

ANEORA

revista

n.º 394 | Março/Abril 2025

Bimestral | €2,50



18.º Encontro Nacional da
Reparação Automóvel

**O sector
debate
o futuro**

Encontro Nacional do Comércio
de Automóveis Usados

**Mobilidade
sustentável
em foco**

EVA[®]



Electric Vehicle Assistance

VENDER SEM RISCO?!?

AGORA SIM!



GARANTIA PARA BATERIAS

VEÍCULOS USADOS | ELÉTRICOS E HÍBRIDOS

E-mail: info@eva-network.eu

Contactos: +351 214 415 610

☎ 808 20 30 94

(Chamada para a rede fixa nacional)



Joaquim Alves Pereira
Diretor

Coimbra – O ponto de encontro do comércio de automóveis usados

O Encontro do Comércio de Automóveis Usados é um dos eventos mais relevantes do setor automóvel em Portugal, consolidando-se como um espaço essencial para empresas e profissionais da área. Reúne operadores de toda a cadeia de valor, tornando este evento incontornável, pela troca de conhecimento, pelos momentos de networking entre profissionais e pela descoberta de novas estratégias e oportunidades que o Mercado oferece.

Desde 2003 que a ANECRA realiza estes Encontros Especializados, o que demonstra a determinação em manter informados todos os intervenientes nesta área de actividade, que tem um peso muito significativo na representatividade da nossa Associação.

Os temas abordados procuram sempre transmitir aos participantes, informações atualizadas sobre as diversas dimensões desta actividade, abrangendo tanto aspectos da sua Regulação e Regulamentação, como quais os Desafios e Oportunidades que o Mercado oferece que possam contribuir para a sustentabilidade das suas empresas.

O sucesso destes encontros, únicos e exclusivamente dedicados ao Comércio de Automóveis Usados, deve-se amplamente à sua capacidade de atrair interesse em todo o Sector Automóvel.

A participação massiva dos operadores deste segmento de actividade, onde se incluem

Representantes de Marca, Grandes Grupos de Retalho, Comerciantes Independentes, Entidades Financeiras e empresas integradas neste ecossistema, é uma prova incontestável da notoriedade que estes eventos conquistaram, especialmente nos últimos anos.

Outro dos aspectos mais relevantes destes eventos, é a valorização da imagem do Comércio de Automóveis Usados, uma actividade que, por vezes, foi subestimada e maltratada pelo Mercado.

A notoriedade que a ANECRA atingiu com estes eventos, leva a uma ampla cobertura mediática que resulta para o público em geral (consumidor), numa imagem de credibilidade e confiança que é reforçada pela especialização e excelência dos Oradores convidados a participar nos Programas que são propostos e que foram cuidadosamente elaborados.

Por fim, destacamos a responsabilidade do papel que a ANECRA desempenha, ao representar mais de 1.300 empresas que se dedicam à actividade do Comércio de Automóveis, em Portugal e por isso é considerada como a Associação com maior influência na defesa dos interesses destes profissionais e, ao mesmo tempo, a que maior apoio dá às empresas associadas para que atinjam a sua sustentabilidade.

Por isso afirmamos:
COIMBRA é O Ponto de Encontro do Comércio de Automóveis Usados

- 3 EDITORIAL
Coimbra - O ponto de encontro do comércio de automóveis usados
- 4 MENSAGEM DO PRESIDENTE
Mobilidade mais sustentável
- 6 ENCONTRO NACIONAL DE USADOS
Mobilidade sustentável em foco
- 8 ENCONTRO NACIONAL DA REPARAÇÃO
O sector debate o futuro
- 12 ENTREVISTA A DAVID MONEO
“A Motortec foi ferramenta valiosa”
- 14 OPINIÃO COFIDIS
A digitalização ao serviço da confiança no financiamento
- 16 MERCADO
Momento dos usados
- 19 ASSOCIAÇÃO
Novos órgãos sociais da ANECRA
- 20 ENTREVISTA A PEDRO CORDEIRO
“Ambicionamos ser o número um”
- 24 MOBILIDADE
Quatro rodas
- 28 EMPRESA
Carvertical
- 30 MOBILIDADE
Duas rodas
- 33 DISTINÇÃO
João Patrício
- 34 JURÍDICO
Os tempos de trabalho
- 38 ECONÓMICO
Consolidação da tendência da eletrificação
- 41 DOSSIER DE USADOS
- 42 DADOS
Indicata
- 44 DADOS
Standvirtual



Alexandre Manuel Ferreira
Presidente da Direcção da ANECRA

Setor automóvel

Mobilidade mais sustentável

Este é o mote que conduzirá o programa do 18.º Encontro Nacional do Comércio de Usados, que vai ocorrer na cidade de Coimbra, no próximo dia 16 de maio.

Considerando o êxito da anterior edição, é nossa expectativa a superação do resultado obtido, tendo em conta não só o número de inscrições já confirmadas, mas também, e particularmente, a importância dos temas em discussão e a composição dos vários painéis, cujos moderadores de eleição e participantes altamente qualificados se conjugam para que seja possível abordar de forma clara o que nos preocupa e carece de melhor esclarecimento.

É, portanto, com a dinâmica adequada, que a ANECRA se propõe, através de uma maior proximidade, apresentar e debater assuntos que, pela sua relevância, serão contributos para uma melhor compreensão de todo um processo disruptivo com que o sector do comércio de viaturas usadas se confronta.

Temas como “Regulamentação e Regulação do Sector” farão parte do debate obrigando à nossa melhor atenção, no sentido em que a necessidade expressa se conclua e se transforme, na prática, em algo que produza o efeito que todos desejamos.

Também a componente “Financiamento do Automóvel” é tema de grande importância para o sector do comércio de veículos usados, pelo que a especialização nesta área é indispensável ao esforço comercial, possibilitando o seu conhecimento e a melhoria da rentabilidade do negócio em todas as variáveis.

Quais os “Desafios Imediatos do Comércio dos Automóveis Usados” é outra das abordagens em discussão, cujas variáveis nos obrigam a profunda reflexão e necessária

projeção, que permita aos empresários deste sector conduzir as suas operações da forma mais correta possível, tendo em conta a multiplicidade de desafios a enfrentar.

Este encontro insere-se na política de dinamização associativa, definida pela nova Direcção da ANECRA eleita no passado mês de março de 2025 e que ainda no decorrer do corrente ano, terá aquele que se perspetiva novamente, como o momento mais alto do sector automóvel em Portugal, a 36.ª Convenção Anual da ANECRA, a ocorrer em Lisboa na FIL (Junqueira) no dia 28 de novembro.

Num quadro de instabilidade política como aquele que atravessamos no plano nacional e internacional, acresce a imprevisibilidade de um sector automóvel, pródigo em múltiplos desafios, que a cada momento lhe são exigidos. É neste contexto que manifestamos a nossa convicção de que este sector saberá novamente adequar a resposta à cada vez maior exigência que lhe é transmitida.

Termino com uma nota de otimismo associativo, esperando encontrar-vos proximamente.



GARANTIA NSA[®]

Sempre perto de si!

- Válida para viaturas sem limite de idade
- Assistência em Viagem 24h/24h
- Veículo de Substituição
- Garantia até 36 meses
- Possibilidade de Extensão de Garantia
- Acompanhamento comercial dedicado
- Apoio Técnico
- Uma plataforma de atendimento experiente e disponível

**BENEFICIE DESTAS
VANTAGENS**

Solicite mais informações:
geral@nsa.pt
243 305 730

Encontro Nacional do Comércio de Automóveis Usados

Mobilidade sustentável em foco

O Encontro Nacional do Comércio de Automóveis Usados da ANECRA regressa a Coimbra a 16 de maio, com foco na sustentabilidade e nos principais desafios do setor.



Num momento em que a transição para modelos de mobilidades mais sustentáveis se impõe como prioridade no sector automóvel, o Encontro Nacional do Comércio de Veículos Usados da ANECRA regressa a Coimbra, no dia 16 de maio. Sob o mote “Sector Automóvel – Mobilidade Mais Sustentável”, esta nova edição vai reunir algumas das mais relevantes entidades e profissionais ligados ao comércio de veículos usados – desde financeiras, gestoras de frota e grupos de retalho, até empresários de todo o país –, num debate importante sobre o futuro do sector. A manhã será dedicada à análise e troca de ideias sobre os

temas mais atuais e críticos do mercado, tais como:

- Tendências do mercado nacional e europeu
- Evolução da oferta e dos preços
- Impacto das taxas de juro no financiamento
- Importação de usados: ainda compensa?
- Sustentabilidade no comércio automóvel

O evento contará com diversos painéis de discussão, com a participação de especialistas e líderes do sector, proporcionando um espaço privilegiado para networking, partilha de experiências e proximidade entre todos os agentes do sector. **A**

Encontro Nacional do COMÉRCIO DE AUTOMÓVEIS USADOS

Sector Automóvel
Mobilidade mais
SUSTENTÁVEL

COIMBRA - 16 MAIO 2025

ANECRA



PROGRAMA

09h30h - Recepção dos Participantes

10.00h - **Boas Vindas** – Alexandre Ferreira, Presidente da Direcção da ANECRA

10.05 - Sector Automóvel – Mobilidade Mais Sustentável

Orador: Roberto Gaspar, Secretário Geral ANECRA

10h20 - Paine de Debate – Os Desafios de um Sector mais Regulamentado e mais Regulado

- O Cumprimento cabal dos deveres do Combate ao Branqueamento de Capitais ;
- O Regulamento e a Fiscalização da Intermediação de Crédito;
- Normas legais e regulamentos da Actividade do Comercio de Viaturas Usadas;
- Importação de Viaturas e o enquadramento Fiscal;
- Combate à Concorrência desleal.

Moderador: Pedro Nuno Ferreira, Professor, AESE Business School

Participantes: Leonor Pimenta Santos – Presidente da Direcção– ASFAC (ainda por confirmar)

José de Athayde Tavares – Managing Partner – Athayde tavares e Associados

João Rodrigues Brito, Managing Associate – Morais Leitão e Associados

Representante da ASAE

Marcos Dias – Responsável Gabinete Economico-Fiscal – ANECRA

11h00 - Paine de Debate – O Financiamento Automóvel

- A Conjuntura Macroeconómica e os impactos no negócio;
- Momento actual do Financiamento da actividade do Comercio de Viat. Usadas.
- A Evolução das taxas de Juro.
- Margens praticadas e Rentabilidade das Operações.
- A Evolução dos Níveis de Taxas de Aprovação das Operações;
- O Impacto do Fenómeno da Digitalização na Actividade.

Moderador: Pedro Nuno Ferreira, Professor, AESE Business School

Participantes: Paulo Jorge Figueiredo, CCO – Board Member - COFIDIS Portugal

Miguel Mendes, CEO - Santander Consumer

Henrique Henriques, Director Comercial - Banco Credibom

Licínio Santos, CEO – Montepio Crédito

Diogo Lopes – Head of New & Used Car Sales – CETELEM BNP Paribas

11H20 - Pausa para Café

12.05h - “Mercado – Dados e Tendências”

Orador: Daniel Rocha, OLX Motors - Head of Mkt & B. Intelligence

12h20 - Paine de Discussão -Os Desafios Imediato - do Comércio dos Automóveis Usados

- Qual a situação actual? Os Preços e a oferta estão estáveis? Qual a sua perspectiva?
- Nos últimos anos temos tido Importações acima das 100.000 viaturas. De que forma este fenómeno impacta o seu negócio?
- De que forma tem Gerido o Impacto da Nova Lei das Garantias?
- A Gradual queda das taxas de Juro nos últimos 18 meses já se faz sentir positivamente no seu negócio?
- As Viaturas Elétricas e Híbridas já têm relevância no Negócio dos Automóveis Usados?
- A existência de um certo desfasamento entre a Procura e a Oferta nos carros novos é uma oportunidade para o Segmento do Comercio dos Automóveis Usados?

Moderador: Roberto Gaspar, Secretário Geral - ANECRA

Participantes: Américo Barroso, Vice-Presidente ANECRA/Administrador Só Barroso

Paulo Moreira – COO Portugal e Espanha – Carplus

Nuno Castel-Branco, CEO – Standvirtual

Tânia Azenha – CFO, Hemoauto – Azenha & Gonçalves

Nuno Carvalho – CEO – Brincar – Gerente

António Machado, Remarketing B2B Sales Manager, Ayvens Portugal

Carina Gamboa – Gerente, Carina & Gonçalves

13h15 - Perguntas – Respostas

13h30 - Encerramento

13.30 - Almoço

18.º Encontro Nacional da Reparação Automóvel

O sector debate o futuro

O Hotel Solverde SPA & Wellness, em Espinho, transformou-se no epicentro da reparação automóvel em Portugal. Mais de duzentos profissionais do sector convergiram para o 18.º Encontro Nacional da Reparação Automóvel, numa clara demonstração da vitalidade e relevância crescente desta indústria no panorama nacional.



Com o mar como pano de fundo, a sessão de abertura ficou marcada pelas intervenções de Alexandre Ferreira, Presidente da Direção da ANECRA, e Roberto Gaspar, Secretário-Geral da associação, que traçaram um retrato incisivo da realidade atual do sector. Os dirigentes não se limitaram a enumerar desafios – apontaram caminhos e oportunidades num mercado que atravessa uma das mais profundas transformações da sua história.

A sustentabilidade como motor de mudança

“Mobilidade mais Sustentável” foi o tema central da apresentação de Alfredo Amaral, CEO da OKIS360, e um dos momentos mais aplaudidos do evento. Com uma visão simultaneamente técnica e inspiradora, Amaral descortinou as tendências que estão a redesenhar o futuro da mobilidade, colocando a sustentabilidade no centro da equação e evidenciando como as novas tecnologias estão

a revolucionar não apenas os veículos, mas todo o ecossistema automóvel.

Os grandes debates: peças e transformação digital

O encontro ganhou particular dinamismo com dois debates que captaram a atenção da plateia. No primeiro, intitulado “Os Novos Desafios do Mercado das Peças”, Paulo Silveira da OKIS360 moderou uma discussão vibrante entre representantes de peso do sector: Miguel Melo (MCoutinho), Nuno W. Reis (Rede Innov), Luís Sousa Vieira (B-Parts), Rui Marques (Auto Marques) e Vitor Pereira (ANCAV). Rentabilidade, distribuição, comércio ‘online’ e o impacto dos veículos eletrificados no mercado de componentes foram temas acaloradamente debatidos.

O segundo painel, “Os Desafios de um Sector em Profunda Transformação”, moderado por Roberto Gaspar, mergulhou nas questões mais prementes que o sector enfrenta atualmente. Pedro Barros (Typs4you), Artur Teixeira (Grupo Yescar), João Cruz (Motortube) e Carlos Jesus (Evolution) partilharam visões e experiências sobre a escassez de mão de obra qualificada, estratégias



A ESCOLHA CERTA

PARA ASSISTÊNCIA TÉCNICA DA SUA EMPRESA



OMCN 01



OMCN 03



OMCN 04



OMCN 05



RAVAGLIOLI 09



RAVAGLIOLI 10



OMCN 01



CASCOS 16



RAVAGLIOLI 12



OMCN 02



ORLANDINI 21



R. Agro 150, 4410-089 Serzedo | geral@mgm.com.pt
+351 227 642 722 | +351 914 068 071
www.mgm.com.pt





para otimizar produtividade e rentabilidade e o papel das “peças verdes” numa indústria cada vez mais consciente da sua pegada ambiental.

Networking e inovação nos intervalos

Os momentos de pausa transformaram-se em oportunidades valiosas de networking. Os stands dos patrocinadores – MooveLub-Mobil, Autel, MDS e Egmais – tornaram-se polos de atração, com demonstrações das mais recentes inovações tecnológicas e serviços disponíveis no mercado, reforçando a importância da atualização constante num sector em evolução acelerada.

Um sector em renovação contínua

À medida que o evento se aproximava do seu término, tornava-se cada vez mais evidente que o sector da repara-

ção automóvel em Portugal está a passar por uma metamorfose. A eletrificação, a digitalização e as crescentes exigências de sustentabilidade não são apenas desafios – são catalisadores de oportunidades para quem souber adaptar-se.

A ANECRA, ao promover encontros desta envergadura, reafirma o seu papel fundamental como plataforma de diálogo e reflexão estratégica, proporcionando aos profissionais do sector as ferramentas e conhecimentos necessários para navegar com confiança num futuro que se anuncia tão desafiante quanto promissor. Este 18.º Encontro Nacional deixou uma mensagem clara: num mundo em constante mudança, a capacidade de adaptação, a colaboração entre os diferentes agentes do sector e a inovação contínua serão os verdadeiros diferenciais competitivos da reparação automóvel em Portugal. **A**

Os profissionais
não escolhem um crédito
automóvel qualquer.
Escolhem um 5 estrelas.



Credibom

FAZ MAIS POR TI

Prémio atribuído pela Five Stars Consulting Portugal, Lda. Banco Credibom, S.A. Prémio atribuído na categoria de crédito automóvel no ano de 2025. Banco Credibom, S.A. Prémio atribuído em 2025, na Categoria Escolha dos Profissionais pela Consumer Choice. Estes prémios são da exclusiva responsabilidade das entidades que os atribuíram.

David Moneo, Diretor da Motortec

“A Motortec 2025 foi ferramenta valiosa”

David Moneo, Diretor da Motortec, destaca a edição de 2025 como a mais bem-sucedida de sempre e sublinha o papel decisivo de Portugal no evento.

Texto: Mónica Silva • Fotos: Motortec

Com a Motortec 2025 já concluída, qual é o balanço geral que faz desta edição?

Sem dúvida que o balanço é muito positivo, como demonstram os números de participação, que superaram as nossas previsões iniciais e nos permitiram alcançar um recorde histórico desde o início da nossa trajetória, em 1991. Os 65 514 visitantes profissionais — dos quais 34 067 eram provenientes de oficinas, um dos pilares do sector e ao qual o Salão dedicou especial atenção —, as 710 empresas expositoras e os 100 mil m² de área expositiva são o melhor testemunho do sucesso desta 17.^a edição, reflexo do bom momento que atravessa a indústria da pós-venda automóvel. Gostaria ainda de destacar a participação estrangeira, que reflete a crescente dimensão internacional da Motortec. Recebemos 5831 profissionais oriundos de 80 países, maioritariamente de mercados com fortes laços com Espanha, como Portugal, Itália, França, Alemanha, China e Polónia. Este número representa um aumento de 10% em relação à edição anterior, em 2022. Mas mais do que os números, a nossa maior satisfação é ver que o sector — as empresas, associações e profissionais — encontrou na Motortec 2025 uma ferramenta comercial valiosa que os ajudou nas suas estratégias e objetivos.

Portugal voltou a ter uma participação com grande destaque. Que avaliação faz da presença das empresas portuguesas este ano? Houve algum sector ou tendência particularmente relevante?

Portugal tem sido sempre, e esta edição não foi exceção,

um dos países mais bem representados na Motortec — o que é natural, considerando que é um mercado preferencial e muito atrativo para o sector espanhol da pós-venda e da inovação. A área expositiva portuguesa representou 10% da oferta internacional e os visitantes portugueses corresponderam a 56% dos profissionais estrangeiros presentes, superando em ambos os casos os números de 2022. Gostaria também de destacar a realização, no âmbito da Motortec, da Primeira Convenção Ibérica de Pós-Venda Automóvel, um evento que reuniu profissionais, empresas e especialistas da pós-venda de Espanha e Portugal, promovendo o intercâmbio de conhecimentos, experiências e boas práticas. Esta iniciativa contou com o apoio da própria ANECRA, bem como da CETRAA, CONEPA, ACAP e ARAN. Não seria justo destacar um único sector, pois toda a indústria esteve amplamente representada na Motortec 2025.

Quais foram os temas, produtos ou inovações que mais se destacaram durante a feira e que, na sua opinião, marcarão o futuro do sector?

Na Motortec estiveram presentes os grandes temas que atualmente marcam a indústria da pós-venda, com os quais o certame está perfeitamente alinhado: sustentabilidade, promoção de talento jovem, eletrificação, veículos industriais, o crescente peso do cliente coletivo, as frotas, o renting e a mobilidade partilhada. Neste sentido, a feira voltou a demonstrar a sua forte ligação ao sector que representa, funcionando como uma montra privilegiada



do esforço de I&D. Um dos melhores exemplos foi a nova edição da Galeria da Inovação, que apresentou uma vasta gama de produtos e soluções, premiando os melhores.

A Motortec continua a consolidar-se como um ponto de encontro fundamental para o mercado ibérico. Que passos foram dados este ano para reforçar ainda mais esse posicionamento?

Com os resultados que referi, a Motortec afirma-se, mais uma vez, como a feira de referência da indústria da pós-venda no sul da Europa. Durante a campanha de promoção, tivemos sempre presentes os fortes laços que nos unem aos nossos irmãos portugueses. Por isso, realizámos uma agenda intensa de apresentações nos principais eventos do setor em Portugal. Reforçámos também as relações com as associações setoriais portuguesas, in-

cluindo naturalmente a ANECRA, bem como a ACAP, a AFIA e a ARAN. Além disso, lançámos uma campanha com os principais meios de comunicação especializados portugueses, tudo com o apoio da delegação da IFEMA Madrid em Portugal.

Que tipo de feedback receberam por parte dos expositores e visitantes profissionais?

Quer nas conversas diretas nos stands, quer nas avaliações que realizámos, constatámos um elevado nível de satisfação por parte de expositores e visitantes — os primeiros pelo retorno e aproveitamento da sua participação, e os segundos pela qualidade e novidade da oferta apresentada. Tudo isto se traduz, edição após edição, numa elevada taxa de fidelização dos nossos clientes, o que é a melhor recompensa que podemos ter.



Paulo Figueiredo
Diretor Comercial, Cofidis Portugal

A digitalização ao serviço da confiança no financiamento automóvel

Vivemos tempos de aceleração tecnológica, em que a digitalização parece ser o principal motor de transformação de todos os sectores — o automóvel incluído. No financiamento de viaturas usadas, os avanços são evidentes: aprovações em tempo real, assinaturas digitais, jornadas totalmente online, mas importa não perder de vista o que realmente sustenta este ecossistema: a confiança.

A confiança é o ativo invisível que torna possível cada decisão de financiamento. É o que permite que um cliente, com um simples clique, aceite uma proposta. É o que garante aos parceiros a estabilidade necessária para fazer crescer o seu negócio. E é, acima de tudo, o que dá legitimidade à inovação. Sem confiança, nenhuma tecnologia se transforma em valor.

Na Cofidis, temos aprendido que a confiança não se declara — constrói-se. E constrói-se todos os dias, em cada interação, seja ela digital ou presencial. A nossa ambição tem sido clara: usar a tecnologia para simplificar e agilizar, sem abdicar da escuta ativa, da clareza nas condições e da presença sempre que é necessária. Automatizamos o que pode ser automatizado, mas mantemos equipas dedicadas ao acompanhamento próximo dos nossos parceiros e clientes, porque sabemos que é nessa relação que se faz a diferença.

Neste sector, mais regulamentado e mais exigente, a confiança é mais do que um valor — é uma

responsabilidade. Cabe-nos garantir que cada inovação digital reforça a segurança, a compreensão e a transparência. Que cada nova solução é, também, uma promessa cumprida.

A digitalização é inevitável, mas o que é inspirador é acreditar que o futuro do financiamento automóvel pode ser ao mesmo tempo mais tecnológico e mais humano. E que no centro de tudo continuarão a estar as pessoas.

“Cabe-nos garantir que cada inovação digital reforça a segurança, a compreensão e a transparência. Que cada nova solução é, também, uma promessa cumprida”

CERTIFICADOS DIGITAIS AUTOMÓVEL ON-LINE

155€*
Certificado + Leitor
validade de 3 anos

Assuma o Controlo e a Gestão do Registo dos seus automóveis através da Internet!

Sem deslocações e com custos mais reduzidos
(15% sobre o valor do emolumento).

O que pode fazer online:

- Registo inicial de propriedade;
- Transmissão de propriedade plena resultante de um contrato verbal de compra e venda;
- Consultar o estado do pedido depois de efetuado;
- Apresentar o pedido da certidão permanente do registo automóvel;
- Entre outros.

Benefícios/ Vantagens:

- **Mais Rápido;**
- **Mais Barato;**
- **Sem deslocações;**
- **Autonomia e transparência de processos;**
- **Sem reconhecimento de Assinaturas.**



*155€ + IVA valor para Sócio ANECRA.

O projeto "**Automóvel on-line**" visa ainda permitir a obtenção de uma certidão on-line de registo de veículos, isto é, a disponibilização, em suporte eletrónico e permanentemente atualizada, da reprodução dos registos em vigor respeitantes ao veículo e da menção das apresentações e dos pedidos de registo pendentes.

Contexto e mercado

Momento dos usados

O mercado de veículos usados tem se caracterizado por um forte dinamismo e prosperidade em todos os seus segmentos nos últimos anos. Um aumento relevante das vendas, acompanhado do surgimento de novos operadores, novos projetos, novas plataformas digitais evidenciam o dinamismo que hoje o sector atravessa.

Gabinete de Estudos Económicos

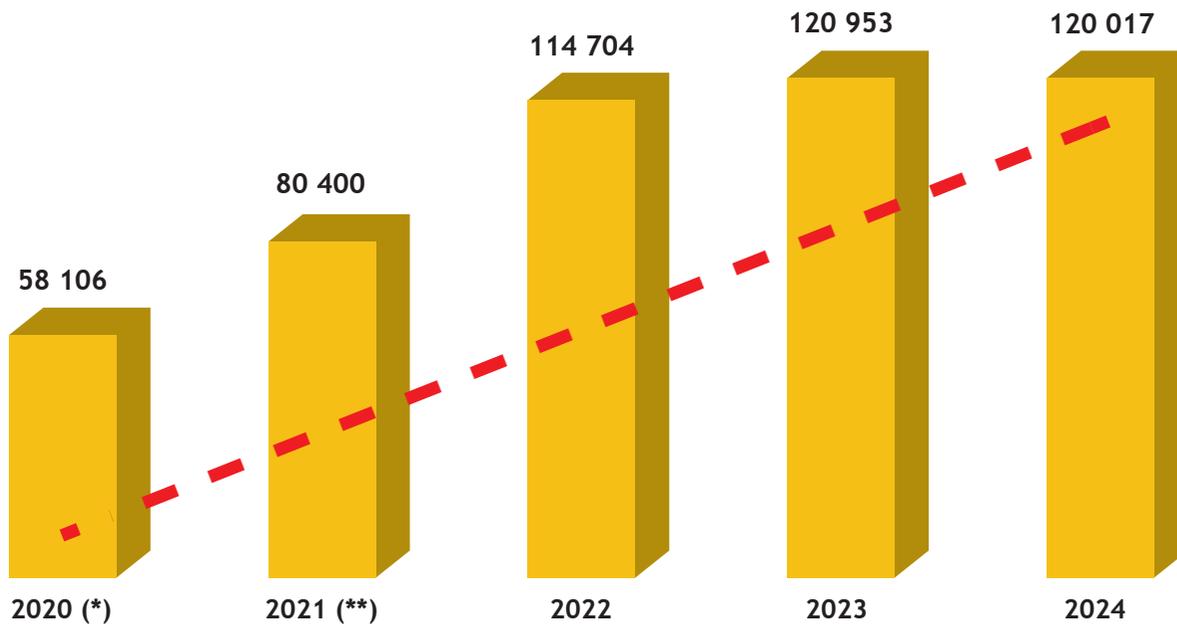


Este contexto de dinamismo não reflete apenas a maturidade crescente do sector, mas também, revela um mercado em constante adaptação às exigências dos consumidores e às transformações tecnológicas e ambientais. Os próximos anos trarão novos desafios — desde a digitalização completa dos processos comerciais, à crescente procura por veículos eletrificados e sustentáveis, até à consolidação de modelos de negócio mais eficientes e centrados no cliente.

Neste cenário em evolução, os operadores que melhor compreenderem as mudanças do comportamento do consumidor, souberem integrar inovação, responsabili-

dade ambiental, boas práticas empresariais e garantirem confiança ao longo do ciclo de compra serão, sem dúvida, os protagonistas da próxima fase de crescimento do mercado de usados em Portugal. Paralelamente, a evolução do sector acompanhará as novas políticas públicas ligadas à mobilidade sustentável, à fiscalidade ambiental e à regulamentação do comércio automóvel, nomeadamente no que diz respeito à rastreabilidade dos veículos e à transparência das transações. Assim, acreditamos que o futuro do mercado de usados em Portugal será, sem dúvida, construído sobre os pilares da confiança, da sustentabilidade e da adaptação estratégica.

Veículos ligeiros usados importados



(*) Pandemia Covid19 (**) Crise dos semicondutores

Origem: AT/fonte: ANECRA

Operadores independentes

O aumento significativo da procura face à oferta de veículos usados nos operadores tradicionais, nos últimos anos, resultou de alguns fatores únicos. A escassez de carros verificada nos anos de 2021, 2022 e parte de 2023, e o elevado aumento da generalidade dos preços das viaturas novas, nos últimos anos, “empurrou” muitos novos clientes para o mercado dos veículos usados, facto que, por si mesmo, tem contribuído para o desenvolvimento do mercado de usados e dos Operadores independentes (O. I.) em específico.

Outro factor significativo na renovação do modelo de negócio dos operadores independentes, teve a ver com a alteração da cadeia de valor do negócio automóvel. Nos últimos anos, tem vindo a verificar-se o (crescente) reconhecimento da importância dos veículos usados pelos grandes operadores OEM, grandes frotistas e rent-a-cars, na dinâmica e rentabilidade final das suas operações, facto que tem vindo a reduzir o fluxo de abastecimento dos O.I. proveniente desses canais e que se constituiu como um desafio, muito importante, na renovação do modelo de negócio dos operadores independentes do comércio de veículos usados.

Assim, apesar da normalização das vendas/entregas de viaturas novas (em particular no último ano), os players tradicionais de automóveis usados não têm conseguido obter, no mercado interno, o abastecimento suficiente para as suas operações, devido, nomeadamente, ao eleva-

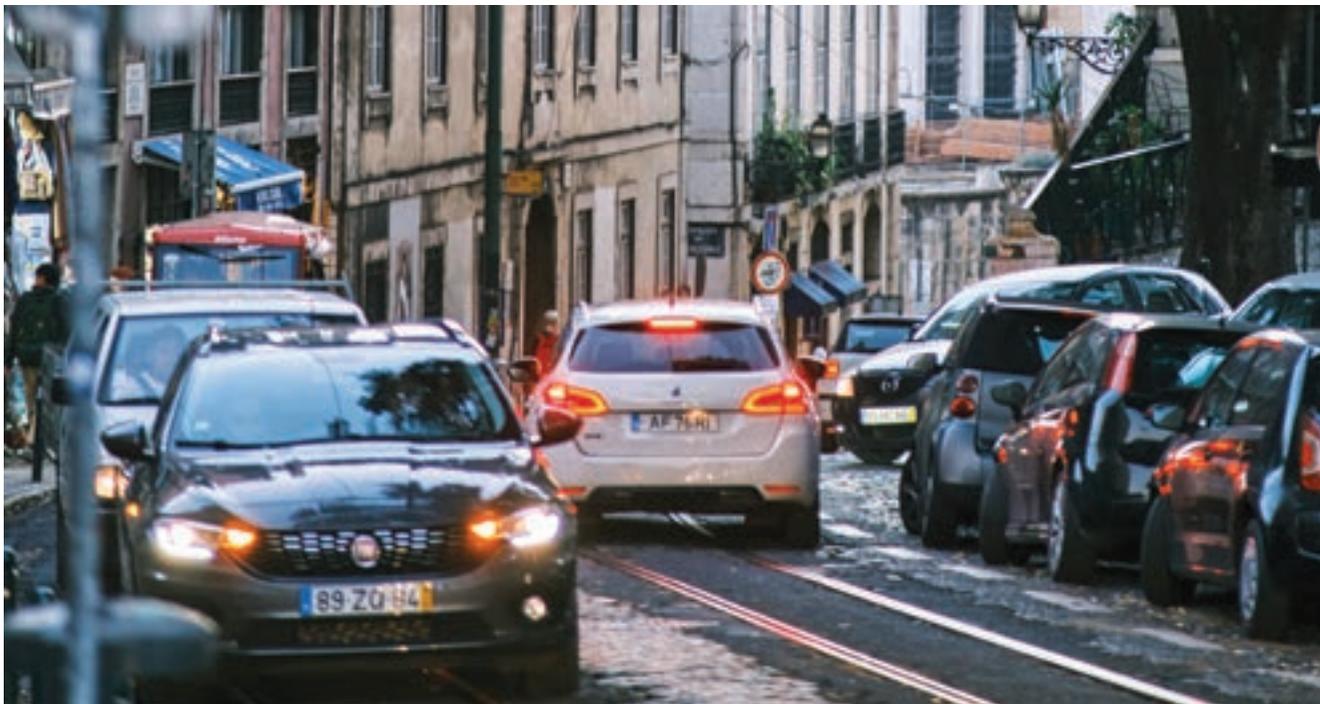
do valor com que os veículos estão a chegar ao mercado de usados e por um desajuste entre o tipo de procura e o tipo de oferta de alguma tipologia de carros usados, entre outros fatores.

Neste sentido, o mercado externo (em particular da União Europeia) tem-se revelado como uma alternativa muito válida para o abastecimento do mercado nacional, no que respeita aos carros usados. O aumento significativo das importações para patamares nunca antes visto (acima das 100 000 unidades/ano nos últimos três anos), tem sido fundamental na resposta às necessidades dos consumidores nacionais, nomeadamente o consumidor particular. No último ano, a importação por parte das empresas atingiu os 75 000 carros ligeiros usados e os particulares 45 000, sendo 96% deles da União Europeia. A importação dos ligeiros usados em 2024 está em linha com os valores do ano anterior.

Contudo, realce para o significativo peso destes veículos no total anual das entradas¹ de veículos no parque circulante. Os valores das entradas em parque dos anos 2023 e 2024, foram superiores ao valor do ano 2019 (ano pré Covid), em 2,2% e 6%, respetivamente. Este dado, só por si, é revelador da dinâmica automóvel nacional ao nível do comércio, naturalmente.

A importação de veículos usados tem sido caracterizada por uma significativa fatia de motorizações térmicas a

¹ Veículos Novos mais Usados Importados



gasóleo (45%), facto contrário à evolução das vendas de viaturas novas do mesmo tipo em Portugal e na Europa. Esta situação é reveladora das opções atuais de boa parte dos consumidores nacionais que, num momento determinante da eletrificação do parque automóvel, ainda têm “dúvidas” sobre a sua evolução. Neste ponto, várias considerações podem e devem, ser feitas em relação à atual opção dos consumidores: a) perceção dos condicionalismos do carro elétrico no que respeita à sua utilização no dia a dia; b) questões relativas ao poder de compra individual; c) elevado preço das viaturas; d) incerteza quanto ao valor futuro do veículo elétrico, entre outros considerandos. Em termos económicos nacionais, estão criadas condições para o crescimento do país, tendo em conta a descida das taxas de juro na Zona Euro, a liquidez no sistema bancário europeu, o aumento da possibilidade do acesso ao crédito, a desaceleração e o controlo da inflação. Mas em contrapartida, assistimos, em termos internacionais, a uma desestabilização da “confiança económica”, com o aumento das tensões geopolíticas (em particular com a recente “Guerra de Tarifas”), que continuam a afetar rotas comerciais, políticas industriais e investimentos. A manutenção da guerra na Ucrânia, o conflito entre Israel e Palestina, a rivalidade latente entre os blocos económicos China-EUA, são alguns outros fatores que vêm contribuindo para um clima de incerteza económica internacional.

Em resumo, os operadores independentes do comércio de veículos usados, atravessam um período de enormes desafios. Aqueles que melhor perceberem os clientes,

que melhor integrem a inovação, que conjugarem boas práticas empresariais e boas práticas comerciais e, assim, reunirem as condições para garantir um elevado grau de confiança na sua (longa) “rede de transações comerciais”, seja com fornecedores, com clientes ou mesmo com revendedores, estarão na linha da frente para protagonizar o próximo ciclo de crescimento do mercado de veículos usados. **A**

EFFICIENTIA

A Medida Efficientia, financiada no âmbito do Plano de Promoção da Eficiência no Consumo de Energia, aprovado pela ERSE-Entidade Reguladora dos Serviços Energéticos, encontra-se na sua fase final, ou seja, na elaboração e produção do Manual de Eficiência Energética e na preparação dos Workshops onde se irão apresentar publicamente os resultados do projeto e promover um diálogo aberto sobre a importância da eficiência energética no setor automóvel.

O Efficientia está a pavimentar o caminho para um setor do comércio e reparação automóvel mais consciente e eficiente ao nível da utilização da energia. No final, pretende-se que as empresas sejam capazes de adotar as melhores práticas que beneficiam o ambiente e, simultaneamente, reduzam as suas despesas em energia e melhorem os seus resultados.

Novos órgãos sociais da ANECRA

Defender, apoiar e **representar** as empresas do sector

Realizou-se no passado dia 28 de março de 2025, na sede da ANECRA, em Lisboa, a cerimónia de tomada de posse dos novos Órgãos Sociais da Associação para o triénio 2025–2027.

A nova Direção da ANECRA será presidida por Alexandre Manuel Ferreira (Internacional Car II), reeleito no ato eleitoral realizado nessa mesma data. Na composição da Direção, acompanham-no como Vice-Presidentes: Manuel Coutinho (Grupo Motorpor) Nuno Wheelhouse Reis (RedeInnov), Artur Teixeira (Grupo Yes Car), Américo Barroso (Só Barroso), António Taveira Nunes (Tncarmark) na qualidade de Tesoureiro e Roberto Gaspar enquanto Secretário-Geral. Integram ainda esta Direção, Carlos Guerreiro (Auto Joteca) e Rui Marques (M. Marques & M. Leite).

A Mesa da Assembleia Geral continua sob a condução de Aníbal Morais Gonçalves (AM Gonçalves II), tendo como Vice-Presidente José Leal Teixeira (José Leal & Filhos) e como Secretários, Fernando Silva (Auto Ornelas) e Válder Alexandre (Auto Alexandre).

Já o Conselho Fiscal continuará a ser liderado por António Martinho (Hydroplan), acompanhado pelos vogais Duarte Reis (Auto Crescente) Patricia Silva (Lubrigaz) e Joaquim Carvalho (Auto Índia).

Na cerimónia, Alexandre Manuel Ferreira, reeleito Presidente da Direção, destacou os fundamentos estratégicos sobre os quais assenta este novo ciclo de liderança da Associação. Segundo o Presidente, esta Direção inicia funções sustentada numa alteração estatutária relevante, que permitirá à ANECRA uma maior adaptação às especificidades e dinâmicas de cada segmento do sector automóvel.

“Com esta reformulação do modelo organizacional, estamos mais preparados para responder às particularidades de cada área de atividade, reforçando a



representatividade da Associação e consolidando a ANECRA como a única estrutura verdadeiramente transversal de todo o sector automóvel em Portugal.” Numa altura marcada por profundas transformações económicas, tecnológicas e regulamentares, Alexandre Manuel Ferreira reconhece que o sector atravessa um dos períodos mais exigentes da sua história.

“Estamos perante um dos momentos mais desafiantes e disruptivos da nossa história coletiva e é, por isso, ainda mais importante reforçar o apoio aos nossos Associados. Este é o meu compromisso. Este é o nosso compromisso.”

A tomada de posse assinala, por isso, o início de um novo ciclo associativo, liderado por uma equipa que alia experiência empresarial, conhecimento técnico e visão estratégica, garantindo a continuidade e o reforço da missão da ANECRA: defender, representar e apoiar as empresas do sector automóvel em Portugal.



Pedro Cordeiro, diretor-geral da BYD Portugal

**“Ambicionamos
ser o número um”**

Em fevereiro, fomos conhecer o novo SUV 100% elétrico BYD ATTO 2 e conversámos com Pedro Cordeiro, diretor-geral da BYD Portugal, sobre o atual posicionamento da marca, desafios e oportunidades.

Por: Vítor Norinha

A BYD está a destacar-se internacionalmente na eletrificação de veículos. Como tem sido a estratégia de crescimento e expansão da empresa no mercado europeu?

Arrancámos com os mercados nórdicos, pois são os que têm maior apetência pela eletrificação para testar produtos, de forma a garantir que os produtos estão à altura daquilo que é a exigência do mercado europeu e, desde aí, a marca percebeu que tinha potencial, que tinha gama e tem vindo a desenvolver tecnologia. Tem corrido muito bem, mês após mês, temos superado os objetivos no mercado europeu.

O mercado de veículos elétricos está cada vez mais competitivo. Que fatores considera serem as maiores vantagens da BYD em relação às outras marcas?

A grande diferença está na dimensão do grupo e o seu I&D em toda a cadeia de desenvolvimento, desde a mineração ao desenvolvimento tecnológico, com produção interna, nomeadamente das baterias, dos motores elétricos, das plataformas que desenvolve e o número de patentes que cria devido ao investimento em I&D. É aquilo a que chamamos a cadeia verticalizada, temos o domínio quase completo daquilo que é montar ou produzir uma viatura ou as baterias e os meios de transporte para fazer chegar essas mesmas viaturas aos países e aos mercados de destino.

A BYD é uma marca chinesa e os europeus ainda sentem algumas incertezas em relação aos produtos e empresas originárias da China. De que forma estão a trabalhar para contrariar este sentimento?

Uma das diferenciações para outras marcas começa por termos uma presença na Europa desde 1998, com a primeira sede em Roterdão, embora a marca automóvel tenha nascido em 1995. A BYD é criada dentro de uma visão de expansão do próprio grupo e da própria marca. Essa presença na Europa dá-lhe um conhecimento e coloca-a à frente daquilo que são as outras marcas e outros grupos sem conhecimento do mercado europeu. Isso é uma alavanca de raiz que permitiu desde o início ter começado a trabalhar com as gestoras de frotas e outras empresas, numa perspetiva de demonstração do valor

que está lá e que, muitas vezes, é preciso dar a conhecer o potencial. Isso foi sempre trabalhado, ao ponto de hoje os nossos residuais (valor no mercado de usados e retomas) terem vindo a aumentar. Ganhamos não apenas com as viaturas que já estão no mercado, mas com toda a tecnologia e capacidade de construção ou seja, o produto final. E os nossos residuais, repito, têm vindo a melhorar de uma forma progressiva e superando outras congéneres e que são marcas nativas do continente europeu. Isso é um fator crítico que vai potenciar a marca ainda mais.

Ainda sobre a China, como encara o incremento de taxas de importação de produtos chineses, nomeadamente sobre os automóveis?

As tarifas já estão implementadas e estão a ser cobradas, com a tarifa standard de 10%, a que acresce as novas tarifas aplicadas de acordo com as marcas, sendo que no nosso caso ficámos com o nível mais baixo de 17%, aplicados como adicional sobre os 10%. Há aqui uma questão política sobre o que está na base de tudo isto e é uma decisão europeia. O que podemos comentar é que a BYD olha para estas situações sempre como uma oportunidade, pois vai ajudar-nos a ter uma escalabilidade maior e a tornar-nos mais competitivos para podermos vencer. No fundo, são novas barreiras que são colocadas à entrada e que transformamos em oportunidades. Aliás, há fábricas que, mesmo antes das tarifas, já estavam a ser projetadas a nível europeu, caso da Hungria e Turquia. Têm surgido notícias de que a BYD poderá avançar para um grande investimento em outro país, mas não passam de rumores.

Uma das fábricas é para baterias ou são ambas para montagem automóvel?

São ambas para montagem automóvel, sendo que a Turquia será mais para alimentar o mercado interno. Serão produzidas cerca de 150 mil unidades anualmente.

Que modelos serão produzidos?

Falou-se no ATTO 3 e no Dolphin, mas como tem havido toda uma estratégia de mudança na marca, com o lançamento de outros produtos, o que corresponde a uma nova dinâmica lançada pela nova administração



onde pontua uma nova vice-presidente executiva para a Europa desde março do ano passado, a Stela Li. E, desde que a gestora passou a tomar conta da marca na Europa registou-se uma mudança de estratégia versus o que era o passado. Aliás, vamos hoje aqui lançar novos modelos que não estariam já tão cedo num “roadmap”, mas que se entendeu que havia espaço e teríamos capacidade, e o que é certo é que estamos a ver novos modelos no mercado com esta velocidade.

Em termos de I&D, a BYD tem previsto a transferência tecnológica para a Europa de algum dos seus produtos?

Efetivamente sim, de transferência sim e com o objetivo de criar um centro de desenvolvimento que está previsto para a Hungria, e que já foi anunciado, e a posição da marca é sempre numa perspetiva de trabalhar e colaborar com empresas europeias e, sublinho, sempre com esta visão colaborativa.

Quais são os maiores desafios que a BYD enfrenta atualmente?

A marca entende que tudo são objetivos e oportunidades e o foco é liderar, não é só nos elétricos, mas também nas novas energias. Está bem traçado e cada vez mais comunicamos que ambicionamos ser o número um. Esta

é a visão e esses desafios servem para alavancar novas oportunidades para investir. Por exemplo, no ano passado entraram duzentos mil pessoas no universo BYD enquadradas no investimento intensivo em I&D e o número de engenheiros que há um ano era da ordem dos 70 mil, está agora em 120 mil. Quase dobrou o número destes técnicos engenheiros a trabalhar na BYD. Aquilo que podem ser os maiores desafios é conseguirmos sedimentar e conseguirmos impormo-nos no mercado europeu, que é um mercado “super” exigente, depois de termos entrado na América Latina e onde estamos quase a liderar, concretamente no Brasil onde estamos no top e o mesmo acontece na Ásia e nos países da Oceânia, Austrália e Nova Zelândia. E na Europa há países onde estamos melhor, caso de Portugal e Espanha, mas com uma escala diferente neste país, porque a eletrificação ainda tem uma quota baixa; mas há outros mercados onde está a custar, caso da Alemanha onde temos tido dificuldade no arranque. Haverá algumas geografias que terão de ser abordadas num modelo de “step by step”.

Qual o orçamento em publicidade e lançamentos nos vários meios que a BYD tem para se instalar e promover em Portugal?

Não posso divulgar valores, mas posso dizer que é um investimento forte. Nós, Salvador Caetano Auto, estamos a



investir, mas a própria marca apoia estes investimentos e veja a parceria que foi feita com a UEFA numa perspetiva europeia. Dá para ver a escala e a capacidade de poder da marca e, claro, são valores de investimento elevados.

A última Convenção da ANECRA foi dedicada à mobilidade sustentável. Além da mobilidade elétrica, quais são as principais iniciativas da BYD para reduzir o impacto ambiental?

A meta acaba por ser a visão da BYD, que é contribuir para a sustentabilidade e ir mais longe ao nível do arrefecimento do planeta ou seja, conseguir reduzir um grau ao aquecimento global. Esta é a grande visão da BYD.

Na sua opinião como será o futuro da mobilidade elétrica? E de que forma a BYD está a preparar-se para esse futuro, em termos de produtos e inovação?

Isso é outro dos “assets” da capacidade que a marca tem. Não é só uma marca automóvel, que produz e tem a tal cadeia de valor daquilo que é a construção do automóvel, as tais baterias e os motores elétricos, mas também tem todo o ecossistema da mobilidade, desde o desenvolvimento de painéis fotovoltaicos, a sistemas de armazenagem BYD. Há o bidirecionamento daquilo que será o futuro dos próprios carros poderem também fornecer energia às habitações e receberem energia quando ela

é mais barata. Todo este ecossistema existe e está desenhado e é esta ecossustentabilidade que move o conceito BYD. E isso é não só este conceito à volta do automóvel como em todos os transportes, desde a ferrovia eletrificada, exemplo da cidade de S. Paulo, no Brasil, a par de camiões e autocarros, incluindo transporte pesado para mineração com alimentação 100% elétrica.

Como está a reagir o mercado português aos produtos BYD? Qual o volume de vendas em 2024 e quais os objetivos para 2025? Existe o objetivo de dominar o mercado nacional em algum segmento?

O mercado nacional está a reagir muito bem. Temos vindo mês após mês a superar as vendas. Fizemos aproximadamente 3200 matrículas em 2024, ficamos nos EV no 6.º lugar, com 6,6% de “market share” e muito próximos do 5.º lugar, quando tínhamos um objetivo de 2500 matrículas, e depois de termos feito 423 matrículas em metade do ano de 2023. Para 2025 e não falando em números, mas apenas dizer que queremos estar no pódio do top 3 dos EV em Portugal. E no caso dos veículos de novas energias, com tecnologia híbrida e DM-i, e tendo nós previsto novos lançamentos para este ano e dependendo de quando serão os lançamentos, eventualmente chegarmos a n.º 1 em New Energy Vehicles (NEV), dominando o segmento. 

ar. 394
MOBILIDADE
quatro rodas



Nova geração do Citroen C5 Aircross

Casulo C-Zen Lounge

O segundo semestre deste ano vai assistir ao lançamento da segunda geração do Citroen C5 Aircross. E o que tem de diferente? A marca fala do reforça da sensação de viajar num “SUV de elevado conforto”, e adiantamos nós que terá um habitáculo pensado como um casulo tipo “C-Zen Lounge”.

Por: Vítor Norinha

Tudo graças à nova plataforma STLA Medium, da Stellantis. Nesta segunda geração as motorizações respondem a todas as necessidades, híbrido, híbrido Plug-in e elétrico. Em termos de autonomia, a versão híbrida plug-in tem mais de 100 km em cidade e a versão elétrica ultrapassa os 680 km em ciclo WLTP. A versão híbrida permite 950 km de autonomia.

E onde se distingue do seu antecessor? Começamos pela frente e pela expressão de fluidez, a par de um logo que aparece centrado, e uma assinatura luminosa de três pontos da Citroën que “é interpretada com segmentos horizontais particularmente esguios”. Isto reflete a elegância do modelo. As estrias moldadas do para-choques remetem para o motivo chevron da grelha do radiador, sendo que na versão elétrica a frente é totalmente fechada para garantir a melhor aerodinâmica. Os designers sublinham a “fluidez de uma linha de bordo desenhada num único gesto, da frente à traseira, da grelha à porta da bagageira”. Esta linha revela vigor no modelo. Por seu lado, a linha do tejadilho inclina-se ligeiramente após a segunda fila para otimizar a aerodinâmica, e preservando o volume do habitáculo, o que lhe permite satisfazer as exigências de espaço em termos familiares. O veículo mantém, tal como a versão anterior, a altura de 1,66 metros e a distância ao solo de 20 cm. Em várias partes do veículo há defletores e entradas de ar. A traseira é aerodinâmica, com um portão traseiro muito vertical e que aumenta o espaço da bagageira. Refere a marca que a secção traseira é curvada na parte superior para otimizar a aerodinâmica.

Uma novidade são as light wings da Citroën que estão instaladas no C5 Aircross, sendo que a característica assinatura luminosa dos três pontos e com os dois pontos de luz exteriores destacados da moldura, parecem “flutuar como duas barbatanas” na lateral do veículo. Falámos até agora de aerodinâmica e o resultado está à vista, pois o coeficiente

SCx de 0,75 supera o anterior modelo que era de 0,84 e, na prática, traduz-se numa melhoria da autonomia elétrica em 30 km.

Lounge interior

A conceção do C5 Aircross teve em conta o conforto e a marca diz ser este o modelo do segmento C eletrificado mais confortável do mercado. O interior “foi concebido segundo os princípios da arquitetura C-Zen Lounge” da Citroën. O objetivo é sentar os passageiros como se estivessem numa sala de estar. O próprio painel de bordo é concebido como uma peça de mobiliário. E claro quando se fala em conforto tem de se falar em bancos Advanced Comfort, com um design de efeito acolchoado. A parte superior do encosto envolve os ombros dos passageiros e acaba a formar almofadas laterais que são reguláveis eletricamente.

As suspensões com batentes hidráulicos progressivos não são novidade na marca, mas neste modelo significam um conforto superlativo. Esta conceção de suspensão garante mais conforto nas pequenas irregularidades, sem comprometer a segurança numa estrada acidentada. A grande diferença entre este sistema e um batente mecânico num amortecedor convencional está no facto de o hidráulico absorver e dissipar a energia. E em termos de infoentretenimento o C5 Aircross tem a última geração proposta pela marca, que inclui navegação 3D conectada e um sistema áudio completo. A integração do smartphone é feito com uma ligação sem fios compatível com Apple CarPlay e Android Auto. O veículo possui um reconhecimento de voz “Hello Citroën” e onde se pode pedir a regulação da temperatura interior, lançar o sistema de navegação para um destino memorizado, selecionar uma estação de rádio ou fazer uma chamada telefónica. Para uma boa condução o veículo apresenta um head-up display alargado. 



Opel Frontera

Um SUV por **menos** de 25 mil euros?

É verdade. É possível ter um SUV que não ultrapasse os 25 mil euros e ter cinco ou sete lugares. Falamos do novo Opel Frontera a gasolina que tem uma ajuda elétrica com um motor mild-híbrido de 28 kW e que reduz os consumos. Claro que se quisermos o modelo 100% elétrico as contas são outras (29 200 euros) e também o espaço se reduz, fica para cinco pessoas pois há que contar com a bateria.

O que fez a Opel para reduzir o preço? Levou o Frontera ao essencial, lembrando que a Dacia e a Citroën C3 fizeram o mesmo com os seus modelos de maiores vendas. Testámo-lo e o que achámos estranho foi existir uma chave num modelo elétrico, mas habituámo-nos, assim como nos questionámos pela falta de instrumentos tecnológicos no tabliê como alguma da concorrência apresenta. Ainda assim e na versão de entrada de gama tem um ecrã de 10 polegadas, uma estação para o smartphone e faróis Intelli-LED com assistência de máximos. E se se for buscar a versão GS, vem com o cockpit Pure Panel dotado de sistemas como o infotainment multimédia com touchscreen a cores de 10 polegadas e navegação integra-

da, assistente de estacionamento dianteiro e câmara traseira. A versão GS tem jantes de liga leve de 17 polegadas. O conforto vem acima de tudo, a par do custo. Na verdade, este é um SUV pela altura e pelo posicionamento de condução, que permite fazer tudo aquilo que um concorrente do dobro do preço consegue, mas este SUV “democratizou” definitivamente o acesso a um carro com uma figura robusta e com muito espaço.

O modelo elétrico foi aquele que nos captou a atenção. A potência e a autonomia não são fatores concorrenciais, mas este é um SUV para circular em cidade e para trajetos médios ao fim de semana, sobretudo agora que chegam as férias e a praia. A autonomia em ciclo WLTP é de 305 km, o que permite fazer Lisboa – Vila Nova de Milfontes e voltar, e a potência é de 113 CV, o que se compreende pois estamos perante um SUV de família e não um “bólide” para mostrar aos amigos. O preço para empresas fica abaixo dos 25 mil euros ao deduzir o IVA. Mais, a versão de autonomia alargada do Frontera poderá percorrer 400 km, ainda sem a homologação WLTP. **A**

MARKETING DIGITAL

Criação e gestão
de sites e
newsletters

**CONTEÚDOS
PROGRAMÁTICOS:**

4H FORMAÇÃO
ONLINE

- Criação e gestão de Site;
- Conceitos chave do Email Marketing;
- Construção de uma Base de Dados;
- Criação de uma Newsletter;
- Etc.



carVertical

Usados com historial limpo. É possível?

Conta-quilómetros alterados e outros danos ocultos continuam a afetar o mercado de usados. Em entrevista à ANECRA Revista, o diretor de comunicação da carVertical revela-nos alguns dados importantes sobre este tema.

Texto: Mónica Silva

Comprar um carro usado em Portugal continua a exigir atenção redobrada. Segundo um estudo recente da carVertical, empresa especializada em relatórios de históricos automóveis, grande parte dos veículos em segunda mão apresenta problemas como danos anteriores, quilometragem adulterada ou estatuto legal comprometido. A análise dos relatórios de histórico de veículos verificados na plataforma da carVertical entre janeiro e dezembro de 2024 mostra que os automóveis premium levantam mais suspeitas: apenas 3,9% dos veículos da BMW tinham um historial totalmente limpo, tal como 16,1% dos da Porsche e 41% dos da Jaguar. “Há maior risco de obter um carro com danos ocultos ou quilometragem falsificada quando se considera a compra de um carro importado”, admite Matas Buzelis, diretor de comunicação da carVertical.

Em contraste, marcas como Toyota (91,5%), Mazda (79%) e Citroën (78,9%) mostraram ser mais fiáveis. “Estas marcas são menos usadas para fins comerciais e são geralmente escolhidas por condutores que priorizam a manutenção e a fiabilidade a longo prazo”, explica Matas Buzelis.

Apesar da taxa de fraude no conta-quilómetros em Portugal ser relativamente baixa (2,1% em 2024), o número subiu para 3,4% no início de 2025. “Isto coincidiu com a disponibilização de mais dados locais, o que parece estar a ajudar na deteção de casos de fraude e burla”, explica, reforçando ainda que “as nossas observações sugerem que a prática de manipulação do odómetro pode estar a crescer devido à falta de literacia dos compradores de carros usados e à disponibilidade comprometida de dados”.

Outro dado relevante: 65% dos carros analisados foram importados — muitos da Alemanha, França ou Bélgica. Entre estes, é mais frequente encontrar viaturas com quilometragem adulterada ou registos de danos ocultos. Em 2024, 36,3% dos veículos inspecionados tinham historial de danos e 18 estavam sinalizados por autoridades internacionais.

A carVertical pretende posicionar-se como parceira de stands e oficinas. “Alguns stands de automóveis usados já trabalham connosco. É uma solução óbvia para quem importa muitos carros usados para Portugal e quer oferecer mais segurança e confiança aos seus clientes”, afirma. Para o diretor de comunicação, o processo de compra de



um usado deve começar sempre com a análise do historial do veículo, seguida de test drive e inspeção numa oficina de confiança, uma vez que desta forma “os vendedores conseguem mitigar os riscos de proporcionar uma má experiência aos clientes.”

No que diz respeito aos veículos elétricos, os riscos não desaparecem. “Os carros elétricos enfrentam os mesmos problemas — continuam sujeitos a fraude no odómetro, também se envolvem em acidentes, e os custos de reparação após um impacto significativo são frequentemente bastante superiores aos dos carros com motor de combustão interna”, alerta.

Conselho final? “Os condutores portugueses têm definitivamente de levar mais a sério a compra de automóveis usados e não perder nenhuma das etapas da compra de automóveis, que deve começar com a inspeção do historial e ser seguida de um test drive adequado e de uma inspeção física numa oficina respeitável e de boa reputação”, conclui.

Metodologia

O estudo da carVertical analisou relatórios históricos de veículos reais, adquiridos pelos clientes da empresa de janeiro a dezembro de 2024. Os veículos com relatórios limpos foram contabilizados por marca, convertidos em percentagens, e classificados em conformidade. Um veículo com um relatório histórico limpo deve ter, pelo menos, cinco registos de quilometragem ao longo dos anos, sem intervalos superiores a três anos.

Um veículo com um relatório histórico limpo não pode:

- ter quilometragem adulterada;
- ter estado envolvido num acidente;
- ter sido furtado;
- ter sido usado como táxi, veículo de transporte ou de aluguer;
- ter situações financeiras pendentes;
- ter “title” de sucata, salvamento, inundação, fogo, ou defeito de fabrico;
- ter sido exposto a desastres naturais.

A carVertical exerce a sua atividade em 30 países e recolhe dados de mais de 900 bases de dados mundiais, tais como autoridades policiais, registos nacionais/estatais, instituições financeiras e anúncios.

Aprilia RSV4 1100 Factory

O império dos sentidos!

A Aprilia RSV4 Factory é muito mais que o porta-estandarte da marca italiana no segmento desportivo de alta performance. É também a herdeira de uma maravilhosa história de sucesso, expressa através dos seus 54 títulos mundiais, sete deles conquistados com este modelo.

Texto: Alberto Pires (Motox.pt) • Fotos: Francisco Cruz



No ano de 2009, a Aprilia surpreendia tudo e todos com o lançamento da RSV4. Era uma inevitabilidade, a carreira da RSV Mille estava no limite pois o seu bicilíndrico pouco mais podia render numa configuração estradista. Apesar dos títulos mundiais conseguidos graças à sua performance ciclística, o mercado queria mais potência e, sobretudo, mais cilindros. A configuração proposta cumpriu à risca todas as necessidades, desejos de modernidade e recuperou, ainda, mitos mecânicos! Ou seja, era

leve, estreita, agressivamente distinta e montava um motor de 4 cilindros em V! Claudio Lombardi foi o responsável pelo projecto do motor e Luigi Dall'Igna (sim, esse, o responsável pelo atual domínio das Ducati em MotoGP) o responsável técnico do motor RSV4.

Ao longo dos últimos 15 anos foram criadas várias versões, umas vezes para a tornar mais acessível, montando elementos menos “exóticos”, outras para elevar a fasquia, quer ao nível da performance quer da ciclística.



A definição ciclística é um assombro, recorrendo ao que de melhor está disponível no mercado. Sempre o foi, acompanhando a evolução do segmento sem nunca perder a carruagem tecnológica, a referência no segmento. Desde as suspensões Ohlins, na frente e traseira, de alguns anos a esta parte já na versão eletrónica, até às jantes em alumínio forjado, passando pela travagem, sempre com o que de melhor a Brembo tinha disponível para utilização em estrada, olhar para uma RSV4 era a garantia de que estávamos a contemplar o que de melhor havia em termos desportivos. O único elemento que se manteve foi o quadro, sinal da sua extraordinária valia, já que na traseira foram vários os braços oscilantes utilizados para acompanhar a evolução das suspensões e dos pneus.

É no entanto no motor que se encontra a razão de ser do carácter especial desta evolução, e o resultado é exuberante! Tendo nascido com 999 cc e 180 cv às 12.500 em 2009, evoluiu com essa configuração até aos 201cv às 13.000 rpm em 2016. A Em 2019 o diâmetro dos cilindros passa de 78 mm para 81mm, aumentando a cilindrada para os 1077 cc, e no ano seguinte vê o seu curso 1 mm, elevando a capacidade para os atuais 1099 cc, debitando 217 cv às 13.000 e 125 Nm às 10.500. É certo que com esta cilindrada está arredado das grelhas do mundial de SBK, mas como a Aprilia decidiu envolver-se uma vez mais na aventura das MotoGP e não participar nas SBK, não fazia sentido oferecer estas duas capacidades.

No capítulo da eletrónica mergulhamos num mundo à

parte, como se entrássemos num restaurante e, para além dos menús de luxo, tivéssemos um chefe à nossa disposição para preparar receitas pessoais!

Graças à plataforma inercial de seis eixos em conjunto com a ECU Marelli 11MP, a rapidez da capacidade de interligação, análise e resposta permite explorar de forma refinada todas as possibilidades ao nível do controlo do travão motor, controlo de tracção, elevar da roda dianteira e ABS. Como ponto de partida seis modos de condução, três para pista, sendo dois personalizáveis, e três para estrada, permitindo um deles alterações. Tudo isto é depois passado para a estrada através da interação e ajuste das suspensões Ohlins eletrónicas

Bem vindos ao mundo real

Apercebi-me, pouco antes de ir levantar a RSV4 Factory às instalações da Moto Spazio, no Porto, que apesar de já ter experimentado uma enorme quantidade de versões, desde a primeira na apresentação mundial em Misano em 2009, passando pelas SBK de Max Biaggi em Portimão, que nunca tinha rodado em nenhuma que não fosse em pista! E realmente é enorme a diferença.

O primeiro contacto surpreende-nos pela sua altura ao solo. A altura do banco de 845 mm já me preparava para essa situação, mas daí a ter dificuldade em colocar simultaneamente os dois pés, ou as pontas melhor dizendo, não deixou de ser uma surpresa. Parte da responsabilidade está no formato do banco, algo largo junto ao depósito de



combustível, obrigando a alargar as pernas. Uns centímetros a menos não prejudicava a sua função e facilitava as manobras. Os comandos são macios e não temos a percepção, visualmente, da largura da frente, que fruto das novas tendências aerodinâmicas a tornam excessivamente volumosa quando a olhamos de fora. Os espelho têm a configuração correta, sendo largos na zona exterior, e o acerto da sua posição consegue-se sem dificuldade.

Assim que a colocamos a funcionar identificamos rapidamente a sua sonoridade. Tem um trabalhar solto, algo achocalhado nas primeiras 2.500 rpm, demonstrando uma reduzidíssima inércia. Com três mapas à disposição, naturalmente escolhi o “Street”. A embraiagem leve e progressiva ajuda no arranque mas convém elevar um bocadinho a aceleração. É o lado negativo da pouca inércia, não aceita arranques demasiados suaves. A limitação seguinte prende-se com o reduzido raio de viragem, necessitando de 6,40 metros para inverter de sentido. Ora, em cidade, o tricotar entre “obstáculos” e as opções de última hora agradecem uma direção mais aberta. Como parece que estamos numa moto de competição, todas as manobras obrigam a maximizar o início e o fim do espaço disponível, sendo agravada essa limitação pelo facto dos dedos baterem na carenagem na posição de maior amplitude, obrigando a descer a mão em direção à extremidade do punho.

Assim que arrancamos nos semáforos verificamos que o Quick Shifter agradece que adequemos o abrir do acelerador à rotação a que queremos trocar de caixa. Se quisermos rodar devagar, sobretudo abaixo das 3.000 rpm, para que não se note a mudança de caixa convém estar a acelerar muito pouco, caso contrário sente-se a pancada. É uma questão de hábito, e faz sentido. Para reduzir obriga ao mesmo cuidado. Temos no entanto outro proble-

ma, a velocidade máxima permitida dentro das cidades, nem sempre a mesma e dependendo do tipo e local de via. Ora, basta acelerar um pouco, mesmo muito pouco, para estarmos completamente fora dos limites. Como estamos a sofrer uma praga de uma espécie infestante que dá pelo nome de “Radarius Absurdios”, ainda vamos ficar estrábicos de tanto ter um olho a apontar para a frente e outro para o lado direito! Por último, e que resulta da combinação dos cerca de 200 kg em ordem de marcha, do calor proveniente de uma motor de elevada performance e de um raio de viragem de MotoGP, se tivermos que fazer alguma manobra em pouco tempo percebemos que nesse dia já não vamos precisar de ir ao ginásio!

E em estrada?

Não há duas estradas iguais, ou ideais, nem um critério que o defina. Cada uma tem as suas virtudes e limitações. Fui para uma que já conheço, sempre me permitiria alguma comparação. Para tentar adequar o conjunto ao ambiente troquei o mapa para Sport, e depois para Street, e voltei a repetir a troca mais algumas vezes, enquanto ia forçando o ritmo. Cheguei à conclusão que o nível de andamento que estava a imprimir não era suficiente para sentir as diferenças de dois níveis no controlo de tração. Ou seja, com a qualidade dos Pirelli Supercorsa SP e a eficácia das suspensões é difícil perceber em estrada sinuosa, com trânsito e com algum juízo, a oferta disponível. Percebi também que retiro muito mais prazer de condução nestas condições numa “600” desportiva, ou seja, metade dos cavalos são suficientes para entusiasmar à saída das curvas e a maior inércia e dimensões desta RSV4, neste ambiente, são uma dificuldade com que temos de lidar e que retira muito mais do que aquilo que oferece. **A**

Responsável do Gabinete Técnico-Ambiental da ANECRA

Um professor ao leme do Gabinete Técnico

O trabalho académico que lhe permitiu alcançar esta distinção teve como tema “Obrigações Ambientais no Comércio e na Reparação Automóvel” e culminou, no passado dia 27 de março, com uma apresentação pública de cerca de cinco horas, perante um exigente júri de seis elementos.

João Patrício, colaborador da ANECRA, concluiu recentemente uma pós-graduação que lhe conferiu o título de Professor Adjunto — uma distinção de grande relevo académico, atribuída com base na qualidade e relevância do seu percurso profissional, e que muito nos orgulha.

Engenheiro Mecânico de formação pelo Instituto Superior Técnico, João Patrício é hoje reconhecido como um dos mais qualificados e respeitados especialistas em Portugal na área das obrigações ambientais no sector automóvel, domínio que acompanha de perto desde os primeiros anos da sua colaboração com a ANECRA, iniciada em 1999.

Este título comprova a qualidade e a especial relevância do currículo profissional numa determinada área, para o exercício de funções docentes no ensino superior politécnico, e insere-se na Área de Educação e Formação “Engenharia e Técnicas Afins”.

Segundo o próprio João Patrício, não existem em Portugal outros trabalhos académicos com abordagem tão direta e aplicada a esta temática. Ao longo dos anos, tem sido responsável por consolidar o apoio técnico da ANECRA às empresas do setor, através de esclarecimento legislativo, formação e interlocução com entidades reguladoras — com um rigor técnico amplamente reconhecido.

Para a ANECRA, esta distinção representa mais do que um motivo de orgulho institucional: é o reflexo



de uma aposta contínua na qualificação técnica interna, no rigor da assessoria prestada aos seus associados e na valorização do conhecimento como verdadeiro motor de transformação do setor automóvel.

João Patrício sublinha ainda que este reconhecimento é também coletivo: “A trabalhar na ANECRA e a acumular experiências com os nossos associados, aprendi muito do que hoje sei. Os associados fazem parte deste sucesso — que não é apenas meu.” E, com a modéstia e humor que o caracterizam, acrescenta: “Julgo que os associados da ANECRA não vão passar a ter melhor apoio do que tinham antes... mas podem estar seguros de que agora é um apoio ainda mais diplomado.”

Publicidade dos horários de trabalho

Os tempos de trabalho de motoristas e afins

Gabinete Jurídico da ANECRA

A Portaria n.º 7/2022, de 4 de janeiro, alterada pela Portaria n.º 54-R/2023, de 28 de fevereiro, regulamenta as condições de publicidade dos horários de trabalho e a forma de registo dos respetivos tempos de trabalho do pessoal afeto à exploração de veículos automóveis propriedade de empresas, nos termos do disposto no artigo 216.º n.º 4 do Código do Trabalho.

A presente Portaria regulamenta as condições de publicidade dos horários de trabalho e a forma de registo dos respetivos tempos de trabalho relativamente a:

- Trabalhador afeto à exploração de veículo automóvel, nos termos do disposto no n.º 4 do artigo 216.º do Código do Trabalho (entende-se por “trabalhador afeto à exploração de veículo automóvel”, o condutor de veículos pesados de mercadorias ou de passageiros não abrangidos pela regulamentação da União Europeia e/ou de veículos ligeiros de passageiros, mercadorias ou mistos, cuja atividade não possa ser desenvolvida sem recurso à utilização de veículo automóvel);
- Trabalhador móvel em atividade de transporte rodoviário não sujeito ao aparelho de controlo previsto nos Regulamentos da União Europeia aplicáveis ou no Acordo Europeu Relativo ao Trabalho das Tripulações dos Veículos que efetuam Transportes Internacionais Rodoviários (AETR), nos termos do disposto no artigo 4.º do Decreto-Lei n.º 237/2007 de 19 de junho;
- Condutor independente em atividade móvel de transporte rodoviário não sujeito ao aparelho de con-

trolo previsto nos Regulamentos da União Europeia aplicáveis ou no AETR, nos termos do disposto no artigo 7.º do Decreto-Lei n.º 117/2012, de 5 de junho;

- motorista afeto à atividade de transporte em veículo descaracterizado a partir de plataforma eletrónica.

Publicidade dos horários de trabalho

Horários Fixos - A publicidade dos horários de trabalho dos trabalhadores sujeitos a horário de trabalho fixo é feita através de mapa de horário de trabalho, incluindo os turnos e escalas de serviço quando aplicável, elaborado com as referências constantes do artigo 215.º do Código do Trabalho, o qual deve estar disponível em local acessível nas instalações da empresa ou estabelecimento e no veículo.

Horários Móveis - A publicidade dos horários de trabalho, tempos de condução, intervalos de descanso e descansos diários e semanais dos trabalhadores que estejam sujeitos a horários de trabalho móveis é feita através de uma das seguintes formas:

- Aparelho de controlo, também designado por tacógrafo, e o respetivo registo tacográfico;
- Sistema ou aplicação informáticos, com os requisitos enunciados no anexo à presente Portaria;
- Acordo de isenção de horário de trabalho, no caso de trabalhadores em regime de isenção de horário de trabalho, celebrado nos termos previstos no Código do Trabalho, com um exemplar a manter disponível no veículo;
- Nos termos previstos no AETR, no caso de operações de transporte realizadas em território nacional



ao abrigo do referido Acordo.

Os suportes referentes a tacógrafos e Sistema ou aplicação informáticos, devem reunir características de integralidade, autenticidade e inviolabilidade.

Registo dos tempos de trabalho

Para efeitos de Registo dos Tempos de Trabalho, o empregador recolhe e procede ao tratamento dos dados constantes dos suportes de publicitação dos horários de trabalho referidos para efeitos de publicidade dos horários de trabalho e elabora o registo dos tempos de trabalho prestado pelos seus trabalhadores, incluindo os que estão isentos de horário de trabalho.

Ficam excecionados desta obrigação os empregadores que publicitem os horários de trabalho nas formas de tacógrafos e sistema ou aplicação informáticos.

O registo dos tempos de trabalho deve conter:

- As horas de início e de termo do tempo de trabalho, os tempos de condução, os intervalos de descanso e os descansos diários e semanais;
- Os tempos de disponibilidade em que o trabalhador não está obrigado a permanecer no local de trabalho e se mantém adstrito à realização da atividade em caso de necessidade;

- Os tempos de disponibilidade em que o trabalhador, conduzindo em equipa, passa ao lado do condutor ou num beliche durante a marcha do veículo;

- Os períodos de trabalho prestado pelos seus trabalhadores a qualquer outro empregador ou como condutores independentes.

Sempre que a condução automóvel seja acessória da atividade principal do trabalhador ou não constitua a maioria do tempo de afetação, é dispensada a diferenciação do seu registo no âmbito do registo do tempo de trabalho prestado.

O registo dos tempos de trabalho prestado pode ser feito em suporte informático e deve reunir características de integralidade, autenticidade e inviolabilidade e ser visado pelos trabalhadores com uma periodicidade quinzenal.

O empregador deve entregar ao trabalhador, a pedido deste, cópia dos registos no prazo de oito dias úteis.

Deveres do empregador

- Cabe ao empregador a escolha do modo e forma de publicitação dos horários de trabalho.

No caso de o empregador optar pela instalação e utilização de sistema informático, deve:



- Organizar e manter um registo dos veículos em relação aos quais se verifique a referida opção que reúna características de integralidade, autenticidade e inviolabilidade;
- Assegurar a instalação e utilização do sistema informático de acordo com as instruções do fabricante;
- Dar instruções e a formação necessária ao trabalhador sobre o uso do sistema informático;
- Respeitar a legislação relativa à recolha e proteção de dados pessoais e demais informação sensível, a que tenha acesso no âmbito da respetiva atividade;
- Examinar com uma periodicidade mínima quinzenal ou, em caso de impedimento, logo que possível, os registos constantes do sistema informático;
- Não fazer recair sobre o trabalhador qualquer ónus financeiro relacionado com o software ou o hardware, necessários à sua operação.

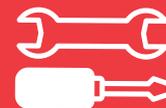
Deveres do trabalhador

Nos casos em que a publicidade dos horários de trabalho seja feita por recurso a sistema informático o trabalhador deve:

- Utilizar o sistema informático fornecido pelo empregador, de acordo com as instruções transmitidas;
- Registrar diariamente os dados requeridos de acordo com as instruções constantes do mesmo;
- Apresentar relatórios semanais ao empregador;
- Apresentar ao empregador e às autoridades com competência fiscalizadora os dados registados nos termos por eles determinados.

A adoção do sistema ou aplicação informáticos entrou em vigor no dia 31 de maio de 2023. **A**

A presente informação, não dispensa a consulta da Portaria n.º 7/2022, de 4 de janeiro e da Portaria n.º 54-R/2023, de 28 de fevereiro



REPARAÇÃO
E MANUTENÇÃO
AUTOMÓVEL

CONDUZA O SEU NEGÓCIO COM TODA A PROTEÇÃO.

Com a **parceria entre a MDS Auto e a ANECRA**, o seu negócio tem tudo para correr sobre rodas.

Descubra as vantagens exclusivas da MDS Auto para as **empresas de Reparação e Manutenção Automóvel**, Associadas da ANECRA:

- Um conjunto exclusivo de serviços e coberturas
- Ofertas de mercado adaptadas às suas necessidades
- Preços altamente competitivos

SEGUROS
A PARTIR DE
RESP. AMBIENTAL **104€**/ano
CARTA **220€**/ano



**ACIDENTES
DE TRABALHO**



**MULTIRRISCOS
COMÉRCIO**



RESPONSABILIDADE CIVIL

- EXPLORAÇÃO ▪ AUTOMÓVEL GARAGISTA
- INTERMEDIÁRIO DE CRÉDITO ▪ AUTOMÓVEL

Mais informações sobre estas e outras ofertas através de:



parceria.anecra@mdsgroup.com



808 100 140

Vendas de automóveis novos

Consolidação da tendência da eletrificação

No primeiro trimestre do ano 2025, as vendas de automóveis novos registaram uma ligeira quebra face às vendas homólogas, tendo-se ultrapassado as 67 000 unidades no período.

Gabinete de Estudos Económicos

O desempenho do mercado global, no trimestre, foi o sexto melhor da década, com valores muito próximos dos mais altos referentes aos anos 2016, 2019 e 2024 para o mesmo período.

A tendência de eletrificação do parque automóvel mantém-se e, nos primeiros três meses do ano, foram vendidos 34 086 ligeiros e pesados eletrificados (100% elétricos, híbridos elétricos e híbridos plug-in), um aumento expressivo de 29,4% face ao mesmo período de 2024, de acordo com dados da ACAP. O número de vendas do conjunto de veículos referido ultrapassou metade das vendas nacionais com 50,3%, valor este que sobe para uns expressivos 56,8%, se apenas considerarmos o universo dos ligeiros de passageiros (LP).

Em termos dos automóveis ligeiros de passageiros, os veículos térmicos a gasolina foram o tipo de veículo mais vendido (17 170) no trimestre em análise, no que se refere ao combustível/energia utilizado, embora registando uma quebra de 27,8% face a 2024, mantendo a tendência de quebra das vendas que se vem registando há anos.

Assim, os veículos híbridos elétricos (a gasolina) foram os primeiros veículos eletrificados mais vendidos, com mais de 13 400 unidades no trimestre, registando um crescimento de 65%, face as vendas do ano anterior.

A seguir temos os veículos 100% elétricos com mais de 12 000 unidades vendidas, a que correspondeu um aumento de 29,2%. Já as vendas dos veículos Plug-in, registaram um decréscimo de 5%, num número de vendas que se ficou pelas 6760 unidades no trimestre.

Uma palavra, ainda, para a evolução positiva das vendas dos veículos GPL que, com mais de 4800 unidades no trimestre, registaram uma quota de 8,3% no segmento dos LP e um crescimento de 2,7% (8% quota em 2024).

As vendas de automóveis 100% elétricos (BEV) destacaram-se no panorama automóvel nacional, com um crescimento de 28,6% no mercado total (29,2% nos ligeiros de passageiros) no trimestre em análise. Realce, ainda, para o desempenho comercial positivo das vendas de todos os segmentos (LP +29,2%, LM +19,8%, Pesados +41%).

Assim, a quota de mercado dos BEV consolidou-se nos primeiros meses de 2025, com 19% no mercado total e quase 21% no segmento dos ligeiros de passageiros, a que corresponderam crescimentos significativos da quota de mercado/segmento de 4,4 e 4,8 pontos percentuais, respetivamente, face ao ano anterior.

Relativamente à evolução anual da quota de mercado, e no período em análise, a progressão anual da quota dos veículos 100% elétricos é muito significativa. Há quatro



anos atrás a quota era de 5,1% e, hoje, ela é quatro vezes superior (20,8%).

Outro dado muito significativo em relação ao segmento dos LP no trimestre, é a queda abrupta das vendas dos veículos com motorizações exclusivamente térmicas (entenda-se a gasolina ou gasóleo) que, há dois anos, ainda representavam mais de metade das vendas e, à data de hoje, não ultrapassam 35% das vendas no período.

No primeiro trimestre de 2023, os veículos térmicos a gasóleo representavam 15% das vendas e, em 2025, representaram 5,5% das vendas do segmento LP (recordando que as suas vendas terminaram o ano 2024 com 8,8% das vendas anuais). Uma contínua queda que se justifica, muito, pela redução de oferta de veículos novos.

As vendas de ligeiros de passageiros 100% elétricos na União Europeia acompanham agora, em 2025, a tendência das vendas de Portugal dos últimos anos. A Alemanha, Itália e Espanha, mercados de referência no espaço europeu, deram um impulso significativo nas vendas de veículos BEV no início de 2025, tal como vários outros mercados menores, mas relevantes, como a Bélgica, Dinamarca, Países Baixos ou Suécia, entre outros.

No entanto, os veículos mais vendidos na UE são os híbridos elétricos. As vendas destes veículos já ultrapassaram as vendas mensais das motorizações térmicas a gasolina, com uma quota de mercado próxima dos 35% das vendas e um crescimento homólogo sustentado na ordem dos 18% no ano em curso. **A**

FORMAÇÃO ANECRA

FAÇA JÁ A SUA INSCRIÇÃO



| | | | | |
|---|--|---|--|--|
| <p>ATESTAÇÃO DE TÉCNICOS DE AR CONDICIONADO</p> | <p>Protocolos de diagnóstico on-board 16h horas de duração em horário pós-laboral Lisboa 26 a 29 de maio</p> | <p>Sistemas de apoio à condução 16h horas de duração em horário pós-laboral Lisboa 23 a 26 de junho</p> | <p>Formação VEH – Módulo III 8h horas de duração em horário laboral Braga 27 de maio</p> | <p>Marketing digital: Google e publicidade 4 horas de duração em horário laboral On-line 25 de junho</p> |
| <p>Atestação de técnicos de ar condicionado 13,5 horas de duração em horário laboral Quarteira 21 e 22 de maio</p> | <p>Formação VEH – Módulo III 8h horas de duração em horário laboral Braga 27 de maio</p> | <p>FORMAÇÃO COMPORTAMENTAL ANECRA</p> | <p>Diagnóstico laboral das empresas 3h horas de duração em horário laboral On-line 3 de junho</p> | <p>Prevenção face ao branqueamento de capitais 4h horas de duração em horário laboral On-line 30 de junho</p> |
| <p>FORMAÇÃO TÉCNICA DE CURTA DURAÇÃO</p> | <p>Manutenção de caixas de velocidades automáticas 8h horas de duração em horário laboral Leiria 2 e 3 de junho</p> | <p>Formação VEH – Módulo III 8h horas de duração em horário laboral Lisboa 20 de maio</p> | <p>Redes sociais: Estratégia, boas práticas e criação de conteúdos 4h horas de duração em horário laboral On-line 18 de junho</p> | |
| <p>Formação VEH – Módulo III 8h horas de duração em horário laboral Lisboa 20 de maio</p> | <p>Identificação e preparação de tintas 6h horas de duração em horário pós-laboral On-line 16 e 17 de junho</p> | <p>Marketing digital: Estratégia e criação de site e newsletters 4h horas de duração em horário laboral On-line 27 de maio</p> |  |  |

Ao longo do ano a ANECRA desenvolve várias Acções de Formação, adaptadas às necessidades de cada área do Sector e temos, inclusive, a capacidade de desenvolver ações específicas para cada empresa e as suas necessidades próprias de formação! Se não encontrar aqui a temática que procura, consulte-nos através do email: patricia.paz@anecra.pt e organizaremos em conjunto a Formação à Medida para a sua empresa!

www.anecra.pt | 21 392 90 30



DOSSIER
**comércio
de automóveis
usados**

Oferta/procura

Subida das vendas melhora a relação

Standvirtual Procura por usados aumenta no centro e sul
Usado do mês Kia Rio

Procura por usados **aumenta** no centro e sul

O mercado de usados registou um crescimento expressivo em março, com destaque para o Alentejo, Algarve e Centro do país, onde a procura aumentou 47% e 36%, respetivamente.

Por: Mónica Silva Fonte: Standvirtual

De acordo com o Standvirtual, em março, a procura total por veículos usados subiu 36% face ao mesmo período do ano passado, enquanto a oferta se manteve estável. Esta conjugação resultou numa dinâmica positiva de mercado (34%), tendência que tem vindo a consolidar-se desde o final de 2024 e que se prolonga até ao fim do primeiro trimestre de 2025. O aumento da procura é igualmente visível na região de Lisboa e na zona norte de Portugal (34% e 29%, respetivamente).

O segmento dos elétricos destacou-se com o maior crescimento da procura (86%) em comparação com março de 2024, e também liderou o aumento da oferta (33%). A procura por carros a gasolina subiu 41%, com um crescimento da oferta de 8%. Já no caso dos veículos a gasóleo, a procura subiu 18%, mas a oferta caiu 13%. Em conjunto, carros elétricos, híbridos a gasolina, híbridos a gasóleo e híbridos plug-in representaram 19% da procura e 17% da oferta. Ainda assim, diesel (49%) e gasolina (28%) continuam a ser as tipologias mais procuradas. Apenas os modelos a gasolina, híbridos plug-in, híbridos a gasolina e GPL registaram maior oferta do que procura.

Nos preços, os veículos abaixo dos 15 000 € foram os

mais procurados em março (43%), seguidos pelas faixas entre 15 000 € e 30 000 € (26%) e acima dos 30 000 € (18%). A oferta aumentou apenas nos carros até 15 000 € (8%), com decréscimos nas restantes categorias. A faixa entre 10 000 € e 25 000 € concentrou o maior número de visualizações (37%) e de anúncios (52%).

Relativamente ao ano de matrícula, a procura centrou-se sobretudo nos veículos com 10 a 15 anos (29%), seguida por carros com 5 a 10 anos (25%), de 3 a 5 anos (23%) e de 1 a 3 anos (22%). A única quebra foi nos modelos com menos de um ano (1%). A oferta só aumentou nos usados com 10 a 15 anos (13%). Os veículos matriculados entre 2018 e 2020 foram os mais visualizados, seguidos pelos de 2021 a 2022.

O segmento dos utilitários liderou o crescimento da procura (43%), acompanhado pelos citadinos (42%) e sedan (34%). Ainda assim, os SUV (23%), utilitários (17%), carrinhas e citadinos (ambos com cerca de 16%) foram os segmentos mais procurados em termos absolutos, sendo também os mais anunciados.

Em termos de marcas, a Tesla, a BMW e a Mercedes-Benz destacaram-se na procura, enquanto a Renault, a Tesla e a Peugeot foram as mais anunciadas. Por faixa



de preço, os modelos mais procurados foram o BMW Série 3 (até 5000 €), BMW Série 1 (5000 € – 10 000 €), Tesla Model 3 (10 000 € – 25 000 €), Mercedes-Benz Classe C (25 000 € – 40 000 €) e BMW Série 4 (mais de 40 000 €). Nos elétricos e híbridos, lideraram o Tesla Model 3, Renault Zoe e BMW i Series. Para Nuno Castel-Branco, diretor-geral do Stand-

virtual, “o mês de março apresenta um crescimento consistente da procura no mercado de usados, com especial destaque para regiões como o Alentejo, o Algarve e o Centro do país. Este aumento é impulsionado, em grande medida, pelo gradual interesse nos veículos elétricos e por uma maior procura em faixas de preço mais acessíveis”.⁴

Dados de abril de 2025

Subida das vendas melhora a relação oferta/procura

Por: Mónica Silva Fonte: Indicata

Os elétricos usados com três a quatro anos estão a ganhar popularidade em Portugal, com um aumento nas vendas e melhor desempenho no mercado.

Segundo os dados do Observatório Indicata, relativos a abril, Portugal continua a marcar um ritmo acelerado na eletrificação do seu mercado automóvel. O governo alargou recentemente os subsídios à compra de veículos novos de 6 a 9 lugares até um preço de 55 mil euros, tendo atingido uma quota de mercado de 21% para os BEVs em fevereiro. Apesar disso, a quota de BEVs usados muito recentes manteve-se mais modesta, descendo ligeiramente para 13% no primeiro trimestre. Já os modelos 100% elétricos com três a quatro anos mostraram um desempenho positivo, com a sua quota a subir de cerca de 14% no início do ano para 17% no final do trimestre.

Este crescimento foi, no entanto, acompanhado por ajustamentos significativos de preços, refletidos numa descida de dois pontos no índice. Ainda assim, o aumento das vendas melhorou a relação entre oferta e procura, permitindo que os modelos elétricos do segmento intermédio alcançassem as melhores classificações MDS dos últimos dois anos. O cenário é bem diferente no caso dos usados com menos de dois anos. Neste grupo, os elétricos também apresentam valores abaixo dos 100, mas no extremo oposto da escala de atratividade. As quotas de oferta e de vendas, bem como o desempenho do MDS dos PHEVs, são praticamente idênticos aos dos BEVs neste segmento. As



O DS4 fechou o pódio dos usados vendidos mais rapidamente

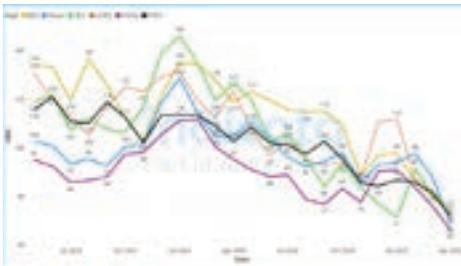
Quota de mercado de vendas por mês e tipo de combustível



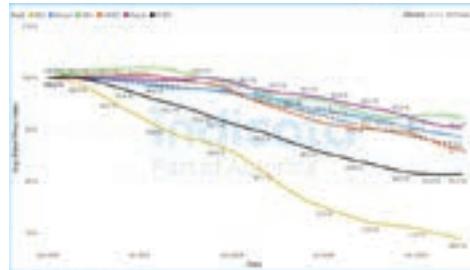
Quota de mercado de stock por mês e grupo etário



MDS por tipo de combustível



Índice de preços de retalho (média ponderada) 100 = jan



novas matrículas de híbridos plug-in e elétricos puros em 2022/2023 foram bastante próximas em Portugal, tendo a tendência só se acentuado a favor dos elétricos em 2024.

Os preços dos PHEVs mantiveram-se praticamente estáveis no primeiro trimestre. No entanto, face às correções de preços já registadas, subsistem dúvidas sobre se a procura futura será suficiente para assegurar um aumento proporcional na oferta de BEVs usados. Ainda assim, o Governo mantém o investimento na superação de uma das barreiras clássicas à adoção: a infraestrutura insuficiente.

Quanto aos híbridos convencionais (HEVs), o volume manteve-se estável, com uma forte resiliência nos preços. Para além dos PHEVs, os HEVs foram o único tipo de motorização que terminou o trimestre sem perdas no índice de preços. No entanto, a sua atratividade de mercado caiu nos segmentos mais recentes. Apenas os HEVs com mais de cinco anos continuam a apresentar uma boa relação entre oferta e procura, registando classificações de topo.

Quanto aos modelos mais vendidos, com menos de quatro anos, destacam-se o Peugeot 2008, o Mercedes-Benz A-Class e o Peugeot 208. Relativamente aos usados vendidos mais rapidamente, o top é composto pelos modelos Kia Rio, Dacia Duster e DS 4. **A**



KIA Rio

A brilhante linha do horizonte de Chicago e a música indie rock foram o pano de fundo quando a Kia Motors America (KMA) apresentou o Rio Sedan 2016 no Salão Automóvel de Chicago de 2015. Fazendo a sua estreia global juntamente com o Rio 5-Door, estes dois subcompactos modernos e dinâmicos eram os pontos de entrada para a sempre crescente gama de automóveis e CUVs premiados da KMA. Renovados por dentro e por fora, estes dois modelos ofereciam um design europeu desportivo e generosas acomodações interiores, ao mesmo tempo que proporcionavam eficiência de combustível. "O Rio significa tudo aquilo em que a marca Kia evoluiu desde que chegou ao mercado dos EUA há mais de 20 anos", afirmou Orth Hedrick, vice-presidente de planeamento de produto. "E, tal como a marca, o Rio cresceu ao entrar no ano modelo de 2016. O seu design sofisticado foi atualizado e ambos os modelos continuam a oferecer uma longa lista de equipamento de série, o que faz com que o

Sedan e o 5 portas se destaquem num segmento de subcompactos que, de outra forma, seria pedestre." As atualizações mais visíveis do Rio foram os painéis dianteiros e traseiros para 2016. Concebida para adicionar largura visual e uma presença mais forte, a grelha revista incorpora o padrão geométrico agora familiar encontrado noutros veículos Kia, como o Optima e o Soul. Os novos faróis de nevoeiro incluem fortes molduras horizontais com acabamento acetinado que alojam lentes de projeção. As luzes foram reposicionadas para dentro para um aspeto mais agressivo. Da mesma forma, a parte inferior da saia dianteira integra fortes planos horizontais que reflectem um tratamento semelhante na traseira. Os reflectores traseiros foram redesenhados e reposicionados nos cantos mais afastados do automóvel e a paleta de cores do Rio foi melhorada com duas novas cores: Azul Urbano e Amarelo Digital.

REDUNIQ.PT



SAIBA MAIS

O cliente paga
aos bocadinhos.
O seu negócio
vende à grande.



Adira ao Parcela Já com
UNICRE e ofereça aos seus
clientes a possibilidade de
pagarem em até 6x.



REDUNIQ

Empowered
by **UNICRE**

A modalidade de serviço Parcela Já com UNICRE está sujeita a comissão de factoring. Para mais informações contacte a UNICRE - Instituição Financeira de Crédito, S.A., registada junto do Banco de Portugal com o n.º 698.

O FUTURO DO SEU NEGÓCIO É AGORA



O SEU PORTAL DE
CARROS USADOS

PiscaPisca.pt: a plataforma ágil onde profissionais aceleram vendas, ampliam visibilidade e conquistam mais clientes.

AS SOLUÇÕES QUE LHE OFERECEMOS

Leads por **Whatsapp**

- Histórico completo dos seus veículos com **MotorCV**
- Ferramentas **Auto Biz Market**, a sua visão global do mercado
- Estatísticas completas do seu negócio
- Gestão de leads de financiamento
- e muito mais...

powered by **Credibom**