BMW”. Em Portugal, saíram das instalações da Caetano Baviera 13.963 modelos BMW. Para estes números, muito contribuiu, mais uma vez, o modelo que foi o mais comercializado do ano: o

Série 1 (com 2.093 viaturas entregues). De seguida, o elétrico i4 voltou a destacar-se entre o portefólio da BMW e colocou-se na segunda posição dos modelos mais vendidos pela marca, com um total de 1.934 viaturas entregues. Destaque ainda para o segmento mais desportivo, com 2023 a ser novo ano de recorde para a BMW M em Portugal, com 201 veículos vendidos, “o que corresponde a um crescimento superior a 150%”, de acordo com o diretor geral da Caetano Baviera de Santa Maria da Feira, Henrique Silva.

Segundo o próprio, “os estudos e tendências apontam para que 2024 seja mais um ano de recuperação cautelosa, com a indústria automóvel a sair dos riscos do fornecimento de peças, mas a entrar num cenário macroeconómico mais imprevisível”. O diretor geral suporta-se nos dados divulgados pela S&P Global Mobility, que prevê que a venda de automóveis ligeiros no mundo atinja 88,3 milhões de unidades este ano, o que representaria uma ligeira subida, de 2,8%, em relação às cerca de 86 milhões de unidades vendidas em 2023. Porém, Henrique Silva lembra que

Pub.

RequinteCar

Comércio de automóveis

O Stand Requinte Car é um negócio de família. Trabalhamos com os melhores eletricitas, mecânicos e pintores. Pretendemos dar aos nossos clientes tudo o que estiver ao nosso alcance, tendo como base a confiança e a satisfação dos nossos clientes.



NOSSOS SERVIÇOS

Stand de Vendas
Serviços de Oficina
Consultadoria Automóvel
Intermediação do Crédito

RequinteCar Feira

R. Campo 10, 4520-536 Sanfins
912062031
912062030
requintecar@sapo.pt

Oficina RequinteCar

R. da Pardala, 3880-720 Ovar
910502979
requintecar@sapo.pt

Requintecar Ovar

Rua da Murteira 2405
3885-102 Arada



de 2022 para 2023, “o crescimento foi bem maior: 8,9%”.

No entanto, as condições de mercado atuais levantam dúvidas. “A inflação subiu consideravelmente, assim como os custos da energia, justificando em grande parte o aumento expressivo do preço dos automóveis novos. A degradação do contexto económico tem levado também a quebras nos índices de confiança dos consumidores, o que pode afetar a trajetória da recuperação”, justifica, pese embora confie nas vendas dos veículos movidos a energia. Neste campo, a BMW começa a tomar decisões de peso. Em no-

vembro, a Fábrica de Motores da Baviera – a principal do universo BMW – deixou de produzir motores de combustão na Baviera, ao fim de 60 anos de produção. “A BMW vai continuar a assegurar a sua produção de motores de combustão através das suas fábricas no Reino Unido e na Áustria, porém, apesar disso, esta decisão e investimento é mais uma prova de que o futuro na BMW e no Grupo BMW irá passar, incontornavelmente, pelo elétrico”.

Carros elétricos a marcar o futuro automóvel

Quanto ao ano corrente, 2024 trará

novas tendências emergentes no mercado automóvel, com a marca alemã a apostar em “mudanças transformadoras na conectividade, eletrificação e sustentabilidade”. Os veículos elétricos estão a tomar conta do mercado automobilístico e a BMW espera “continuar a assistir ao crescimento das vendas de carros elétricos”. “Outra das expectativas reside no impulso da rede de carregamento para veículos eletrificados. Prevê-se que este ano seja atingido o número de dois milhões de postos em todo o mundo e neste seguimento devemos assistir a um forte investimento nas infraestruturas de

carregamento, especialmente nos postos rápidos”, acrescenta Henrique Silva, ainda que considere que a redução de incentivos à aquisição de veículos eletrificados possa ser dissuasora para quem está a equacionar fazer a transição de carro a gasolina ou gasóleo para elétrico.

Por último, à conectividade e eletrificação, a BMW junta a Inteligência Artificial (IA), que está a ser incorporada em áreas como “design, produção, cadeia de abastecimento e controlo de qualidade, navegação, assistência à condução, eficiência e personalização das interações, manutenção preditiva e segurança”.

Pub.



**AUTOMÓVEIS NOVOS,
USADOS COM GARANTIA**

**ASSISTÊNCIA 
SERVIÇO PÓS VENDA**



Ovar(stand/oficina): Estrada Nacional 109 3880-796 | 256 586 038 | 960 308 073 | comercial@standpaulino.com
Santa Maria da Feira: Avenida Fortunato Meneres, 29 4520-163 | 256 196 217 | comercial@standpaulino.com





Stand Tinocar em S. João de Ver
Rua do Areal n. 300

Tel: 936100961 (Chamada para a rede móvel nacional)



Stand Tinocar em Válega

Rua da Columbofilia Nº. 10 3880-548

Tel: 939148777 (Chamada para a rede móvel nacional)



ROCHA
AUTOMÓVEIS
GREEN

O FUTURO, AGORA

IMAGEM CRIADA COM RECURSO A INTELIGÊNCIA ARTIFICIAL



CAR7

AUTOMÓVEIS .PT

Car7.pt surgiu com o objetivo de ser reconhecido como um ponto de venda Auto de referência, bem como ser líder no mercado local, fazendo com que a concorrência nos tenha como fonte de inspiração.

A empresa deve de uma forma rentável, com otimização de processos e de uma forma sustentada, tornar-se uma referência do mercado automóvel

NOSSAS INSTALAÇÕES

Car7 – Santa Maria da Feira

Rua 1º de Maio Nº 5E,
4520-176 Santa Maria da Feira
925415920 (Chamada para a rede móvel nacional)
geral@car7.pt

Car7 – Ovar

Estrada Nacional 109 – Lugar da Pardala,
3880-728 São João de Ovar
925415920 (Chamada para a rede móvel nacional)
geral@car7.pt

www.car7.pt



OS 'MÉDICOS' DOS AUTOMÓVEIS

Ao comprar carro deve ter em conta os custos que terá ao longo dos anos na sua manutenção e ninguém melhor que um profissional da mecânica para deixar alguns conselhos e falar da atualidade de um setor que está em constante evolução

Há um ditado que diz que comprar um carro é como ter um filho. Pode parecer exagerada, mas é uma analogia que traduz algo a ter em conta: num ou noutro caso, os cuidados e os gastos vão ser significativos e por um longo período.

Para um filho existe a medicina, para um carro existe a mecânica. Diogo Silva é mecânico há vários anos, abraçando profissionalmente uma arte que conheceu em tenra idade e que desde cedo virou paixão. Trabalhou por conta de outrem e recentemente apostou em abrir a sua própria oficina, situada na fronteira entre os concelhos de Santa Maria da Feira e Ovar, mas precisamente entre as freguesias de Mosteirô e S. Vicente Pereira.

É um autêntico 'médico' de automóveis e deixa conselhos àqueles que estão prestes a comprarem o primeiro carro da sua vida. "As pessoas devem ter em atenção a utilidade que o carro vai ter e devem comprar um que seja vantajoso para o quotidiano e que possam manter, tendo capacidade [económica] de o reparar em caso de avaria e de fazer uma manutenção periódica aconselhável. É como na saúde, quanto mais a desleixarmos, pior vai ficando e mais agravado é o 'conserto'. Existem plataformas que ajudam as pessoas a optarem, através das quais é possível perceber se o carro

é acidentado ou consultar o histórico de inspeções. Também há os sinais visuais, a quilometragem ou o desgaste no volante e nos pedais", enumera o proprietário da oficina Auto Latas.

Mas afinal, com que periodicidade deve um condutor realizar check-ups ao seu veículo? Na opinião do profissional, a cada seis meses. "Aconselho uma revisão anual ou de 15 em 15 mil quilómetros – é uma opinião pessoal, porque as marcas dão margem para mais quilómetros, mas acaba por criar desgaste prematuro nos motores – e um check-up de meio em meio ano. Obviamente, o condutor acaba por conhecer o seu carro e caso note um barulho anómalo, convém consultar a sua oficina ou o seu mecânico de confiança".

É muito importante as pessoas terem um mecânico de confiança, alguém em quem possam confiar a manutenção do seu carro e que "goste de acompanhar a tecnologia", aponta Diogo Silva, de 30 anos, que tem como premissa das suas relações comerciais com os clientes um aconselhamento para os melhores produtos, para o cumprimento dos planos de revisão, até de forma preventiva, evitando que o carro tenha avarias mais graves futuramente e desgastes maiores, deixando sempre a decisão para o

proprietário.

A constante evolução da profissão de mecânico obriga os profissionais do setor a manterem-se constantemente atualizados, através de cursos e formação especializadas, para que dessa forma consiga acompanhar a modernização. "Temos de acompanhar a evolução para podermos dar assistência. É preciso os mecânicos formarem-se, principalmente aqueles que trabalham com multimarcas. Os veículos não são todos iguais e a formação torna-se essencial", opina.

Para Diogo Silva, encontrar uma simbiose entre formação e experiência torna-se vital para o sucesso na profissão. "É o que vai fazer um bom profissional, é extremamente essencial. Procuo formar-me constantemente e trocar ideias. Uma formação nem sempre é só aprender o conteúdo, é o partilhar de experiências com outros mecânicos. É algo essencial e que acho que há défice na profissão, que é a partilha entre oficinas... dá para todos, não são muitas e nas redondezas há 20 ou 30 e estão todas cheias".

Pela sua já vasta experiência, apesar de ainda ser um mecânico jovem, reforça a sua opinião sobre a transmissão de conhecimento entre profissionais do setor. "Todos os que procuram ser bons

profissionais têm as suas oficinas repletas e acho que devia haver mais partilha. Muito pensam que ao não partilharem vão ser melhores que os outros... não concordo, dá para todos", aponta.

A Auto Latas encontrava-se 'munida' de veículos a serem reparados, alguns que no próprio dia voltam para as mãos dos clientes, outros que têm de esperar pela chegada de peças. Tudo devido ao denominado aftermarket, que considera como "bom", ainda que com algumas exceções. "Temos peças a tempo e horas, mas há peças 'crónicas'... às vezes, há carros que estão três meses à espera de uma, porque não há para entrega, a marca nem sequer fornece, mas já há formas de 'contornar', já há quem repare esse tipo de situações. O problema é que o cliente fica à espera muito tempo".

"Os veículos são projetados para terem mais ou menos dez anos de utilização e ao fim desse tempo, as marcas deixam de fabricar peças para os mesmos e começa a ser problemático. Temos de recorrer às sucatas para arranjar material usado, para colocarmos esses carros na estrada", colmata.

Quanto ao serviço de entrega de peças feito por empresas das redondezas, opina estar bem estruturado, com entregas entre quatro a cinco vezes por dia.

Quanto à questão ambiental, apesar de os carros serem “feitos a pensar no conforto do condutor”, também o são com o ambiente como preocupação. “Tudo o que é feito num automóvel é a pensar na baixa poluição”.

Esta preocupação alastra-se, naturalmente, à orgânica de uma oficina, que deve “cumprir com as normas de segurança ambiental”. “Um cliente até pode preferir mudar o óleo em casa para ficar mais barato, mas vai colocar o óleo usado onde? As oficinas têm de cumprir requisitos e se os carros são feitos para poluírem menos, devemos poluir menos também na sua manutenção”, prossegue.

Quanto aos óleos, são recolhidos de forma gratuita, “mas o resto não”. “Tudo o que são consumíveis, filtros, correias, amortecedores e demais peças, temos de pagar para recolherem e não é tão pouco quanto isso”, diz, quanto à obrigatoriedade de as oficinas darem encaminhamento a este tipo de peças, para cumprirem as normas ambientais exigidas por lei. “Se estamos a ajudar o ambiente porque é que é tão caro? Concordo com as regras e todos devem cumpri-las, não estou de acordo com aquilo que se cobra a executá-las”.

Por fim, aconselha todos aqueles que querem seguir o ramo da mecânica a formarem-se e a adquirirem o maior conhecimento possível, sobre uma profissão que “dá um sentimento de felicidade enorme, mas que dá muitas dores de cabeça”.



Pub

DS AUTO CHEGA A SANTA MARIA DE LAMAS

A DS AUTO, marca do setor automóvel, prepara a abertura de mais um stand, desta vez em Santa Maria de Lamas. Fundada em 2022 pelo Grupo DECISÕES E SOLUÇÕES, a marca conta atualmente com mais de 25 stands, abertos e em fase de abertura, um pouco por todo o país, e tem como objetivo chegar aos 100 stands até 2025.

Além de oferecer um serviço de aconselhamento especializado na compra e venda de automóveis, com foco em encontrar soluções que satisfaçam as necessidades e objetivos individuais de cada cliente, a DS AUTO também proporciona um serviço de Intermediação de Crédito. A DS AUTO Santa Maria de Lamas, pelo facto de integrar uma rede de comércio automóvel, garante aos clientes acesso a um stock alargado de viaturas e soluções disponíveis a nível nacional. A confiança transmitida pela marca é outro aspeto muito importante e valorizado. Por estar integrada numa marca nacional, cada Stand da DS AUTO obedece a determinados padrões, regulamentos e critérios de trabalho rigorosos que resultam num elevado nível de qualidade na prestação dos seus serviços.

Na DS AUTO Santa Maria de Lamas, os clientes podem encontrar um serviço personalizado e exclusivo para atender às suas necessidades.



FILIPE ROCHA

+351 918244548
filiperocha@dsauto.pt



JORGE SANTOS

+351 916971049
jorgesantos@dsauto.pt

Rua Lagoinha, N.º 1508
4535-360 Sta Maria de Lamas

smlamas@dsauto.pt | www.dsauto.pt

COMPRAR CARRO: OPÇÕES PARA VÁRIAS CARTEIRAS

No momento de comprar um carro, novo ou usado, são várias as opções de pagamento, mesmo para quem não pretende ou não o consegue fazê-lo com capitais próprios. E necessário conhecer as modalidades para atentar quais as adequadas a cada perfil de cliente

Recorrer ao crédito é muitas vezes a única forma de adquirir um veículo, novo ou usado, devido aos custos elevados associados ao pagamento da totalidade da compra, que impossibilitam a mesma através de capitais próprios (há também quem prefira recorrer ao financiamento, mesmo tendo disponível a totalidade do seu custo no momento da compra).

Existem várias alternativas, cada uma com vantagens e desvantagens, para adquirir financiamento para a compra de um automóvel, nomeadamente, além dos capitais próprios, o crédito, que pode envolver operações de locação financeira (leasing e ALD – aluguer de longa duração), renting, que não é considerado um empréstimo, ou até um crédito pessoal. Atendendo a que o ideal é que a compra de automóvel implique pagar o mínimo possível de juros e conseguir pagar no menor tempo possível, antes de celebrar qualquer contrato deve conhecer todas as opções disponíveis, entre stands, concessionários, instituições de crédito, bancos ou locadoras, para chegar à que melhor se adequa ao seu perfil.

Segundo o Banco de Portugal (BdP), “o crédito automóvel destina-se à aquisição

de automóvel ou de outros veículos, novos ou usados”, sendo “um contrato de crédito em que o montante, o prazo e a modalidade de reembolso do empréstimo estão definidos à partida”. Como referido, “pode também envolver operações de locação financeira”.

Entre as diversas modalidades, existe o crédito automóvel com reserva de propriedade, que “é um empréstimo para aquisição de automóvel em que, para garantir o reembolso do crédito até ao final do contrato, se regista um direito sobre o automóvel (reserva de propriedade) na conservatória competente” ou o crédito automóvel sem reserva de propriedade, que “é um empréstimo para aquisição de automóvel em que não há lugar à reserva de propriedade do carro. A instituição pode exigir outras garantias, como uma fiança, por exemplo”.

Envolvendo locação financeira, tem a opção de leasing, que “é uma modalidade de financiamento através da qual a instituição de crédito (locadora) cede ao cliente (locatário) a utilização temporária de um automóvel, em contrapartida do pagamento de uma renda mensal. No final do contrato, o cliente poderá adquirir o automóvel, se esti-



© Freepik

ver interessado, mediante o pagamento do valor definido no contrato (valor residual)”, ou o ALD, “uma modalidade em que a instituição de crédito cede temporariamente a utilização de um automóvel ao cliente, mediante o pagamento de uma renda mensal. No momento da contratação, o cliente compromete-se a comprar o automóvel no fim do aluguer”.

Pode ainda recorrer a um contrato de renting (ou aluguer operacional de viaturas – AOV), que, ainda segundo o BdP, “não é considerado um empréstimo, nem é contratado por uma instituição de crédito. “Corresponde ao aluguer de veículos mediante o pagamento de uma renda mensal e tem geralmente associado um conjunto de

serviços (como, por exemplo, os serviços de manutenção do carro ou de substituição de pneus)”, explica o BdP.

Finalmente, pode também recorrer a um crédito pessoal para adquirir uma viatura, nova ou usada, que se destina a “financiar a aquisição de bens e serviços” e “em que o montante, o prazo e a modalidade de reembolso do empréstimo estão [também] definidos à partida”. No entanto, geralmente, os juros cobrados são significativamente mais elevados do que no crédito automóvel ou leasing. Contudo, permite que os prazos de pagamento possam ser também elevados, reduzindo assim o valor da mensalidade (mas, sublinhe-se, com um substancial aumento do valor dos juros).

Pub



Rua das Cavadas, 20 Espargo, 4520-117 Santa Maria da Feira - Aveiro HORÁRIO

Segunda a Sexta: 09 : 00 às 12 : 30 / 14 : 00 às 19 : 00h | Sábado: 09 : 00 às 13 : 00h | Domingo: FECHADO

256 332 809 - 969 523 858 (Chamada para rede móvel nacional) | costa@standcostelo.pt | GPS Coordenadas: 40.92726365 / -8.57844289



© Fotos: CACF

A PAIXÃO PELOS CLÁSSICOS

Amantes do automobilismo? Muitos. Amantes dos automóveis clássicos? Bastantes. Miguel Brito, um dos responsáveis pela criação e pelos anos de sucessiva atividade do Clube de Automóveis Clássicos da Feira, assegura um aumento dos aficionados, nomeadamente em escalões etários mais jovens

É uma paixão dentro de uma paixão. No mundo automóvel, são cada vez mais os aficionados pelos carros clássicos, que têm no Clube de Automóveis Clássicos da Feira (CACF) um grupo de apaixonados pelos modelos vintage, que despertam para si muitos olhares por qualquer lugar por onde passam.

Miguel Brito está na génese do CACF e conta como tudo surgiu. “Sempre gostei de clássicos, desde muito novo, e quando comecei a comprar os meus, comecei a fazer alguns passeios e ralis de regularidade. Certo dia, num desses passeios, um amigo lançou-me o desafio de fazer um rali de regularidade na Feira e aceitei. Nasceu o CACF”, recorda, sobre um clube que atualmente é federado, como associado da Federação Portuguesa de Automobilismo e Karting (FPAK).

Um automóvel é considerado clássico quando ultrapassa a barreira dos 25 anos desde a sua conceção, fator aliado às “características técnicas que o tornam único ou pertencente ao património histórico ou cultural”. Veículos entre os 20 e os 25 anos são considerados pré-clássicos.

Há trâmites legais a cumprir caso pretenda registar o seu carro como clássico. Vários são os clubes de aficionados pelo setor automóvel que ‘aceitam’ viaturas com mais de 20 anos, considerando-as como clássicas, porém para serem certificados terão de passar por uma inspeção, feita no Automóvel Clube de Portugal (ACP) ou no Museu do Caramulo. Quanto ao tema, Miguel Brito opina que “os clubes de automóveis podiam certificar essas mesmas viaturas, como interesse museológico e de valor para o país, mas oficialmente temos essas duas entidades a passarem o dito certificado”.

Enaltece o facto de o CACF ser um clube sem associados. “O que temos são amigos que têm um gosto comum.

O clube nasceu com o propósito de juntar amigos a troco de nada. Pelo que sei, somos o único clube que não tem sócios e que não cobra quotas. Apenas queremos que os amigos apareçam aos passeios, sem que se sintam obrigados ao pagamento de uma quota. É uma instituição sem fins lucrativos, todos os anos as participações vão aumentando, mesmo em tempos difíceis, e tudo é graças ao empenho, dedicação e reconhecimento de todos pelo nosso trabalho”, prossegue.

Apoios empresariais, como Cavalinho, Mindol ou Portoflex, e institucionais, como a Câmara Municipal, são cruciais para a realização das atividades promovidas pelo CACF.

Segundo o amante de clássicos, sente-se um aumento de aficionados nos eventos do clube, que justifica com a qualidade dos mesmos. “Temos prémios para todos e as pessoas divertem-se imenso ao longo do passeio Road Book. Além disso, o clube tem mais dois departamentos, o Clube Porsche – Terras de Santa Maria e o Departamento de Desportivos”, conta, antes de revelar a criação do Departamento de Motas, “que elevou a fasquia para patamares mais exigentes”. “Crescemos muito”, orgulha-se.

“Existem muito amantes de clássicos em Santa Maria da Feira e tenho notado um crescente interesse nos jovens. Pena que no Road Book a grande participação vem de outras zonas do país e a nossa terra, onde temos peças de coleção de grande valor, é pouco representada”, prossegue Miguel Brito, que aponta à importância de manter a originalidade de um clássico ao longo dos anos.

“Quanto falamos de manutenção de um clássico, é muito importante manter a sua originalidade, mesmo que por vezes seja um pouco dispendiosa. Como se trata de um clássico, tratamos essas viaturas

como ‘os nossos meninos’ e damos todos os ‘miminhos’ necessários para que estejam sempre operacionais e originais”, diz.

Então, o proprietário de um carro clássico “deve ter o cuidado de ter a viatura numa zona seca, o que é uma grande preocupação”; deve proceder às manutenções de mecânica que sejam necessárias, assim como ‘mimos’ de pintura.

Quanto à estética, Miguel Brito desvende que o CACF estabeleceu recentemente uma parceria com uma empresa – R&D Estofos Limpos – que trata dos carros do clube, fazendo a aplicação da proteção cerâmica nas pinturas. “Fazem tudo aquilo que nós proprietários gostamos, desde limpeza ao pormenor do interior ou do exterior”.

O CACF tem ganho notoriedade com a realização do evento anual intitulado Road Book, um passeio que atravessa diversas terras e municípios, usualmente com partida e chegada em Santa Maria da Feira. Em 2024, sai para a estrada a 18.ª edição e a adesão espera-se, uma vez mais, grande. “Sempre que fizemos

o passeio, a adesão tem sido cada vez maior. A oferta é de qualidade e temos todo o gosto em receber as pessoas. Isso, por si só, traz mais e mais pessoas ao evento todos os anos”, conta.

Este ano, os inscritos “podem contar com toda a dedicação e empenho” da organização, que promete “diversão, prémios, um excelente almoço e um passeio bonito”.

Em tom de conclusão, Miguel Brito assegura que ter um clássico “é como ter um menino que cuidamos de forma carinhosa”, aproveitando para agradecer a elementos do clube como Telma Mata (responsável pelas Finanças), Patrick Cunha, João Guedes e Aida Brito (encarregues da coordenação dos eventos) e ainda André Alves (do departamento Porsche e super carros), sem os quais “tudo era muito mais difícil”. E a todos aqueles que institucionalmente, ou a título individual, ajudam na promoção do Clube de Automóveis Clássicos da Feira, cujo próximo Road Book realiza-se a 18 de maio.





JORGAUTO



www.jorgauto.pt

As nossas sugestões *para si*



Audi A1 Sportback 1.0 TFSi Ultra Design
Abr. 2016 119 000 KM Gasolina



MINI One Auto
Set. 2016 110 000 Km Gasolina



BMW 116 i Advantage GPS
Nov. 2018 179 000 Km Gasolina



Citroën C3 1.5 Blue Hdi Origins 102cv
Nov. 2021 53 000 Km Gasóleo



Citroën C4 Grand Picasso 1.6 BlueHdi Shine EAT6
Jun. 2018 189 000Km Gasóleo



Fiat 500 1.3 Mjet Lounge 95cv
Jul. 2010 164 000 Km Gasóleo



Ford Puma 1.0 EcoBoost Hybrid ST-Line
Nov. 2020 28 000 Km Híbrido Gasolina



Mercedes Benz C 250 CDI 204cv AMG Pack
Out. 2009 267 000 Km Gasóleo



Hyundai Ioniq 1.6 GDI PHEV Pack Plus
Out. 2021 38 000Km Híbrido Plug-In Gasolina



Kia Ceed SW 1.0 T-GDi Sport
Nov. 2018 103 000 Km Gasolina



Mercedes Benz CLA 200 AMG Line Pack Night
Fev. 2018 130 000 Km Gasóleo



Nissan Micra DIG-T 117 N-Sport
Mai. 2019 25 000 Km Gasolina