GLASSDRIVE®

NEWS

#60 | MAIO | 2021

VEÍCULOS ELÉTRICOS

UMA MUDANÇA PARA ALÉM DA MOBILIDADE

GLASSDRIVE ELEITA ESCOLHA DO CONSUMIDOR

5 Escolha do Consumidor

6 5 Transformações na Indústria Seguradora

10 Veículos Elétricos

NEWS

N. **60**
Maio 2021

PROPRIEDADE
Saint-Gobain Autover Portugal, S.A.
Rua 25 de Abril, 460 | 4410-014 V. N. Gaia | Portugal

DIRETOR
Licínio Nunes

CONSELHO EDITORIAL
Licínio Nunes, Vasco Azevedo

REDAÇÃO
Catarina Pinto, Vasco Azevedo

EDIÇÃO E PROJETO GRÁFICO
Dpt. Marketing e Comunicação Saint-Gobain Autover Portugal

TELEFONE
+351 227 536 150

FAX
+351 227 536 159

E-MAIL
marketing@glassdrive.pt

IMPRESSÃO
Lusoimpress

TIRAGEM
7600 exemplares

PERIODICIDADE
Trimestral

Isenta de Registo na ERC ao abrigo
do Dec. Regulamentar n.º8/99 de 9 de Junho.

Proibida a reprodução no todo ou em parte.

www.glassdrive.pt
facebook.com/glassdrive.pt

EDITORIAL | Licínio Nunes

Reclamação em elogio!

Um cliente satisfeito, multiplica a sua satisfação por 10. Um cliente insatisfeito, multiplica a sua insatisfação, por 100. Foi com estas palavras que respondemos a uma reclamação que nos foi apresentada. Efetivamente, quando qualquer um de nós, na sua vida diária, comete um erro, ou até não o cometendo, é mal interpretado ou deixa dúvidas no espírito alheio, deve discreta e inteligentemente, reparar o erro, ou quando se trate de interpretação errónea por parte do interlocutor, deve reparar a sua interpretação ou a dúvida que fica no espírito do outro. Este procedimento, sem ser subserviente, deve ser adotado no nosso dia a dia, quer na relação interpessoal de trabalho, quer mesmo com a família e os amigos.

Um pedido de desculpas, sem ser lamechas ou gratuito, pode ser uma fantástica demonstração de inteligência. O nosso interlocutor, se for bem formado, percebe-a e valoriza-a. Se for pouco inteligente, não a entende e, portanto, vai achar que somos inferiores porque erramos, mas não vai perceber que acabamos de lhe dar uma lição de comportamento e cidadania, que talvez um dia entenda. Quantas vezes na nossa vida, um pedido de desculpas, ou um silêncio, perante a arrogância e a má educação evita conflitos, serena os espíritos e cria um ambiente propício ao entendimento e ao diálogo? Quase sempre!...

Na nossa função de responsáveis máximos pela rede Glassdrive, que interage com os clientes, com o público e com os segurados, fornecedores, prestadores e funcionários, tivemos até à data, perante uma reclamação, uma assertividade e êxito de 100%. Nunca deixamos de resolver uma reclamação por muito séria que fosse, porque o que tentamos é colocar-nos no papel do reclamante e ver as suas razões. Muitas vezes as suas razões não são atendíveis, porque verificamos, que há quem reclame de forma oportunista, mas ainda assim a nossa missão, sendo mais difícil, não deixa de ser mais desafiante. Transformar uma reclamação num elogio, é a missão de quem gere reclamações e conflitos e isso, é tarefa difícil. Mas quando usando a inteligência, com uma pitada de conhecimento, um travo de psicologia e uma dose de humildade conseguimos transformar uma queixa, uma reclamação, um mal-entendido, num facto positivo, já podemos concluir que valeu a pena aquele dia e a nossa atitude. E perante a arrogância de alguém, a sabedoria saloia de outros, a tentativa de nos menosprezar e meter no bolso, que muita gente pratica, a melhor tática é a humildade inteligente, que depois se converte em força pungente. Nunca humilhando ninguém, nunca utilizando as fraquezas ou defeitos do nosso interlocutor como formas de sair vitoriosos, mas antes a capacidade de se fazer entender, de ser aceite pelo outro e de conseguir baixar a poeira que o outro levantou, com a sua postura reclamação ou insatisfação.

E isso, tem um sabor especial, quando se consegue, porque ficamos com a consciência de que tudo fizemos para preservar a nossa paz e serenidade e conseguimos transformar um lamento, uma reclamação, num elogio, ou numa oportunidade para demonstrar que por vezes errando, não o fizemos voluntariamente, mas que, ainda assim, assumimos o erro, pedimos desculpa e conseguimos resolver uma grande reclamação, para quem a faz, para um pequeno problema que se resolve, com diplomacia, tato e inteligência.

E isso, é bom e dá muito gozo.

Solução Digital

Simples - Rápida - Eficaz

Glassbroker, uma ferramenta digital da **Glassdrive** para simplificar o encaminhamento de sinistros de **Quebra de Vidros** por parte dos nossos parceiros.

GLASSDRIVE®

Uma marca Saint-Gobain

Glassdrive eleita Escolha do Consumidor 2021

A GLASSDRIVE é eleita Marca Nº 1 da Escolha do Consumidor, pela 8ª vez. Mais uma vez os consumidores escolhem a Glassdrive como sua favorita, em atributos como qualidade, atendimento, transparência e higienização.

Após um ano cheio de desafios, marcado por uma pandemia que paralisou o planeta, e nos obrigou a repensar o nosso dia-a-dia de trabalho, a marca **GLASSDRIVE** viu o seu nome, uma vez mais, ser reconhecido pelos consumidores, pela excelência no serviço de Reparação e Substituição de Vidro Automóvel.

No processo de avaliação deste ano foram realizadas 218.641 avaliações, junto de 726 marcas dos mais variados setores de atividade.

Numa primeira fase, os consumidores identificaram os atributos que mais valorizam nas marcas, seguindo-se algumas avaliações mais práticas, como o caso do cliente mistério.

Nesta edição, marcada pela pandemia, foram identificadas novas exigências dos consumidores, nomeadamente o atributo "higienização". Este aspeto veio juntar-se aos já habituais atributos relacionados com a qualidade, atendimento, transparência, entre outros.

A Glassdrive foi considerada Marca Nº 1, após obter o grau de satisfação mais elevado - tendo em conta os atributos valorizados pelos consumidores em 2020.

A rede de reparação de substituição automóvel, marca não só a presença em todo o território nacional, como prova, uma vez mais, a sua qualidade num serviço essencial para a segurança dos automobilistas.

Mais um desafio superado, comprovando que os consumidores continuam a preferir e a confiar na Glassdrive!

5 Transformações para a Indústria Seguradora após um ano COVID-19

Há cerca de um ano a OMS declarou o COVID-19 como pandemia e o mundo iniciou um processo de mudança e adaptações a todos os níveis, incluíndo a indústria seguradora.
Uma época de transformação, renovação e inovação sem tempo de aprendizagem em que vários fatores se têm revelado como fundamentais para o futuro dos seguros. Muito se tem implementado, mas existem 5 tendências que se têm mostrado mais predominantes que as restantes e que passamos a descrever:

1. O "novo normal" é baseado em Dados (data-driven)

Com mudanças intensas na atividade e nas expectativas dos clientes, as seguradoras têm de sair dos seus limites demográficos para operarem com sucesso. Os clientes começam a solicitar soluções adaptadas às suas realidades e necessidades (taylor-made).

A expectativa é de que as seguradoras reúnam e utilizem os dados gerados pelo cliente com o objetivo de atingir um bem-estar geral para si. Esta tendência não é exclusiva dos seguros automóveis e residencial, estando presente noutros segmentos do mercado segurador, tais como RC pessoal e comercial, bem como em seguros de saúde.

2. Vendas e serviços necessitam de uma abordagem Máquina-Humano

O futuro da venda do seguro depende de uma força de trabalho com compe-

tências para vender e prestar serviços em todos os segmentos de produtos. Segundo estudos recentes, a geração "Millenial" e os consumidores mais jovens demonstram toda uma apetência por experiências digitais na compra, sendo que este comportamento já se estende a outros grupos etários mais avançados.

A utilização de canais digitais tem aumentado exponencialmente em todos os segmentos de consumo, sendo de notar que para a maioria dos consumidores, os consultores humanos inspiram mais confiança do que as ferramentas automáticas. Será, assim, necessário reforçar a formação e qualificação no uso de ferramentas digitais por parte das equipas comerciais para melhor se potenciar as vendas.

A combinação Máquina – Humano irá maximizar o valor de confiança com os consumidores mais jovens e promover a fidelização dos clientes de forma mais ampla.

3. Os clientes estão a recriar a imagem do seguro e esperam que as seguradoras tornem essa visão uma realidade

Com as mudanças que estão a decorrer na nossa sociedade, os clientes começam a procurar uma solução de seguro que vá para além de um modelo de indemnização para reposição do bem coberto. Uma solução individualizada, estudando as necessidades de cada

cliente, será cada vez mais uma expectativa. Os clientes desejam ser mais interventivos no processo de subscrição e esperam que as seguradoras deixem bem claro quais os riscos que representam, quais as ameaça para os bens cobertos e que os orientem na tomada de decisões para prevenir os riscos.

4. O teletrabalho traz novos riscos

Com os trabalhadores em teletrabalho por via da pandemia, as seguradoras descobriram novos riscos e, claro, novos negócios. A cyber segurança, tradicionalmente um produto para empresas digitais, começou a ter uma grande procura por partes das pessoas que estão a realizar teletrabalho, não só para segurar a parte profissional mas também para a sua rede doméstica.

Seja a exposição ao risco na vertente pessoal ou profissional, as seguradoras podem incentivar o cliente a ajudar a prevenir perdas com recompensas por uma boa segurança cibernética (comportamentos de segurança, redução no prémio).

Enquanto isso, o trabalho remoto coloca questões desafiadoras em relação aos pedidos de indemnização dos trabalhadores quando um acidente de trabalho acontece em casa.

5. Não há local como o escritório

Este último ano testou-nos a todos de um modo que nunca imaginámos. Para muitos pais, os dias de trabalho incluíram trabalhar em casa e organizar a logística doméstica para o ensino à distância dos filhos. Esta conciliação pode ser bem mais stressante do que gerir a rede wi-fi de casa. Apesar de vários estudos apontarem para relatos de ansiedade e depressão entre os trabalhadores em teletrabalho, esta metodologia é cada vez mais popular entre aqueles que têm essa opção, sendo que as empresas precisarão de determinar esta adaptação como parte da transformação da força de trabalho.

Cinco tendências para acompanhar no futuro, que se perspetiva de mudança e inovação, desde o nível tecnológico ao social.

Glassdrive Solidária
em tempos de pandemia

Oferta de higienização de viaturas
(IPSS, Bombeiros, PSP e GNR)

A responsabilidade de intervir neste cenário de pandemia covid-19 é um dos compromissos de apoio social da Glassdrive. A proximidade com as instituições nossas parceiras, permitiu-nos identificar algumas necessidades que conseguimos rapidamente ajudar, mantendo o nosso compromisso assente na solidariedade.
A Glassdrive ofereceu, assim, a higienização por ozono a centenas de viaturas de entidades Públicas e Sociais, nomeadamente IPSS, Bombeiros, PSP e GNR.

Esta oferta vem na sequência de outros apoios já anteriormente realizados face à pandemia de covid-19 que estamos a viver.

A ação teve cariz nacional e permitiu que se desse apoio a diferentes entidades, que diariamente mantiveram as suas competências e desempenhos nas mais variadas áreas de atividade.

Cronologia de uma Quebra de Vidros em 2040

9 de abril de 2040. Paulo Pereira sai de sua casa para se dirigir para a empresa, onde tem uma reunião agendada com um dos seus principais clientes.
Ao entrar no carro, o sistema de Inteligência Artificial indica a Paulo Pereira duas opções para chegar ao escritório, uma por via aérea e outra por via terrestre, apresentando o mesmo tempo de chegada. Para apreciar um pouco a paisagem, Paulo decide optar pela via terrestre.
Iniciando a viagem em modo de condução autónoma, Paulo Pereira aproveita para projetar no para-brisas o relatório que vai abordar com o cliente enquanto que no vidro lateral coloca o vídeo do concerto de música clássica que não acabou de ver na noite anterior.
A viagem estava a decorrer com toda a normalidade quando, de repente, Paulo Pereira ouve um impacto forte no para-brisas, que aciona os sistemas de segurança com imobilização da viatura.
Ao sair da viatura, Paulo repara que tem o para-brisas partido e fica bastante admirado quando nesse mesmo momento recebe uma chamada.
Paulo Pereira atende e o interlocutor identifica-se como sendo da Glassdrive e pergunta se está tudo bem com ele.
Estupefacto, pergunta:
- Como é que sabe que tenho o vidro partido?

Do outro lado, respondem que a Saint-Gobain tem um novo sistema de segurança implementado nos para-brisas que produz e que alerta de imediato os seus parceiros quando os vidros recebem um impacto.
O intuito do telefonema é saber se o condutor está bem e inquirir das suas necessidades.

De imediato, Paulo Pereira pergunta:
Como é que posso resolver o problema do para-brisas partido?
GD – Basta tirar uma fotografia ao para-brisas partido e enviar-nos.
- Ok. Vou então enviar já.

Após esclarecimento que pode prosseguir a viagem para a sua reunião, Paulo Pereira envia a foto solicitada e inicia, assim, o processo de substituição do para-brisas.
Com a fotografia do para-brisas com incorporação do QR Code, a Glassdrive consegue identificar o vidro e pedir autorização à companhia de seguros nesse mesmo instante. Em poucos segundos a seguradora responde, dando autorização à Glassdrive para realizar o serviço e imediatamente um drone parte do armazém da Saint-Gobain, com o para-brisas selecionado para o centro Glassdrive mais próximo do escritório de Paulo Pereira.

Ao chegar ao escritório, Paulo Pereira repara que tem uma mensagem da Glassdrive a solicitar que a sua viatura se desloque ao centro Glassdrive em modo autónomo para se proceder à substituição do para-brisas.
Nessa mesma mensagem é esclarecido que por motivos de calibração do sistema ADAS e das câmaras de infoentretenimento que projetam imagens e vídeos no para-brisas, a operação tem de ser realizada no centro Glassdrive.
Paulo Pereira insere então as coordenadas do centro Glassdrive no seu automóvel que inicia a sua viagem enquanto Paulo vai para a sua reunião.
O carro chega à Glassdrive no horário previsto e o serviço é realizado de forma rápida e eficiente.
Ao terminar o tempo de imobilização de segurança pela colagem do para-brisas, o carro inicia a viagem de volta para o escritório de Paulo Pereira onde estaciona no espaço reservado para si.
Ao terminar a reunião, Paulo Pereira dirige-se ao carro e percebe que o serviço foi realizado com toda a eficácia e que todos os sistemas da viatura estão a funcionar.
Nesse instante recebe uma mensagem do Net Promotor Score (NPS) a solicitar a avaliação do serviço e a pontuação só podia ser uma: 10 - Nota máxima!

Artigo de opinião

Vasco Azevedo
(Diretor Comercial Glassdrive)

Veículos Elétricos

Uma mudança para além da mobilidade

Após ser considerado, durante muito tempo, um símbolo de desenvolvimento económico, de progresso social e até mesmo de sucesso, o automóvel tem sido agora, gradualmente, considerado como uma ovelha negra devido ao seu impacto ambiental, o que tem levado a mudanças no paradigma automóvel e da mobilidade urbana.

Com o aumento de restrições à circulação automóvel de viaturas movidas a combustíveis fósseis nas cidades europeias e o fim previsto para a venda de veículos a diesel e gasolina em vários países (como é o caso dos Países Baixos em 2030 e França e Reino Unido em 2040), a opção da mobilidade elétrica tem ganho cada vez mais adeptos e o investimento da indústria automóvel é bem claro nesse sentido, tal como se pode observar no **quadro 1**.

Como é de conhecimento geral, existem várias outras opções em termos de energias renováveis para a mobilidade automóvel, mas é evidente que a energia elétrica começa a ganhar o seu espaço e a tornar-se a tendência dominante para os próximos anos.

Envolta em alguma polémica relacionada com a reciclagem das baterias elétricas e com os meios necessários para a extração das matérias primas para a sua produção é, também, evidente que a opinião pública considera que esta é a melhor alternativa, facto bem patente no relatório Observador Cetelem Automóvel 2021: os dados apontam para que 3 em 4 pessoas acreditam que o carro elétrico é o futuro da indústria automóvel e da mobilidade.

Uma energia que aposta na sustentabilidade do sistema, que tem atualmente como pontos fracos a autonomia das baterias e o número de postos de carregamento. Enquanto que a autonomia da bateria é um desafio para os fabricantes de automóveis, os carregamentos elétricos apresentam-se como um negócio de futuro, área esta em que os vários players já se começam a movimentar.

Há uma mudança do paradigma do automóvel, a partir do momento em que deixa de ser visto somente como um meio de transporte e deslocação e se passa a assumir o local do interface dos carregamentos como espaço privilegiado para a concretização e debate de vários negócios.

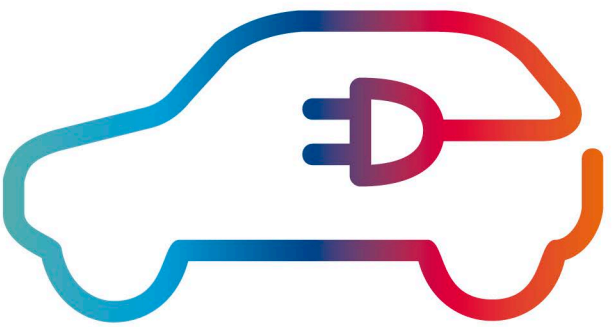
Quadro 1 : Planos de investimento dos fabricantes de automóveis em híbridos e elétricos

Fontes: Zonebourse Electrek, Slashgear / Les échos, Nikkeicom, CBNC, Bangkokpost, Agenceecofin.

Grupo / Construtor	Localização dos Investimentos	Projeto	Montante estimado
VW	Mundo, especialmente China	Desenvolvimento do veículo elétrico até 2024 Projeto para produzir 15 novos VEs na China até 2025 (com co-empresas chinesas) Aquisição de participação de um fabricante chinês de baterias	48 mil milhões de euros, incluindo 15 na China
Tesla	Mundo	A empresa anunciou no Battery Day o desejo de aumentar a capacidade de produção das baterias de 200 GWh para 3TWh entre 2023 e 2030 (x15) Nenhum número foi anunciado, a não ser para comparação: a planta Tesla / Panasonic Giga Nevada construída em 2014 tem um custoestimado de 5 mil milhões e produz uma capacidade de bateria de 50 GWh / ano Panasonic: continuidade de investimentos conjuntos com TESLA: $100 milhões investidos	Nenhum valor anunciado
General Motors	Estados Unidos	Aumento da produção de VE localmente Parte de um projeto de investimento de $4,5 mil milhões em 3 fábricas de VE nos EUA	€2,2 mil milhões de euros
Ford	Canadá	Investimento no dispositivo produtivo para VE	$1,35 mil milhões de dólars (USD)
PSA / Fiat Chrysler	Canadá	Investimento no dispositivo produtivo para VE	$1,1 mil milhões de dólars (USD)
Hyundai	Singapura	Investimento no dispositivo produtivo para VE	$295 milhões de dólars (USD)

A imaginação de empreendedores decerto que iá começar a funcionar como que em versão de Júlio Verne desenvolvendo novas atividades inimagináveis ao dia de hoje, mas que no futuro terão toda a lógica. Claro está que a sustentabilidade ambiental é o grande motor da mudança dos sistemas de propulsão, sendo assim esta alteração o epicentro de uma série de mutações com implicações em novidades tecnológicas, novos negócios, mobilidade e quem sabe, mesmo mudanças na sociedade em termos sócio-comportamentais.

Um caminho que começa a ser traçado para tornar o Mundo um lugar melhor.



[MAKING THE WORLD A BETTER HOME]

glassdrive.pt

DRIVE CARE
by GLASSDRIVE®

Experimente a linha de produtos Drive Care *by Glassdrive*.
O seu automóvel sempre a brilhar, por dentro e por fora!

GLASSDRIVE®
Uma marca Saint-Gobain

Comboios conectados

Os comboios são um meio de transporte cada vez mais procurados e como tal têm que responder às exigências de conforto e comunicação da sociedade atual.

Foi por via destes dois fatores que a **Saint-Gobain** lançou um novo vidro duplo batizado de **GSM Friendly**, que providencia proteção térmica e conectividade à internet.

Na realidade, ao viajar de comboio já quase todos nós tivemos a experiência desagradável de perder a ligação com a internet, devido às condições inerentes à deslocação.

Compreendendo este inconveniente os operadores ferroviários reagiram, instalando amplificadores de sinal no interior com capacidade de receber sinais através dos vidros duplos, com camadas metálicas que proporcionam a proteção térmica a bordo dos comboios.

Mas esta é uma solução bastante cara e nem sempre fiável e com este novo vidro, os amplificadores deixam de ser necessários e o resultado final é 100% fiável.

A tecnologia envolvida nesta solução consiste no corte com uma sofisticada máquina a laser de pequenas áreas - mais finas do que um fio de cabelo - na camada de metal que providencia a proteção térmica, sem alterar as suas propriedades de forma alguma. Uma operação que parece trivial, mas que muda tudo: a transmissão dos sinais GSM pode, então, ser feita quase sem perdas, permitindo uma conectividade perfeita.

Mais uma solução da Saint-Gobain, quase invisível nas nossas vidas, mas que de forma indelével a melhora, proporcionando-nos conforto e segurança.

AUTOVER

O SEU PARCEIRO GLOBAL PARA VIDRO AUTOMÓVEL

SAINT-GOBAIN

www.saint-gobain-autover.pt

Vidro com padrões de luz

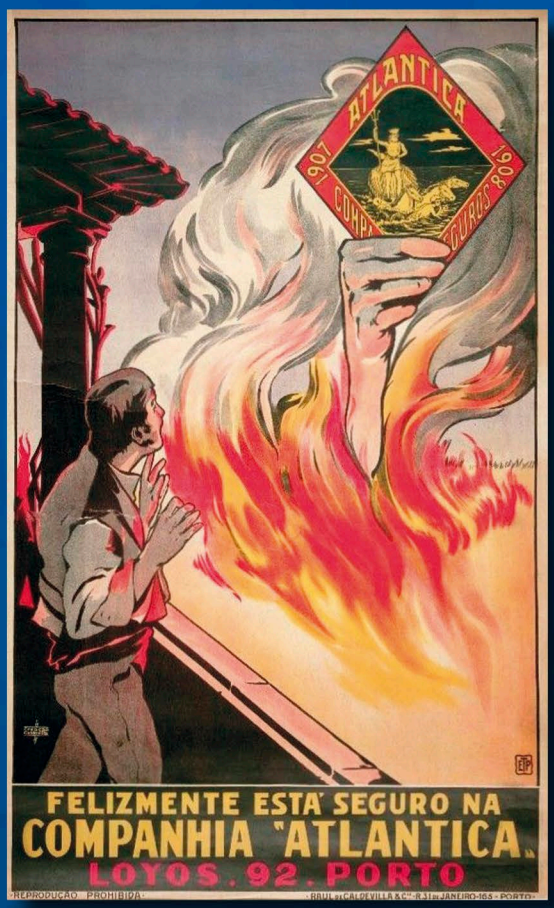
Amplisky - Atmosfera Garantida!

O novo teto panorâmico opacificante da Saint-Gobain Sekurit, Amplisky, tem a integração de novas funcionalidades, com a possibilidade de criação de ambientes de iluminação personalizada, conforme solicitação dos seus clientes. Um novo conceito diferenciador e personalizado!

Este teto panorâmico, que já permitia o ajuste da intensidade da luz, e por consequência do calor, tem agora implementado um sistema de iluminação que permite criar um ambiente diferenciador, respondendo assim a uma tendência do mercado – um ambiente único para os ocupantes do automóvel. Graças aos LED´s embutidos, o próprio teto panorâmico torna-se numa fonte de luz ambiente permitindo a combinação de diferentes cores e vários padrões de luz.

Esta inovação que responde à procura, cada vez maior, por parte dos fabricantes automóveis no sentido de proporcionar experiências de condução diferenciadoras e individualizadas aos automobilistas, é claramente uma tendência de futuro para manter e fidelizar os clientes.

Mais um passo inovador da Saint-Gobain Sekurit, preparando o futuro hoje!



História dos Seguros

Publicidade e imagem

A publicidade sempre foi uma necessidade para as empresas, como meio de divulgarem à sociedade a sua marca, os seus produtos e os seus valores.

Com foco nos serviços que presta, a indústria seguradora tem investido em publicidade ao longo dos vários anos da sua existência. Com uma mensagem direcionada à consciencialização dos cidadãos para a importância da proteção, segurança e estabilidade é claro que ao longo dos anos o modo de transmissão da mensagem tem evoluído.

Os suportes de publicidade que tiveram grande impacto a nível histórico em Portugal, foram os cartazes de grandes dimensões, muito utilizados no início do século XX, para promoção de marcas e espetáculos. E neste capítulo, há um visionário que se destaca - Raul de Caldevilla, o primeiro publicitário em Portugal a encarar a publicidade de um modo planeado e profissional.

Numa época marcada por um visual gráfico bastante apelativo e colorido, surgem uma série de imagens publicitárias que perduram pela história, não só pela marca representada mas, também, pela estética que, sem dúvida, prende o olhar!

COMPANHIA
CONFIANÇA PORTUENSE
Sociedade Anonyma de SEGUROS-Responsabilidade Limitada
FUNDADA EM 1875
CAPIAL SOCIAL
EMITIDO RS. 810:000$000
POR EMITIR „ 190:000$000
RS. 1.000:000$000
CAPIAL REALISADO RS. 81:000$000
Séde no PORTO
20-Rua do Mousinho da Silveira-22
AOS Snrs. LAVRADORES
Recommenda-se especialmente o seguro
CONTRA O RISCO DE FOGO
sobre:
SEARAS,
COLHEITAS EM PÉ,
EM MÊDAS E NAS EIRAS,
E OUTROS PRODUCTOS AGRICOLAS
pois mediante um pequeno premio
Lith. Nacional — PORTO

GARANTIA
JANEIRO 1917

"O seguro morreu de velho"...
e a Companhia de Seguros
A LISBONENSE
segúra contra todos os riscos
RUA DE SANTA JUSTA, N.º 45
LISBOA
TEL. C. 1603
COMPANHIA DE SEGUROS
A LISBONENSE

COMPANHIA
A POPULAR
SEGUROS
FUNDADA EM 1902
CAPITAL 500 CONTOS
FUNDO DE RESERVA Ex. 250:000$00
SEDE: Rua dos Bacalhoeiros 125 · LISBOA

Estrada Yungas, Bolívia

Conhecida como a estrada mais perigosa do Mundo, devemos reconhecer que somente de olhar para as imagens da estrada Yungas, o coração começa a bater mais depressa.

Localizada na Bolívia, ligando a capital La Paz à parte amazónica em Los Yungas, a estrada tem uma extensão de 60 quilómetros e apresenta uma largura de apenas 3 metros, percorrendo vertentes com precipícios de mais de 600 metros, sem qualquer tipo de sinalização ou segurança.

Conhecida na região como **Estrada da Morte**, foi construída por prisioneiros paraguaios na década de 30 e, nos anos 90, foi batizada pelo Banco Inter-americano de Desenvolvimento (BID) como a estrada mais perigosa do mundo.

Para se ter uma noção, chegaram a falecer por ano mais de 300 pessoas em acidentes envolvendo carros, motas, autocarros e bicicletas.

Atualmente já foi construída uma via alternativa com todas as condições de segurança, tendo a estrada Yungas perdido parte do seu carácter dramático e ganho uma nova vertente devido ao seu percurso fantástico. Hoje em dia é um destino popular entre os adeptos do ciclismo de montanha e caminheiros que a percorrem em excursões organizadas.

Uma estrada a percorrer com todo o cuidado e sem pressas, para poder apreciar todo o seu esplendor de magia e mistério.

Glassdrive Albergaria-a-Velha

Novas instalações

Local de entroncamento de algumas das mais importantes vias rodoviárias de Portugal - A1, A25, IC2 e A29 / A17, a existência de um centro Glassdrive é como que uma obrigatoriedade na cidade de Albergaria-a-Velha.
Para cumprir o seu desígnio de qualidade no serviço e atendimento ao cliente, o centro Glassdrive mudou de instalações, estando agora localizado em local privilegiado - na zona industrial. Decerto que a tradição já conquistada pela Glassdrive se irá manter nesta região, honrando a memória do centro Glassdrive original.

Glassdrive Albergaria-a-Velha

Parque Industrial Vista Alegre,
Lote 1, Armazém 2
3850-186 Albergaria-a-Velha
GPS: 40.703667 / -8.497677
Tel. 234 246 076 / 926 777 139
albergaria.velha@glassdrive.pt

Horário:
Segunda a Sexta:
9:00-12:30 / 14:00-18:30
Sábado: 9:30-12:30

Glassdrive Barreiro Baixa da Banheira

Nova localização

A Glassdrive Barreiro Baixa da Banheira mudou de instalações. Esta mudança é temporaria e visa manter o centro aberto e ao dispor dos clientes, enquanto decorrem obras de melhoria nas instalações oficiais.

Continuará a servir as necessidades de todos os clientes, tendo disponível, entre outras soluções, o equipamento de calibração ADAS, funcionalidade cada vez mais necessária nos serviços de substituição de vidro automóvel.

Glassdrive Barreiro Baixa da Banheira

Rua 35, nº 20
Pq. Empresarial do Barreiro
2830-138 Barreiro
GPS: 38.668000 / -9.067083
Tel. 215 843 643
barreiro.baixadabanheira
@glassdrive.pt

Horário:
Segunda a Sexta:
9:00-13:00 / 14:00-18:00
Sábado: Por marcação

Glassdrive Ponte de Lima

A ponte para a mudança

Um novo ano começa para o centro Glassdrive Ponte de Lima, com mudança de instalações para local mais visível e melhoria das condições de atendimento aos seus clientes.

Sendo já a referência nesta vila milenar para os serviços de substituição e reparação de vidro automóvel, a tradição de bom serviço irá manter-se com a modernidade das novas instalações.

A abertura ao Sábado mantém-se, sendo esta uma mais valia para melhor servir os nossos clientes.

Glassdrive Ponte de Lima

R. Quinta do Abade, 50
4990-344 Ponte de Lima
GPS: 41.754925 / -8.585121
Tel. 258 753 143
ponte.delima@glassdrive.pt

Horário:
Segunda a Sexta:
9:00-12:30 / 14:00-18:30
Sábado: 9:30-12:30

GLASSDRIVE®

ABRANTES	241 332 592
ÁGUEDA	234 644 344
ALBERGARIA-A-VELHA	234 246 076
ALCÁCER DO SAL	265 282 661
ALCANTARILHA	282 322 825
ALCOBAÇA	262 588 525
ALFENA	229 673 267
ALFRAGIDE	214 715 090
ALMADA	212 559 510
ALMANCIL	289 356 545
ALVERCA	210 966 279
AMADORA VENDA NOVA	912 368 480
AMARANTE	255 001 022
ANADIA	231 525 713
ANGRA HEROÍSMO	295 332 566
AVEIRO	234 245 591
BARCELOS	253 826 511
BARREIRO BX BANHEIRA	215 843 643
BEJA	284 329 700
BRAGA CELEIRÓS	253 286 162
BRAGA S. VICTOR	253 192 936
BRAGANÇA	273 300 827
CABECEIRAS DE BASTO	253 666 307
CACÉM	210 966 560
CALDAS DA RAINHA	262 880 102
CAMINHA	258 727 483
CANTANHEDE	231 423 010
CARNAXIDE MIRAFLORES	214 358 353
CARREGADO	263 299 199
CARTAXO	243 700 290
CASCAIS	214 690 169
CASTELO BRANCO	272 337 098
CASTELO DE PAIVA	255 699 638
CHAVES	276 346 284
COIMBRA NORTE	239 432 528
COIMBRA SUL	239 445 349
CORROIOS	211 535 072
COVILHÃ	275 098 993
ELVAS	268 626 658
ESPINHO	227 627 781
ESPOSENDE	253 981 484
ESTARREJA	234 283 031
ESTREMOZ	268 841 733
ÉVORA	266 771 574
FAFE	253 593 235
FAIAL	292 292 032
FAMALICÃO	252 316 772
FARO	289 805 500
FÁTIMA	249 099 869
FELGUEIRAS	255 336 179
FIGUEIRA DA FOZ	233 411 113
FLORES	292 592 685
GAIA STO OVÍDEO	227 137 456
GONDOMAR	224 648 388
GRIJÓ	227 441 028
GUARDA	271 027 146
GUIMARÃES	253 518 091
ÍLHAVO	234 030 161
LAGOS	282 799 507
LAMEGO	254 612 672
LEIRIA	244 850 617
LISBOA ALAMEDA	215 989 157
LISBOA ALCÂNTARA	213 625 088
LISBOA ALVALADE	218 474 082
LISBOA BEATO	218 619 058
LISBOA BENFICA ESTÁDIO	211 913 693
LISBOA CENTRO	213 144 382
LISBOA LUMIAR	215 874 355
LISBOA ESTAÇÃO ORIENTE	911 110 850
LOURES	211 974 514
LOUSÃ	239 994 115
MACEDO DE CAVALEIROS	278 426 715
MADEIRA CANCELA	291 936 090
MADEIRA FUNCHAL	291 753 353
MADEIRA FUNCHAL S.ANTÓNIO	291 757 915
MAFRA	261 854 388
MAIA	229 429 620
MARCO DE CANAVESES	255 539 187
MATOSINHOS LEÇA	220 990 290
MATOSINHOS MT. BURGOS	223 167 819
MIRANDA DO DOURO	273 417 183
MIRANDELA	278 257 227
MOGADOURO	279 340 140
MONTALEGRE	276 518 250
MONTIJO	212 319 211
ODEMIRA	283 322 276
ODIVELAS	214 787 231
OLHÃO	289 707 500
OL. AZEMÉIS CENTRO.	256 601 346
OL. AZEMÉIS PINDELO.	256 866 706
OLIVEIRA DO HOSPITAL	238 090 049
OURÉM	249 541 001
OVAR	256 598 142
PAÇOS DE FERREIRA	255 873 657
PENAFIEL	255 713 582
PICO	292 629 199
PINHAL NOVO	212 381 556
POMBAL	236 207 244
PONTE DE LIMA	258 753 143
PONTE DE SÔR	242 206 645
PORTALEGRE	245 331 817
PORTIMÃO	282 416 533
PORTO AREOSA	229 741 304
PORTO BOAVISTA	226 090 780
PORTO F. MAGALHÃES	225 100 386
PORTO VIA RÁPIDA	226 186 216
PÓVOA DE VARZIM	252 618 644
PROENÇA-A-NOVA	274 107 279
RIO MAIOR	243 997 486
SACAVÉM	219 535 730
SALVATERRA DE MAGOS	263 509 040
STA. MARIA	296 882 166
STA. MARIA DA FEIRA	256 302 402
SANTARÉM	243 323 030
SANTO TIRSO	252 898 407
S. JOÃO DA MADEIRA	256 808 360
S. JORGE	295 432 382
S. MIGUEL RELVA	296 302 030
SEIXAL	212 258 037
SETÚBAL HOSPOR	265 236 367
SETÚBAL MONTE BELO	265 752 650
SEVER DO VOUGA	234 551 082
SINES	269 751 611
SINTRA	219 169 710
TAVIRA	281 328 015
TOMAR	249 315 600
TORRES NOVAS	249 094 618
TORRES VEDRAS	261 317 670
TRANCOSO	271 812 062
TROFA	252 318 290
VALENÇA	251 821 062
VALONGO	224 160 331
VIANA DO CASTELO	258 824 633
VILA DO CONDE	252 637 023
VILA REAL	259 375 167
VILA VERDE	253 319 320
VISEU	232 426 371
VIZELA	253 588 154

A maior rede nacional de substituição e reparação de vidros em viaturas.

140 centros em todo o país e ilhas.

glassdrive.pt

808 246 246

GLASSDRIVE®

Especialistas em vidro automóvel

DRIVE *CLEAN*

Com OZONO o seu carro respira!

Higienizamos o interior da sua viatura em poucos minutos!

ELIMINA INSETOS · ELIMINA ODORES · EFICAZ CONTRA MICRORGANISMOS · NATURAL · ECOLÓGICO · CERTIFICADO · SEGURO

GLASSDRIVE®

Uma marca Saint-Gobain