



NOVO ACORDO
DISTRIBUIÇÃO
EM PORTUGAL
- ENERGICA

UNIK EDITION
CUSTOM MOTORCYCLES



WWW.BITURBOAZORES.MAGAZINE.COM

AÇORES

BITURBO



CARROS, MOTAS E DESPORTOS MOTORIZADOS

41ª Edição/JANEIRO de 2023
DISTRIBUIÇÃO GRATUITA » MENSAL

RALLYFACE

ENTREVISTA
LUÍS MIGUEL REGO

MOTOCROSS

ENTREVISTA
HENRIQUE BENEVIDES
HEPTACAMPEÃO
DOS AÇORES

PEUGEOT
LÍDER ABSOLUTO
DO MERCADO
AUTOMÓVEL
PORTUGUÊS
EM 2022

TOYOTA NO TOP 5
DE VENDAS EM 2022.
O MELHOR RESULTADO
DOS ÚLTIMOS 30 ANOS

Best
Global
Brands
2022

EM DESTAQUE

NOVO TOYOTA

YARIS CROSS



CITROËN ANUNCIA A COMERCIALIZAÇÃO DE UMA
NOVA EDIÇÃO DA SÉRIE "MY AMI BUGGY" EM 2023

AUDI NO PÓDIO DE VENDAS
DO SEGMENTO PREMIUM



IVECO
DAILY



VECOAÇORES, LDA.
DISTRIBUIDOR PARA OS AÇORES



GRUPO
EDUARDO FARIA
& FILHO, LDA

TRAVESSA DA PIEDADE, 60 D - 9500-373 ARRIFES | TELEFONE: (+351) 296 307 170/8
E-MAIL: GERAL@EDUARDOFARIALDA.PT | GPS: N 37 45,598 W 25 41,523

#bornelectric

iX1



NOVO BMW iX1.

PASSE DOS SONHOS À AÇÃO,
FAÇA A SUA RESERVA.



A AVENTURA
COMEÇA AQUI.

Se sonhava com um elétrico com até 438 km de autonomia e um design imponente...
Não era um sonho.

Chegou o momento de passar dos sonhos à ação a bordo do novo BMW iX1 100% elétrico. Faça já a sua reserva.

Auto Açoreana, Lda

Praceta da Pranchinha, 20

9500-330 Ponta Delgada

Telf: 296 304 900

Email: autoacoreana@autoacoreana.pt

Consumo de energia elétrica: 16.8 - 18.1 kWh/100km. Emissões de CO₂ em g/km: 0.
Mais informações podem ser consultadas junto do IMT ou bmw.pt

Propriedade:

Just4 Solutions

COMUNICAÇÃO • IMAGEM

Rua Ilha de São Miguel, 12A
9500-070 Ponta Delgada
just4solutionslda@gmail.com
Telem.: 968 691 361

Nº Registo: 127334

Depósito Legal: 458495/19

Diretor e Editor: João Carlos Encarnação

Redação:

Rua Ilha de São Miguel, 12A
9500-070 Ponta Delgada

Periodicidade: Mensal

Tiragem: 1000 exemplares
Impresso na União Europeia

Design Gráfico e Paginação:
Craveirodesign.com

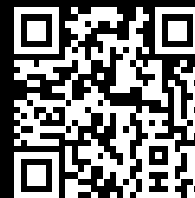
Fotografia: Paulo Sousa, Fábio Sousa e arquivo.

Colaboradores: Fábio Sousa, Unik Edition, João Costa, Marco Oliveira, Sandro Melo, Paulo Sousa, Miguel Baião, Auto Açoreana, JH Ornelas, Eduardo Reis/Rallyface, Jamb Filmes - João Brandão, XTC - Luís Matos e Hugo Costa.

O uso e reprodução parcial ou total de qualquer conteúdo existente nesta revista é expressamente proibido.
Os anúncios existentes nesta revista são da inteira responsabilidade dos anunciantes.

ESTATUTO EDITORIAL A Revista BITURBO é uma publicação mensal, impressa e de distribuição gratuita. Com uma tiragem de 1000 exemplares e de distribuição regional, esta aborda a temática automóvel, desportos motorizados e as duas rodas, com espaços dedicados a entrevistas, notícias e promoção de eventos nos Açores. Apresenta modelos automóveis novos e antigos (restaurados) e ainda notícias relacionadas com a segurança rodoviária. Assim sendo, o editor compromete-se a respeitar o Código Deontológico da Imprensa e a ética profissional, de modo a não abusar da boa fé dos leitores.

WWW.BITURBOAZORESMAZINE.COM



SUMÁRIO

04 // EM DESTAQUE

12 // NOTÍCIAS TOYOTA

16 // RALLYFACE - ENTREVISTA

LUÍS MIGUEL REGO

24 // NOTÍCIAS MERCEDES

28 // NOTÍCIAS CITROEN

32 // NOTÍCIAS CUPRA

38 // NOTÍCIAS BMW

42 // NOTÍCIAS AUDI

46 // XTC

50 // NOTÍCIAS PEUGEOT

56 // MOTOFACE

58 // MOTOCROSS - ENTREVISTA HENRIQUE

BENEVIDES HEPTACAMPEÃO DOS AÇORES

64 // UNIK

66 // MOTOS

78 // SUZUKI MARINE

Just4
Solutions
COMUNICAÇÃO • IMAGEM

BITURBO
CARROS, MOTAS E DESPORTOS MOTORIZADOS

NOVO TOYOTA YARIS CROSS

DESTAQUE



A vida urbana apresenta grandes desafios. Quando se trata de conduzir, a cidade é um ambiente em que os condutores apreciam cada vez mais as qualidades robustas e altas de um SUV, mas numa escala adaptada às ruas citadinas e com um importante foco no desempenho ambiental.

Ao mesmo tempo, os condutores de hoje querem um veículo que seja distinto e elegante, e que tenha toda a flexibilidade necessária para um estilo de vida ativo.

Estas, são exatamente as premissas da Toyota ao criar o novo Yaris Cross. O novo Yaris Cross foi projetado e desenvolvido para a Europa,

especificamente para atender aos requisitos e preferências do mercado B-SUV.

O novo Yaris Cross baseia-se na forte herança de eletrificação da Toyota com a avançada tecnologia “Full-hybrid”, no design de automóveis compactos e engenharia dos SUV.

Como membro da família Yaris, o Yaris Cross foi concebido sobre a nova plataforma GA-B da Toyota para carros compactos. O Yaris Cross partilha do novo conceito de design e configuração “grande-pequeno” que caracterizou o Yaris original, apresentando um interior espaçoso apesar das dimensões exteriores compactas.



GARAGEM DO DETALHE



**Fazemos a sua
viatura brilhar!**



R. DO SERTÃO, 27
9545-131 CAPELAS

 **296 989 227 / 913 124 620**
leogabrielpereira7@gmail.com

DESTAQUE

YARIS CROSS



O Yaris Cross é também um SUV genuíno, beneficiando da experiência da Toyota ao criar o conceito SUV há 25 anos com o RAV4 - hoje o SUV mais vendido no mundo - e mais recentemente com a produção do estilizado e altamente eficiente C-HR. Uma posição de condução elevada e a possibilidade de tração integral inteligente AWD-i, reforçam as credenciais de SUV autêntico do Yaris Cross.



RGF

Roberto Garcia & Ferreira, Lda.

Comércio de Peças Auto

**Tudo o que precisa
para o seu carro!**

PONTA DELGADA
Rua do Amorim, nº12
☎ 296 654 217

VALADOS
Rua Engº Alberto Rodrigues, nº29
☎ 296 682 688
☎ 919 020 479
rgflida@sapo.pt

YARIS CROSS

Nova motorização híbrida

A nova geração Yaris e o Yaris Cross são os primeiros modelos a usar o mais recente sistema híbrido da Toyota, desenvolvido diretamente a partir dos propulsores maiores de 2,0 e 2,5 litros usados por novos modelos como Corolla, C-HR, RAV4 e Camry. O Yaris Cross possui um novo motor a gasolina de três cilindros Atkinson de 1.5 litros, projetado com precisão para reduzir o atrito e as perdas mecânicas e otimizar a velocidade da combustão. O resultado é um binário elevado a baixas rotações e excelente eficiência de combustível.

A eficiência térmica do motor de 40%, é melhor do que motores diesel comparáveis e garante economia de combustível e baixas emissões de CO₂.

O novo sistema híbrido tem uma potência máxima de 116 cv. Atenção especial foi dada à entrega de energia, tornando o sistema muito responsivo e rápido. Em termos de eficiência de emissões, o modelo de tração dianteira apresenta emissões de apenas 120 g / km de CO₂ e a versão AWD-i menos de 135 g / kmi.

Plataforma Toyota GA-B

O Yaris Cross, segue o seu irmão Yaris, ao adotar a nova plataforma de veículos GA-B da Toyota. Esta plataforma modular garante um alto nível de rigidez da carroçaria e um chassi equilibrado, tornando o carro ágil.

SUV para aventuras urbanas

Com o Yaris Cross, a Toyota apresenta um SUV autêntico numa escala reduzida, oferecendo aos condutores a posição elevada de condução, versatilidade e espaço interior procuradas num automóvel com dimensões compactas, tornando-o adequado para a condução urbana.

O design evoca as qualidades clássicas dos SUV, com uma carroçaria mais alta e rodas/pneus maiores, que comunicam uma força atlética.

O Yaris Cross tem a mesma distância entre eixos de 2.560 mm que a nova geração Yaris hatchback, mas é 240 mm mais longo, com 60 mm adicionados à projeção dianteira e 180 mm à projeção traseira, garantindo mais espaço interior. A distância ao solo é 30 mm mais elevada e o veículo é mais alto e mais largo - 90 e 20 mm, respetivamente.

FONTE: [HTTPS://WWW.TOYOTA.PT/](https://www.toyota.pt/)





transinsular

A Sua Carga.
O Nosso Compromisso



ILHA DA MADEIRA

LAGOA

PONTA DO SOL
MADEIRA

MONTE BRASIL

MONTE DA GUIA

PONTA DO SOL

📍 Transportes Marítimos Insulares, S.A.
Edifício Gonçalves Zarco
Doca de Alcântara (lado Norte)
1399-015 LISBOA - PORTUGAL

☎ +351 211 128 000 (Geral) | Fax: +351 211 128 408/12

✉ transinsular@transinsular.pt | www.transinsular.pt





JAMBFILMES



 YouTube



JAC

PEÇAS AUTO

PEÇAS
AUTO DE
QUALIDADE
AO MELHOR
PREÇO!!

fazemos Matrículas



LAGOA
RUA 25 DE ABRIL, 30
9560-047 LAGOA
296 912 553
961 770 746
JAC.PECASAUTO@GMAIL.COM

FENAIIS DA LUZ
ESTRADA REGIONAL
DOS FENAIIS DA LUZ, 109
296 247 800
961 496 701
JAC.PECASAUTO@GMAIL.COM

CHAPARIA
ESCAPES
MATERIAL
ELETTRICO
MECÂNICA

TOYOTA NO TOP 5 DE VENDAS EM 2022. O MELHOR RESULTADO DOS ÚLTIMOS 30 ANOS



Toyota bZ4X - o primeiro modelo da nova submarca Beyond Zero

De janeiro a dezembro de 2022 a Toyota em Portugal registou vendas 11.272, o que representa um crescimento de vendas de 9,0% quando comparado com as 10.364 matrículas no mesmo período de 2021. A marca aumentou a sua quota no mercado dos veículos ligeiros em 0,4 pontos percentuais, de 5,9% para 6,3%, o valor mais alto desde o ano 2008.

Com uma oferta alargada de 10 modelos Híbridos (com o recente SUV Corolla Cross) e 2 Híbridos Plug-in, o Mirai – o elétrico a hidrogénio e os elétricos a bateria: bZ4X e Família Proace Electric.

O ano fica marcado pelo lançamento do Toyota bZ4X um SUV de tamanho médio, (similar ao RAV4). 'bZ' é um acrónimo de 'beyond Zero', (para além do

zero) reforçando o compromisso da marca em não só atingir zero emissões e a neutralidade carbónica, mas também em concretizar novos benefícios para o ambiente, para as pessoas e para a sociedade como um todo. O bZ4X é o primeiro modelo da ofensiva de modelos 100% elétricos bZ que irá aumentar nos próximos anos. Tal como o Prius, o bZ marca uma nova era para a marca.

Os modelos em destaque no ano 2022 foram o Yaris Hybrid (1236 unidades) e os dois SUV eletrificados com a tecnologia híbrida, o Yaris Cross hybrid (1192 unidades) e o Toyota C-HR (1312 unidades). A gama Corolla hybrid com 1677 unidades matriculadas incluindo Corolla Cross, continua também a exceder as expectativas.



BOSCH

CATERPILLAR



VDO

DENSO

• ZEXEL •

YANMAR

OFICINA

Gil das Bombas



BOMBAS INJETORAS



DIAGNÓSTICO



SISTEMAS

**DIESEL
GASOLINA**

BICOS INJECTORES



ELETRICIDADE



BATERIAS



TURBOS



MECÂNICA RÁPIDA



RUA CRISTIANO F. PACHECO, 49
VALADOS - P. DELGADA

968 300 560
gilcabral@sapo.pt

Num ano marcado pelo lançamento do Toyota bZ4X - o primeiro Toyota com plataforma dedicada para elétricos a bateria, a marca termina o ano na 5ª posição, com 11.272 unidades matriculadas em 2022.



No mercado de veículos comerciais ligeiros em 2022, a Toyota voltou a aumentar a sua quota em 0.9% pontos percentuais (de 8,6% para 9,5%).

Nos veículos comerciais ligeiros, de janeiro a dezembro de 2022, a Toyota aumentou a sua quota quando comparado com o mesmo período do ano anterior, aumentando 0,9 pontos percentuais (de 8,6% para 9,5%). Desta feita, os modelos Hilux e Proace City foram os grandes protagonistas da Toyota no segmento dos veículos comerciais em Portugal. A Hilux manteve a indiscutível liderança no segmento das pick-up, pelo 10º ano consecutivo, e a Proace City contribuiu para o crescimento em volume de vendas, num ano também marcado pelo lançamento da Proace Electric e Proace City Electric (a versão 100% elétrica dos 2 modelos de furgão).

Num ano em que o mercado de veículos ligeiros

apresentou uma modesta recuperação (2%), os modelos da Toyota continuaram a merecer cada vez mais a preferência dos portugueses, com as vendas da marca de janeiro a dezembro de 2022 a mostrá-lo de forma evidente. A Toyota continua a apostar em targets mais jovens, ainda recentemente lançou o Aygo X (Aygo Cross) no segmento A. Foi um lançamento associado aos festivais de verão que superou as expectativas (a marca está presente há mais de 15 anos nos festivais de verão). A marca sobe mais um lugar no ranking anual em Portugal e termina o ano na 5ª posição.

Para mais informação sobre os modelos eletrificados da Toyota em www.toyota.pt



**Reparações
Sistema Elétrico
de qualquer marca!
Produtos de
Qualidade
Profissionais
Qualificados**



CMJH

Oficina Auto Eléctrica

de Carlos Manuel José, Herd.^{da}

**Mais de 15000 artigos em stock
Mais de 52 anos de experiência no mercado Açoriano**



**VENDA
DE PEÇAS
AUTO!**

**Aberto de 2ª a 6ª feira
das 8h30 às 12h00 e
das 13h00 às 17h30**



CAMINHO DA LEVADA ARMAZÉM S/N - PONTA DELGADA
(JUNTO AO PARQUE URBANO)

**296 384 401
918 201 447
918 201 448**

carlosmanueljoseherdeiros@sapo.pt



**Garantia
Qualidade
Confiança**



HÁ MUITO PARA TRABALHAR. A COMEÇAR POR UMA MAIOR E MELHOR PROMOÇÃO DA FEDERAÇÃO E DOS CLUBES

CONVERSAMOS COM O TRI CAMPEÃO DOS AÇORES DE RALIS, LUÍS MIGUEL REGO, QUE NOS FEZ O BALANÇO DA SUA ÉPOCA, FALOU-NOS DO MOMENTO DOS RALIS NOS AÇORES E DO DOS PLANOS PARA 2023

Biturbo – Uma carreira iniciada muito cedo nos autocross, que memórias tens dessa altura?

Luís Miguel Rego – Memórias espetaculares, comecei a conduzir com 6 ou 7 anos, naquela altura o meu pai corria e o “bichinho” já estava cá dentro e ainda por cima com o carro parado à porta, eu ia para carro e começava a mexer nas mudanças, houve uma vez que ele deixou o carro mal travado e ao mexer nas mudanças o carro começou a andar, eu fiquei sem saber o fazer, então ele achou que era melhor começar a ensinar nós tínhamos facilidade ele trazia um carro da escola de condução ao fim de semana e começou devagarinho a ensinar-me a conduzir. Aos 11 anos faço a minha primeira prova de autocross, organizada pelo Rui Ferreira que foi sem dúvida um dos “culpados” de eu entrar para a competição automóvel, ele fez pressão ao meu pai para me iniciar nos autocross, paralelamente fiz algumas provas de rampa que o Carlos Martins organizou. Comecei com um Ford Fiesta 1100, depois passei para um Nissan Micra, um carro pertenceu ao Horácio Franco, fiz grande parte da minha escola nesse Micra em algumas rampas fiz com um carro de treinos do meu pai, o Mitsubishi, era para haver aqui

"PUDE «BEBER» MUITA INFORMAÇÃO COM A EXPERIÊNCIA DO FERNANDO E DO MEU PAI E TODA A SUA ESTRUTURA"

uma introdução. Depois, em 2008, faço a minha estreia nos ralis, no Rali de Mortágua, era para ter sido aqui no Rali da Lagoa, mas coincidiu com a minha entrada para a universidade e não consegui, então fiz o Rali de Mortágua com o Justino Reis, foi o meu primeiro navegador.

Quando te percebeste que querias ser um piloto de ralis?

Desde que me lembro, porque eu desde miúdo acompanhei sempre o meu pai, mesmo que só fizesse provas esporádicas, houve muito tempo em que só fazia o Rally dos Açores, claro que quando começo nos autocross aos 11 anos de idade, ninguém vai começar a fazer autocross se não tiver essa perspetiva de futuro. Depois a partir de 2004, quando o Fernando Peres vem correr para os açores, fazendo equipe com o meu no Team Além-Mar, eu acompanhei todos os campeonatos,



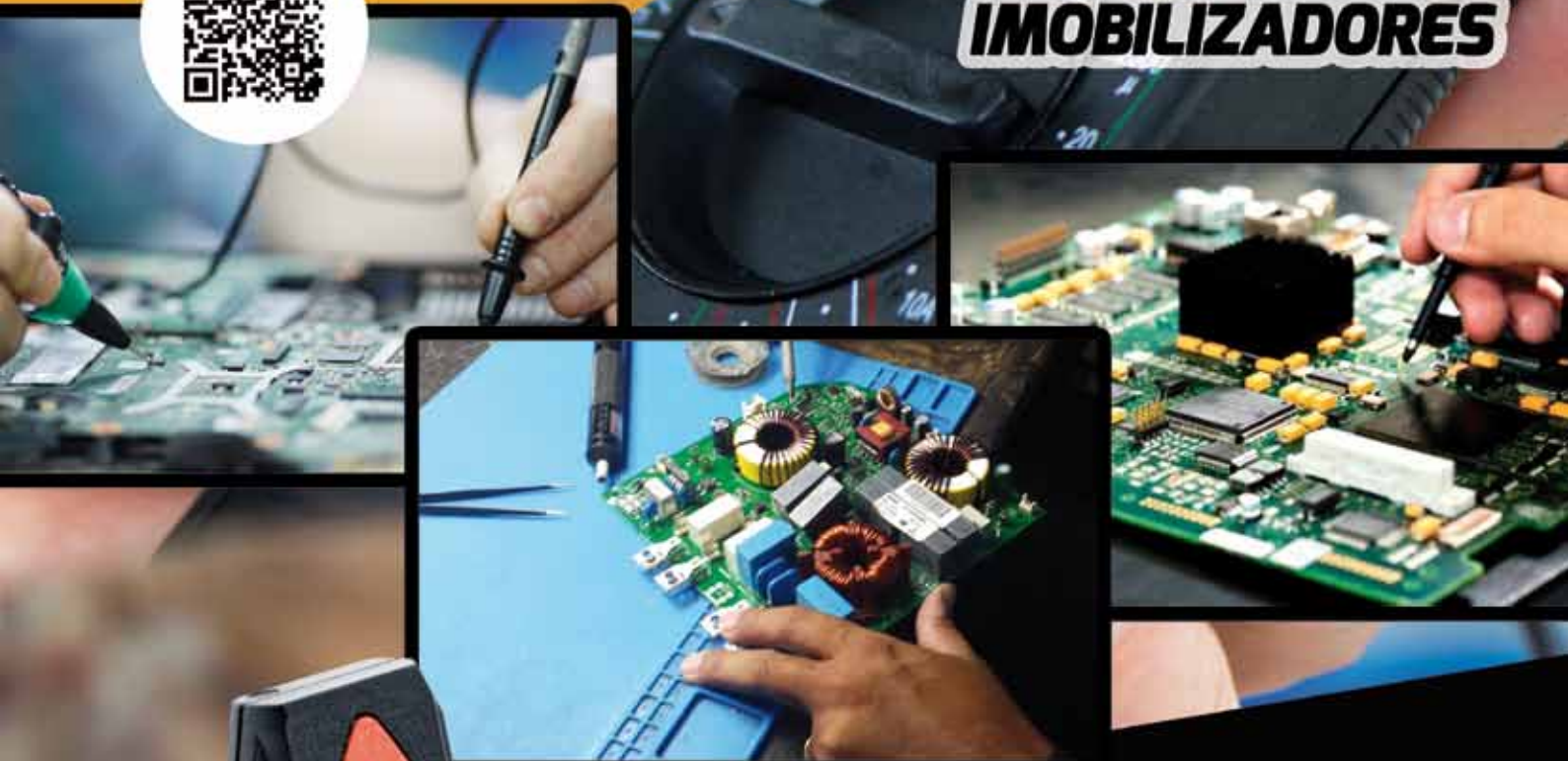
neltec

NELSON MEDEIROS

REPARAÇÕES DE ELETRÔNICA



**PLACAS
ELETRÔNICAS
CENTRALINAS
IMOBILIZADORES**



PERDEU A CHAVE DO SEU VEÍCULO? TEMOS A SOLUÇÃO!

Serviços de reparação eletrônica em:

Módulos Eletrônicos;

Eletrônica Auto;

Reparação de chaves e programação (de todas as marcas)

Programação de Centralinas

ECU - Reparação eletrônica Industrial

Eletrodomésticos/Televisores

CAMINHO PICO DO FUNCHO - ARMAZÉM 2

965 359 328

NELMEDEIROS@GMAIL.COM

Profissionais
altamente exigentes
e equipamentos de última
geração para um serviço
de qualidade.

Peça o seu orçamento!

acabo por aproveitar muito dessa experiência como uma preparação, podendo “beber” muita informação com a experiência do Fernando e do meu pai e toda a sua estrutura, aí percebi que poderia haver aqui essa possibilidade quando fizesse 18 anos. Em 2004 foi o ponto de partida para poder ingressar no automobilismo.

Recordações da tua estreia nos ralis, em Mortágua e depois nos Açores?

Foi bastante difícil foi o primeiro rali de asfalto que fiz, com o Mitsubishi Carisma GT que era o carro treinos do meu pai. O Rali de Mortágua é característico por ser um rali muito sujo, com muitos cortes. Eu vinha da terra chegar a Mortágua em asfalto onde muitas vezes nem via o asfalto de tanta terra, foi um grande desafio que me mostrou logo a dificuldade que era os ralis, é um desporto difícil que requer muito trabalho, mas foi enriquecedor. A primeira prova nos Açores foi em 2009, na terceira, eu fiz o campeonato praticamente todo, na altura começava pelo Rali Sical, corri com o Mitsubishi Carisma GT, navegado pelo Pedro Rodrigues, antigo navegador do meu pai, uma pessoa super importante na minha carreira e na minha vida, além de fazer parte da nossa equipa é um grande amigo, está comigo desde a minha primeira prova, com 11 anos de idade, conto pelos dedos as provas que ele falhou ao longo desses anos todos. Foi um rali difícil, um rali tipicamente da terceira chuva, nevoeiro, lama, lembro-me que fizemos um registo engraçado no último troço na Serra do Cume com muito nevoeiro, em que fomos quinto à geral, como estreia nos açores foi um bom indicador.

Em 2018 conquistaste o teu primeiro título regional, que importância teve da carreira?

Foi muito importante, eu quando comecei o meu objetivo era ser campeão de ralis dos Açores. Foi a melhor forma que poderia encontrar para agradecer a quem apostou em mim desde muito cedo, meu pai, a Fábrica de Tabaco Estrela, o Team Além-Mar e todas as que me rodeavam, por toda a dedicação e esforço, foi dar-lhes esse título. Era algo que ambicionava muito e trabalhei muito para lá chegar, não foi fácil porque quando começo em 2009, se calhar tive o adversário

"FOMOS A EQUIPA MAIS FORTE EM TODOS OS NÍVEIS, GERIMOS O CAMPEONATO DUMA FORMA INTELIGENTE"

mais duro de roer e o mais forte de todos os tempos nos Açores, o Ricardo Moura, eu encontro-o numa altura onde ele está no auge, tinha acabado de ser campeão de ralis dos Açores, começou a discutir campeonato nacional e o regional. Ser campeão em 2018 teve um sabor especial a apesar de ter sido um campeonato controverso pelos problemas que houve com acidente no rali Pico com o Bernardo Sousa, mas foi muito disputado. Já em 2017 chegamos ao Rali do Pico na



frente do campeonato, no qual o Ricardo acabou por ser campeão, quem ganhasse o rali era campeão, já tínhamos tido essa oportunidade, mas só por acontecer em 2018.

Como avalias a tua época 2022 que culminou com a reconquista do título?

Foi uma época muito positiva, trabalhamos muito. Viemos duma época 2021 menos boa, com alguns problemas que não conseguimos resolver. No final do ano começamos a preparar a época 2022, para conseguir eliminar e melhorar esses problemas e conseguir voltar os níveis competitivos que sabíamos que era possível. Não entramos da melhor forma no campeonato, no Azores Rally tivemos uns problemas com os amortecedores que se danificaram e não tivemos ao nível que queríamos, mas conseguimos que a equipa não perdesse o foco, solucionamos o problema e no Rali Ilha Azul, voltamos ao nosso nível competitivo, vencemos o rali, mostramos que estávamos no campeonato para lutar pelo título. Ao longo do ano e tirando o Azores Rally fomos a equipa mais consistente, mais regular, a estratégia que definimos surtir efeito, ou seja, conseguimos fazer uma análise bastante fria e racional de quando era necessário atacar e quando é necessária defendermos, porque as condições assim exigiam e acho que no cômputo geral, fomos a equipa mais forte em todos os níveis, gerimos o campeonato duma forma inteligente. Estamos todos de parabéns.

Em 2022, surgiu a Rego Jr Racing Garage, fala-me deste teu projeto, do objetivo e dos planos para o futuro?

A Rego Jr Racing Garage é uma evolução da Rego Jr. Competições, fizemos aqui um “rebranding” e criámos melhores condições à equipa para poder abraçar novos projetos e novas áreas dentro da equipa. Viramo-nos para a vertente do cliente, o foco da equipa não é só o nosso próprio projeto temos aqui espaço para novos pilotos, como é o caso do José Rodrigues da Rodrisauto, faz parte da nossa equipa com o Peugeot 208, é um exemplo disso. O objetivo Rego Jr Racing Garage foi abrir novas áreas, temos uma área de apoio o cliente no dia a dia, revisões, manutenções, comércio automóvel de usados, criamos uma estrutura pensada para



**DIONÍSIO
CARREIRO**
DE ALMEIDA, LDA.



 geral@dionisio.pt

 (+351) 296 630 060





abrançar novas áreas dentro do mercado automóvel.

Como vez os ralis nos Açores desde a tua estreia até agora?

Para ser realista e honesto eu olho para trás e desde 2009 até 2023 e não vejo grandes diferenças, parece que comecei ontem a correr porque a nível de estrutura do campeonato mantém-se praticamente mais ou menos o mesmo. Não houve grandes mudanças que consigam fazer com que os pilotos tenham melhores condições ou redução de custos. É um facto que houve um esforço dos clubes em melhorar as condições logísticas, fez parte da evolução dos tempos, mas um campeonato como o nosso, que percorre 5 ilhas, tem custos muito altos e é muito difícil para as equipas conseguirem concentrar parte dos seus apoios no desenvolvimento das suas máquinas, porque grande parte do dinheiro é gasto na logística. Se comparamos com campeonato ralis da Madeira é tudo numa ilha, os custos logísticos são muito menores e aí permite que consigam ter um desenvolvimento a nível do parque automóvel mais rápido que nós. O problema do nosso campeonato não está na frente, temos aqui 3

"NÃO SE PODE QUERER COMPARAR O TER COM O ERC SÃO COISAS COMPLETAMENTE DIFERENTES"

a 4 projetos bons de viaturas de última geração, aliás, tirando campeonato Portugal de ralis, se calhar somos o segundo campeonato com mais Rally2 a correr. O problema são as 2 rodas motrizes, a falta de jovens olhamos e não há jovens a entrar no nosso campeonato, que são o futuro da modalidade. Todos os anos se fala nisso, que é preciso fazer alguma coisa, mas nunca se consegue efetivamente fazer algo para mudar isso. Tem de se partir para a prática, sentar toda a gente, federação, clubes, patrocinados e os pilotos e tentar todos em conjunto arranjar uma solução, temos de sentir um bocadinho as dores de todos e tentar arranjar uma forma de conseguir ter um campeonato melhor.

Preocupa-te o momento atual momento do Açores Rally, principal prova açoriana, fora do europeu e do nacional de ralis, que efeitos pode ter no CAR?

Sim, preocupa-me bastante e a qualquer piloto dos Açores, mas não deve preocupar só aos pilotos e a modalidade, ultimamente têm focado muito no problema de os pilotos não quererem vir aos Açores, mas acho que o problema vai muito além disso. Mais do que os pilotos que vão perder com o facto do Açores Rally não fazer parte do Europeu e do Nacional, os Açores e comércio também vão. Estamos a falar do maior evento desportivo e não só dos Açores, o evento com maior retorno ao nível direto e a nível promocional, que é realizado na altura da época baixa onde, a hotelaria, a restauração, rent-a-car, combustíveis, todo o setor do comércio beneficiava com este evento. Ainda mais no ano que atravessamos com essa crise, inflação, custos a subir o evento decerta forma vinha atenuar essa situação menos boa. Do ponto de vista desportiva os pilotos ficam prejudicados há muitos projetos que são montados para todo o campeonato sustentado Açores Rally porque é prova que tem maior mediatismo e maior retorno para os patrocinadores, isso é dito pelos pilotos não é novidade, isso pode ter efeitos imediatos diretos nos participantes do campeonato e no número de provas que os mesmos vão fazer, se calhar vão fazer menos, e isso preocupa-me. Para a própria modalidade em si, para a organização, para os adeptos isso foi um balde de água fria, um murro no estômago, passamos do 80 ao 8, de um campeonato da Europa para um campeonato regional. Vamos ter o TER, mas não se pode querer comparar o TER com o ERC são coisas completamente diferentes. Agora é olhar para a frente e trabalhar para criar condições e tentar em 2024 conseguir ter novamente Açores, que bem merecem, no campeonato nacional e se possível no ERC.

Em tua opinião o que se pode fazer para melhorar no Campeonato dos Açores de Ralis?

Há muito para trabalhar, a começar por uma maior e melhor promoção, da federação dos clubes, a exemplo daquilo que se faz no campeonato nacional. Devemos ter uma ação mais ativa na promoção do campeonato a nível de redes sociais, transmissões das provas é direto, etc. Nos pilotos também não podemos ficar à espera de que sejam só os outros que façam as coisas, há pilotos que se queixam não consegue arranjar patrocinadores que está difícil, mas se formos avaliar, se calhar não fazem muito para cativá-los para mostrar que "merecem" o apoio e que dão o devido retorno a os apoiam. Os pilotos têm de se adaptar aos tempos, já lá vai aquela imagem de que era colar um autocolante no carro e dá cá o dinheiro que eu fazer um rali. Hoje temos de fazer mais, basta ver as equipas do campeonato nacional o que trabalham e investem no marketing e na promoção nas redes sociais e não só. Os grandes patrocinadores hoje estão mais preocupados com o trabalho de marketing e promoção que se faz do que propriamente vencer a corrida, ganhares a corrida é apenas a cereja no topo de bolo, é muito importante que os pilotos se focam mais na promoção dos seus projetos, eu não estou a dizer que não fazem e alguns já fazem, há muito espaço para mais e melhorar. Não

**JOSÉ ANTÓNIO
PACHECO**



Mercedes-Benz
smart
 **BOSCH**



Rua Joaquim Maria Cabral, 16
VALADOS - RELVA
PONTA DELGADA

 **296 684 887**
 **966 960 699**
oficina_antonio@sapo.pt

MEGAescape

REPARAÇÕES AUTO, LDA.



**MÁQ. DIAGNÓSTICO
DE AVARIAS E DETETORA
DE FUMOS!**

 **296 636 520**

CAMINHO DO PICO DO FUNCHO - ARMAZÉM 10
(EM FRENTE AOS BOMBEIROS DE S.GONÇALO)
Email: megascape@sapo.pt



podemos dizer que isso é garantido que vão ter mais apoios, mas é o caminho, é um princípio. Há ralis que nem na semana da prova se houve falar. Outra questão é a logística do nosso campeonato, todos os anos há um problema em 2022 para além dos transportes marítimos



para algumas ilhas, foi as taxas portuárias, há aqui uma série de entraves logísticos que dificulta e encarecem bastante a participação dos pilotos num campeonato por inteiro. A redução dos custos não é fácil e isso só é possível se for repensado o modelo do campeonato, se calhar para as 2 rodas motrizes não ter de contar as 6 provas, talvez um menor número de provas para fazer com que haja mais inscritos a fazer o campeonato, os carros da frente que têm outras condições fazem o campeonato todo. Haver classes que não necessitam de fazer as provas todas como forma reduzir custos algumas coisas têm de ser ponderadas. Tem de haver uma categoria de iniciação, um troféu de iniciação com custos mais baixos, caro que não vão ser com carros mais recentes, vão ter de ser com carros mais antigos, é a única forma de podermos ter novos valores e jovens a entrar, caso contrário vai ser mais do mesmo e irá desaparecendo.

Quais os planos para este ano, a nível regional e nacional?

Nós temos a garantia que vamos estar presentes no campeonato dos Açores de ralis, com o Team Além-Mar, o nosso objetivo é estar na luta pela revitalização do título. Sabemos que vai ser um ano muito competitivo como tem sido até agora, o ano passado houve algumas surpresas, o Pedro Câmara foi um exemplo disso, na ponta final do campeonato mostrou que pode ser um candidato na luta pelo título com mais experiência, mais conhecimento do carro e das provas. Parece-me que vai ser é um campeonato novamente bastante animado e competitivo e o nosso objetivo é o mesmo não muda é estar presente e lutar pelas vitórias, tentar revalidar o título. Estamos a preparar com o maior afinco o nosso campeonato da mesma forma que preparamos todos os anos, ainda não temos

cem por cento definido a viatura que vamos utilizar em 2023. Se for para trocar temos preferência que seja agora e não a meio do ano, estamos a prepara 2023, mas ao mesmo tempo já estamos a preparar o futuro e 2024 e não escondo que gostávamos muito de poder contar com um carro da nova geração, nesse caso, o Skoda RS só que a disponibilidade dos carros não está fácil, mesmo a nível de material para o próprio evo está bastante difícil e isso está a condicionarmos, ao mesmo tempo essa indisponibilidade faz com surgem boas oportunidades de negócio para a venda do nosso carro que nos fazem balancear e pensar. Por outro lado, também existe a vertente desportiva e não é fácil tomar essa decisão. Estamos a ponderar com muita calma e provavelmente até ao final do mês de janeiro, teremos a nossa decisão de tomado. Para o nacional estamos a avaliar um conjunto de provas, a calendarização do nacional e do regional impossibilita a viagem do nosso carro e alugar um carro a um preço acessível para datas pontuais como é o projeto não é fácil. O budget do Governo é conhecido, são 65000 euros e não permite fazer um campeonato por completo, gostávamos muito, mas a nível financeiro e a nível profissional não possível. Corremos num nível que achamos ser o que é faz sentido para dar maior retorno aos Açores vamos tentar participar, no mínimo, em 2 provas do campeonato nacional. O nosso foco principal é a escolha das provas com maior retorno para os Açores e podem não fazer parte do campeonato nacional, como é por exemplo, o Rally Lisboa e Leiria Sobre Rodas são eventos que estão em equação tiveram um impacto muito grande a nível de retorno.

O RALLY LISBOA E LEIRIA SOBRE RODAS SÃO EVENTOS QUE ESTÃO EM EQUAÇÃO TIVERAM UM IMPACTO MUITO GRANDE A NÍVEL DE RETORNO

O Rali de Lisboa será a Taça de Portugal de Ralis e o Leiria sobre Rodas pode ser integrado no Rali do Vidreiro. Não quer dizer que vai ser essas provas escolhidas, ainda não se sabe muito e estamos a tentar perceber como é que vai ser, como é que vão ser organizadas, mas estamos a olhar para elas a outras do campeonato nacional que também foram provas com um impacto bastante importante. Muito em breve, nós também devemos anunciar.

Um desejo para o Futuro?

Ser campeão dos Açores novamente uma vez que não posso disputar o campeonato Nacional na integra, claro que se fossemos pensar num desejo e gostava muito de poder lutar pelo campeonato nacional sabendo que no curto prazo é impossível. Portanto, sendo realista, gostava muito de poder renovar o título de Campeão dos Açores de Ralis.



SEGUIE-NOS
NO FACEBOOK!



AUTOSPEED

OFICINA AUTO



Uma equipa multidisciplinar...
Um serviço de excelência!

T4C
TecForCar

AUTOSPEED

MARQUE A SUA
REPARAÇÃO OU REVISÃO!

☎ **918 997 930**

nelson.camara@autospeed.pt

Bêco do Quarteiro, n.º14
São Vicente Ferreira
Ponta Delgada

MECÂNICA ✓
ELETRÓNICA ✓
DIAGNÓSTICO ✓
PRÉ INSPEÇÃO ✓
CLIMATIZAÇÃO ✓



Interbrand
Best
Global
Brands
2022



“Best Global Brands 2022”: o valor da marca Mercedes-Benz cresce 10 % e continua a ser a marca de automóveis de luxo mais valiosa do mundo

O valor da icónica marca Mercedes Benz cresceu cerca de 10 % no ano passado, revela o estudo “Best Global Brands 2022” da Interbrand. Isto realça o sucesso da transição da empresa no sentido de um futuro elétrico e impulsionado por software. A Mercedes Benz iniciou o realinhamento da marca em 2021 com a separação da Daimler Truck e a atualização da estratégia. O objetivo consiste em concentrar-se ainda mais no segmento de luxo e utilizar consistentemente as oportunidades de crescimento e de rentabilidade. A Mercedes Benz pretende fabricar os automóveis

mais desejados do mundo e assumir a posição de liderança na mobilidade elétrica e em software para automóveis. Para alcançar um posicionamento de marca estruturalmente superior, o portfólio de modelos será realinhado, conforme anunciado pela empresa em maio de 2022. A decisão estratégica de fabricar exclusivamente veículos elétricos até 2030 – sempre que as condições do mercado o permitam – e a ambição de se tornar neutra em emissões de CO2 até 2039 reforça ainda mais a ligação entre o luxo e a sustentabilidade.

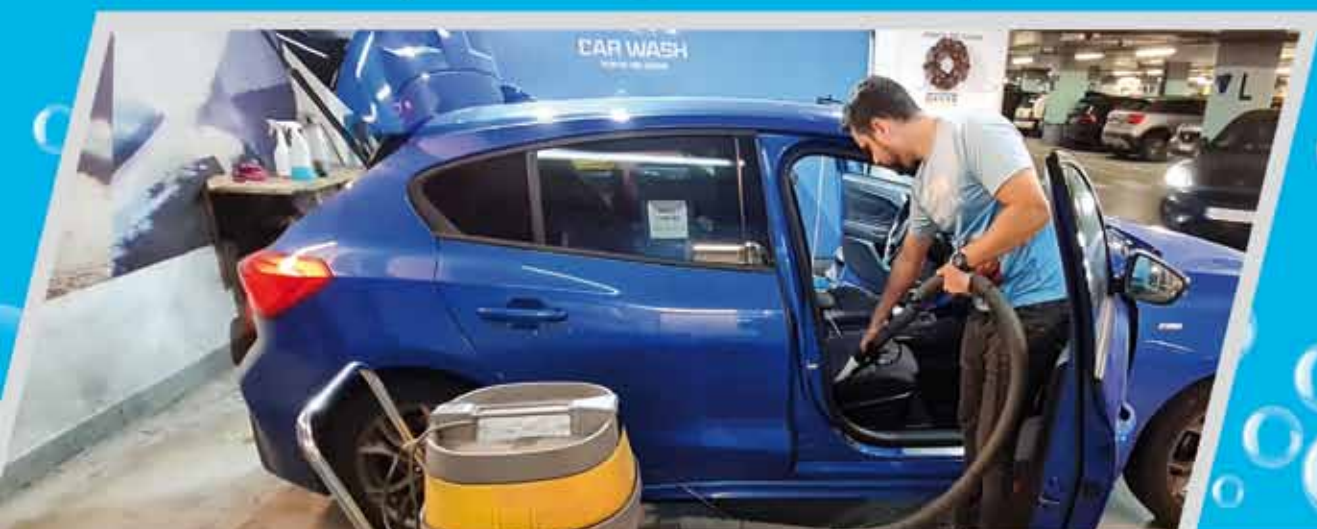
**CENTRO COMERCIAL
PARQUE ATLÂNTICO
PISO -2**

**ENQUANTO FAZ AS SUAS COMPRAS
NÓS TRATAMOS DO SEU AUTOMÓVEL!**



CAR WASH

PONTA DELGADA



 **915 825 155**
EMAIL: GERALPDLCARWASH@GMAIL.COM

**HORÁRIO:
DOMINGO A SÁBADO
DAS 09H00 ÀS 20H00**

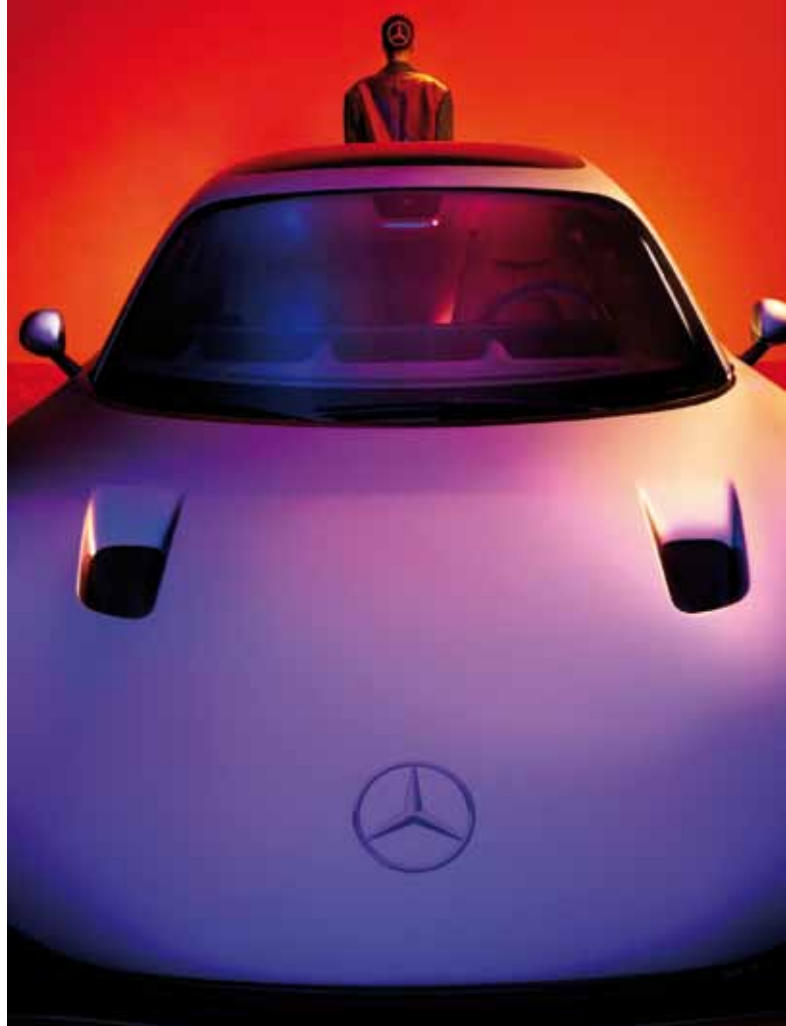
Pelo sétimo ano consecutivo, a Mercedes Benz mantém a sua posição como a única marca Europeia e a única marca de luxo no setor automóvel nos 10 primeiros lugares da tabela das 100 melhores marcas mundiais

Na classificação atual da Interbrand, uma reconhecida consultora de marcas americana, a Mercedes-Benz classificou-se uma vez mais no oitavo lugar, continuando desta forma na mesma posição desde 2018



**Atenção orientada para o cliente:
experiências únicas da marca para
atender a novos grupos-alvo**

Além do portfólio de produtos, todo o modelo de negócio será orientado de forma ainda mais consistente para o luxo. A comunicação e as vendas estão cada vez mais centradas nas necessidades e nas pretensões dos clientes. A Mercedes-Benz atribui grande importância a alcançar os seus clientes e potenciais grupos-alvo diretamente nas suas zonas de atuação e a inserir-se nestas de forma credível e autêntica com experiências únicas e individuais da marca. Para esta finalidade, a empresa está receptiva a colaborações com personalidades e marcas de uma grande variedade de indústrias – desde a tecnologia à moda, música, filmes e desporto. Tais criações conjuntas permitem perspetivas completamente novas. Tornam possível estabelecer contacto com grupos-alvo que de outra forma teriam pouca ou nenhuma afinidade com a indústria automóvel. Os canais de vendas são consistentemente alinhados com as necessidades reais dos clientes e são complementadas com formatos inovadores e oportunidades para a presença da marca tanto *online* como fisicamente. Os exemplos incluem Salões Privados da Mercedes-AMG e do Mercedes



Benz Classe G bem como a Mercedes-AMG Store no Dubai. O Mercedes-Maybach Atelier inaugurado recentemente em Shanghai também faz parte da estratégia global.

**“Best Global Brands”:
atenção orientada para as melhores
marcas mundiais desde 1999**

A Interbrand, uma reconhecida consultora de marcas americana, tem estudado e analisado as marcas mais valiosas do mundo desde 1999. As primeiras 100 são incluídas no estudo anual “*Best Global Brands*”, que examina todos os candidatos de acordo com três critérios:

“Desempenho financeiro dos produtos ou serviços da marca”, “Função da marca no processo de decisão de compra” e “Resistência da marca para assegurar resultados empresariais futuros”. A Interbrand foi a primeira empresa a desenvolver um método de avaliação de marcas certificado de acordo com a norma ISO 10668. Esta norma internacional estabelece parâmetros de avaliação e cumpre os requisitos para uma classificação monetária precisa da marca. A classificação elaborada pela Interbrand pode ser consultada em www.bestglobalbrands.com.

FONTE: [HTTPS://WWW.MERCEDES-BENZ.PT/](https://www.mercedes-benz.pt/)



**RETIFICAÇÃO DE CABEÇAS DE MOTOR
TESTE DE PRESSÃO
ASSENTAMENTO DE VÁLVULAS
APLANAGEM DA FACE**



**RETIFICAÇÃO DE CILINDROS
RETIFICAÇÃO DE CAMBOTAS
SOLDADURAS EM ALUMÍNIO,
ÁRGON, ACETILENO, PRATA E COBRE
ENCHIMENTO E REPARAÇÕES EM
CABEÇAS DE ALUMÍNIO**

**RUA CRISTIANO FRAZÃO PACHECO
ARMÁZEM 1 - VALADOS
9500-652 PONTA DELGADA**

☎ 296 684 398 / 913 800 431

Para responder ao sucesso da primeira versão, uma nova edição limitada de 1.000 unidades do "My Ami Buggy" será comercializada no final do primeiro trimestre de 2023. Os exemplares serão distribuídos em vários países onde o Ami é comercializado.

A internacionalização do "My Ami Buggy" é ilustrativa do sucesso do Ami, veículo elétrico cujo conceito e acessibilidade revolucionou a micromobilidade, tendo-se já vendido mais de 30.000 unidades, em nove países, desde o seu lançamento no final de 2020. Em Portugal, o Ami lidera as vendas dos quadriciclos com 42% de quota de mercado em 2022, tendo já vendido 700 unidades desde o lançamento.



CITROËN ANUNCIA A COMERCIALIZAÇÃO DE UMA NOVA EDIÇÃO DA SÉRIE "MY AMI BUGGY" EM 2023

Uma nova série de 1.000 unidades "My Ami Buggy" será comercializada no final do primeiro trimestre de 2023, uma excelente notícia para todos aqueles que ficaram adeptos da primeira série comercializada em junho último, em França. A primeira série do "My Ami Buggy" foi lançada a 21 de junho e foi composta por 50 exemplares que esgotaram em menos de 18 minutos.

Os primeiros a chegar serão os primeiros a ser servidos. Os clientes interessados em Portugal serão convidados a não perder a oportunidade no dia de abertura das encomendas, que acontecerá no primeiro trimestre de 2023. As primeiras entregas serão feitas no segundo semestre do ano.

Esta nova versão do "My Ami Buggy" será muito semelhante a essa primeira edição, embora reserve



Paulo Jorge liveira

Service Center



**Montagem
e Calibragem
de Pneus
Mecânica ligeira**

**Eletricidade
Travões
Óleos e filtros
Lâmpadas...**

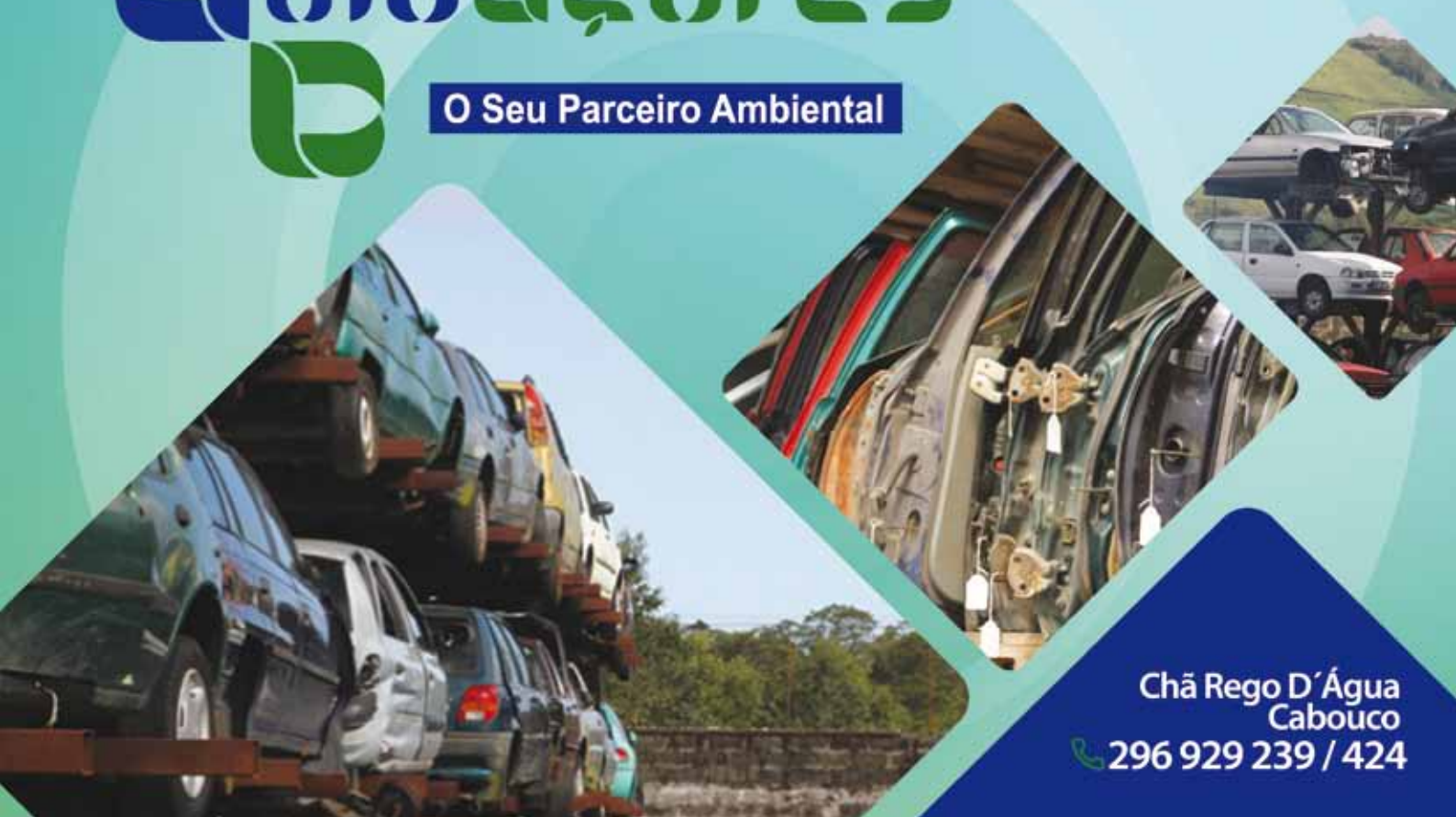
**296 636 222
916 082 002**

28 Rua do Tenreiro, nº 574
SÃO ROQUE - FIDELMUNDA

Abiçacores

O Seu Parceiro Ambiental

Centro Acreditado:
valorcar



**Chã Rego D'Água
Cabouco**

296 929 239 / 424



CITROËN

A implantação do Ami irá continuar também com o arranque das vendas na Suíça e em Malta e com a extensão da comercialização nos Territórios Franceses Ultramarinos, prevista para 2023. Uma lista que não é estanque, uma vez que outros países estão em vias de se lhe juntar.

algumas surpresas que serão detalhadas antes da primavera. Repleta de caráter, seguidora das tendências e robusta, esta edição vai convidar os clientes a explorá-lo na 'selva urbana' e a desfrutar, de uma forma diferente, das atividades ao ar livre, em especial junto ao mar. Esta tendência é a mesma que se utilizou, desde o início, para a versão convencional do Ami. Participou na transformação energética da ilha de Halki, na Grécia, equipando a polícia e a guarda costeira, e, segundo um mesmo espírito, sete unidades Ami equiparam a frota municipal da ilha de La Maddalena, em Itália, promovendo a mobilidade limpa das equipas policiais e portuárias da ilha.

Com o seu visual cativante, o Ami dirige-se a diferentes utilizadores, desde os adolescentes a partir dos 16 anos, a pessoas com mais idade ou empresas que nele encontraram um veículo fácil de utilizar, seguro e confortável para as pequenas deslocações diárias. A sua capacidade prática permite-lhe dar resposta a muitas necessidades, tanto na versão de dois lugares, como na versão comercial My Ami Cargo. São exemplos o Hotel Bladen, em Sappada, Itália, que escolheu o Ami para proporcionar aos seus hóspedes uma nova experiência de mobilidade, serena, sem ruído e em total respeito pelo meio ambiente, para passeios no coração dos pitorescos Dolomites. Já em França, a Comunidade das Comunas de Somme e Sudoeste (CC2SO) integrou 13 Ami no seu parque circulante, para utilização por alguns dos agentes responsáveis pelos serviços a pessoas dependentes. Na Bélgica, a parceira temporária AGO Jobs & HR está a usar o Ami como veículo promocional moderno e sustentável e como solução de mobilidade verde para trabalhadores sem carta de condução.

Em Portugal, os CTT adquiriram 160 My Ami Cargo para a distribuição postal em todo o território nacional, a Habitat Invest propõe mais de 400 quadriciclos AMI aos clientes que adquirem um apartamento no Empreendimento Aurya, em Loures, e a Portway, entidade de handling em infraestruturas aeroportuárias, adquiriu 13 unidades dos AMI e My AMI Cargo para operar em quatro aeroportos portugueses.

FONTE WWW.MEDIA.STELLANTIS.COM/PT-PT/CITROEN





Segue-nos
NO FACEBOOK



Hermenegildo Santos
Unipessoal, Lda.

**MANUTENÇÃO E REPARAÇÕES
DE VEÍCULOS AUTOMÓVEIS**

Cuidamos do seu automóvel



**PARQUE INDUSTRIAL, LOTE 18
VILA FRANCA DO CAMPO**



296 583 082



927 523 247



A equipa que trabalha nos motores do veículo mais rápido e mais potente da CUPRA foi escolhida pelas suas elevadas capacidades de execução de tarefas de precisão milimétrica

O CUPRA Formentor desenhado, desenvolvido e produzido na fábrica SEAT Martorell, encontra na edição limitada VZ5 a expressão máxima da desportividade com um motor de combustão



CUPRA FORMENTOR VZ5 **O CORAÇÃO DO VZ5:** **VELOCIDADE FEITA À MÃO**

Pode dizer-se que o motor é o coração do veículo. O que muitas pessoas não sabem é que no caso do CUPRA Formentor VZ5, o modelo mais poderoso da marca, este coração é o resultado de um processo completamente artesanal. O veículo desenhado, desenvolvido e produzido em Barcelona, apresenta um motor de cinco cilindros que é montado na linha de motores de alta performance da Audi Hungria, em Győr (Hungria). Uma tarefa que é realizada com uma coreografia manual meticulosa

para assegurar a máxima performance.

Uma obra de grande artesanato. "Na produção de um motor tão exclusivo e de alta performance como o CUPRA Formentor VZ5, o artesanato é essencial", explica Robert Buttenhauser, Membro do Conselho de Gestão de Produção de Motores da Audi Hungria. Dada a sua natureza excecional e complexidade, a atenção aos detalhes é ainda mais essencial. É por isso que apenas os profissionais mais qualificados têm um lugar nesta linha. "A equipa envolvida na sua

L & M

ESTOFADORES



Contactos:

916 796 241
912 970 250

R.Nossa Senhora das Necessidades, 107
LIVRAMENTO - PONTA DELGADA



Os números do CUPRA Formentor VZ5

- > Motor de 5 cilindros
- > Potência de 390 CV
- > Velocidade máxima 250 km/h (limitado eletronicamente)
- > Jantes de liga leve de 20 polegadas
- > Pinças de travão Akebono de seis pistões, discos ventilados e perfurados de 375 x 36 mm
- > 7.000 unidades exclusivas

produção é constituída por perfis altamente qualificados que foram escolhidos pelo seu talento, experiência e paixão”, comenta. Depois de ter passado anos em outros postos de trabalho de montagem de motores, “aqui chegam aqueles que demonstraram a sua capacidade de realizar trabalhos que exigem uma precisão meticulosa”, acrescenta Buttenhauser.

Um puzzle milimétrico. São necessárias 500 peças e até 40 pessoas para montar um único motor. A dedicação é tal que só são produzidos 77 destes motores por dia. Um número em consonância com o modelo exclusivo a que pertencem, o CUPRA Formentor VZ5, uma edição limitada da qual haverá apenas 7.000 unidades em todo o mundo e que é a expressão máxima da performance de combustão para os amantes de automóveis, antes da marca concretizar a sua ambição de se tornar

100% elétrica até 2030.

Performance posta à prova. O CUPRA Formentor VZ5, que recebeu o seu nome a partir da palavra “veloz”, é o culminar da desportividade num modelo de motor de combustão. Para Christoph Vierling, Chefe de Desenvolvimento de Veículos e Chassis da CUPRA “este veículo redefine a engenharia e eleva a sua potência ao limite.” E acrescenta: “um exemplo disso é o som característico do seu motor de cinco cilindros, batidas de pura emoção.” Consequentemente, os testes de performance a que o motor é submetido são tão únicos como o próprio veículo. “100% dos motores são exaustivamente testados nesta linha”, explica Buttenhauser. “Para corresponder aos 390 cv de potência do CUPRA Formentor VZ5, cada motor é testado a quente, iniciado e ensaiado antes de ser colocado no carro”, acrescenta.

RAFAEL BOTELHO

DISTRIBUIDOR OFICIAL

☎ **914 399 465**
rafaelbotelho@partneracor.pt



TotalEnergies



1954



1960



1970



1982



2003



2021



de: **Pedro Jorge Raposo Oliveira**

**Conheça
os nossos
serviços!**



Valados
R. José Vasconcelos
Franco, nº 24/25/26

296 684 189
966 095 540
pedro.oliveira1@outlook.pt

NANKANG

SAFARI TYRES

MICHELIN

CST

LASSA

EMERALD

TOYO TIRES
driven to perform

Continental

pettas

BRIDGESTONE

os nossos serviços!



**Escovas
Limpa vidros**



Lâmpadas



**Jantes
especiais**



Pneus novos



Baterias



**Mudança
de filtros**



**Mudança
de óleo**

**Equilibragem
de rodas**



**Mudança
de travões**



**Reparação
de pneus**

**Alinhamento
de faróis**



**Alinhamento
de direção**



BMW GROUP

BMW Group consolida aposta em frota cada vez mais sustentável

Num ano marcado por fortes constrangimentos que afetaram o setor, a BMW, MINI e BMW Motorrad – as três marcas do BMW Group – registaram um total de 14.006 unidades vendidas em Portugal em 2022. No mesmo período, o mercado nacional de venda de automóveis de passageiros registou 156.304 unidades vendidas, um aumento de 6,6% face ao ano anterior.

A venda de veículos eletrificados da BMW aumentou 9,6% em relação a 2021, representando atualmente 46% do total das vendas da marca. Na mesma linha, a MINI viu os veículos BEV e PHEV reforçarem a sua importância no seio da marca, representando já 42% das vendas.

Já no segmento de motociclos, o último ano voltou a ser de recorde de vendas para a BMW Motorrad, com 2.430 unidades vendidas, o que corresponde a um crescimento de 5% face ao ano anterior.

BMW – CRESCIMENTO SUSTENTADO DE APOSTA EM VEÍCULOS ELETRIFICADOS

A BMW vendeu 9.695 unidades em 2022, o que representa um decréscimo de 13,9% em relação a 2021. Ainda assim, alcançou uma performance de registo ao nível dos veículos eletrificados. Os veículos BEV e PHEV representam atualmente 46% do total de vendas da marca, um valor acima da média de 21,7% registada no mercado nacional. Quando falamos de veículos exclusivamente elétricos, o crescimento para a BMW foi na ordem dos 138,1%. Os modelos 100% elétricos representaram 15% das vendas da BMW, valor igualmente acima da média do mercado nacional, de 11,4%.

O BMW Série 1 (5 portas) foi o modelo mais vendido da marca, com 2.166 unidades vendidas em 2022. A gama BMW Série 1 representou 22,4% das vendas da BMW, surgindo à frente das gamas BMW Série 3 (15,4%) e BMW Série



Reparações Auto Sata



918 186 587
961 663 010
296 683 627

cmr.autosata@gmail.com

Rua Cardeal Humberto de Medeiros
ARMAZÉM 4 - ARRIFES | PONTA DELGADA

SERVIÇOS DE:

MECÂNICA
ELETRÓNICA
DIAGNÓSTICO
PRÉ-INSPEÇÃO
CLIMATIZAÇÃO

4 (12,9%). Destaque ainda para o novo modelo BMW i4, 100% elétrico, que com 864 unidades vendidas representou 8,9% do total de vendas da marca.

Entre novos lançamentos eletrificados, destaque ainda para o BMW Série 2 Active Tourer PHEV e BMW X1 PHEV, que surgem como líderes na autonomia elétrica no seu respetivo segmento. Já o BMW iX1 xDrive30 vem juntar-se aos já existentes BMW iX3 e BMW iX, enquanto o BMW i7 promete assumir-se como um dos grandes destaques do setor em 2023, reforçando o perfil de liderança da BMW no segmento de mobilidade elétrica premium.

Finalmente, destaque para um ano marcado por vários lançamentos em celebração dos 50 anos da BMW M, que incluiu ainda o recorde histórico de vendas da BMW M – com 510 unidades vendidas –, muito devido a ajuda dos M performance eletrificados. Entre os destaques nas novas edições estão o BMW M4, incluindo a edição especial de aniversário, e o anúncio dos novos BMW M2, BMW M3 Touring e BMW 3.0 CSL, bem como do novo BMW XM, simultaneamente a primeira criação original da BMW M desde o icónico BMW M1 e o primeiro eletrificado da divisão desportiva da BMW.

MINI – VEÍCULOS ELETRIFICADOS COM CRESCIMENTO DE 10,4%

Em 2022, a MINI vendeu um total de 1.881 unidades, o que corresponde a um ligeiro decréscimo na ordem dos 3,9% face a 2021. Apesar do contexto

desafiante para o setor, a marca registou um aumento na percentagem de veículos eletrificados nas vendas na ordem dos 10,4%. No último ano, os veículos eletrificados representaram 42% do total das vendas da marca.

Em 2022, o modelo mais vendido foi o MINI 3 Portas com um total de 654 unidades vendidas, sendo que 404 correspondem à versão 100% elétrica, seguido do MINI Countryman, com 543 unidades vendidas no último ano – com 391 a corresponderem à versão híbrida *plug-in*.

Destaque também para os modelos John Cooper Works, que em 2022 alcançaram o seu melhor ano de sempre, totalizando 159 unidades vendidas – no mesmo ano em que a submarca da MINI celebrou 20 anos. Entre os momentos altos destaca-se ainda a chegada da edição especial do MINI John Cooper Works dedicada à

piloto pioneira Pat Moss e o anúncio do primeiro modelo crossover totalmente elétrico da nova família MINI, o MINI Concept Aceman, uma antevisão do novo design da futura geração de modelos da marca.

O último ano fica ainda marcado por uma nova fase da parceria da MINI com a galeria Underdogs, o Vhils Studio e o Festival Iminente, que reforçou a notoriedade da marca no que diz respeito à sustentabilidade e à relação com a cultura e a arte urbana nacionais. Desta parceria resultaram diversas iniciativas, bem como novas criações artísticas, como é o caso da homenagem de Vhils a Sir “Alec” Issigonis, que recorreu a uma nova técnica – “Grid Job” – para retratar o britânico que desenhou o primeiro e icónico MINI.

BMW MOTORRAD – NOVO RECORDE ABSOLUTO DE VENDAS

A BMW Motorrad manteve uma alta performance em 2022, consolidando o forte crescimento dos últimos dois anos. Apesar do contexto desafiante que afetou o setor, a BMW Motorrad fechou 2022 registando novamente o seu melhor resultado de sempre em Portugal, com 2.430 unidades vendidas. Este resultado representou um crescimento de 5% em relação a 2021.

O maior contributo para estes resultados continua a ser dos modelos BMW R 1250 GS e BMW R 1250 GS Adventure, com 885 unidades vendidas. Destaque ainda para a gama F e gama C (Scooters), com 530 e 291 unidades vendidas, respetivamente.

Em 2022, a gama R 18 continuou a representar um pilar estratégico para a marca, registando um crescimento de 78%, num ano marcado por várias iniciativas, com destaque para o concurso nacional de customização de modelos BMW R18, que teve projeção internacional.

O último ano ficou ainda marcado pelo lançamento de um modelo de extrema importância para a marca, a BMW CE 04, que assinalou o regresso da marca à mobilidade elétrica, sendo já a terceira scooter elétrica mais vendida no mercado nacional, com um total de 38 unidades. A BMW Motorrad manteve-se ainda líder no segmento dos motociclos com cilindrada superior a 750cc, confirmando-se em Portugal entre as três marcas mais vendidas no mercado de motociclos acima de 125cc.



COMÉRCIO
DE PEÇAS AUTO

PEÇAS AFTERMARKET E OEM

**LUBRIFICANTES
ACESSÓRIOS
FILTROS
TRAVÕES
BATERIAS
ADBLUE**

**QUALIDADE
E PREÇOS
COMPETITIVOS!**



RUA DO ROSÁRIO, 79
RABO DE PEIXE



296 708 674

AZORPEC@GMAIL.COM



AUDI NO PÓDIO DE VENDAS DO SEGMENTO PREMIUM

A Audi termina o ano de 2022 no 3º lugar do pódio do Ranking de Vendas ACAP 2022. A grande aposta na mobilidade elétrica refletiu-se no aumento de vendas de veículos elétricos e híbridos *plug-in*, reforçando a posição da Audi no Segmento *Premium*.

A Audi planeja extinguir das suas gamas os motores a combustão e traçar o futuro da mobilidade premium. As vendas da marca, em Portugal, durante o ano de 2022 comprovam que este é o caminho a seguir. Segundo a ACAP, no ano de 2022 foram vendidos 3750 veículos Audi, o que representou um aumento de 8,3% face ao ano anterior, onde os veículos elétricos e híbridos representam a maior parte das vendas da marca, com o total de 2004 - mais 9,2% em relação a 2021.





Novo ID.5

**100% elétrico.
O SUV Coupé redefinido.**

O mundo está em constante mudança. Tudo o que foi definido ontem, já não tem o mesmo sentido hoje. Premium é agora inteligência. Conforto é ter espaço para novas conexões. Já o Design é uma simbiose de elegância com propósito. Totalmente elétrico, disponível com Head-up Display com realidade aumentada, carregamento inteligente e atualizações Over-the-Air, o ID.5 dá um novo significado à classe SUV Coupé.

Visite-nos e descubra por si uma nova definição de prazer de condução.

Consumo de eletricidade em kWh/100 km: de 16,3 a 17,9. Emissões de CO₂ em g/km: 0. Valores sujeitos a alterações em função do equipamento opcional escolhido.



ZERO
Volkswagen may be



J. H. ORNELAS & C^a, SUC., LDA.

Avenida Infante D^o. Henrique, 45 | 9500-150 Ponta Delgada | T.: 296 302 900 (Chamada para a rede fixa nacional) | E-mail: jhornelas@bensaude.pt



Audi fica em 3º lugar no Ranking de Vendas da ACAP 2022

A marca solidifica a sua posição no Segmento Premium



“Estamos muito contentes com este aumento das vendas da Audi em Portugal, especialmente na nossa gama de elétricos e híbridos. Estes resultados espelham na perfeição aqueles que são os objetivos e valores da marca. Os nossos clientes sabem com aquilo que podem contar, tendo sempre a garantia de que receberão produtos que estão na vanguarda da tecnologia”, afirma Nuno Mendonça, Diretor Geral da Audi Portugal.



É com base na eletromobilidade, digitalização, inovação tecnológica, design, performance e sustentabilidade que a Audi tem vindo a crescer e a solidificar-se no segmento premium. Atualmente, conta com uma gama diversificada que corresponde e satisfaz os clientes mais exigentes. O ano de 2023 traz consigo o reforço das gamas elétricas e híbridas plug-in, sendo o primeiro lançamento o topo de gama elétrico da casa de Ingolstadt: o Audi Q8 e-tron.



*"Só trabalhamos com os melhores.
Os melhores só trabalham conosco."*



MestreGil
RECTIFICAÇÃO E TORNEIRO MECÂNICO
DESDE 1955

Rectificamos cabeças, blocos, cilindros e cambotas

e fazemos todo o tipo de serviço relacionado com torneiro mecânico, com a reparação e execução de carretos, veios, casquilhos e roscas. Reconstruímos motores, caixas de velocidades, diferenciais, pontes traseiras etc... Também fazemos Serviço de Recolha e Entrega Porta á Porta.

Contacte-nos através do **925 260 932**
ou: catarina.botelho@oficinadomestregil.com

www.oficinadomestregil.com



MODIFICAÇÕES



LUIS MATOS
MODIFIEDXTC@GMAIL.COM
T 912 113 750



Hoje trago aqui um carro raro, e que vai deixar saudades

FALO DO SAAB 9-3 TTID 180CV



Infelizmente a Saab já não produz automóveis mas deixou um legado de qualidade e, acima de tudo, recordes de segurança que poucas marcas conseguem.

Mas como nesta rubrica fala-se de *performance*, escolhi este modelo como tributo pois adoro este motor e acima de tudo, reprogramado fica com uma *performance* para bater alguns dos melhores 2.0 Diesel actuais.

Dotado de um sistema *Twin Turbo*, este carro conseguia produzir 400 NM, logo as 1850 RPM e uma potência máxima de 180CV às 4000 RPM.



RUPES

PRIME



DETAILS



SERVIÇOS PREMIUM DE LIMPEZA NA ILHA DE SÃO MIGUEL.
OS MELHORES PRODUTOS, O MELHOR SISTEMA DE LIMPEZA
E O MELHOR TRATAMENTO PARA O SEU VEÍCULO



LIMPAMOS QUALQUER VEÍCULO
LAVAGEM EXTERNA MANUAL
DETALHAMENTO INTERIOR
EXTERIOR + INTERIOR
PRODUTOS PREMIUM

296 682 528
PRIMEDETAILS21@GMAIL.COM

RUA ENGENHEIRO COSTA MATOS Nº 10
VALADOS - PONTA DELGADA



**AUTO
VILA
PINHEIRO**

OFICINA DE
**REPARAÇÕES AUTO
CHAPA E PINTURA**



Contactos:



PARQUE INDUSTRIAL, LOTE Nº 14
VILA FRANCA DO CAMPO



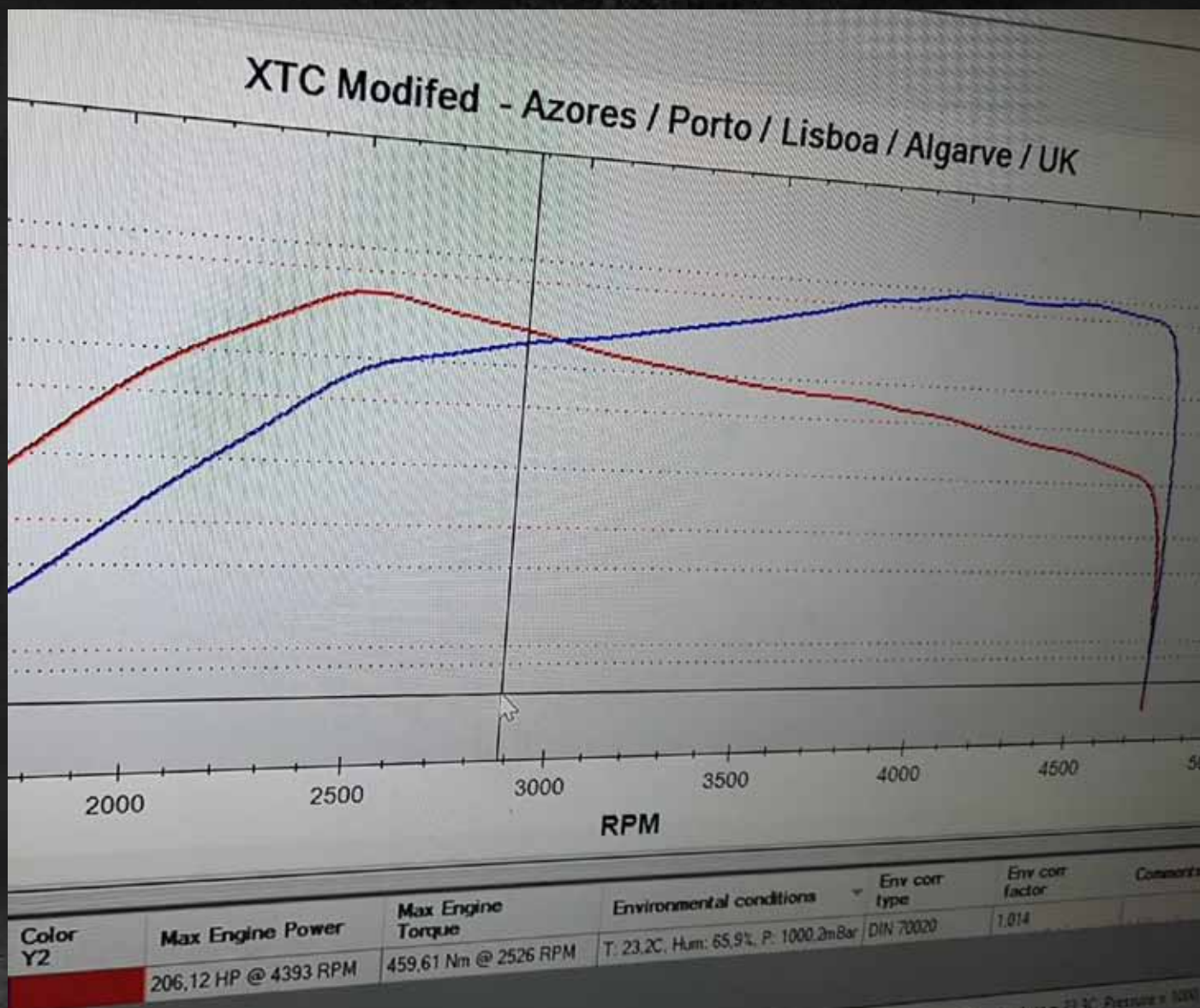
296 582 107

Tendo uma margem bastante alargada de progressão, foi feita uma reprogramação com o objectivo de melhorar os consumos e manter toda a fiabilidade do motor.

Assim, com muito poucos incrementos e mantendo todos os limitadores de segurança nos valores originais, conseguimos retirar mais 26CV e 60NM.

O resultado final foi bem notório, com ganhos de 10/15kmh nos mesmos sítios de referência.

Apesar dos valores absolutos serem esses, houve zonas em que os ganhos atingiram 35CV, fruto do binário se manter por mais rotação produzindo assim uma linha muito linear e constante.



Com este *update*, este carro / motor ficou capaz de rivalizar com qualquer carro de 2022, e também manter o apelido de "avião", ou não fosse a Saab também uma referência na aviação. Bom ano a todos!



REVISÕES/REPARAÇÕES
MOTORES
CAIXAS/TRANSMISSÕES
TRAVÕES
SUSPENSÃO
DIRECÇÃO

**CARREGAMENTO DE
AR-CONDICIONADO**

**DIAGNÓSTICOS
ELECTRÓNICOS**

**REPROGRAMAÇÃO
DE CENTRALINAS**

• **COMERCIALIZAÇÃO**
• **CHECKUPS/ORÇAMENTOS
GRATUITOS**
• **ESPECIALISTAS
INDEPENDENTES**
GRUPO VAG - AUDI | VW
SEAT | SKODA
SMART

BITURBO

Q8 Oils



**EXPRESS
GLASS**
Vidros para Viaturas

Nº AZUL
808 211 690

WWW.EXPRESSGLASS.PT

RUA DR. VICTOR FARIA E MAIA, ARMAZÉM 15
PONTA DELGADA - VALADOS

☎ 296 209 220

GERAL@OFICINARBM.COM • WWW.OFICINARBM.COM

SEGUNDA A SEXTA
DAS 8.30H ÀS 12.30H
DAS 13.30H ÀS 18.30H

SERVIÇO 24H
967 313 898

CENTRO LOMBA

ATENÇÃO // CUIDADO // CONFIANÇA



ESPECIALISTAS EM
**ELETRICIDADE
E ELETRÓNICA**
CODIFICAÇÃO DE
COMANDOS E CHAVES

O SEU CARRO AGRADECE!
ESTRADA REGIONAL, 14
LOMBA DA FAZENDA - NORDESTE

296 486 120

NORDESTECENTROLOMBA@SAPO.PT



PEUGEOT líder absoluto do mercado automóvel português em 2022

A PEUGEOT foi em 2022, e pelo segundo ano consecutivo, a **marca líder nas vendas de automóveis novos em Portugal**. Segundo dados da ACAP, a PEUGEOT fechou o ano de 2022 com 20.855 unidades vendidas (Veículos de Passageiros + Veículos Comerciais Ligeiros) e uma quota de 11,6%, num mercado particularmente complexo.

Sublinhando a sua liderança do mercado total, a PEUGEOT foi, também, a **marca mais vendida no mercado de Veículos de Passageiros (VP)** com 16.828 unidades vendidas e uma quota de 10,8%.





Soluções Profissionais!

**REPARAÇÃO
RESTAURAÇÃO
RETOQUES
BATE CHAPA
PINTURA**

RUA DO PAIM, LOTE 6
9500-230 P.DELGADA

Telef.: 296 287 151

Telem: 919 891 786



SEGUE-NOS
FACEBOOK

SERVIÇOS EM:

Mudança de Óleos Motor
e Caixa de Velocidades
Filtros ar / Óleo / Ar Condicionado
Embraiagens Kits e Discos
Diagnósticos Computorizados
Suspensões
Travões de Discos,
Pastilhas e Maxilas
Óleo de Travões
e de Direção Assistida
Eletricidade
Ar Condicionado
Serviço de Revisão Expresso
Baterias
Sistema Diesel
Bicos e Bombas Injectoras
Turbos



JC Performance

HORÁRIO:
de Seg. a Sexta das 8h30 às 12h00
e das 13h00 às 17h30

RUA IGREJA Nº 73
SÃO VICENTE FERREIRA - PDL

913 290 100

j.m.clemente.cabral@gmail.com



Os PEUGEOT 2008 e 208 foram os automóveis mais vendidos em Portugal

Com 6.001 unidades vendidas, o **PEUGEOT 2008 foi o automóvel preferido dos portugueses em 2022**. Além de ter sido naturalmente o líder do segmento B foi também o SUV mais vendido no País. **O segundo automóvel mais vendido em 2022 foi o PEUGEOT 208**, com 5.008 matrículas, que se mantém desde o lançamento em 2019 a berlina líder do segmento B em Portugal.

Além de apresentar os n.ºs. 1 e 2 em vendas em Portugal, e do seu protagonismo no segmento B, a PEUGEOT destacou-se também pela liderança de vários outros modelos e em diferentes categorias.

A gama **PEUGEOT 308 e 308 SW** ascendeu à **primeira posição nas vendas do segmento C**, com um total de 2.615 unidades, com a variante 308 SW a destacar-se como a carrinha mais vendida em Portugal, com 1.358 unidades e uma quota superior a 19%.

Outra área em que a PEUGEOT mantém a liderança é na oferta SUV, com as suas propostas – **2008 / 3008 / 5008** – a alcançarem, em conjunto, 8.421 unidades vendidas para uma quota de mercado em torno de 11,5%.

Também no mercado de Comerciais Ligeiros, a PEUGEOT foi líder em 2022, com 4.027 unidades vendidas a que correspondeu uma quota de mercado de 17,1%.

Com o selo “Made in Mangualde”, o **PEUGEOT Partner foi o furgão mais vendido em Portugal** com 3.259 unidades, o que corresponde a uma quota superior a 12% no mercado VCL.

Transição energética e descarbonização

Com soluções perfeitamente adaptadas às novas necessidades dos clientes e à necessária descarbonização da sociedade, a PEUGEOT cativou diversas franjas de consumidores nos segmentos BEV (Veículos Elétricos a Bateria) e PHEV (Veículos Plug-in Híbridos).

Player de referência no mercado elétrico, fruto da sua capacidade de adaptação e da qualidade dos seus produtos, a PEUGEOT terminou o ano de 2022 como **primeira marca generalista nas vendas de veículos LEV** (Veículos de Baixas Emissões), com uma quota de 8,6% e um

volume de 2.977 matrículas.

Foi também a **líder de mercado entre os construtores generalistas nos automóveis 100% elétricos a bateria** com 1.884 unidades vendidas dos modelos e-208, e-2008, e-Rifter, e-Traveller, e-Partner, e-Expert e e-Boxer, e uma quota de mercado de 10,1%.

É também de destacar que o e-208 (670 unidades), o e-2008 (839 unidades) e o e-Rifter (71 unidades) foram os modelos BEV mais vendidos dos respetivos segmentos. O mesmo aconteceu com o e-Partner (205 unidades), que contribuiu para a liderança da PEUGEOT nos Comerciais 100% elétricos.

Do mesmo modo, a PEUGEOT foi a **marca generalista líder no mercado híbrido plug-in**, com uma quota de 6,8% e 1.093 unidades vendidas, das gamas 308 e 308 SW PLUG-IN HYBRID, 3008 PLUG-IN HYBRID, 508 e 508 SW PLUG-IN HYBRID e 508 PSE.

Eleita “Marca Automóvel Nº 1 Escolha do Consumidor” pelo 10º ano consecutivo

Em complemento à preferência dos clientes portugueses traduzida nos números de vendas, a PEUGEOT viu reforçado o **estatuto de referência junto dos consumidores nacionais ao ser eleita, pelo 10º ano consecutivo, “Marca Automóvel Nº 1 Escolha do Consumidor”**, na análise levada a cabo pela *ConsumerChoice* – Centro de Avaliação da Satisfação do Consumidor.

Impondo-se num grupo de 11 marcas automóveis candidatas a este prémio, conduzido pelo principal sistema de avaliação de marcas em Portugal, e alvo de apreciação por 1.190 participantes, a **PEUGEOT alcançou um score global de 80,48%, o melhor índice de satisfação da sua categoria (81,15%)** e um registo em recomendação de 77,80%. Alcançou, ainda, os melhores resultados em cinco dos 10 “Atributos de Avaliação”, estando sempre acima dos valores médios do grupo de marcas em 8 dos 10 Atributos.





ELECTRO CAR

RUA ANTÓNIO
MEDEIROS E ALMEIDA, 7
ARMAZÉNS DOS VALADOS
electro_car@hotmail.com

☎ 296 683 439

☎ 965 051 442

REPARAÇÕES ELÉTRICAS
EM VEÍCULOS MULTIMARCA

NÁUTICA E RECREIO
ELETRIFICAÇÕES



AUTO REPARAÇÕES

SERVIÇOS

MECÂNICA GERAL
DIAGNÓSTICO OBD
REVISÕES
MUDANÇAS DE ÓLEO
FILTROS e TRAVAGEM
SUSPENSÃO
PRÉ INSPEÇÃO E DESLOCAÇÕES



CONTACTO:

☎ 910 855 184





PEDRO SOUSA

ELECTRICISTA AUTO

**Faça o diagnóstico
da sua viatura
connosco!**

*(Diagnóstico
computorizado)*

**Reparações de
alternadores e motores
de arranque**

**Revisão total
do Sistema Elétrico**

**Afinação e revisão
das luzes**

R. ESCULTOR CANTO DA MAIA, 10
SÃO ROQUE - PONTA DELGADA

 **296 383 165 / 910 029 425**

pedro-sousa37@hotmail.com

A finalizar o ano de 2022, o Grupo Motard MotoFace São Miguel realizou o seu convívio de Natal para celebrarem com os motards e amigos de longa data, relembando os tempos passados histórias e aventuras, por eles efectuadas.

A árvore estava perfeita, a decoração estava simples, a diversão foi garantida, surpresas, música e risadas não faltaram, entre petiscos e as famosas mijinhas, que aqueceram os presentes, o convívio foi 5 estrelas desejando a todos umas boas festas, e boas entradas no novo ano, que São Pedro seja mais generoso com o tempo, que a gasolina baixe e que continuem a rodar por muitos mais km's.



Venda de Pneus
NOVOSE USADOS

LIGEIOS
MERCADORIAS
4X4

MECÂNICA GERAL
ÓLEOS, FILTROS
E TRAVÕES

**ESCOLHA
SEGURA!
VISITE-NOS.**



JM Pneus

Pneus Novos & Ocasão

☎ **917 597 240**

☎ **296 381094**

CAMINHO DO PICO DO FUNCHO, 27A
9500-435 PONTA DELGADA
jpvaleriomelo@gmail.com

**MECÂNICA
GERAL**

DIAGNÓSTICOS

**SERVIÇO
DE INSPEÇÃO**



TRAVESSA DA PIEDADE, Nº9
ARMAZÉM 5 - ARRIFES
PONTA DELGADA

917 424 320
296 684 467
fmaxadoo@gmail.com



HENRIQUE BENEVIDES HEPTACAMPEÃO DOS AÇORES

RECEBEU A SUA PRIMEIRA MOTA AOS 4 ANOS, COLECIONOU TÍTULOS POR TODAS AS CLASSES QUE PASSOU, EM 2022 FOI HEPTACAMPEÃO DOS AÇORES DE MOTOCROSS. A BITURBO FOI CONVERSAR COM HENRIQUE BENEVIDES DA BENEVIDES RACING TEAM.

Biturbo – Como surgiu o “bichinho” pelas motos e pelo Motocross em particular?

Henrique Benevides – As motos e o motocross estão dentro da família há muitos anos mesmo antes de eu nascer, o meu pai e os meus tios já andavam de moto, o meu pai andava de moto de quatro rodas. Quando fiz quatro anos o meu pai ofereceu uma moto de duas rodas, uma Leme 50cc, e foi a partir daí que eu comecei a andar. Eu sempre gostei de motos, comecei logo a brincar com essa moto no meu quintal, fui ganhando prática até que dia fui correr numa prova.

Lembras-te como foi a tua estreia?

Lembro-me, foi na pista do Pico da Cova numa prova organizada pelo Rosinhas V. Clube, mas só para crianças. Esta corrida tem uma história curiosa, na altura havia muitas crianças a correr eu assim que cheguei lá fiquei com receio de andar de moto em conjunto com os outros e acabei por não fazer a

corrida, a minha irmã Micaela é que acabou por fazer a corrida, incentivada pelo meu pai e pela família. A minha irmã ficou a gostar de correr que o meu pai teve de comprar uma moto para ela, eu ao vê-la correr nessa prova senti-me motivado e com vontade de também correr o que acabou por acontecer logo na prova seguinte.

Como foi a evolução na tua carreira até chegares à tua primeira grande vitória?

Eu fiz todas as classes, 50cc, 65cc, 85cc, até passei pelas 125cc, tive nas 250cc muito pouco tempo e surgiu a hipótese de passar para as 450cc, o que viria a ser um erro, eu era muito novo tinha na altura 17 anos. A minha grande vitória foi em 2014 eu corria com uma Honda 450cc, e logo na minha estreia corri

“AS MOTAS E O MOTOCROSS ESTÃO DENTRO DA FAMÍLIA HÁ MUITOS ANOS”

Just4 Solutions

COMUNICAÇÃO • IMAGEM

QUALIDADE PREMIUM
E DESIGN PROFISSIONAL!

**TUDO O TIPO
DE FARDAMENTO!**
PEÇA O SEU ORÇAMENTO!

**T-SHIRT 100%
PERSONALIZADAS
COM IMAGEM
DA SUA EMPRESA!**

**T-SHIRTS, SWEATSHIRTS,
POLOS BORDADOS
E EM SERIGRAFIA**



☎ 968 691 361

✉ just4solutions@gmail.com

**R. Ilha de São Miguel, 12A
9500-070 PONTA DELGADA**



“FUI CORRER PARA O NACIONAL PARA EVOLUIR”

com o Marco Garcia, grande campeão dos Açores durante muitos anos. Na altura todos questionavam, o que é que eu fazia naquela classe, o que é certo é que após duas provas eu comecei a dar luta ao Marco Garcia, e acabaria por vencer uma manga numa das provas do campeonato deste ano, foi uma vitória muito importante para mim pelo facto de ter sido contra o Marco, era um excelente piloto, um piloto de referência nos Açores. Sempre me lembro de o ver correr e de dizer aos meus pais que queria ser como ele, por isso teve um significado muito especial para mim.

O primeiro título quando aparece?

Eu em 2005 ganhei o primeiro título regional em 50cc. Contudo primeiro grande título aparece em 2015, já tinha regressado para as motas 250cc e o Marco Garcia deixou de correr, neste ano as coisas foram diferentes já não tive tanta luta e venci o meu primeiro título regional elite.

Como é que se dá o salto para o nacional, e porquê?

Eu comecei a correr no campeonato nacional em 2016, a ideia era de evoluir queria dar um passo maior do que já tinha dado até à altura, no nosso campeonato regional estávamos limitados, as pistas são sempre as mesmas, as condições as mesmas, o próprio terreno, somos menos pilotos, as pistas não partem tanto. No nacional temos sete corridas, pisos diferentes, as pistas apresentam mais dificuldades, maior concorrência e sabíamos que ali íamos conseguir evoluir e logo nas primeiras duas a três provas notamos esta grande diferença.

Fazer o campeonato nacional deu-me um ritmo muito maior, e sendo o piloto que sou que dá tudo prova a prova, apesar de não conseguir vencer, andei na luta com os pilotos da frente, estas lutas fizeram-me crescer como piloto.

Em 2022, conquistaste o teu sétimo título regional como avalias a tua época nos Açores?

A nível regional não podia ter sido melhor, consegui vencer as mangas todas e as provas todas. O Abel Carreiro decidiu não correr cá e as coisas tornaram-se mais fáceis, senti que tive menos pressão em cima de mim durante o campeonato todo. Na última prova do regional tivemos a presença do piloto Norte Americano James Harrington, pela mão do Sr. Jacinto Silva, esta foi uma prova dura sabia que ia ser difícil vencê-lo, o publico de cá também desconfiou das minhas capacidades e apoiaram mais o James, mas o que é certo é que eu mostrei o meu valor vencendo as duas mangas.

A nível nacional, em 2021 tiveste um grande ano, como foi o ano que passou?

Sim, é verdade em 2021, foi um grande ano consegui terminar na terceira posição da classe em MX2, foi um sonho concretizado terminar no pódio do nacional uma vez que a concorrência era muito forte. Em 2022, a verdade que não correu tão bem, ouço as pessoas dizerem que foi mais fraco, mas as pessoas também não estão bem informadas como eram os regulamentos do campeonato de motocross este ano, porque em 2021 MX125 não pontuava para o campeonato MX2 e em 2022 isso aconteceu o que veio trazer mais pilotos, mais concorrência e mais luta, daí que acabou por não ser tão mau. Em 2022 foi mais difícil entre o regional e nacional houve provas seguidas e isso para quem está longe é muito complicado para a vida profissional e familiar, houve alturas que nem tivemos tempo para treinar, terminávamos uma prova e já tínhamos de estar a limpar tudo para correr na semana seguinte correr lá fora. Espero que este ano as coisas melhorem neste aspeto. Queria aproveitar para agradecer os meus patrocinadores pois sem eles seria mais difícil, obrigado à Yamaha Motor Portugal, Governo dos Açores, Horácio da Silva Garcia, Benauto Rent-a-Car, Benauto Reparações, Bentrans, BioAçores, Ginasio HL, Soledade, Açoribérica, Restaurante o Forno, Junta da Candelária, BHC Eventos, Tecofix,



Qualidade
e experiência!



📍 Estrada Regional, nº 101 Candelária
☎️ **919 158 531**

benautoreparacoes@gmail.com
benautorentacar@gmail.com



Suinoçor, Lobito – Oficina de Artes, Atlântipeliculas, AIB Nails.

Como vez o nível do motocross regional comparativamente com o do nacional?

Eu acho que o motocross regional está num bom nível, no nacional há mais pilotos a correr e há pilotos muitos bons e com mais experiência, nós somos uma região um meio mais pequeno somos menos pilotos, no regional seremos cerca de trinta e cinco pilotos numa classe no continente temos este número ou mais. Cá temos cinco a seis pilotos de muito bom nível não é fácil andar com eles e há muitos a praticar por desporto e por gostarem da modalidade, não têm preocupações de levar o motocross num nível mais alto como eu e o meu irmão e outros pilotos levam.

Quais os planos para este ano, 2023?

Nos para 2023 vamos ter duas grandes ajudas para o regional e nacional, uma na preparação e treinos que é nosso grande amigo Rafael Botelho e outra na assistência que é o Carlos Martins, outro grande amigo, que reside no Faial e vai dar a seu apoio na mecânica das motas no regional e nacional. O objetivo é repetir os títulos regionais de 2022, os títulos de MX1 e MX2 e elite vieram para os pilotos da Benevides Racing Team e a nível nacional é segundo que o Rodrigo Benevides vai competir sabemos que é difícil o objetivo do meu

“EM 2023, VAMOS TER DOIS GRANDES AMIGOS A AJUDAR-NOS NO REGIONAL E NACIONAL O RAFAEL BOTELHO E O CARLOS MARTINS”

irmão é evoluir e quanto a mim sei vai ser de novo complicado, as 125cc vão estar de novo na classe das MX2, mas vamos dar o nosso melhor, eu vou fazer de tudo para voltar ao pódio no campeonato nacional de MX2.

O que falta ao motocross nos Açores?

Quer a nível dos Açores e mesmo no nacional está a faltar apoios, nós tentamos contactar muitas empresas e pessoas e a verdade é que não temos apoio de dinheiro, temos grandes patrocinadores que nos fazem grandes favores e nos ajudam, mas a realidade é que para fazer este desporto o dinheiro é nosso sai dos nossos bolsos e é um desporto muito caro, e para competir ao nosso nível é preciso gastar muito tempo com as motas.

Desejo para o Futuro?

Eu gostava de ser campeão nacional MX2, podem pensar que é um disparate, eu tenho a noção que é extremamente difícil, mas nunca se sabe vou dar sempre o meu melhor.



CALENDÁRIO 2023

CAMPEONATO DE ILHA

- > 21 MAIO
- > 25 JUNHO
- > 30 JULHO*
- > 17 SETEMBRO*

CAMPEONATO DOS AÇORES

- > 30 JULHO > SÃO MIGUEL
- > 26 AGOSTO > SÃO JORGE
- > 17 SETEMBRO > SÃO MIGUEL
- > 8 OUTUBRO > FAIAL
- > 29 OUTUBRO > FAIAL

Datas sujeitas a alterações.

* Prova pontuável para o Campeonato dos Açores

facebook



UNIK EDITION



CUSTOM MOTORCYCLES



FUNDADORES DA UNIK EDITION



TIAGO GONÇALVES
919 902 202



LUÍS COSTA
963 415 990



www.unikedition.pt

f Unik Edition - Custom Motorcycles
Unikedition2016



A história desta moto está relacionada com a história do início da própria empresa.

Com o nosso primeiro lucro, compramos esta moto. Foi comprada sem primeiro ser vista e avaliada, o que acabou sendo uma decisão má, erros de iniciante!

Entre legalizar, consertar o motor, melhorar o ciclismo, o tempo passou! Fomos vendo a moto na oficina de um canto ao outro, mais rápido iam vendo esta Honda doando peças para outras Honda, do que se aproximando de um final feliz. Ocasionalmente mostrávamos a moto a potenciais clientes, mas ninguém acreditou o suficiente nesta moto. Gostamos sempre de acreditar que projetos como estes são verdadeiras histórias de crença, de confiança, e no fundo acreditávamos que esta moto era para ter um final feliz, só não sabíamos quando.

Quando Ivan e Bárbara apareceram na oficina, revelaram que sabiam de tudo dos nossos projetos, eles eram fãs de todas as nossas motos. Quando conversamos sobre essa possibilidade, sendo também fãs da Honda, eles pensaram que salvariam esta Honda, apesar de ser uma tarefa exigente, e deram luz verde ao projeto. As diretrizes foram traçadas, mas, basicamente, tínhamos carta branca para fazer da maneira que achávamos melhor, o cliente acreditou firmemente em nossas decisões.

Café Racer, aí vamos nós!

Principais características:

- Rodas de raios, compramos 2 cubos precisando de restauração, novos raios e aros DID;
- Novo escapamento cromado 4 x 1;
- Nova subestrutura;
- Novos garfos dianteiros, adaptados de uma Yamaha XJR 1300, com novos freios a disco.
- Tanque de óleo adaptado de uma Harley;
- Amortecedores de primeira linha YSS.
- Sistema elétrico completamente novo (motogadget);
- Botões de troca de moto rebelde;
- Mesa de direção projetada e impressa em impressora 3d e posteriormente usinada em cnc;
- Pintura personalizada do quadro, motor e tanque;
- Conjuntos traseiros de comandos de pé;
- Presilhas Tarozzi de cintura alta no guidão;
- Para-lamas customizados;
- Suportes de pára-lamas dianteiros personalizados em aço inoxidável;
- Banco em couro legítimo com gel;
- Placa entalhada com o nome da moto.
- Transmissão mais longa;
- Luzes de LED Highside;
- Farol de montagem inferior;

Estamos realmente muito felizes com o resultado.

Fotos @manuelportugalphoto

Piloto @m4ryc4ke



ENERGICA



Energica Experia



NOVO ACORDO DISTRIBUIÇÃO EM PORTUGAL – ENERGICA

A Moteo Portugal, atualmente líder do mercado de motos elétricas em Portugal com as marcas já representadas, reforça a sua presença neste segmento com um novo acordo de distribuição formalizado com Energica Motor Company, para a distribuição em Portugal da marca ENERGICA.

A ENERGICA é uma das marcas de referência neste segmento de mercado, tendo-se assumido como o fornecedor exclusivo da Taça do Mundo FIM MotoE até final do presente ano e é a marca líder a nível mundial no segmento das motos elétricas de elevada performance.

Este novo acordo sustenta a aposta da Moteo

Portugal como líder no processo evolutivo do mercado de duas rodas em Portugal, sendo agora capaz de oferecer aos consumidores quer produtos elétricos adequados para mobilidade pura, quer produtos de elevada performance.

Segundo Giacomo Leone, responsável de vendas da Energica, este é um novo passo para a marca assumindo “Estamos muito orgulhosos de ter a Moteo Portugal S.A. como nosso importador em Portugal, onde esperamos um grande crescimento de vendas. Este novo acordo representa para nós uma nova etapa no desenvolvimento da rede de distribuição da Energica Motor Company”.



MOTEO PORTUGAL, S.A.

Design para **Redes Sociais**



#Publicidade #Design Gráfico #Design Editorial #Redes Sociais



JO

OFICINA DE REPARAÇÕES

João M. C. Oliveira, Lda

Bate-Chapa
Pintura
Mecânica
Serralharia
Revisões

*Experiência
e Profissionalismo!*

RUA DO PAIM, 10 - PONTA DELGADA
296 284 036 / 965 805 929
jorgeoliveira_1971@hotmail.com

Energica Eva Ribelle



Por sua vez, Eduardo Alão, Country Manager da Moteo Portugal refere “Estamos muito orgulhosos começar esta relação com a Energica visto que esta é a marca líder nas motos elétricas de performance, e temos a certeza que todo o conhecimento adquirido na MotoE vai manter um nível de desenvolvimento tecnológico ao nível da vanguarda da indústria”

A gama da marca é composta por quatro modelos distintos: a Ego, moto desportiva que foi usada no MOTOE, a Eva Ribelle uma Street Fighter agressiva e de elevada performance, a EsseEsse9, uma Naked requintada e evoluída e a novíssimo Experia, uma turística.

Energica EsseEsse 9



MOTEO PORTUGAL, S.A.



Energica Ego



27.500€

**Renault
Espace**

2016 – 1.6 CC – 160 CV – 7 lugares

28.750€

**Opel Corsa
Edition**

2020 – 1.0 CC – 136 CV



22.500€

Toyota Rav4

2014 – 2.0 CC – 150 CV – Diesel



19.990€

Toyota Yaris

2021 – 1.0 CC – 72 CV



18.999€

Renault Clio

2019 – 1.6 CC – 90 CV – Diesel



18.999€

Peugeot 208

2019 – 1.5 CC – 100 CV – Diesel



22.500€

Citroen C3

2022 – 1.2 CC – 82 CV



26.500€

Citroen C3

2022 – 1.5 CV – 100 CV - Diesel



10.250€

Fiat Panda

2018 – 1.2 CC – 70 CV



11.750€

Fiat Punto

2018 – 1.2 CC – 69 CV



19.990€

Kia Stonic

2020 – 100 CV



16.500€

Opel Crossland X

2019 – 1.2 CC – 83 CV



21.450€

Seat Ibiza

2022 – 1.0 CC – 95 CV



34.990€

Mercedes A180

2019 – 1.5 CC – 116 CV – Diesel



FALCÃO & JOÃO AUTOARRIFES

COMÉRCIO E SERVIÇOS AUTO, LDA.

35.499€



Visite-nos!

R. ANTÓNIO RESENDES TAVARES
ARRIFES - PONTA DELGADA

934 214 358
919 008 980

autoarifes@gmail.com
www.autoarifes.pt

MITSUBISHI L200
2.5 CC / 2020 / DIESEL

16.499€



CITROEN C3
1.5 CC / 2019 / DIESEL

27.499€



PEUGEOT 508
1.6 CC / 2020 / DIESEL

29.999€



LAND ROVER
2.2 CC / 2014 / DIESEL

14.499€



RENALT CAPTUR
1.5 CC / 2014 / DIESEL

18.499€



VOLKSWAGEN POLO
1.0 CC / 2020 / GASOLINA

15.999€



MINI COOPER
2.0 CC / 2011 / DIESEL

15.499€



CITROEN C3
1.6 CC / 2017 / DIESEL

17.999€



PORSHE BOXSTER
2.7 CC / 2000 / GASOLINA

16.499€



FORD TRANSIT CUSTON
2.2 CC / 2014 / DIESEL

17.499€



PEUGEOT 308 SW
1.6 CC / 2015 / DIESEL

26.999€



NISSAN LEAF (ELÉTRICO)
AUTONOMIA 250 KM / 2018

17.999€



HONDA CIVIC TYPER
2.0 CC / 2007 / GASOLINA

27.999€



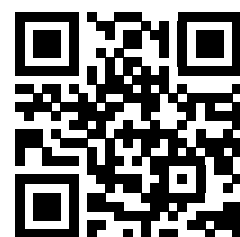
MITSUBISHI L200
2.4 / 2020 / DIESEL

16.499€



CITROEN C3
1.5 CC / 2018 / DIESEL

Facebook
NOVIDADES!



HORÁRIO: De Seg a Sexta das 09h00 às 18h00



MarLitos Car

Comércio Automóvel

 **910 034 945**
911 113 332
 geral@marlistoscar.com
 www.marlistoscar.com



44.999€

VW GOLF GTI TCR

370CV GASOLINA DE 2020



18.999€

PEUGEOT 208 GTI 1.6

208CV GASOLINA DE 2015



27.999€

AUDI A3 S LINE 2.0 TDI

150CV DIESEL DE 2017



21.999€

**BMW 118D
PACK M 2.0**

143CV DIESEL DE 2012

Visite-nos!!

R. Augusto Manuel de Freitas
ROSÁRIO, LAGOA
facebook.com/Marlistoscar





SEAT LEON FR 1.6

105CV DIESEL DE 2014



FORD C-MAX TITANIUM

115CV DIESEL DE 2014



**MAZDA 2
SKYACTIV 1.5**

88CV GASOLINA 2019



MINI COOPER SD 2.0

170CV DIESEL DE 2015



SEAT IBIZA FR

143CV DIESEL DE 2010



NISSAN NAVARA

175CV DIESEL DE 2005

US JAN
AD 20
OS 23

OPORTUNIDADE

**NÃO SÃO USADOS
SÃO EXPERIENTES**



**VOLKSWAGEN AMAROK HIGHLINE 3.0CC
DIESEL (2022/04) - 45.500,00 €**



**VOLVO V60 MOMENTUM 2.0 CC 150 CV
DIESEL (2019/03) - 37.500,00 €**



**VOLVO V60 POWERSHIFT 1.6CC 120 CV
DIESEL (2012/08) - 19.000,00 €**



**LEXUS IS 230CC 177CV
DIESEL (2008/03) - 14.950,00 €**



**OPEL INSIGNIA 2.0CC 130CV
DIESEL (2010/11) - 9.990,00 €**



**SKODA KAMIQ AMBITION 1.0CC 110CV
GASOLINA (2021/08) - 20.500,00 €**



**BMW X1 20 D S DRIVE 2.0CC 150CV
DIESEL (2012/02) - 17.950,00 €**



**MINI ONE D COUNTRYMAN 1.6CC 90CV
DIESEL (2011/12) - 14.250,00 €**



**RENAULT MEGANE GRAND SCENIC 1.5CC
DIESEL (2004/11) - 5.950,00 €**



**NISSAN QASHQAI 1.5CC 105CV
DIESEL (2010/02) - 12.950,00 €**

HORÁRIO:

SEGUNDA A SEXTA 09:00 - 18:00

SÁBADOS 09:00 - 13:00

T: 296 302 900* / 918 792 390**

***Chamada para rede fixa nacional**

****Chamada para rede móvel nacional**

E: jhorneles@bensaude.pt

J.H.ORNELAS

Oportunidade válida de 1 a 31 de janeiro 2023

WEBSITE

USADOS

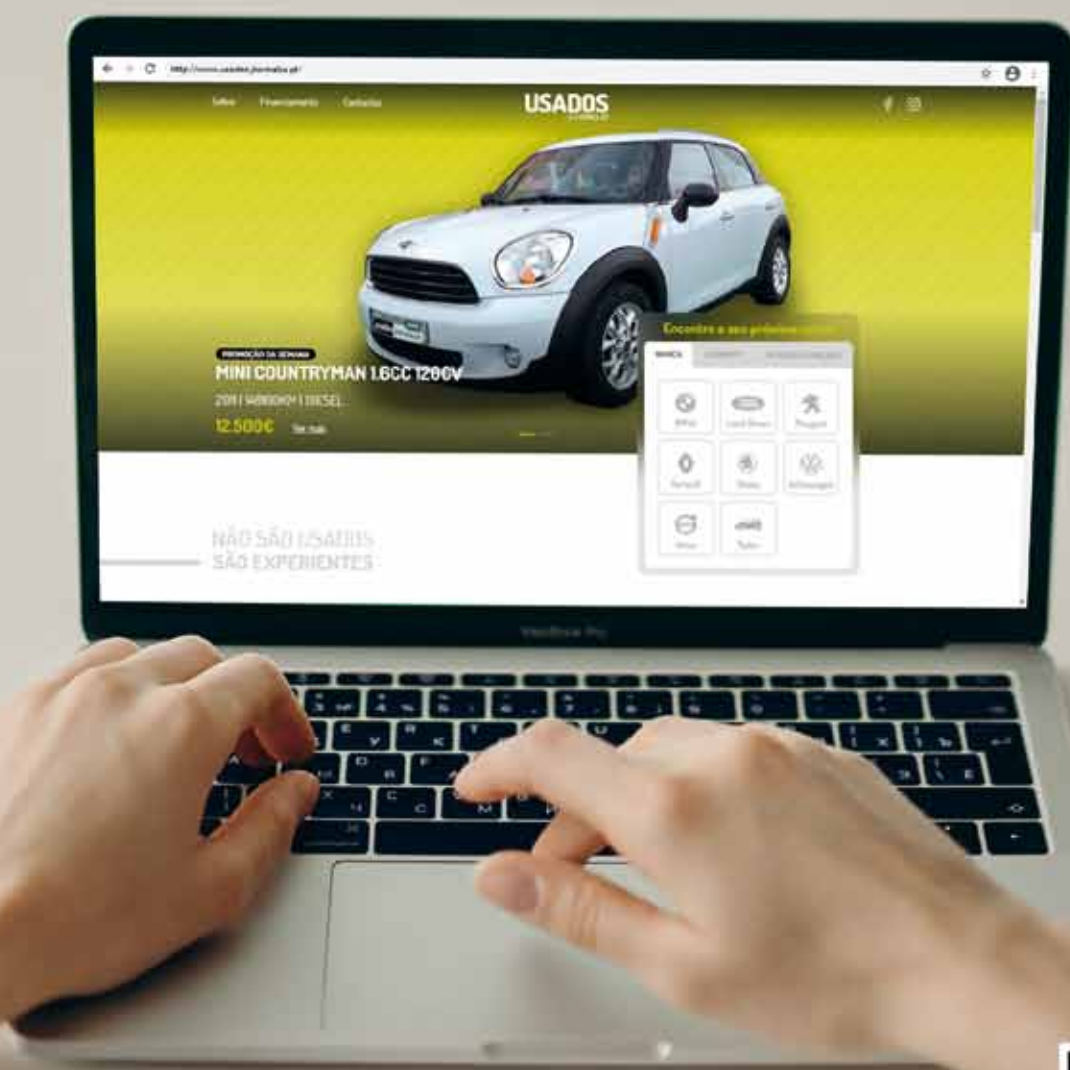
J.H.ORNELAS

+ INTUITIVO

+ FUNCIONAL

A melhor seleção de viaturas usadas e seminovas,
disponíveis à distância de um click

USADOS.JHORNELAS.PT





962 335 127

geral@sucessosobrerodas.pt
www.sucessosobrerodas.pt

STAND
SUCESSO SOBRE RODAS
COMÉRCIO DE AUTOMÓVEIS
R. AFABILIO TORRES, 22
9680-202 VILA FRANCA DO CAMPO



19.490€

BMW 123D

04-2009 203.100KM 204CV



21.990€

**CITROEN C3 AIRCROSS
1.2 PURETECH SHINE**

11-2018 92.750KM 130CV



16.490€

**FIAT 500 1.2
LOUNGE S&S**

05-2019 66.800KM 69CV



33.490€

FIAT 500E ICON

11-2021 150KM 118CV



24.990€

**JEEP RENEGADE 1.0T
LIMITED**

11-2019 48.700KM 120CV



26.490€

**NISSAN JUKE 1.0 DG-T
N-CONNECTA**

07-2021 34.850KM 117CV



11.990€

**PEUGEOT 207
104HD**

01-2011 128.300KM 70CV



19.990€

**PEUGEOT PARTNER 1.6
BLUEHDI STYLE**

04-2017 66.800KM



**€ SOB
CONSULTA**

**RENAULT CAPTUR 0.9
TCE EXCLUSIVE**

03-2018 38.300KM 90CV



17.490€

**RENAULT CLIO 0.9
TCE LIMITED**

03-2019 73.950KM 90CV



17.490€

**TOYOTA AURIS TOURING
SPORTS 1.6 D-4D COMFORT**

04-2016 145.000KM 112CV



25.990€

**VW T-CROSS TSI
R-LINE**

11-2020 54.400KM 95CV

PROTEÇÃO & SEGURANÇA

SISTEMA ANTI-ROUBO (TDS) DA MERCURY
UM SISTEMA DE SEGURANÇA QUE VOCÊ PODE CONFIAR
PROTEÇÃO PARA O BARCO E PARA O MOTOR. INSPIRADO
PELA TECNOLOGIA AUTOMOTIVA.



<https://www.mercurymarine.com/>

O Sistema anti-roubo (TDS) Mercury melhora a segurança da embarcação e do motor, e proporciona ao proprietário tranquilidade por lhe permitir paralisar o motor caso alguém dê partida sem o uso da chave codificada.

Caso a chave codificada se perca, ou caso você não tenha a chave correta, o TDS Mercury permite que você ligue o motor, mas limita as RPMs e o desempenho enquanto ainda permite um funcionamento em baixa velocidade. Até que o sistema seja totalmente

acionado com a chave codificada totalmente inserida na estação de acoplamento, o motor continuará a funcionar em potência reduzida e o desempenho será restrito. Quando o TDS for desativado com a chave codificada, o motor funcionará em seu alcance normal.



Central Marine

MARINA PÊRO TEIVE - PONTA DELGADA

☎ 296209220 / 962408311 / 967313898
EMAIL: AUTOCCENTRAL@GMAIL.COM



representantes das marcas

MERCURY **QUICKSILVER**

BITURBO

NOVOS MOTORES DF350AMD / DF300BMD REVOLUCIONÁRIO

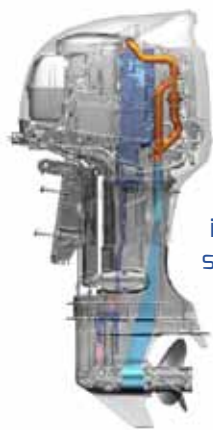


FUNCIONALIDADES:

- Inovadora tecnologia Suzuki de Direção Integrada;
- Sem componentes externos, assegura uma instalação mais simples e visualmente apelativa;
- Evita embate do motor quando levantado;
- Compatível com sistemas de direção hidráulicos e elétricos
- Disponível para colunas L, X e XX
- Novo desenho da Caixa de Velocidades
- Redução em 4% da área frontal proporcionando

- até mais 2% de velocidade máxima
 - Redução do volume de óleo de 3.2 litros para 2.8 litros
 - Redução da temperatura do óleo através da integração de novo sistema de circulação, aumentando a durabilidade da unidade inferior;
- Características:
- Cilindrada: 4.390 cm³ (V 6)
 - Peso: L – 345 kg, X – 352 kg, XX – 360 kg
 - Relação de transmissão: 2.29

DISPOSITIVO DE COLETA DE MICRO-PLÁSTICOS (MPC)



Em Outubro de 2020 a Suzuki anunciou o desenvolvimento de um Sistema de Coleta de Micro-Plásticos (MPC), que estão identificados como um problema com impacto relevante no meio ambiente e ecossistemas marinhos. Depois de pesquisas efetuadas em 14 países, incluindo Japão, Estados Unidos e Europa, o sistema foi aprimorado e passa agora a ser fornecido de série nos modelos DF140BG / 115BG, DF140B / 115B / 100C.

Esta é uma das 3 vertentes do Suzuki Clean Ocean Project (Projeto de Limpeza de Oceanos Suzuki):

1. Desde 2011 que a Suzuki e seus parceiros desenvolvem ações de limpeza nas zonas costeiras de mares e rios. Até Março de 2022 53 distribuidores a nível mundial e mais de 10.000 pessoas participaram nesta ação;

2. Redução da quantidade de plástico utilizado nas embalagens dos motores sob premissa: a) Podemos deixar de usar?, b) Podemos reduzir o uso? E c) Podemos substituir por materiais com menor impacto ambiental?

3. Coletar os Micro-Plásticos através da incorporação do MPC



SISTEMA DE DIAGNÓSTICO MÓVEL SUZUKI PLUS (SDSM+) PARA IOS

Depois do lançamento da versão para Android, é agora disponibilizada uma versão para iOS.

Funcionalidades:

- Planeamento de rotas com previsão meteorológica;
- O utilizador pode planejar a sua rota tendo em consideração a meteorologia, direção e velocidade do vento e ondulação, com antecedência de até uma semana;
- O utilizador pode verificação a atualização das condições em qualquer momento;
- Inspeção do barco e motor;
- A App fornece uma lista de verificação do barco e motor para que nada falhe;
- Informação imediata sobre o estado do motor e prazo para a próxima mudança de óleo
- Se pretendido pode enviar informação sobre o motor para o Concessionário, poupando tempo na manutenção;



THE ULTIMATE OUTBOARD MOTOR



NOVOS

DF300BMD e DF350AMD

DIREÇÃO INTEGRADA NOS NOVOS MODELOS

Os novos motores com direção integrada.
Preparados para dar resposta às necessidades
das embarcações, ainda com maior eficácia.



LEAN BURN



OFFSET
DRIVESHAFT



KEYLESS START
SYSTEM



SELF-ADJUSTING
TIMING CHAIN



2.50
GEAR RATIO



www.suzukimarine.pt



QUANDO O TRABALHO
É UM DESAFIO...



...MAS QUASE PARECE
UM JOGO

O novo **MAN TGM**. Simply my truck.

MAN S.MIGUEL, LDA.

Sociedade Açoreana de Comércio de Veículos, Lda.

Distribuidor dos Veículos MAN para os Açores

Travessa da Piedade, S/N 9500-373 Arrifes

Telef.: 296 307 170 / Fax: 296 307 179

E-mail: mans.miguel@eduardofariaalda.pt

Internet: www.metalurgicaacoreana.com

Uma empresa do  Grupo Eduardo Faria & Filhos, Lda.

