



LeasePlan

ESTUDO DE
MOTORIZAÇÕES

Mobilidade 2023

Contexto macroeconómico • O mercado automóvel.
O lado da procura • O mercado automóvel. O lado
da oferta • Desafios da infraestrutura de carregamento para
veículos eletrificados • Análise dos custos totais de utilização



Estudo de
Motorizações

Mobilidade 2023

Contexto macroeconómico • O mercado automóvel.
pelo lado da procura • O mercado automóvel. O lado
da oferta • Desafios da infraestrutura de carregamento para
veículos eletrificados • Análise dos custos totais de utilização



Apresentamos-lhe aqui a 4.ª edição do Estudo LeasePlan, sobre Motorizações e as tendências da mobilidade.



António Oliveira Martins
Diretor Geral LeasePlan Portugal

Caro leitor,

Depois da crise sanitária que vivemos até ao início do ano 2022, com consequências muito acentuadas para o setor automóvel, havia a natural expectativa de uma retoma ainda que gradual à normalidade. O contexto económico de incerteza não só não deu sinais de desanuviamento, como se agravou com o início da Guerra na Europa, fruto da invasão da Ucrânia pela Rússia.

Esta disrupção no cenário político europeu rapidamente assumiu proporções mundiais, dando início a uma espiral inflacionista, que tem vindo a afetar todos os setores da economia. Portanto, qual tempestade perfeita, às consequências da pandemia acrescentaram-se os efeitos da instabilidade política internacional, gerada por um conflito ainda sem fim à vista.

Uma vez mais, o setor da mobilidade foi posto à prova, pois teve de enfrentar a escassez de automóveis novos no mercado, associada a atrasos nas encomendas e revisão em alta do preço dessas mesmas encomendas.

Ao longo dos últimos meses, para além da sensibilização e esclarecimento dos nossos clientes e do mercado em geral para uma crise global que ultrapassa a LeasePlan, procurámos implementar soluções capazes de mitigar o impacto que o aumento dos preços e dos prazos de entrega tem provocado na gestão das frotas dos nossos clientes.

Ainda que em contingência e longe de uma normalidade que tarda em regressar, temos sido bem-sucedidos nessa busca de soluções. Não só conseguimos garantir a mobilidade dos clientes, como nos mantivemos fiéis rumo à descarbonização das frotas, por via da transição para a mobilidade elétrica.

Enquanto membro fundador do EV100, a LeasePlan comprometeu-se a atingir as zero emissões em toda a sua frota até 2030. Já este ano, como destacamos adiante, ao longo das páginas deste

estudo, demos mais um passo nesse sentido: passámos a disponibilizar a nossa própria solução de carregamento, orientada para empresas e particulares. Chamámos-lhe eMotion Plan e temos a convicção de que se trata de um importante contributo para uma mobilidade elétrica mais eficiente, económica e confortável, fatores que nos parecem críticos para fomentar a transição para uma mobilidade elétrica de zero emissões.

Uma vez mais, o estudo que tem em mãos, realizado pela nossa equipa de Consultoria, pretende ajudar os nossos clientes e o setor em geral a percorrer este caminho, identificando oportunidades de transição para os diferentes perfis de utilização.

Nesta 4.ª edição, atualizamos as nossas recomendações para os diferentes segmentos de clientes — desde as frotas maiores aos clientes particulares —, no sentido de poderem aliar a transição para a mobilidade elétrica a uma efetiva redução de custos totais de utilização (TCO).

Os resultados apurados são encorajadores e revelam a crescente competitividade dos custos totais de utilização dos Veículos Elétricos: comparativamente ao que apresentámos em 2021, a matriz de quilometragens que propõe a possibilidade de transição para veículos eletrificados com base no TCO aumentou de 71% para os 87% dos casos, o que demonstra que atualmente as empresas têm ainda mais oportunidades de mudar para a mobilidade elétrica. Acresce a este facto, o continuo aumento da diversidade da oferta de marcas e modelos aliada a níveis de autonomia e velocidades de carregamento mais condizentes com a expectativa dos utilizadores.

Estamos conscientes dos desafios que ainda existem a nível da infraestrutura de carregamentos do contexto económico que estamos a atravessar, mas podemos ajudá-lo a mitigar eventuais lacunas. Do mesmo modo, continuamos empenhados em facilitar esta transição. Para isso, colocamos à disposição dos nossos clientes uma equipa dedicada a apoiar as empresas a tornarem as suas frotas cada vez mais sustentáveis.

A nossa expectativa é que este estudo possa contribuir para o seu processo de transição para a mobilidade elétrica.

**Espero que goste.
Boa leitura!**

Índice

- 08  Contexto macroeconómico
- 16  O mercado automóvel.
O lado da procura
- 26  O mercado automóvel.
O lado da oferta
- 46  Desafios da infraestrutura de carregamento
para veículos eletrificados
- 56  Análise dos custos totais
de utilização
- 80  Conclusões

Este estudo foi preparado pela equipa de consultoria da LeasePlan Portugal. Teve por base a nossa análise do mercado, a experiência diária de trabalho neste setor ao longo de todo o ano, assim como a documentação publicada por fontes de referência a quem deixamos o nosso agradecimento.

Para qualquer esclarecimento adicional sobre os conteúdos aqui publicados:
consultoria@leaseplan.com

O trabalho de pesquisa, análise e tratamento da informação que identificámos para a edição 2023 deste Estudo de Motorizações permite-nos destacar desde já os seguintes aspectos:

Principais destaques dos Custos Totais de Utilização

1 Os dados de uma análise de cerca de 100 veículos, distribuídos por 5 segmentos e 4 motorizações, revelam que os **custos totais de utilização sofreram um aumento de cerca de 20% ao longo dos últimos 9 meses de 2022**. As componentes que mais contribuem para este aumento foram as taxas de juro, que sofreram um agravamento de 74%, e os combustíveis que subiram 27%.

2 Em 2022, numa perspetiva de custos totais de utilização, **os veículos eletrificados (que englobam 100% elétricos e PHEV) são os mais competitivos em 87% dos perfis de utilização** mais típicos das frotas empresariais. Este resultado representa uma evolução de 16 p.p. face ao resultado de 2021.

3 A oferta cada vez mais consolidada de veículos 100% elétricos no mercado vem colocar este tipo de propulsão como a melhor opção em 7 dos 9 segmentos analisados na matriz de perfis de utilização da LeasePlan para as frotas empresariais. **Em 2022, os 100% elétricos cresceram a sua pegada dos 22 perfis na matriz de 2021 para os atuais 47 perfis, num total de 63 possíveis** (ou seja, quase 75% do total).

4 Mesmo considerando a previsível atualização fiscal de 2023, **os veículos 100% elétricos conquistam posições na matriz aos veículos a combustão, mas sobretudo aos PHEV** que, apesar de beneficiarem de uma redução de 2,5 p.p. nas suas taxas de tributação autónoma, passaram dos 23 perfis em 2021 para apenas 8 perfis em 2022.

5 As propulsões a combustão apenas permanecem como a opção mais competitiva em 13% do total dos perfis de utilização das frotas. Os 2 perfis de utilização onde a gasolina ainda se justifica limitam-se ao segmento utilitário, para as quilometragens de 10 e 15 mil quilómetros por ano. **No caso da propulsão a Diesel, a sua competitividade limita-se ao segmento dos veículos comerciais ligeiros**, onde aliás já surge, pela primeira vez, uma versão 100% elétrica como a mais competitiva a partir dos 40 mil quilómetros percorridos por ano.

Principais destaques do Mercado

1 Numa análise a cerca de 1000 modelos de especificações similares no mercado europeu, a equipa de Consultoria da LeasePlan constatou que, do 3º trimestre de 2021 para o mesmo período do ano passado, **os preços subiram em média 8%**. Este aumento prende-se, em maior medida, com a redução dos descontos comerciais praticados pelas Marcas, mas também pelo aumento dos preços de catálogo.

2 Os prazos médios de entrega de veículos têm vindo a degradar-se desde o início de 2021. **No final de 2022, o prazo médio de entrega da carteira de encomendas da LeasePlan situava-se nos 177 dias**. Ou seja, 6 meses em média à espera de um carro! No entanto, no caso das encomendas afetadas por atrasos sucessivos (que representavam 50% do total) um cliente tinha de esperar em média 292 pelo seu veículo. Ou seja, cerca de 10 meses!

3 A oferta de veículos 100% elétricos regista um aumento exponencial de 2016 para cá: se em 2016 havia 3 modelos predominantes no mercado europeu, 6 anos volvidos, a oferta multiplicou por 6, para mais de 130 modelos disponíveis. **Os veículos 100% elétricos produzidos na China** (onde se incluem marcas europeias e americanas) **já representam mais de 20% do mercado europeu**; destes 20%, 5 p.p. dizem respeito a marcas chinesas, que já vão ajustando os seus portefólios às preferências do mercado europeu.

4 A rede pública de carregamentos na Europa e em Portugal é, neste momento, um obstáculo ao crescimento da quota de veículos elétricos. **O rácio de veículos por ponto de carregamento tem vindo a aumentar em Portugal**, dos 8 veículos por ponto de carregamento em 2017, para os 21 em 2021. As empresas devem apostar no investimento em infraestrutura privada de carregamento, seja nas suas instalações, seja em caso dos seus colaboradores.

5 Face aos custos médios do carregamento público, e tendo em conta uma quilometragem de cerca de 20 mil por ano, **a LeasePlan estima que o investimento na infraestrutura privada se pague a si mesmo num prazo máximo de dois anos e meio**.

01

Contexto macroeconómico

Um período de inflexão •
A pressão sobre os produtos
energéticos • Impacto da
guerra na Europa • Definição
dos preços dos combustíveis?



Um período de inflexão

O final do ano de 2022 ficou marcado por um contexto económico adverso para a generalidade dos agentes económicos. Os confinamentos constantes na China — resultantes da política adotada por aquele país para enfrentar a pandemia e que só muito recentemente começa a dar sinais de abertura — a interrupção das cadeias de produção e de fornecimento, a guerra na Ucrânia e a consequente crise no setor da energia, têm provocado um desequilíbrio persistente entre a oferta e a procura de bens e serviços. Na ressaca da crise pandémica dos últimos 2 anos, a economia mundial está a viver uma fase de inflexão: da resiliência que reconhecemos no crescimento registado até aos meses de Verão, esbarrámos no ajustamento descendente da atividade económica, que está a ser antecipada pela deterioração do sentimento dos agentes económicos e pela degradação das condições dos mercados financeiros.



O fator que está a marcar este movimento de inflexão no mercado é a inflação. Os últimos 4 trimestres têm registado aumentos exponenciais deste indicador — ver gráfico.

Inflação em crescimento. No último trimestre de 2021, a inflação no nosso país já andava acima dos 2,8%; no final do 1º semestre de 2022 escalou para os 9%. Os analistas referem que o Banco Central Europeu despertou tarde para o tema e a verdade é que, mesmo com os aumentos significativos das taxas de juro do início de setembro e do final de outubro, ambos da ordem dos 75 pontos base, a taxa de inflação subiu de 9% no final do 2º trimestre para 10% no final do 3º trimestre. Com efeito, continuamos a acumular surpresas negativas de mercado como a Alemanha, com 11,6% de inflação, a Itália com 12,8%, ou a Holanda com 16,8%.

Os bancos centrais estão empenhados em travar os aumentos dos preços que se têm verificado e provocar uma viragem no comportamento da inflação. Para tal, como já aflorámos atrás, a arma que tem sido utilizada pelo Banco Central Europeu (BCE) tem sido o aumento das taxas de juro diretoras, que se tem materializado em aumentos das taxas interbancárias na generalidade das maturidades — ver gráfico abaixo. Note-se que até janeiro deste ano, o mercado estava a operar com taxas negativas nas três maturidades. De lá para cá, as taxas médias multiplicaram por 6, de -0,37% para 2,01%.



> 10% inflação

Evolução da inflação (%), 2019-22

Fonte: Eurostat



Evolução das Taxas de Juro (%), 2021-22

Fonte: Eurostat



Os bancos centrais são instituições públicas independentes e sem natureza comercial, encarregadas de gerir a moeda de um país ou, no caso do BCE, de um grupo de países. Têm poderes exclusivos para emitir numerário, controlar reservas em moeda estrangeira, atuar como credores de última instância e garantir a viabilidade do sistema financeiro.

A deflação contrai a economia e aumenta o desemprego. Por isso, cada banco central estabelece uma meta de inflação moderada e positiva – geralmente em torno de 2% – para incentivar um crescimento gradual e constante.

Um aumento excessivo da inflação pode destruir os frutos de anos de prosperidade, corroer o valor da poupança privada e reduzir os lucros das empresas, afetando da mesma maneira consumidores, empresas e governos. Os bancos centrais estão a aumentar as suas taxas de juro de modo a controlar a tendência crescente da inflação, que continua a atingir níveis recorde.

A principal missão de um banco central é garantir a estabilidade de preços. Ou seja, controlar a inflação quando os preços sobem e a deflação quando os preços descem.



Confiança do Consumidor. Um indicador que está a ser afetado pelo contexto que vivemos é o da confiança do consumidor. Este ano atingiu mínimos de 15 anos, com taxas abaixo das registadas no período da pandemia. Estes valores sugerem que algumas das decisões de longo prazo dos consumidores serão adiadas para períodos de maior estabilidade económica. Neste sentido, compreende-se que famílias e empresas pensem duas vezes antes de investir num automóvel novo. Dito isto, surgem alguns sinais animadores da indústria e do mercado: por um lado, assistimos a uma redução dos custos de transportes e a uma recuperação dos inventários, que poderão representar uma diluição gradual dos estrangulamentos nas cadeias de fornecimento e, por essa via, no processo de formação dos preços; por outro lado, as respostas europeias à crise energética – sobretudo através do crescimento das reservas de gás, que estão a 95% da capacidade –, começam a fazerem-se refletir nos preços do mercado de futuros do gás para 2023, que nas últimas semanas de 2022 teve uma queda de 25%.

lado da oferta assim o sugere. E o arrefecimento da atividade nos próximos 6 meses pode confirmar este cenário.

A dúvida que se coloca é para quando uma retoma à normalidade dos preços. Os mercados financeiros antecipam que a inflação poderá baixar aos 5% no Verão de 2023. Mas a descida subsequente será muito mais lenta. Há analistas que apontam para um prazo de mais de 2 anos até que o índice dos preços volte à casa dos 2%. Numa perspetiva a curto-prazo, as prioridades prendem-se com a necessidade de identificar os fatores que estão a exercer pressão nos preços em geral, enquanto acompanhamos os efeitos que o atual aperto monetário terá na atividade económica e no emprego.



Índice Confiança Consumidor
em queda continuada

Será que estamos já num ponto de viragem descendente no comportamento da inflação? A melhoria das restrições do

Índice de Confiança do Consumidor, 2021-22

Fonte: Eurostat



A pressão sobre os produtos energéticos

Um dos fatores que a exercer pressão na generalidade dos preços está relacionado com o aumento dos custos na produção de produtos energéticos em geral. Com efeito, desde o segundo semestre de 2021 que se vem registando um au-

mento acentuado dos preços da energia na UE e em todo o mundo. Perante este cenário, assistimos a um agravamento dos preços dos combustíveis, que têm tido um comportamento caracterizado por uma grande volatilidade.



+ 30% Litro de combustível

A guerra na Ucrânia suscitou preocupações relacionadas com a segurança do aprovisionamento energético na UE. A decisão da Rússia de suspender o fornecimento de gás a vários Estados-Membros da UE agravou ainda mais esta situação.

Com o objetivo de enfraquecer o financiamento da máquina de guerra da Rússia, em Março de 2022 os dirigentes dos 27 Estados-Membros da EU assinaram a Declaração de Versalhes e decidiram eliminar progressivamente a dependência da UE em relação aos combustíveis fósseis russos. Esta posição política de força da UE veio alterar por completo o mercado energético global... que ainda se está a ajustar.

Em 30 e 31 de maio de 2022, o Conselho Europeu chegou a acordo sobre a proibição de quase 90 % de todas as importações de petróleo da Rússia até ao final de 2022 — com uma exceção temporária para o petróleo bruto fornecido via oleoduto.

Tendo em conta as diferentes matrizes energéticas, condições e circunstâncias dos Estados-Membros, os dirigentes da UE apelaram à:

maior diversificação das fontes e rotas de aprovisionamento energético

aceleração da implantação das energias renováveis

continuação da melhoria da eficiência energética

melhoria da interligação das redes de gás e eletricidade

Fonte: Conselho Europeu

A subida dos preços dos combustíveis tem sido constante desde meados de 2020.

Ao longo de 2022, os preços do Diesel e da gasolina atingiram valores recorde em Portugal, como se pode verificar no gráfico. É importante reparar que, a meio da já referida volatilidade, os preços de 2022 ficaram marcados por um novo *plateau* que agravou o Diesel em mais de 30%. Os aumentos que vivemos em Portugal seguiram a tendência que se registou em toda a Europa.

Preço por litro do combustível

Fonte: DGEG



Como se definem os preços dos combustíveis?

Existem vários fatores que permitem definir o preço dos combustíveis:

Cotação Internacional: estabelecida em dólares — que levanta questões de câmbio mais ou menos favoráveis de acordo com a valorização da moeda, e que altera dependendo da procura.

Frete: O custo do transporte do petróleo para o território nacional.

Incorporação de biocombustíveis: medida imposta pela União Europeia de forma a reduzir o impacto dos combustíveis fósseis no ambiente.

Transporte, armazenamento, distribuição e comercialização, o que inclui a margem de lucro das empresas distribuidoras.

Impostos como o IVA e ISP (imposto sobre produtos petrolíferos e energéticos).

02

O mercado
automóvel.
O lado da procura

Mercado Europeu • Mercado
português • Mercado
de Renting • Preço dos
automóveis • Perspetivas 2023

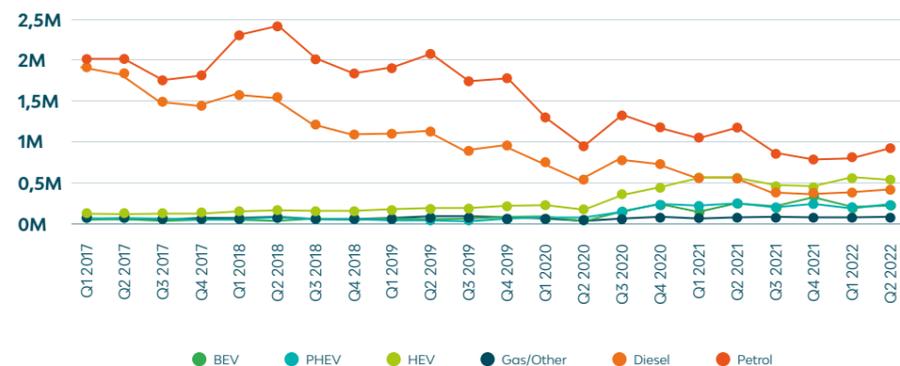


Mercado Europeu

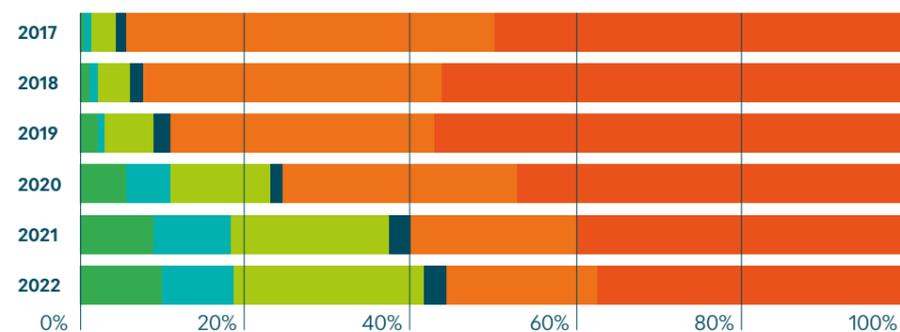
Neste capítulo vamos analisar o comportamento do mercado automóvel durante os últimos meses pelo lado da procura. Depois de um ano de 2020 que, como sabemos, ficou muito marcado pela pandemia por COVID-19 e de um

2021 cujo crescimento só se conseguiu materializar a partir do segundo semestre, esperava-se que 2022 trouxesse boas notícias ao mercado em geral e ao setor automóvel em particular.

Registos trimestrais de novos veículos



Distribuição por motorização anual por tipo de combustível



Total de veículos eletrificados no Parque em 2021



0,84% BEV



0,77% PHEV

Aumento das vendas de novos veículos (2020-2021)



+63% BEV
878,432 carros em 2021



+71% PHEV
867,092 carros em 2021



-23% ICE

Fonte: transportenvironment.org

Com o surgimento a guerra na Ucrânia, 2022 não foi um ano de recuperação para a indústria automóvel europeia. Segundo os dados da ACEA (Associação Europeia de Fabricantes de Automóveis), em 2021 as vendas na Europa tiveram uma quebra da ordem dos 2,4% face a 2020; e este cenário é particularmente impressionante se tivermos em conta que em 2020 o mercado teve uma queda histórica de 23,7% face ao ano anterior. Por conseguinte, no final de 2021, ou seja, dois anos depois do início da pandemia, a indústria automóvel acumula perdas da ordem dos 26%. Por seu turno, 2022 não foi o ano que todos esperávamos e terminou em linha com o ano de 2021.

Mas nem tudo são más notícias. Para lá dos volumes de registos claramente inferiores aos registados em 2019, podemos assinalar o crescimento dos volumes de veículos eletrificados — mesmo neste contexto tão adverso — e a seu consequente ganho de quota. Mas vamos ver em detalhe.

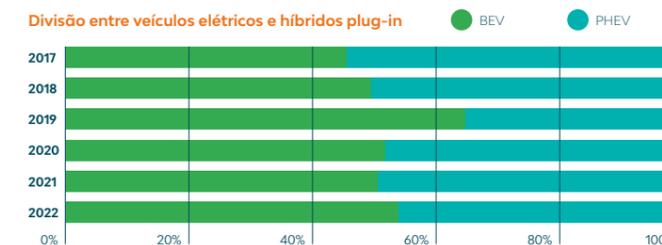
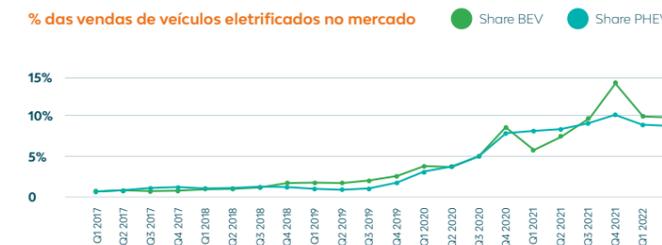
O parque de veículos eletrificados na Europa ainda está, infelizmente, abaixo dos 2%. O ganho de quota para este indicador será obviamente mais lento. Mas se olharmos para as vendas, vemos sinais animadores: de 2020 para 2021, os veículos 100% elétricos tiveram um crescimento de mais de 63% e os PHEV cresceram mais de 70% no mesmo período; este crescimento contrasta com a queda acentuada de veículos novos a combustão, uma vez que em 2021 venderam-se menos 23% comparativamente ao ano anterior.

Olhando mais em detalhe para o comportamento dos veículos eletrificados, reconhecemos no gráfico abaixo que de 2020 para 2021 houve um crescimento da quota nas vendas, muito impulsionada pela necessidade de as Marcas respeitarem os limites das 95gCO₂. No entanto, a primeira metade de 2022 fica desde já marcada por uma tendência de estagnação da quota de veículos eletrificados que vinha ganhando terreno aos veículos a combustão. Teremos de esperar pelo início do próximo ano para confirmar se esta tendência se confirma também no segundo semestre.

Na comparação entre BEV e PHEV, podemos dizer que o mercado está dividido, sendo em 2022 acentua-se a ligeira preferência dos consumidores europeus pelos veículos 100% elétricos.

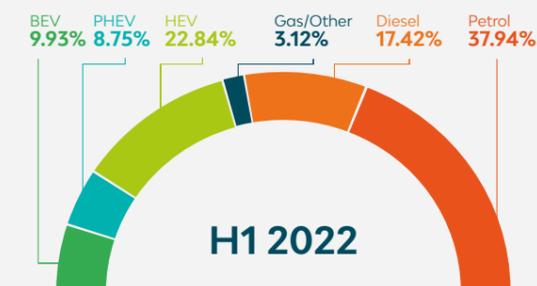
Fonte: transportenvironment.org

União Europeia até ao Q2 2022



Em termos de escolha de modelos na Europa, os modelos 100% elétricos mais vendidos são o Telsa Model 3, o Renault Zoe e o VW ID3, enquanto os PHEV mais vendidos são, por sinal, todos SUV, isto é, o Ford Kuga, o Peugeot 3008 e o Volvo XC40.

Registo de novas matrículas por tipo de combustível



- Top 3 BEV em 2021**
1. TESLA MODEL 3
 2. RENAULT ZOE
 3. VW ID.3

- Top 3 PHEV em 2021**
1. FORD KUGA
 2. PEUGEOT 3008
 3. VOLVO XC40

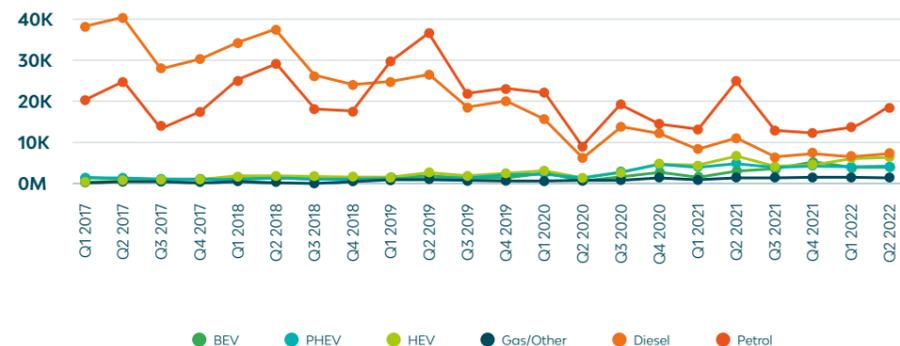
Fonte: CO₂ targets propel Europeia EV sales — Transport & Environment (transportenvironment.org)

Mercado Português

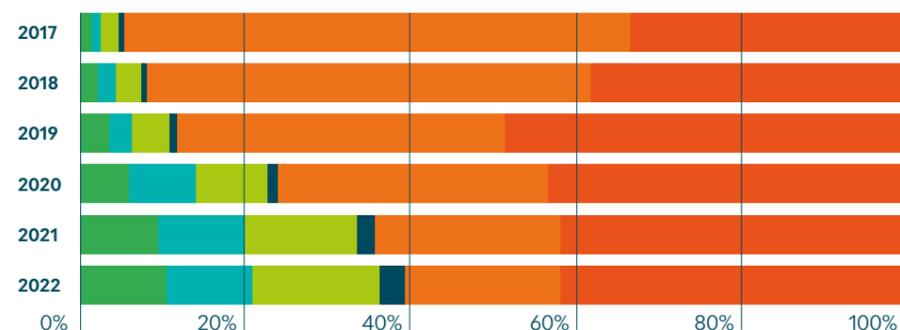
Visto o mercado europeu, debruçamo-nos agora para o mercado nacional. Desde logo, a primeira metade de 2022 deu sinais de retoma quando comparado com 2021. Depois de vários meses atrás das vendas do ano passado, a dife-

rença nestes seis meses está agora em 0,2% ainda favoráveis a 2021. Porém, se isolarmos os ligeiros de passageiros, o ganho face ao primeiro semestre do ano passado é de 2,6%.

Registos trimestrais de novos veículos



Distribuição por motorização anual por tipo de combustível



Total de veículos eletrificados no Parque em 2021



0,91% BEV



0,79% PHEV

Aumento de novos carros em comparação com 2020



+69% BEV
13,260 carros em 2021



+32% PHEV
15,660 carros em 2021



-15% ICE

Por outro lado, quando a comparação é feita com 2019, a queda é abrupta, com menos 33,7% de veículos vendidos do que em 2019. Apesar do apetite dos consumidores no mercado português, para os veículos eletrificados, podemos ver que o parque tem menos de 2% veículos PHEV e BEV, muito em linha com a média europeia.

No entanto, a evolução das vendas de veículos novos eletrificados conta uma história diferente: de 2020 para 2021, deu-se uma inversão da velocidade de crescimento, na medida em que se até 2020 os PHEV cresciam em maior velocidade, em 2021, como podemos ver os BEV cresceram ao dobro da velocidade dos PHEV, equilibrando assim o "mix" que até então era favorável aos PHEV.

Este crescimento dos eletrificados, tal como referimos há pouco para o mercado europeu, contrasta com a queda acentuada de registos de veículos novos a combustão, que no nosso país sofreu uma queda de 15%.

Dito isto, reconhecemos que até 2021 houve um esforço por parte das Marcas para respeitarem os limites impostos para as emissões, e nessa medida a quota cresceu de forma acentuada.

A partir de 2022, pelo contrário, assistimos à estagnação da quota nos 20%, distribuído quase uniformemente entre BEV e PHEV. O mercado português segue a tendência do mercado europeu e permanece dividido. Ou seja, tal como na Europa, confirma-se também em Portugal uma clara tendência de abrandamento do crescimento da quota de veículos eletrificados, que pouco excedeu a quota de 2021.

Relativamente aos campeões de vendas em Portugal, o Top 3 dos 100% elétricos assemelha-se ao Top 3 europeu: ou seja, também preferimos o Tesla Model 3 e o Renault Zoe, com a diferença do consumidor europeu optar pelo VW ID3, enquanto em Portugal continuamos a preferir o Nissan Leaf. Esta ligeira diferença explica-se pela escassez de modelos VW em Portugal. Com efeito, algumas marcas preferem concentrar os seus volumes em mercados de maior dimensão.

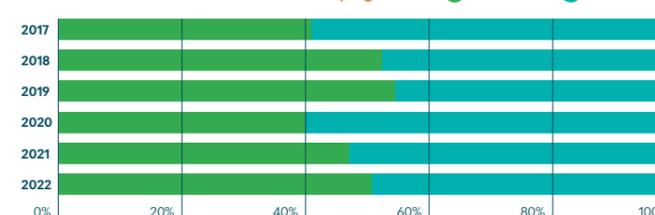
Quanto aos PHEV, em Portugal os modelos mais vendidos são o série 3 da BMW, o Volvo XC40 e o Mercedes Classe A, que em 2022 foi eleito o carro frota pela LeasePlan.

Portugal até ao Q2 2022

% das vendas de veículos eletrificados no mercado



Divisão entre veículos elétricos e híbridos plug-in



Registo de novas matrículas por tipo de combustível



Fonte: CO₂ targets propel Europeia EV sales – Transport & Environment (transportenvironment.org)

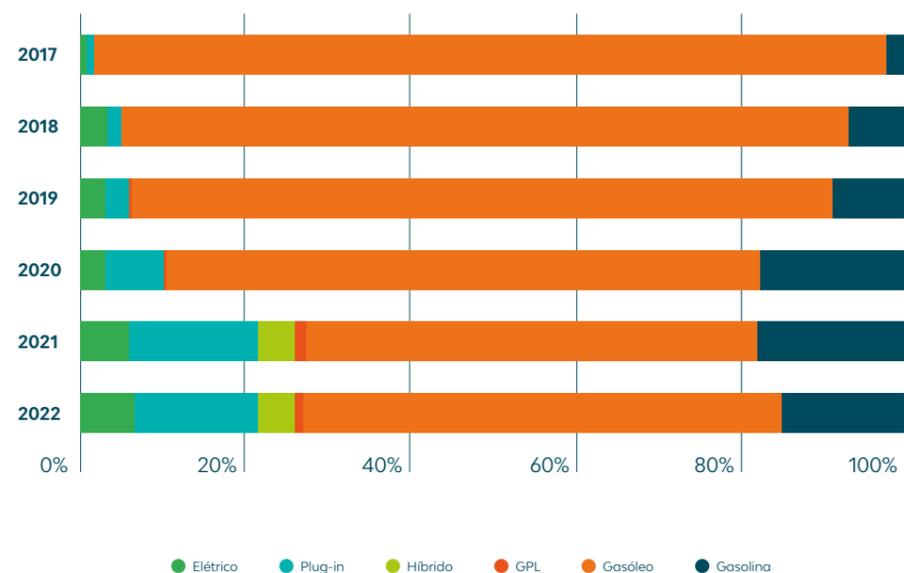
Mercado Renting (LeasePlan)

Vistos os mercados europeu e português, olhamos agora para o mercado do aluguer operacional ou renting. Desde logo, reconhecemos diferenças significativas no mercado de renting: como vimos atrás, o parque de eletrificados na Europa e em Portugal não ultrapassa os 2%; no entanto, quando olhamos para o renting, e em particular para a LeasePlan, os veículos eletrificados já representam mais de 12% do parque. Este cenário prende-se com o facto do ciclo de renovação do renting – 3 a 4 anos – ser mais rápido do que o do mercado, cuja idade média situa-se entre os 10 e os 12 anos.

O crescimento dos eletrificados em 2021, tal como mostrámos há pouco para o mercado português, contrasta com a queda acentuada de registos de veículos novos a combustão, que aqui no caso do renting superou os 30%.

A nossa expectativa é que para 2022 esta queda dos ICE não seja tão pronunciada, na medida em que também no renting confirma-se a tendência de abrandamento do crescimento da quota dos eletrificados, no nosso caso muito afetado pelos prazos de entrega.

Distribuição por motorização anual por tipo de combustível



Total de veículos eletrificados na frota em 2021



Aumento de novos carros em comparação com 2020



Fonte: LeasePlan Portugal

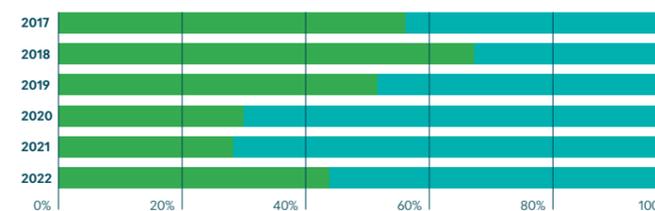
Olhando agora em maior detalhe para o comportamento das propulsões eletrificadas no mercado de frotas, constata-

tamos desde logo que os PHEV reúnem a preferência dos gestores de frota servidos pela LeasePlan.

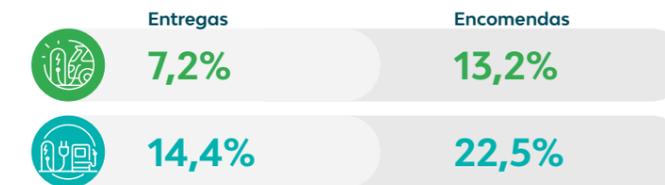
% de veículos eletrificados na LeasePlan



Divisão entre veículos elétricos e híbridos plug-in



% de veículos eletrificados na LeasePlan



Esta preferência pelo PHEV nas frotas (ou se quiserem a relutância pelo BEV) explica-se por 2 motivos:

- 1. Quilometragens anuais** mais elevadas nas frotas quando comparadas com o mercado em geral,
- 2. Maior dificuldade das empresas** em se suportarem exclusivamente na rede pública e assim terem de investir em infraestruturas privadas de carregamento.

Não obstante esta preferência pelo PHEV, em 2022 os BEV conquistam quase 15 p.p. de quota a esta motorização, equilibrado desta forma as escolhas pelas propulsões eletrificadas.

Por fim, importa destacar que, se olharmos exclusivamente para as entregas de veículos novos eletrificados, a LeasePlan surge em linha com o mercado em geral (com cerca de 22% de quota). No entanto, tendo por base a nossa carteira de encomendas, não fossem os prazos de entrega tão alargados e a LeasePlan estaria com uma quota conjunta de eletrificados acima dos 35%, como se pode ver no quadro acima; ou seja, 1 em cada 3 veículos novos registados pela LeasePlan já será um modelo eletrificado.

O preço dos automóveis

Mas para além dos prazos de entrega, as encomendas ao mercado em geral e ao mercado de renting em particular estão marcadas pelo aumento significativo dos preços.

Como podemos ver ao lado, de Janeiro de 2021 para Agosto de 2022, existe um aumento generalizado dos preços — numas marcas mais do noutras.

De modo a percebermos esta realidade de aumentos efetivos no mercado automóvel, a equipa de Consultoria da LeasePlan, efetuou uma análise a 1000 modelos de especificações similares no mercado europeu, tanto a ligeiros de passageiros como de mercadorias, e identificou a diferença de preço no período entre Agosto de 2021 e Agosto de 2022. Constatámos que o preço médio subiu de 35 mil em Ago de 2021 para os 38 mil euros em agosto de 2022. Ou seja, em apenas 1 ano, os preços subiram 8%!

No mercado das Frotas este aumento de 8 % prende-se, em maior medida, com a redução dos descontos comerciais praticados pelas Marcas, e em menor medida, pelo aumento dos preços de catálogo, que contribuem com 3%.

A respeito dos descontos comerciais que as Marcas estavam dispostas a fazer para realizarem volume através das Locadoras, a verdade é que no atual contexto de escassez de veículos, a lógica do mercado alterou-se: as Marcas deixaram de olhar para as Locadoras como parceiras para a realização de volume e preferem encaminhar os seus veículos para negócios de maior rentabilidade. No atual contexto, "quem tem carro é Rei", de tal forma que não são raros os casos em que, mesmo depois de negociadas encomendas, algumas Marcas atualizam significativamente os preços.

Quanto à contribuição de "apenas" 3% de subida dos preços de catálogo, importa referir que ela está diretamente ligada à capacidade negocial do mercado de frotas. Ou seja, o renting não está a refletir na mesma medida o aumento de preços, que estamos a assistir no mercado.

Variação dos preços de catálogo

Ago'22 vs. Jan'21

Veículos de passageiros



Veículos ligeiros de mercadorias



Evolução dos preços de catálogo para o mercado de frotas

Em EUR



Perspetivas 2023



Outlook semelhante a 2022

no setor Auto

- Oferta insuficiente
- Preços elevados
- Prazos de entrega alargados
- Crescimento do share dos VE



Taxas de juro elevadas



Contração no rendimento disponível das famílias

Com este contexto, as previsões para 2023 não apontam para uma melhoria significativa no setor automóvel: ou seja, vamos continuar a sofrer da insuficiente oferta de produto, de preços inflacionados e de prazos de entrega alargados, para os quais aliás não existe ainda uma previsão de normalização. Por outro lado, no seu esforço de contenção dos preços, podemos esperar mais um ou dois aumentos das taxas de juro por parte dos Bancos Centrais e, por esta via, uma contração do rendimento disponível das empresas e das famílias.

03

O mercado automóvel. O lado da oferta

O impacto na redução das emissões de CO₂ • Benefícios esperados • Evolução da oferta de modelos elétricos • Elétricos provenientes da China • O mercado europeu e os outros mercados • Desafios pelo alargamento do prazo de entrega dos veículos novos • Tempos de imobilização em oficina



O impacto na redução das emissões de CO₂

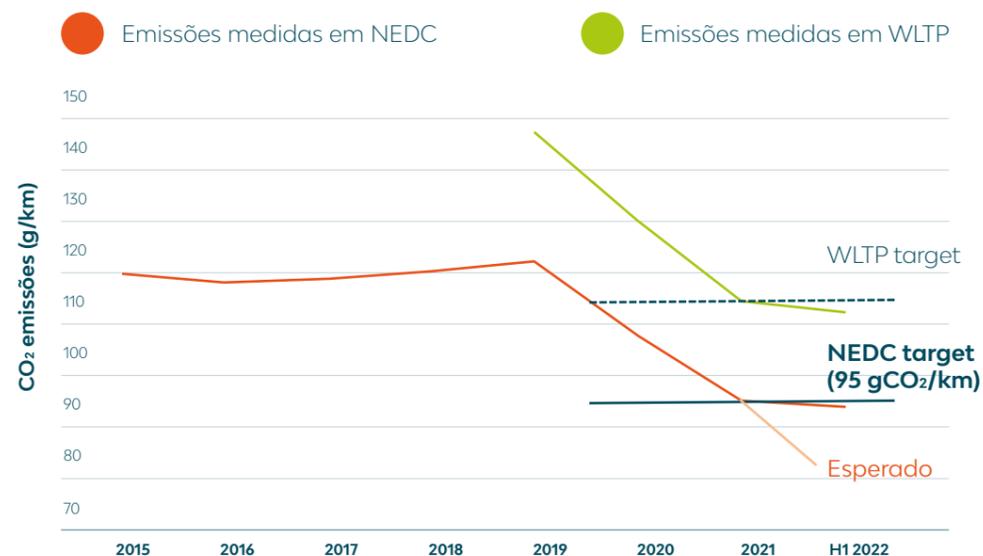
A estagnação nas vendas de modelos elétricos, mencionada no capítulo anterior, está a causar impactos ao nível da redução das emissões de CO₂. Após dois anos consecutivos de quedas nas emissões de CO₂ (impulsionadas pelos limites fixados pelas normas da média de emissões de CO₂ na EU para o ano de 2021), e perante a ausência de um objetivo concreto para 2022, assistimos a uma estagnação das reduções de emissões no output dos portfólios das Marcas.

Com a ausência de um incentivo regulamentar anual para a produção dos fabricantes de automóveis, os decisores políticos arriscam-se a travar a mobilidade elétrica na Europa.

Metas de emissões fixadas de forma pontual ao longo da década de 2020, não só ameaçam a realização dos objetivos climáticos dos países da UE, como podem colocar em risco a própria competitividade da indústria automóvel europeia; sobretudo perante a crescente competitividade evidenciada pelos fabricantes da República Popular da China e norte-americanos, que já detêm quotas de mercado muito relevantes no segmento de massas dos BEVs.

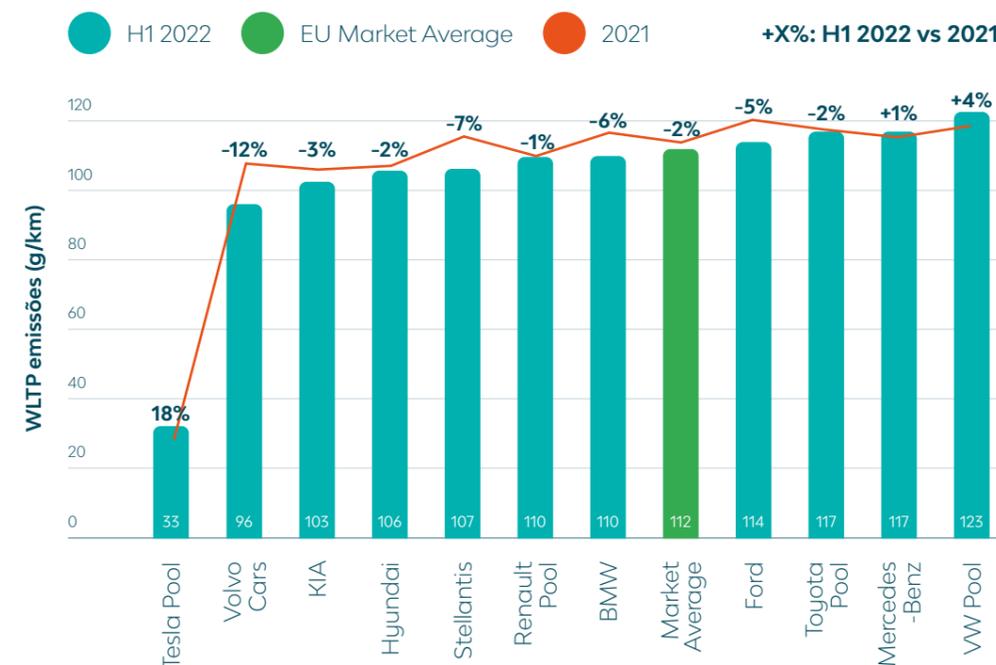
A maioria dos fabricantes automóveis conseguiu reduzir as suas emissões e os que registaram o maior aumento nas vendas de BEV alcançaram o maior corte nas emissões.

Emissões NEDC e WLTP no Espaço Económico Europeu (EEE)



Fonte: transportenvironment.org

Média de emissões de WLTP por fabricante de automóveis em H1 2022 em comparação com o ano inteiro de 2021



Na figura verificamos a variação nas emissões para cada fabricante entre 2021 e o primeiro semestre de 2022. Entre os líderes, a Volvo reduziu as suas emissões em 12%, uma vez que a sua quota de vendas de BEV aumentou de 5,9% em 2021 para 11,2% no H1 2022. Importa referir que a sua grande quota de PHEVs (40%) reduz artificialmente as emissões globais.

Por outro lado, alguns fabricantes aumentaram as suas emissões. O aumento de 18% que vemos no gráfico referente à Tesla explica-se pela venda de créditos de emissões a outras marcas. No entanto, com um portfólio de produção 100% elétrico, a Tesla continua a ser a marca que apresenta uma média de emissões mais baixa. Construtores como a Volkswagen e a Mercedes-Benz aparecem mais atrasados. E em contraciclo aos restantes concorrentes, no primeiro semestre de 2022 a sua média de emissões aumentou em comparação com 2021.

Fonte: T&E

A VW é o único fabricante de automóveis que não cumpre os seus objetivos regulamentares no primeiro semestre de 2022. Todas as outras marcas já estão em conformidade com o objetivo de 95 g/km na primeira metade de 2022. Este comportamento explica-se em parte pela diminuição de 1 p.p. da quota de vendas de BEV no primeiro semestre de 2022, mas também porque os seus veículos a combustão foram 1% mais poluentes. Contudo, como o grupo alemão já anunciou ter uma carteira de encomendas de BEV para o resto do ano. Resta saber se os desafios que têm enfrentado relativos às cadeias de fornecimento, foram ultrapassados neste segundo semestre e podemos contar com o cumprimento deste importante objetivo.

Em resumo, perante a ausência de uma regulamentação com objetivos atualizados e mais ambiciosos, os Fabricantes deverão cumprir as metas de 2022.

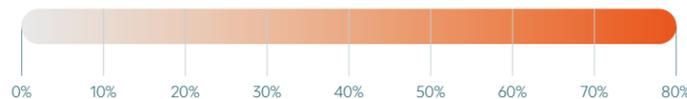
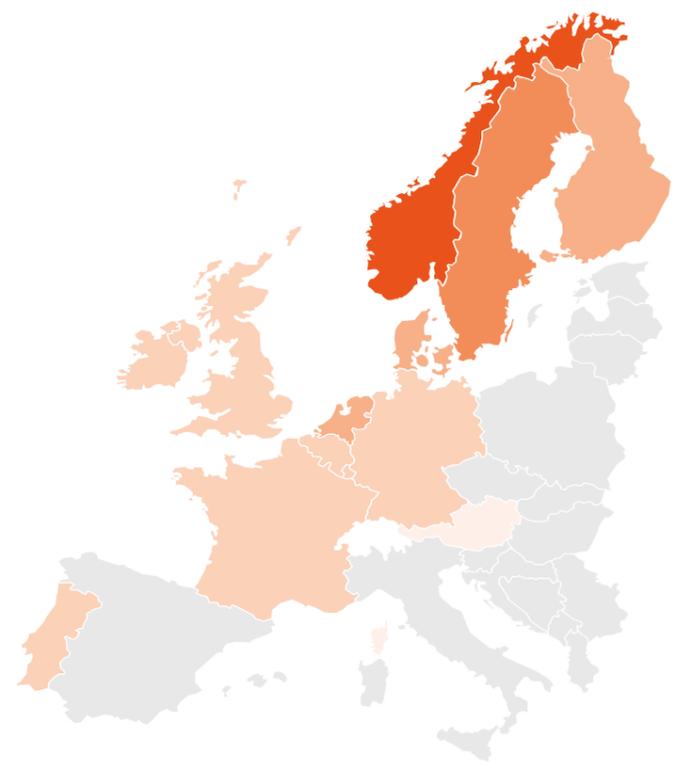
E como estão os países a comportar-se? Que países têm regulamentações mais ambiciosas no combate às emissões

Com a média de emissões CO₂ com valores muito dispares, que vão desde as 18,7 g/km na Noruega às 157,5 g/km na Eslováquia, os países europeus têm tido um desempenho muito heterogéneo. O grupo de países do norte da Europa (Noruega com 18,7 g/km, Suécia com 76,6 g/km, Dinamarca com 91,5 g/km e Finlândia com 91,7 g/km) e os Países Baixos (92,0 g/km) continuam a liderar com médias de emissões já inferiores a 100 g/km devido às quotas elevadas de vendas de BEV (por exemplo, na Noruega os BEV já representam 79% das vendas e na Suécia 28%).

Por outro lado, os países com as emissões mais elevadas estão localizados na Europa de Leste, onde a quota de vendas de BEV é ainda baixa. Por exemplo, a Eslováquia tem uma quota de vendas BEV de apenas 1,7%; com uma média de emissões de 141,8 g/km, a Estónia tem uma quota de vendas de 3,2% de BEV e confirma esta correlação. No entanto, dada a sua dimensão, estes países têm um efeito menor sobre a média de emissões na União Europeia.

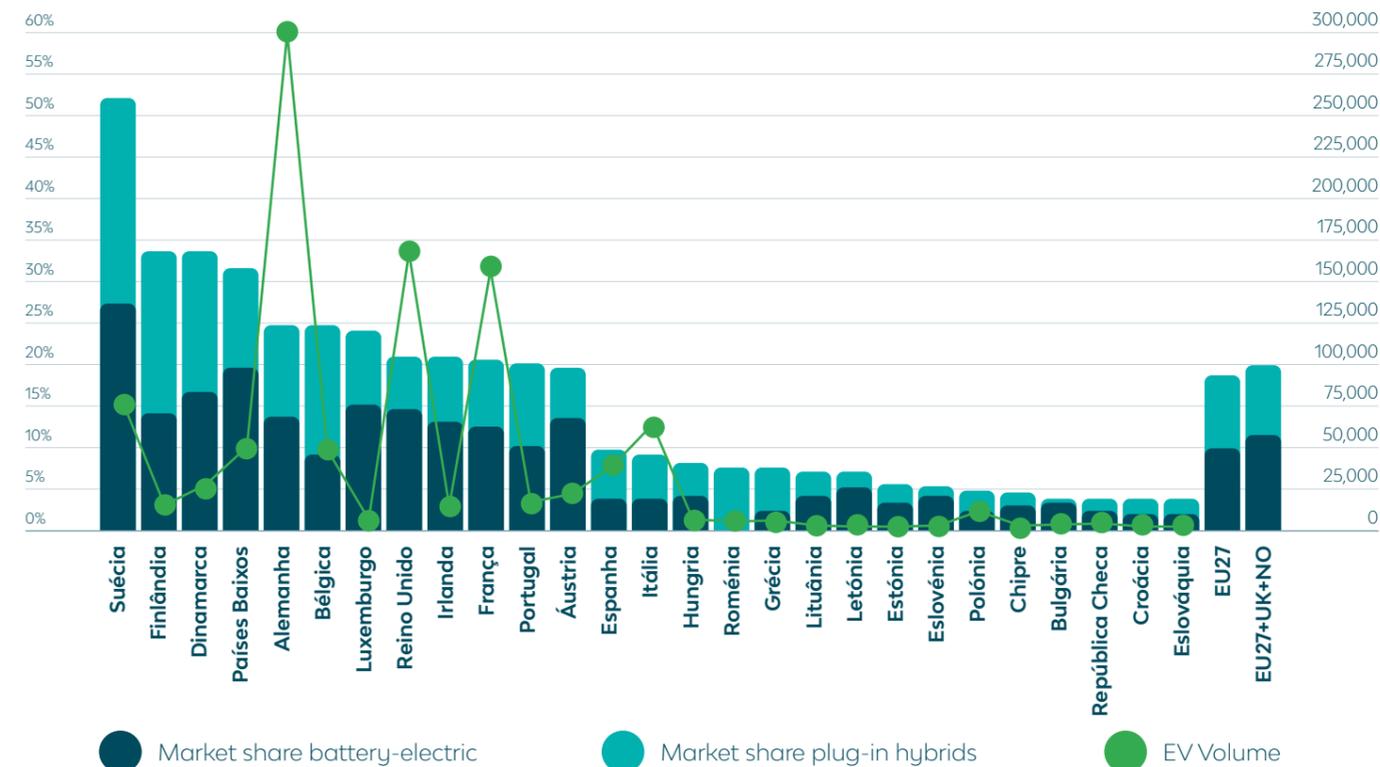
Estas médias de emissões são ditadas muito pela penetração de vendas de veículos elétricos. Portugal está ligeiramente acima da quota de mercado média de veículos eletrificados da União a 27, com 20% de quota de veículos PHEV e BEV. A título de comparação, repare que Espanha está muito mais atrasada a este nível com apenas 10% de quota de eletrificados, sendo que em Espanha o mercado está muito mais entregue às motorizações híbridas plug-in.

Quota de mercado de veículos eletrificados na Europa



Fonte: transportenvironment.org

Volumes de vendas de veículos eletrificados na Europa



Uma outra nota positiva é que, de entre os países do Sul da Europa, Portugal é um exemplo na transição para a mobilidade elétrica, apresentando ritmos de transição mais próximos aos dos países do centro da Europa, como a Bélgica e a França, ou a outros países mais a norte, como o Reino Unido e a Irlanda. Dito isto, importa referir que o mercado europeu é muito ditado pelos mercados da Alemanha, França e Reino Unido. Estes três países em conjunto representam mais de 60% dos veículos eletrificados registados no continente europeu.

Outros países de dimensão relevante como a Itália, a Polónia e a já referida Espanha estão aqui bastante atrasados na transição. A aposta de uma regulamentação mais ambiciosa no combate às emissões por parte dos governos destes países é importante para impulsionar a adaptação da indústria automóvel europeia e, sobretudo, para acelerar o cumprimento das metas da terceira zona mais poluente do mundo, depois da China e dos EUA.

Fonte: CO₂ targets propel Europeia EV sales - Transport & Environment (transportenvironment.org)

Atenta a esta falta de regulação, a UE prepara-se para apertar essas medidas, através de um pacote regulamentar denominado Fit-for-55.

Mas afinal o que é o pacote Fit-for-55?

O Fit for 55 é um conjunto de propostas destinadas a rever e atualizar a legislação da EU, de forma a criar iniciativas com o objetivo de assegurar que as políticas da UE estejam em consonância com os

objetivos climáticos acordados pelo Conselho e pelo Parlamento Europeu. O pacote de propostas visa proporcionar um quadro coerente e equilibrado para alcançar os objetivos climáticos da UE, e que:

Assegure uma transição equitativa e socialmente justa

Mantenha e reforce a inovação e a competitividade da indústria da UE, garantindo simultaneamente condições de concorrência equitativas em relação a operadores económicos de países terceiros

Apoie a posição de liderança da UE na luta mundial contra as alterações climáticas

No que diz respeito ao setor dos transportes, o regulamento proposto visa aumentar as metas de redução das emissões de dióxido de carbono (CO₂) dos automóveis de passageiros e dos veículos comerciais novos, a fim de garantir que o setor automóvel contribua para os objetivos climáticos da UE, e de estimular a inovação.

A medida, que faz parte do pacote Objetivo 55 — um conjunto de propostas legislativas destinadas a reduzir as emissões de gases com efeito de estufa da UE em, pelo menos, 55 % até 2030 — deverá beneficiar os cidadãos, os consumidores e a competitividade da indústria automóvel da UE.

O que vai mudar

Em junho de 2022, os Estados-Membros da UE chegaram a acordo quanto a uma orientação geral sobre a proposta da Comissão Europeia que estabelece normas reforçadas de desempenho em matéria de emissões de CO₂ dos automóveis de passageiros e dos veículos comerciais novos. O Conselho e o Parlamento Europeu chegaram a um acordo sobre a referida proposta em outubro de 2022. A próxima etapa será a adoção formal pelas duas instituições.

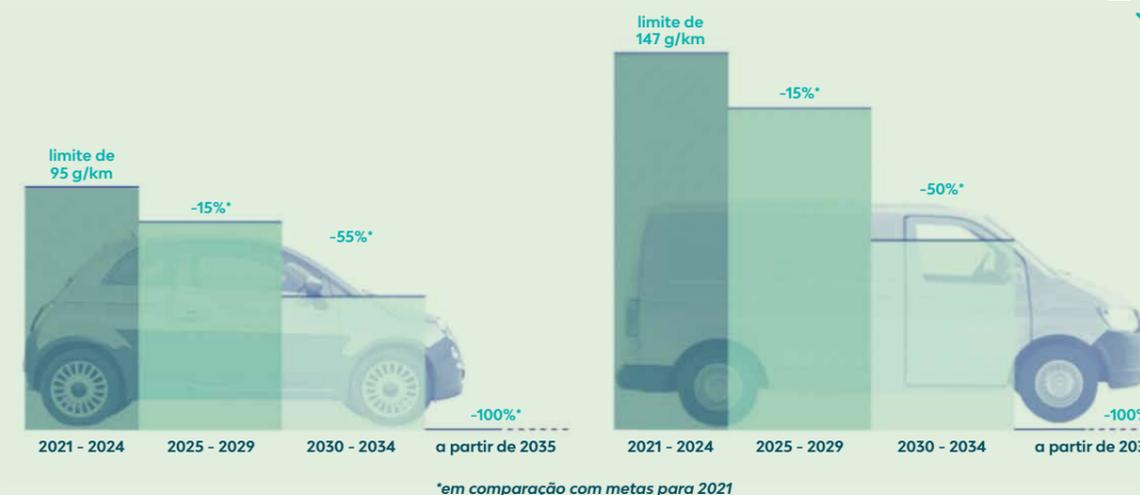
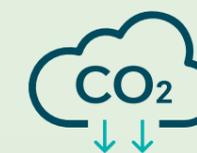
De referir que de acordo com o regulamento, todos os fabricantes têm de garantir que as emissões médias de CO₂ do seu parque de veículos matriculados pela primeira vez

num ano civil não ultrapassem o seu objetivo específico de emissões anuais.

Os fabricantes de automóveis podem continuar a colocar no mercado veículos com motores de combustão, mas, se excederem o seu objetivo de emissões num determinado ano, terão de pagar uma taxa de 95 euros por grama de CO₂/km acima do objetivo, por cada veículo matriculado. Consequentemente, graças às novas metas acordadas, os veículos com nível nulo de emissões acabarão por se tornar mais baratos do que os veículos movidos a combustíveis fósseis.

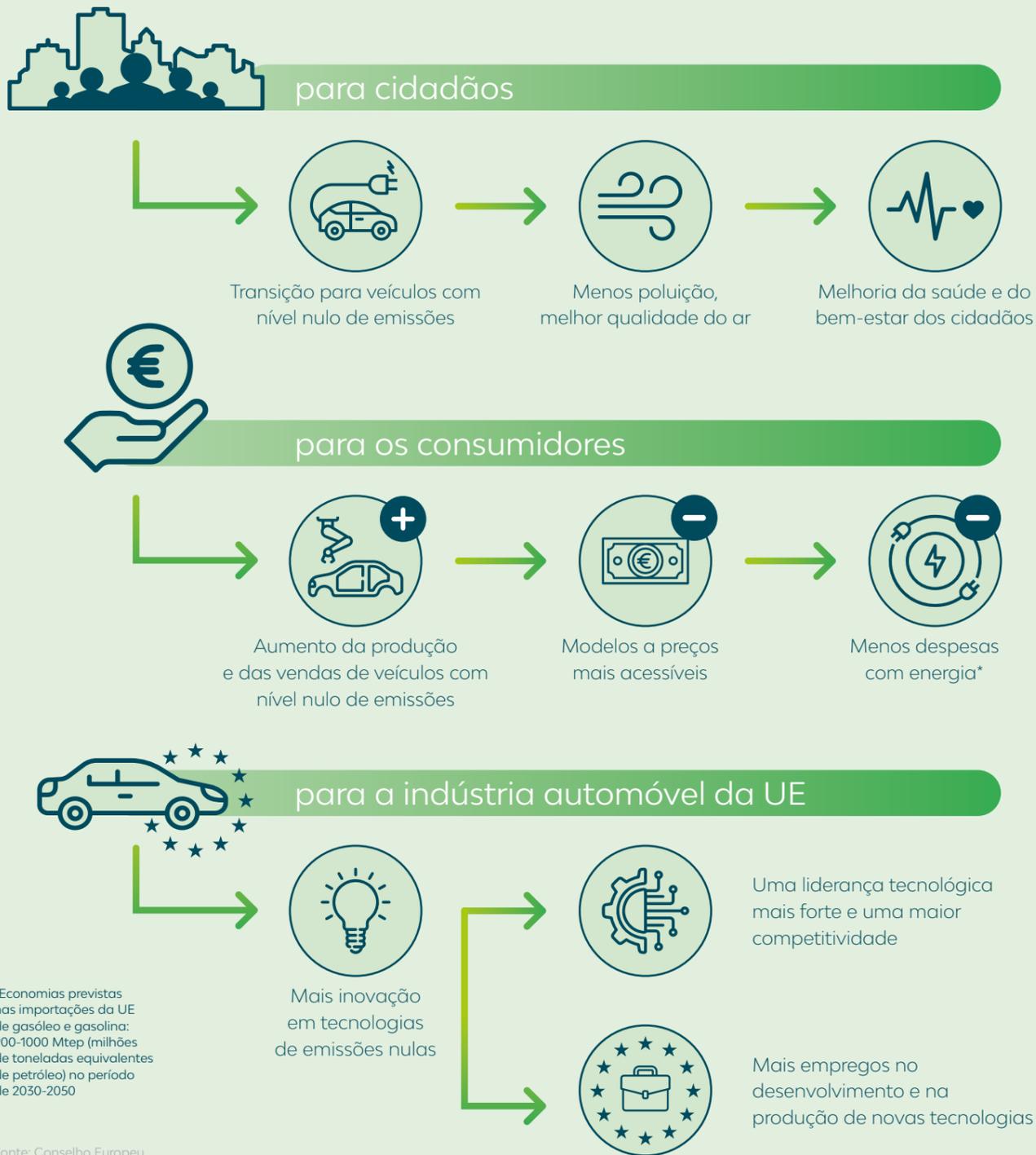
A proposta de regulamento **eleva as metas de redução das emissões de CO₂ fixadas para 2030 e fixa uma nova meta de 100% para 2035**. Isto significa que todos os automóveis de passageiros e veículos comerciais novos colocados no mercado da UE a partir de 2035 deverão ser veículos com nível nulo de emissões

Reduções previstas das emissões de CO₂ dos automóveis de passageiros e veículos comerciais novos



Fonte: Conselho Europeu

Benefícios esperados



Evolução da oferta de modelos elétricos

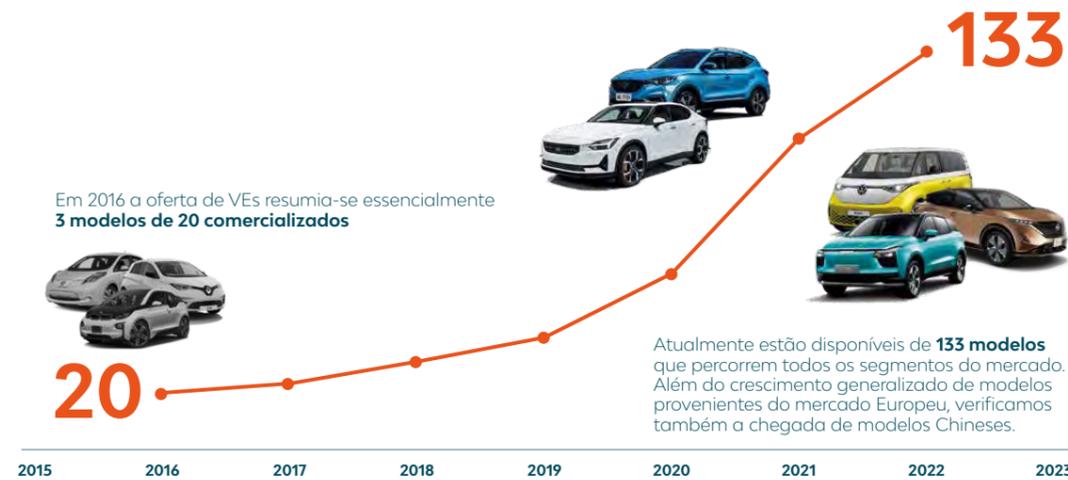
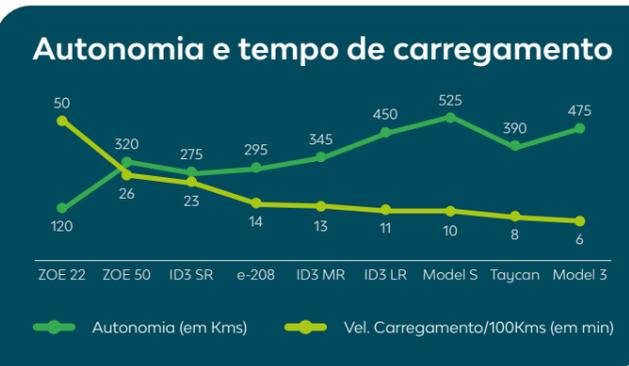
O mercado automóvel, do lado da oferta, tem trazido excelentes notícias, com um crescimento exponencial de modelos 100% elétricos disponíveis no mercado. Se recuarmos a 2016 existiam três modelos predominantes no mercado europeu: eram eles o Nissan Leaf, o Renault ZOE e o BMW i3.

Seis anos volvidos a oferta multiplicou por seis: hoje, para além do aumento dos modelos, a oferta abrange a totalidade dos segmentos de veículos. Como nota importante, vemos a chegada de modelos chineses ao nosso mercado, fenómeno que não assistimos no que diz respeito aos veículos a combustão. Este facto decorre de uma aposta precoce da China no desenvolvimento desta tecnologia, que coloca os seus modelos 100% elétricos ao nível dos modelos europeus.

Quanto às autonomias, se olharmos para trás, para o lançamento do primeiro Renault Zoe, constatamos que estes veículos vinham equipados com baterias de 22 kWh que permitiam pouco mais de 120 quilómetros reais. Atualmente, este mesmo modelo está equipado com baterias de 40 kWh e 50 kWh, que já conferem maior conforto ao condutor ao nível da autonomia, podendo agora efetuar distâncias reais entre os 250 e os 350 quilómetros. Este fenómeno é expli-

cado pelos avanços tecnológicos ao nível da produção de baterias que, para o mesmo espaço disponível, apresentam maior capacidade de armazenamento de energia.

Para além da questão das autonomias, vale a pena referir que as velocidades de carregamento têm tido uma evolução assinalável, uma vez que a maioria dos veículos hoje consegue carregar mais 100km em apenas 10 minutos, reduzindo assim o tempo que o utilizador tem de depender para carregar o seu veículo elétrico em viagem.

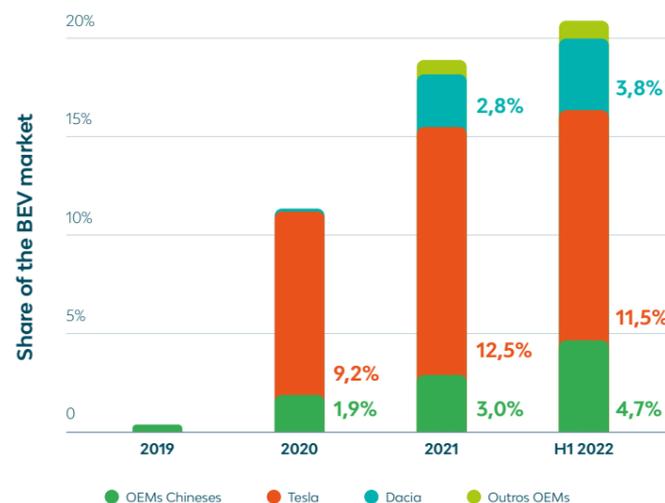


O crescente aumento dos modelos elétricos provenientes da China

Atualmente, os veículos elétricos produzidos na República Popular da China já representam uma quota de mais de 20% quando comparado com o mercado europeu, e destes 20%, 5 p.p. dizem respeito a marcas exclusivamente chinesas. Além disso, outros fabricantes de automóveis tais como a Tesla, Dacia ou BMW fazem a exportação dos seus modelos elétricos a partir da China. No total, a quantidade total

de BEV produzidos na China atingiu 21% do mercado europeu de BEVs no primeiro semestre de 2022. No entanto, em mercados mais maduros como a Noruega e a Suécia a pegada destas marcas chinesas já tem quotas acima dos 10%, e o mesmo se passa em mercados mais relevantes em termos de volume, como o Reino Unido, em que a quota já se aproxima dos 8%.

Quota de BEV "Made in China" vendidos na Europa



Prevê-se que esta tendência crescente perdure, já que muitas marcas da República Popular Chinesa têm planos claros para entrar no mercado da UE: No nosso país, de facto já reconhecemos a presença de marcas como a Aiyways e a recuperada MG, modelos que já vamos poder comparar a tecnologia e a qualidade geral de construção que, em nossa opinião, não ficam atrás da qualidade apresentada pelos modelos europeus.

A BYD está prestes a entrar na Alemanha e na Suécia com três modelos elétricos, a Xpeng tem em vista os mercados sueco e holandês, enquanto o NIO ET7 está prestes a ser lançado em cinco países europeus. Os modelos BEV de marca chinesa revelam ser bastante competitivos. Para ilustrar esta rápida adoção destas novas marcas, a empresa de Rent-a-Car SIXT assinou um contrato de longo prazo com a BYD para a compra de 100.000 BEVs até ao final de 2028.

Aproximadamente 5% das vendas na Europa são marcas chinesas. No entanto a penetração é superior em mercados mais maduros.

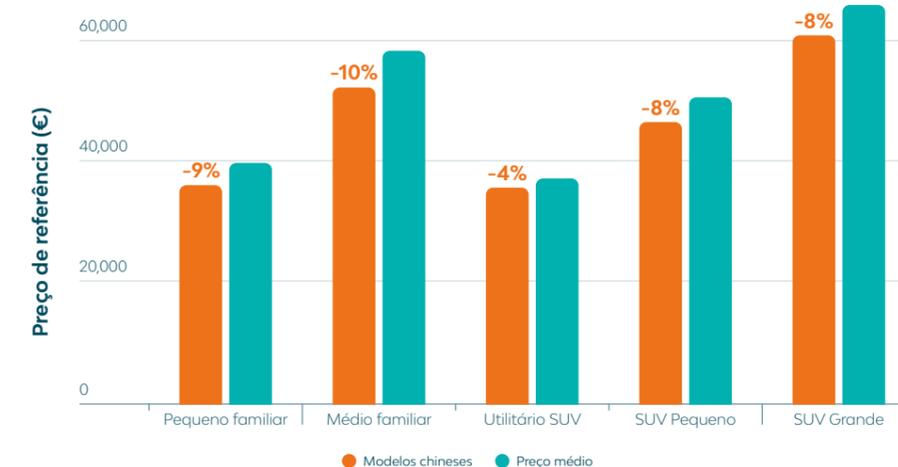


Planos de outras marcas chegarem ao continente Europeu



O aumento da quota de mercado na EU dos construtores chineses acontece porque estão a chegar ao mercado europeu modelos mais competitivos que os europeus. Utilizando os preços por segmento de modelo disponíveis nos Países Baixos e reportados no site EV-Database, estimamos que as marcas chinesas são 4-10% mais económicas do que a média de cada segmento.

Modelos chineses | Preço médio



Fonte: EEA data from 2019 to 2021, Dataforce in H1 2022
Âmbito: Modelos BEV a venda na Europa no primeiro semestre de 2022
Fonte: Preços de referência dos Países Baixos, tendo como fonte o site EV Database

Comparação do mercado europeu com os outros maiores mercados

Nesta secção, destacamos o comportamento das vendas de veículos eletrificados no mercado europeu em comparação com os outros dois maiores mercados, ou seja, a China e os Estados Unidos. Se tivermos em conta o gráfico ao lado, podemos observar que até ao final do ano passado, a Europa alternava com a China a posição de líder da corrida para

a transição, com taxas de crescimento da quota de veículos elétricos muito em linha com as daquele país. No entanto, este ano não tem sido assim e o gráfico sugere que convergência a prazo, na verdade, será com os EUA, que neste indicador permanece bem mais atrasado.

Quota de BEV dos principais mercados globais



Mas o que explica esta inversão? Por um lado, assistimos a um abrandamento do mercado de veículos elétricos na Europa. Muito deste abrandamento deve-se aliás à forte redução da produção europeia, traduzida em prazos de entrega mais alargados, como veremos mais à frente. Por outro lado, verificamos que na China, mas também nos EUA, este abrandamento não aconteceu, uma vez que os prazos de entrega médios dos veículos 100% elétricos são muito mais curtos que os prazos médios europeus.

Prazos médios de entrega de BEV (meses)



Esta atual vantagem competitiva é em parte explicada porque estes 2 mercados gozam de uma regulação mais ambiciosa que a europeia. Em alguns estados dos USA, por exemplo, os Construtores estão obrigados a cumprir metas de volume de eletrificados produzidos por ano - ao contrário do que acontece na Europa, em que o objetivo não está ligado ao volume de veículos, mas à média das emissões do portefólio por quilómetro).

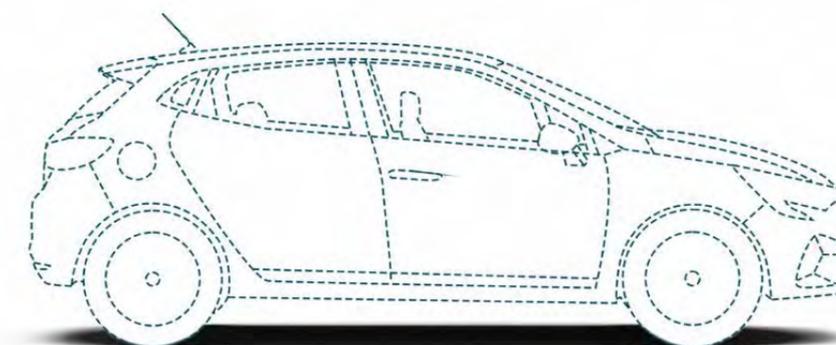
Ou seja, os construtores europeus estão a ficar atrás dos seus concorrentes chineses e americanos na medida em que estão a atrasar para 2024-25 os desenvolvimentos tecnológicos que irão permitir acelerar a reduções das emissões. Ora, este cenário está a causar uma perda de competitividade dos modelos europeus face essencialmente aos modelos chineses.



Os desafios colocados pelo prazo de entrega alargado dos veículos novos

Como verificámos anteriormente a oferta de veículos elétricos no mercado encontra-se em pleno crescimento, com cada vez mais opções, que incluem mesmo marcas novas que decorrem da manobra ofensiva chinesa neste mercado. Mas nem tudo tem sido positivo e a maior condicionante que se apresenta têm sido a escassez de veículos que levam

a que um regresso à normalidade dos prazos de entrega venha sendo adiado sucessivamente. Com base na sua carteira de encomendas, fomos analisar em detalhe o real impacto dos prazos de entrega na generalidade dos clientes da LeasePlan.





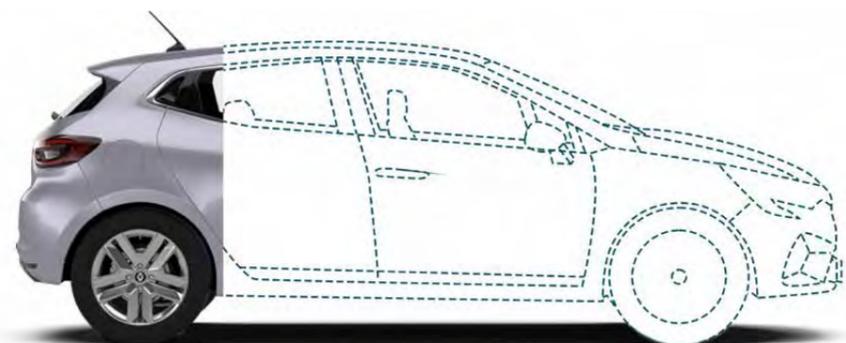
Analisando em detalhe a evolução dos prazos médios de entrega, concluímos que desde o início de 2021, altura em que já existiam condicionamentos de entrega de veículos, um cliente tinha de esperar 113 dias após a encomenda do seu veículo novo. Este indicador comparava com um prazo de cerca de 90 dias antes da pandemia.

Contudo, estes números evoluíram negativamente ao longo destes dois anos, atingindo um máximo de 177 dias de espera em Novembro de 2022. Ou seja, os prazos de entrega passaram em média de 4 para 6 meses.

No entanto, as encomendas veem o seu prazo de entrega revisto em cerca de 50% dos casos. E nesses casos, os prazos de revistos/agravados passaram em média de 28 dias em Janeiro de 2021 para 117 dias em Novembro deste ano.

Quanto tempo tenho que esperar pelo meu carro?

Prazo médio de entrega (dias)



E se pelo meio houver atrasos, quantos dias mais tenho de esperar?

Atraso médio (dias)

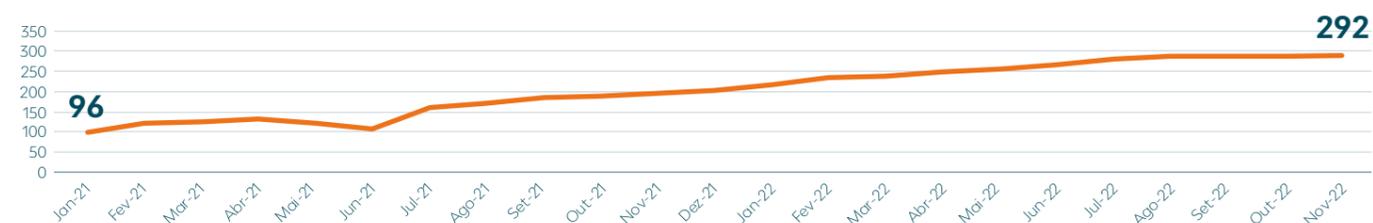




No caso das encomendas afetadas por atrasos sucessivos, um cliente poderá ter de esperar aproximadamente 10 meses até que o seu veículo lhe seja entregue.

Qual poderá ser então o prazo de entrega total do meu carro?

Prazo médio de entrega das encomendas adiadas (dias)



Este contexto de mercado deve conduzir os Gestores de Frota à seguinte questão:

“Em quanto tempo devo antecipar a renovação da minha frota, tendo em conta os prazos de entrega vividos neste momento?”

Como vimos anteriormente, tendo em conta os prazos de entrega atuais, esta antecipação deve ser efetuada pelo menos um ano antes da renovação do veículo. Mas ainda temos de ter em conta outro fator muito importante: é que estes condicionamentos são diferentes de marca para marca e, é importante que os decisores tenham em conta as

marcas mais rápidas e as marcas mais demoradas na entrega de veículos, de forma a que esta gestão seja efetuada da forma mais eficiente possível.

Tendo por base as encomendas LeasePlan, apresentamos abaixo o Top 5 das Marcas mais rápidas e mais demoradas na entrega dos veículos. Podemos verificar que existe um fosso entre a marca mais rápida — a Nissan, que em um prazo de entrega fixado nos 90 dias (3 meses) — e a marca tendencialmente mais demorada — a Mercedes, com um prazo de entrega médio de 255 dias (9 meses). De forma que se a opção for pela Mercedes, sem dúvida que o Gestor de Frota deve iniciar o período de renovação pelo menos 12 meses antes de terminar o atual contrato (já considerando um período de três meses para receção de propostas e negociação com as diferentes locadoras).

TOP 5

Mais “rápidos e Mais demorados

Média mensal no período Jan21-Out22



De referir ainda que este cenário de atrasos na produção automóvel, não mostra sinais de alteração em 2023; a nossa experiência sugere eventuais agravamentos da situação, explicados essencialmente pelos recentes acontecimentos

na China, onde o levantamento das restrições covid-19 levou a um aumento do número de casos e a suspeitas de mais uma crise pandémica.

Tempos de imobilização em oficina

O alargamento dos prazos de entrega está muito relacionado com a falta de matéria-prima, que por sua vez afeta também a produção de componentes para os veículos. Ou seja, para além dos prazos de entrega alargados dos veículos novos, os Gestores de Frota têm de contar também o fenómeno da falta de peças sobresselentes para a reparação de veículos, que tem vindo a afetar em grande medida os tempos de imobilização dos veículos em oficina.

E este fenómeno vê-se agravado pelo recurso que tem sido feito às extensões de contratos para evitar os agravamentos dos custos de utilização dos veículos. Como resultado, os Gestores de Frota têm de gerir frotas com idades médias muito superiores e deparam-se com imobilizações por avaria bem mais frequentes e tempos de imobilização bem mais alargados.

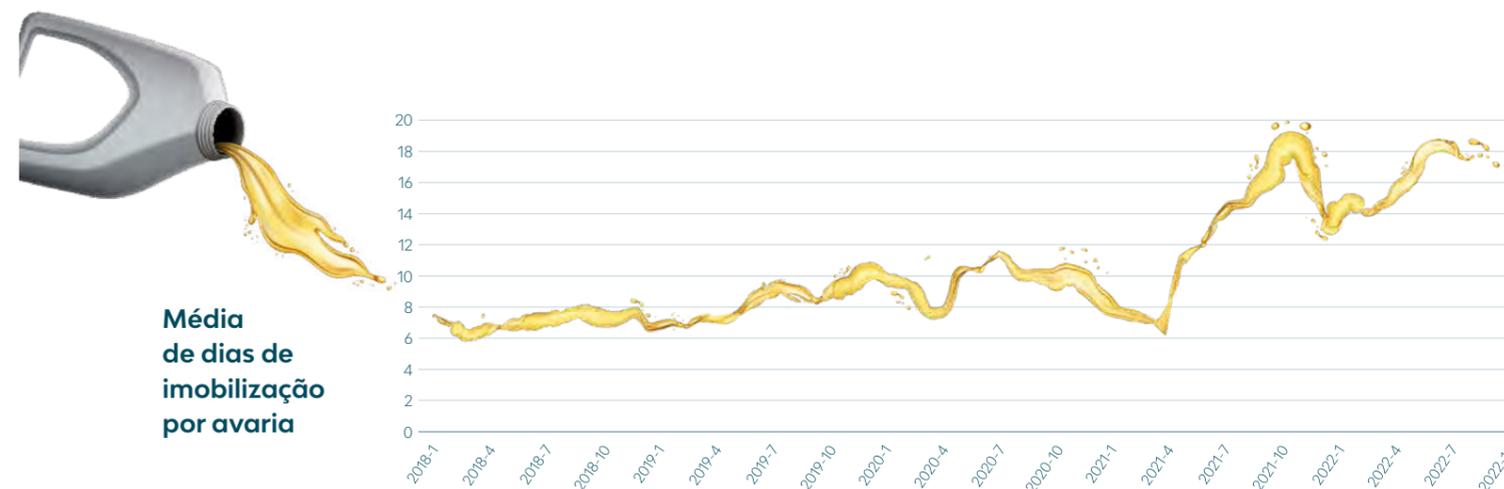
De acordo com o gráfico, os tempos de imobilização cresceram em média 100%, passando de uma situação normal de 8 dias de paragem em oficina em meados de 2020, para os 16 dias de paragem que temos atualmente.

Para colmatar estas paragens de oficina e manter a mobilidade dos condutores, a prática de mercado passa pelo recurso às Rent-a-Car. No entanto, também aqui deparamo-nos com constrangimentos ao nível da falta de veículos. Até finais de 2020, a LeasePlan tinha uma indisponibilidade de fornecimento a rondar os 5%; atualmente este número fixa-se nos 10%, mas durante o Verão a indisponibilidade das Rent-a-Car chegou a atingir os 25%, fator que impactou diretamente o normal funcionamento de algumas empresas, mais dependentes da mobilidade.



Para além dos prazos de entrega alargados dos veículos novos, os Gestores de Frota têm vindo a confrontar-se com o problema da falta de peças sobresselentes para a reparação de veículos. Este facto tem aumentado os tempos de imobilização dos veículos em oficina.

E se o meu carro avariar?



Este dado torna-se ainda mais difícil de gerir se tivermos em conta que durante o período de imobilização, para lá da escassez de veículos de substituição, os custos com estes serviços podem representar fatores de pressão desnecessários num cenário de eventual renovação.

Os primeiros sinais de adaptação do mercado à escassez de veículos nas Rent-a-Carvão no sentido da revisão da oferta para o segmento, em vez da categoria (= segmento e motorização).

04

Desafios da infraestrutura de carregamento para veículos eletrificados

A evolução do carregamento público na Europa •
O carregamento público em Portugal • eMotion plan



A evolução do carregamento público na Europa

No presente capítulo vamos analisar a evolução do parque da rede pública de carregamento na Europa e em Portugal que infelizmente, como vamos ver, é insuficiente e subsiste como um obstáculo à transição para a mobilidade elétrica, uma contenção à adoção dos veículos eletrificados e uma barreira na redução das emissões de CO₂. Neste contexto, que resposta é que as empresas e os particulares em geral podem dar? E como é que a LeasePlan pode ajudar? Na última parte deste capítulo vamos poder ver como.

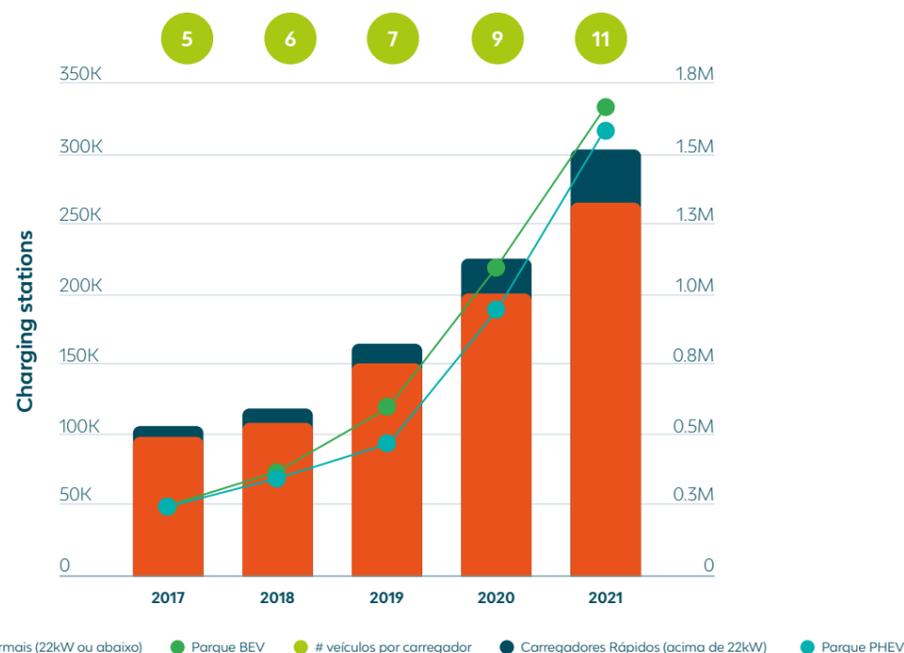
De facto, a perceção generalizada do mercado é que a rede pública de carregamentos tem ainda muitas limitações. Será esta perceção acertada?

Fomos analisar a evolução do parque de veículos eletrificados e compará-la à evolução do parque de postos de carrega-

mento na Europa e, com base nos resultados que apuramos no gráfico, as conclusões a que chegámos foram as seguintes:

- Tem havido um crescimento dos postos de carregamento disponíveis na rede pública, que têm crescido em média 37% ao ano, desde 2018;
- Este crescimento é mais visível no carregamento rápido, com um crescimento neste mesmo período na ordem dos 50%;
- Mas a realidade é que o rácio de veículos por posto de carregamento tem vindo a aumentar: ou seja, se em 2017 tínhamos um rácio de 5 veículos para cada posto de carregamento, como a venda de veículos eletrificados tem crescido muito mais rápido do que a rede, o mesmo rácio em 2021 passou para 11 veículos para cada posto de carregamento disponível;

O rácio de veículos por posto de carregamento está estagnado desde 2019



Por conseguinte, na Europa, a perceção do mercado está certa e neste momento, de facto, a rede pública de carregamento é um obstáculo ao crescimento da quota de veículos eletrificados, pelo que é urgente a aceleração, para aumentar os índices de confiança dos consumidores para a transição.

Esta aposta no carregamento público é ainda mais premente se tivermos em conta que uma grande parte dos europeus vive no interior das cidades, em habitações antigas sem acesso a garagens privadas e sem possibilidade de instalar carregadores domésticos.



O carregamento público em Portugal

E quanto à rede pública de carregamento em Portugal?

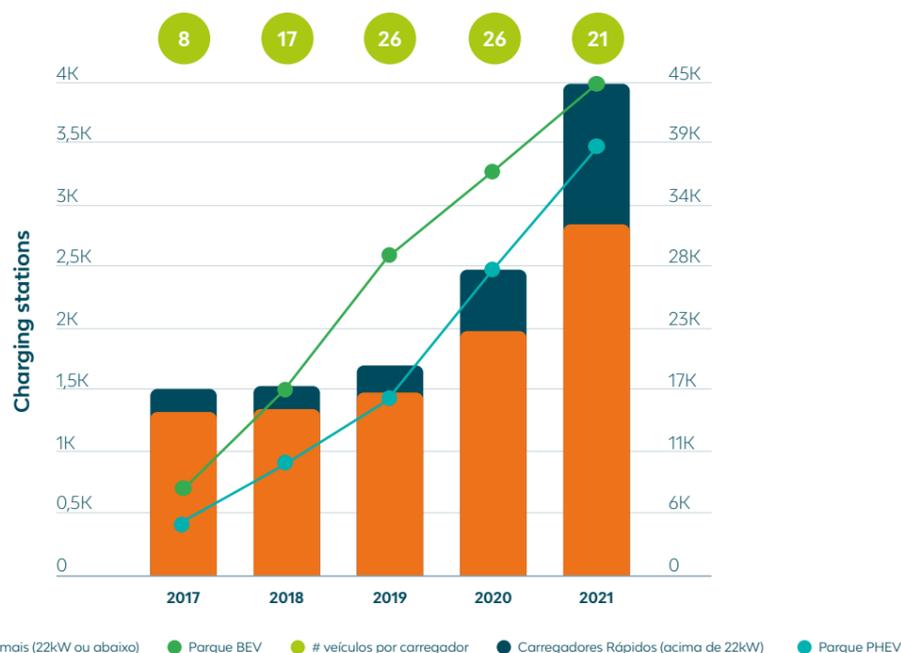
Se no mercado europeu existe a perceção generalizada de que a rede é um entrave à transição para a mobilidade elétrica, em Portugal esse sentimento é ainda mais acentuado. Tal como fizemos para a Europa, fomos comparar a evolução do parque de postos de carregamento em Portugal, com a evolução dos registos de veículos eletrificados:

1 E constatámos que a rede tem vindo a crescer; no entanto, a uma velocidade muito menor do que a registada no mercado automóvel, constatamos que em 2017 tínhamos 8 veículos eletrificados por posto de carregamento e atingimos um máximo de 26 veículos por posto em 2020;

2 Reconhecemos que em 2021 a rede pública de carregamento cresceu a uma velocidade maior do que a dos veículos eletrificados, com um crescimento de 61% de novos postos de carregamento; este aumento foi mais visível no carregamento rápido acima de 22kwh, com mais 655 tomadas disponíveis em 2021, o que corresponde a uma evolução de mais de 130% ao longo de apenas 1 ano;

3 Mas mesmo considerando este impulso de 2021, o rácio de 21 veículos por posto público de carregamento em 2021 compara com o rácio de 11 veículos por posto público na Europa. Não podemos deixar de concluir que estamos claramente atrasados face à realidade europeia, uma vez que em Portugal existe o dobro de veículos eletrificados por posto de carregamento quando comparado com o mesmo indicador da Europa.

Em 2021, a rede de carregamento público em Portugal cresceu 2x mais rápido do que na Europa



Tal como referimos anteriormente para a Europa, a mensagem para Portugal tem ainda um sentido de urgência maior, visto que o crescimento de postos de carregamentos públicos está aquém do crescimento nas vendas de veículos elétricos.

Recentemente, já este ano, o nosso Fundo Ambiental lançou um programa de incentivo à compra e instalação de carregadores de veículos elétricos nos condomínios. Esta alternativa para carregadores privados é de aplaudir: o incentivo consiste na atribuição de 80% do valor de compra do carregador, com IVA, até 800 euros por equipamento, e de mais 80% do valor da instalação associada, com IVA, até um montante de 1000 euros por lugar de estacionamento.

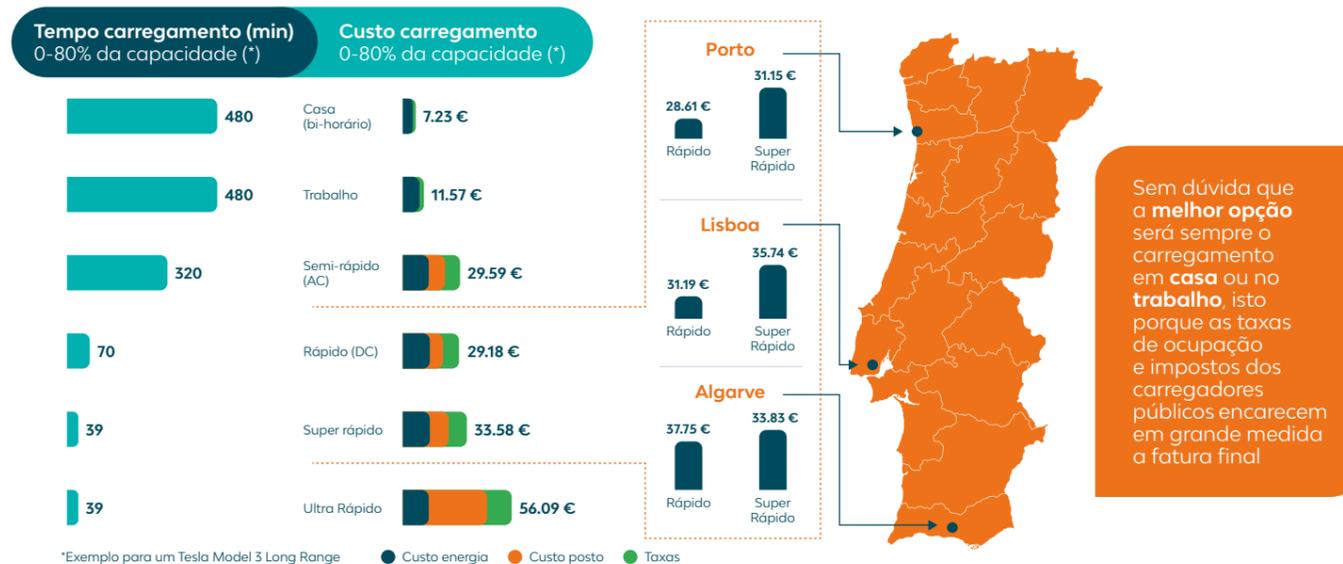
Como o carregador tem de ser ligado à Mobi.E (entidade gestora da mobilidade elétrica em Portugal), os condóminos e/ou os condomínios interessados têm de se constituir como Detentores de Ponto de Carregamento (DPC). No entanto, durante 24 meses o beneficiário é obrigado a manter a ligação à rede Mobi.E. Em caso de denúncia do contrato, antes do referido prazo, será solicitada a devolução do valor do incentivo ao mesmo.

Com o défice que assistimos ao nível do carregamento público, os particulares ou empresas, terão forçosamente de ter disponíveis soluções de carregamento privado, e olhar para a rede privada como complemento ao carregamento dos veículos elétricos.

Condutores que vivem em moradias, ou condomínios com garagens próprias, têm a opção de ter um posto de carregamento muito mais facilitada. Para todos os outros, o carregamento será menos simplificado. Os proprietários de VE que vivem em edifícios de apartamentos, sem lugar de estacionamento – em 2021, 42% dos proprietários europeus de VE que vivem em cidades, não tinham acesso a pontos de carregamento doméstico – só poderão contar com a rede pública de carregamentos.

E estes podem muito bem temer, que com o crescimento exponencial de veículos elétricos, o acesso a esses carregadores públicos será feroz. Portanto é um fundamental um crescimento equitativo de infraestruturas de carregamento público, por todos os locais de maior densidade populacional.

Sabia que o carregamento na rede pública em Portugal pode representar um custo por quilómetro superior ao de um veículo a combustão?



Sem dúvida que a **melhor opção** será sempre o carregamento em **casa** ou no **trabalho**, isto porque as taxas de ocupação e impostos dos carregadores públicos encarecem em grande medida a fatura final



eMotion PLAN

**A LeasePlan e a infraestrutura
de carregamento em Portugal**

eMotion Biz • eMotion Plus
eMotion Home • eMotion
Home Plus

O papel da LeasePlan na infraestrutura de carregamento

Para auxiliar os seus clientes e acelerar a sua experiência de transição, a LeasePlan lançou o eMotion Plan. O objetivo desta solução é permitir uma transição mais suave e acompanhada para a mobilidade elétrica, de forma a usufruir de todas as suas vantagens, sem preocupações.

Quer seja para instalação na empresa, ou para uma instalação doméstica na casa dos seus colaboradores, o eMotion Plan representa mais do que ter um carro elétrico: trata-se de uma solução integrada de renting, que inclui os seguintes componentes:



Veículo elétrico

Tenha todos os serviços incluídos numa única prestação mensal. E a facilidade de poder trocar para um novo modelo à medida que a tecnologia for evoluindo.



Cartão de carregamento

Um cartão que lhe dá acesso a toda a rede pública de carregamento. Reduzimos a carga administrativa fazendo a gestão do cartão de energia por si. Consumos disponíveis para a consulta no portal My Fleet



Carregador

Várias soluções de carregamento, adaptadas a cada necessidade. Instalação e manutenção a cargo da LeasePlan. O carregador é propriedade do cliente desde o momento em que é instalado.



Consultoria

Para tornar tudo ainda mais fácil, a LeasePlan orienta-o em todas as fases do processo, sugerindo o tipo de veículo e a solução de carregamento mais indicados para o seu caso.

A principal vantagem de optar pela LeasePlan para a instalação de um carregador doméstico é que a empresa ou o particular não precisam de realizar qualquer investimento. Tanto o equipamento como o serviço de instalação, e respetiva manutenção, podem ser convenientemente acomodados na renda do seu veículo.

Pretendemos ser assim um agente ativo no atingimento do número de carregadores necessários à transição e, desta forma, ajudar a desfazer a perceção do ponto carregamento enquanto inibidor da mobilidade elétrica. O reforço da rede privada, como complemento à rede pública, é essencial tanto para as empresas como para os particulares.

Adaptado aos diferentes tipos de necessidades dos utilizadores de veículos elétricos, este plano propõe quatro soluções distintas:

Biz

todo o expertise que a sua empresa precisa

Para empresas que procuram criar infraestruturas de carregamento nas suas instalações.

- Customizado conforme as necessidades do cliente
- Acompanhamento de todo o processo pelo parceiro
- Gestão individual dos consumos de cada condutor

O que eu, Gestor de Frota, preciso de ter em conta?

- Tenho instalações próprias ou alugadas?
- Disponho de quantos lugares de estacionamento?
- Quantos lugares quero eletrificar?
- Qual a potência instalada disponível?

Biz Plus

a sua experiência elétrica integrada

Para utilizadores de veículos de empresa que procuram uma solução flexível e semelhante à experiência que tinham a combustão, com total transparência nas contas entre empresa e colaborador.

- Replicação do modelo público de carregamentos num ambiente privado
- Ativação do carregador privado via cartão CEME
- Separação automática da energia gasta no carregamento, da energia privada
- Dispensa da necessidade de acerto de contas entre empresa e colaborador
- Monitorização de consumos via MyFleet

Home

a simplicidade que procura

Para quem vive numa moradia ou tem uma box privada de estacionamento e procura uma solução simples para carregar o seu veículo.

- Solução mais económicas e de simples utilização
- Acesso a tarifas mais económicas (por exemplo se tiver opção bi-horária)
- Possibilidade de upgrade por modelo com interface de comunicação, para gestão de carregamentos

Home Plus

a relação de confiança entre si e o seu condomínio

Para quem vive num prédio com parqueamento e precisa de acertar contas com o seu condomínio.

- Acerto automático de contas com o condomínio, via wallet digital na aplicação
- Monitorização e gestão de todos os consumos via aplicação, tanto para o utilizador como para o condomínio
- Autenticação e agendamento de carregamentos via aplicação
- Configuração do tarifário de energia a aplicar a todos os condórnios

O futuro das infraestruturas de carregamentos na Europa e em Portugal

O desafio maior do horizonte das infraestruturas de carregamento em Portugal é o custo do carregamento público, que é hoje 300 a 600 por cento mais caro do que o carregamento privado. A garantia de um preço de carregamento justo para proprietários de VE que não têm acesso ao carregamento privado, seja em casa ou no trabalho, será extremamente importante na transição para uma Europa totalmente elétrica.

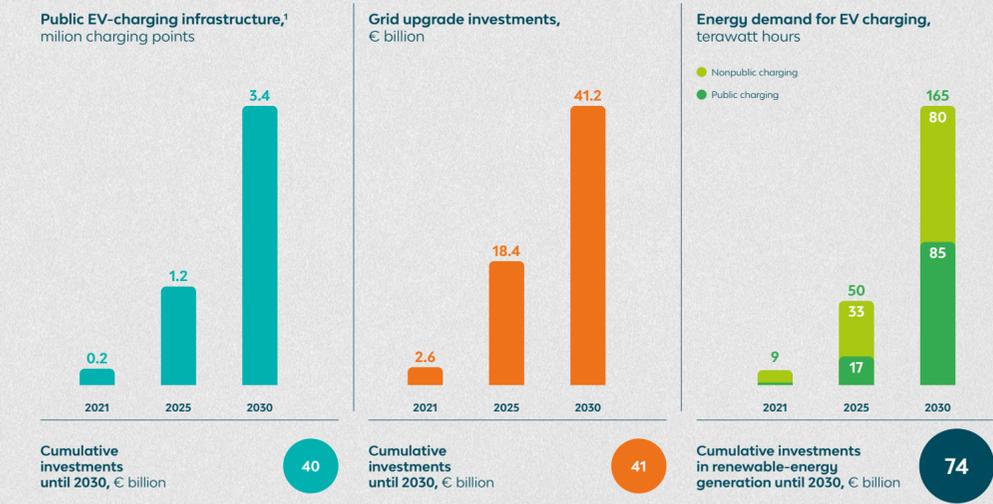
No entanto, esta maior aceitação de veículos elétricos exigirá uma maior construção da infraestrutura europeia de carregamento. Em 2021, o continente europeu tinha uma estimativa de 375.000 pontos de carregamento.

Uma análise recente realizada pela McKinsey (*The EV Charging Infrastructure Masterplan*) sugere que, mesmo num

cenário mais conservador, a UE-27 vai necessitar de pelo menos 3,4 milhões de pontos de carregamento público até 2030.

Este crescimento de postos de carregamento, implica também atualizações à rede de distribuição de energia, para garantir a capacidade energética para estes novos pontos de carregamento. Mas para além deste investimento na melhoria da rede, que pode chegar aos 41 biliões de euros na Europa, é crucial aumentar a aposta nas energias renováveis. Os futuros VE da Europa terão de ser abastecidos com energia mais limpa.

Como sugere a McKinsey, no total, a construção da infraestrutura de carregamento para veículos elétricos pode custar cumulativamente mais de 240 mil milhões de euros até 2030.





LeasePlan

Os veículos elétricos vão exigir a implementação sincronizada de novas infraestruturas de carregamento. Os potenciais compradores de veículos elétricos querem garantias de que irão poder carregar os seus veículos. A LeasePlan tem agora ao dispor dos clientes um serviço que visa facilitar-lhes essa transição para a mobilidade elétrica – eMotion Plan.

Em resumo, os veículos elétricos vão exigir uma implementação sincronizada de novas infraestruturas de pontos de carregamento, atualizações da rede elétrica, e aumento da disponibilidade de energias renováveis.

Como vimos atrás, muito poucas estações de carregamento estão a ser instaladas. Os potenciais compradores de veículos elétricos querem garantias de que irão poder carregar os seus veículos convenientemente, mas por cada novo condutor de veículo elétrico a pressão sobre a rede de carregamento atual aumenta, criando quase uma competição entre utilizadores para o acesso aos pontos de carregamento público.

Recuperando um recente inquérito a condutores também realizado pela McKinsey, as principais preocupações prendiam-se com a autonomia e com a rede de carregamento: enquanto a primeira preocupação tem vindo a decrescer — como aliás vimos atrás, pela evolução das velocidades de carregamento, abordadas no capítulo do mercado do lado da oferta — a segunda continua a ser o principal obstáculo a adoção da mobilidade elétrica. Sem um número suficiente de estações de carregamento para acalmar as ansiedades dos condutores, a adoção dos veículos elétricos tendencialmente pode abrandar.

Podem surgir dois potenciais cenários: um em que uma abundância de pontos de carregamento instalados ajuda ao crescimento das vendas de veículos elétricos e outro em que os postos de carregamento são instalados de acordo com as taxas de crescimento atuais. Mas este segundo cenário não é uma opção.

Como vimos anteriormente, temos de passar das atuais 340 mil estações de carregamento até os estimados 3,4 milhões de carregadores públicos, estes números incluem 2,9 milhões de carregadores públicos para veículos de passageiros, 0,4 milhões para veículos comerciais ligeiros, e 0,1 milhões para veículos pesados. Estes números, contudo, não incluem 29 milhões de postos de carregamento privado a instalar pelas empresas e pelos particulares nos seus lugares de garagem.

Mesmo o cenário mais conservador vai exigir uma aceleração de cerca de 1.600 instalações de pontos de carregamento privados por semana em 2021 para mais de 10.000 por semana em 2030.

Como também já vimos atrás, a LeasePlan tem agora ao dispor dos seus clientes um serviço que visa facilitar-lhes os passos rumo à transição.

05

Análise dos custos totais de utilização

TCO index da LeasePlan •
Análise do TCO e emissões de CO2 por segmento •
Premissas do estudo



TCO index da LeasePlan Portugal

Como verificámos no capítulo inicial desta publicação, o contexto em que nos encontramos, não apenas no setor automóvel, mas na economia em geral, tem levado um aumento generalizado dos preços. De forma a podermos acompanhar o impacto destes aumentos nos custos totais de utilização (TCO) de um veículo, a LeasePlan criou o TCO index. Com este TCO index pretendemos acompanhar o aumento dos preços de uma forma simples, identificando as componentes onde esses aumentos terão maior impacto.

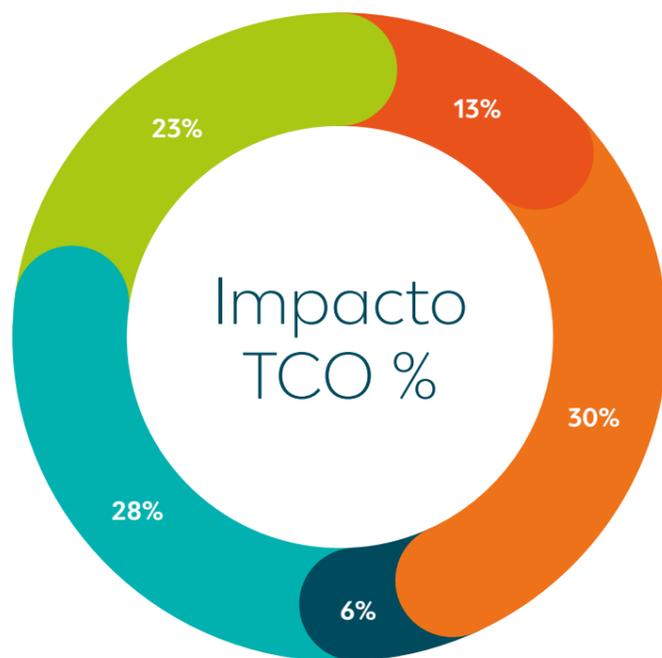
Nesta análise inicial fomos identificar a diferença dos custos totais de utilização no período de março a outubro de 2022 em 100 modelos distribuídos por 5 segmentos e 4 motorizações. A escolha destes modelos teve por base os modelos

mais vendidos no mercado em geral e no mercado do aluguer operacional, bem como os que apresentavam menores custos de utilização. As motorizações consideradas foram a gasolina, o Diesel, o híbrido plug-in e os 100% elétricos.

A principal conclusão é que, neste período de 6 meses, o custo de utilização de um veículo aumentou em 20%. E as componentes que mais contribuíram foram os juros, com uma subida de 74%, e a energia, que registou um aumento de 27%.

Temos ainda o impacto do aumento do preço dos veículos e da redução de desconto comercial por parte das Marcas no valor de investimento dos veículos que, por sua vez, tem reflexo na amortização que aqui regista um aumento de 8%.

TCO Index LeasePlan Portugal geral e por componente (mar-out 2022)



De março a outubro de 2022, o custo de utilização de um veículo aumentou em 20%. Os juros, com uma subida de 74% foram o principal responsável.

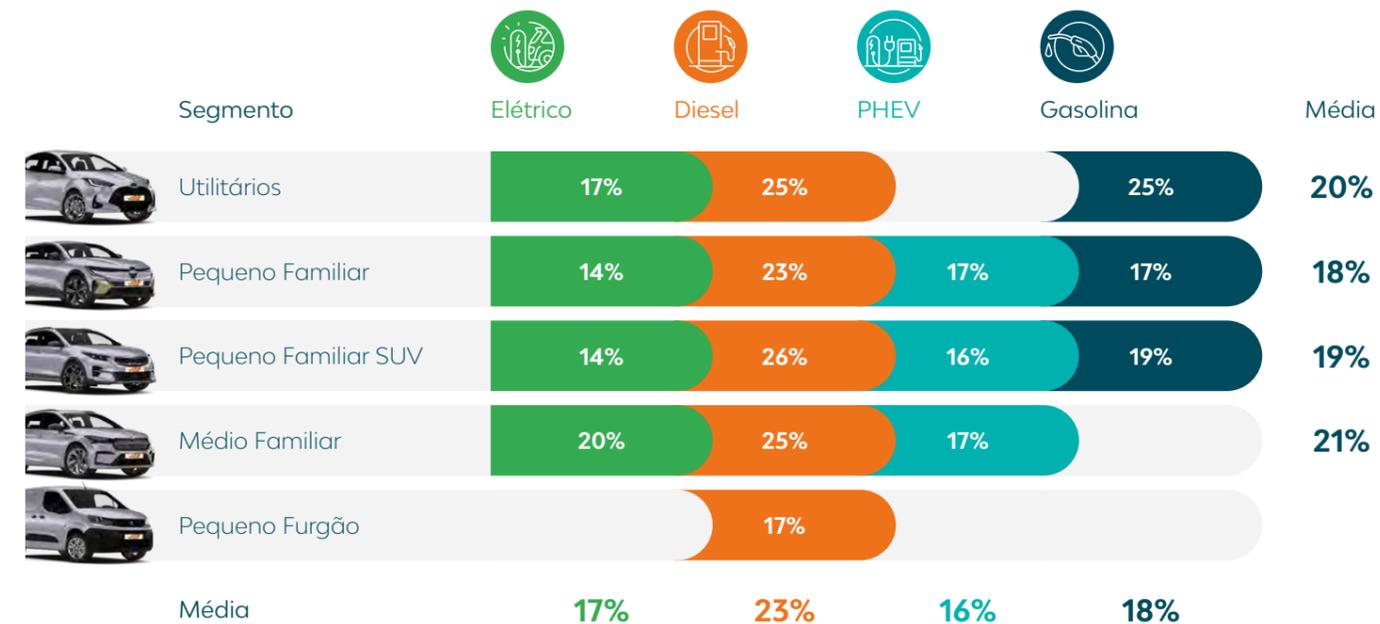
Os veículos Diesel foram aqueles onde existiu um aumento mais elevado da carga fiscal, com uma média de 23%.

Outra componente muito afetada são os impostos que, no entanto, traduz o aumento registado nas restantes componentes — sobretudo tendo em conta que neste período não existiram alterações fiscais, mas a base de incidência tanto do IVA como do IRC aumentou.

Desagregando este TCO index pelas motorizações e segmento de veículos analisados, as conclusões que podemos retirar é que:

- Ao nível das motorizações, por um lado, os veículos Diesel foram aqueles onde existiu um aumento mais elevado, com uma média de 23%; e se retirarmos da equação os pequenos furgões, esse impacto foi ainda maior, atingindo os 26%; por sua vez, os veículos eletrificados representam aqui uma oportunidade de atenuação destes aumentos;
- Ao nível dos segmentos, podemos verificar que os aumentos dos custos totais de utilização foram transversais, desde o utilitário ao médio familiar.

Variação do TCO Index por motorização e segmento



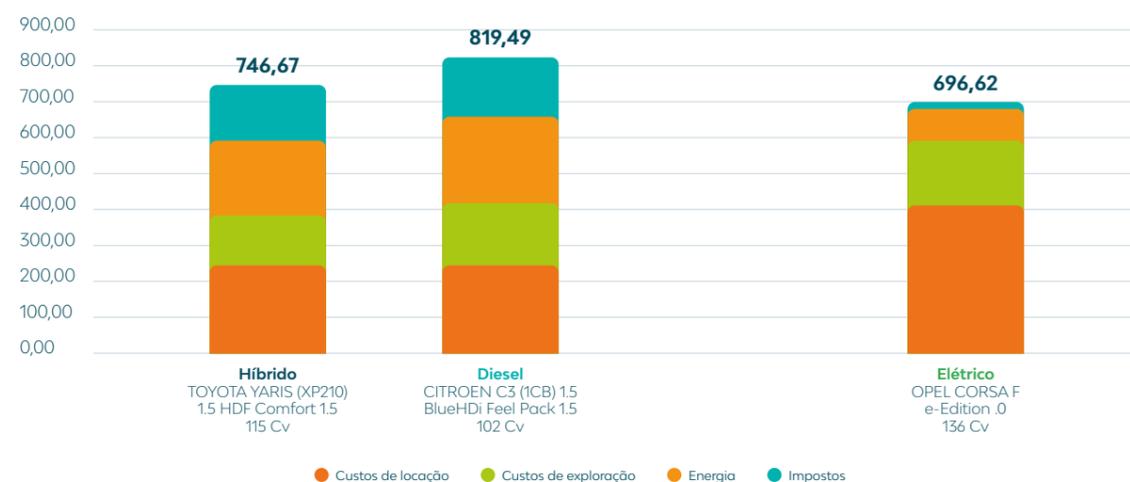
Nota: Análise efetuada pela LeasePlan Portugal com base num mix de 100 modelos, de 5 segmentos e de 4 motorizações distintas, com maior volume de vendas LP/ACAP e melhores TCO

Utilitário

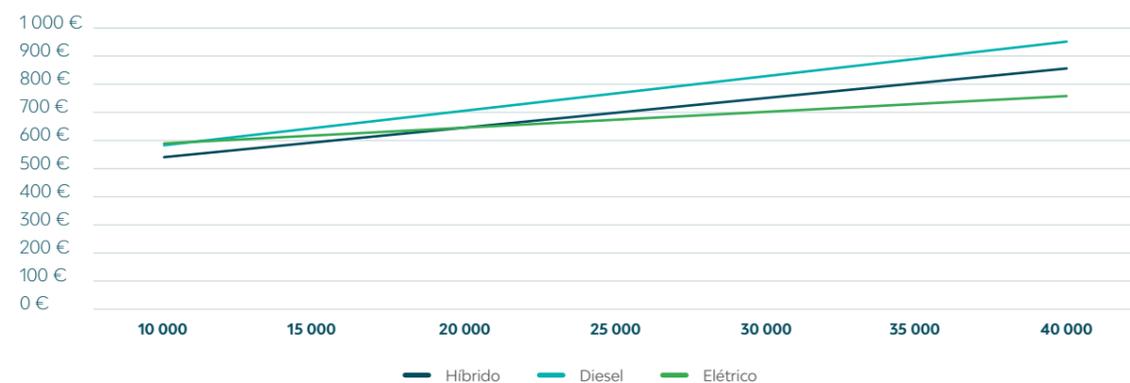
Sabemos que o segmento utilitário é um dos mais relevantes para o mercado automóvel e, em especial, para o mercado de frotas. Como seria de esperar, este segmento conta com opção 100% elétrica em substituição dos veículos a combustível. No entanto, não existe ainda uma oferta de modelos híbridos plug-in. Ao nível do TCO, observa-se que o modelo elétrico já é o mais competitivo para a quilometragem de referência (48 meses | 30.000km/ano), com uma diferença de 7% face ao modelo a gasolina e de 18% em comparação

com o Diesel. Já em 2021 o modelo elétrico apresentava os menores custos de utilização, a novidade é que a distância para as outras motorizações se acentuou — em 3 p.p. para a gasolina e de 11 p.p. para o Diesel. Apesar de o modelo elétrico apresentar um custo de aquisição mais elevado, esta evidência é compensada pelos seguintes aspetos: menores custos de exploração e sobretudo pelo menor custo energético a par de menos encargos com impostos por via do benefício fiscal em vigor para estes veículos.

TCO Mensal
(48 meses/30.000km)



TCO Mensal



Detalhe TCO por motorização e quilometragem anual

Quilometragem anual	Híbrido	Diesel	PHEV	Elétrico
10,000	543 €	578 €	-	586 €
15,000	593 €	637 €	-	613 €
20,000	643 €	696 €	-	640 €
25,000	695 €	758 €	-	668 €
30,000	747 €	819 €	-	697 €
35,000	799 €	883 €	-	726 €
40,000	853 €	947 €	-	755 €



Como as diferenças de TCO para a quilometragem de referência são muito reduzidas, temos que para quilometragens inferiores o modelo a gasolina é mais competitivo até à quilometragem de 20.000 km/ano. A partir dessa quilometragem a opção será o veículo 100% elétrico.

Relativamente às emissões de CO₂, o modelo Diesel tem um fator de emissão superior aos restantes modelos em análise. Assim, no caso de uma empresa optar pela solução elétrica, estima-se que possa ter uma poupança anual nas suas emissões até 3,33 t CO₂.

Emissões CO₂ (g CO₂/Km)



Emissões CO₂ (ton CO₂/ano)

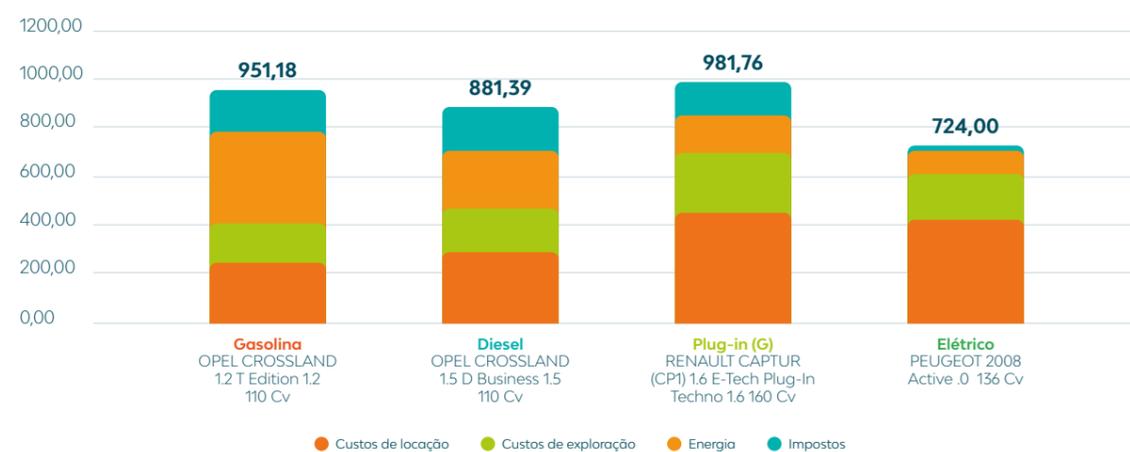


Utilitário SUV

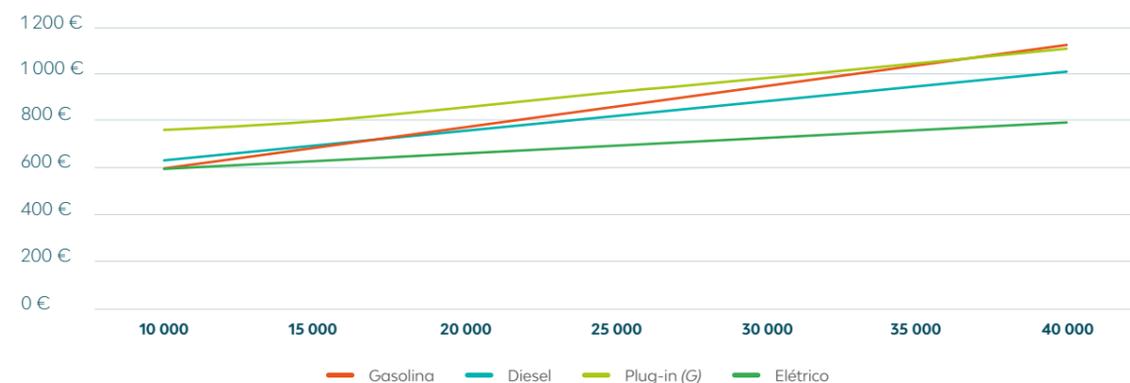
Na edição de 2021, decidimos incluir o segmento utilitário SUV que tem tido uma franca expansão no mercado, com uma aposta crescente dos construtores automóveis. Na inclusão deste segmento, já temos todas as motorizações disponíveis — incluindo uma versão plug-in. Se verificarmos o TCO neste segmento o veículo elétrico é a opção com menor custo de utilização, para a quilometragem de referência (48 meses | 30.000km/ano). A diferença é de 22% face aos modelos Diesel e de 31% para a gasolina. Já para o modelo plug-in as diferenças são de 36%, portanto, mais significativas.

Analisando em detalhe o gráfico, neste mesmo segmento, o maior custo de locação é compensado pelos custos energéticos e impostos. Comparando com 2021, houve aqui uma clara afirmação do modelo 100% elétrico, ganhando uma diferença esmagadora face a todas as outras motorizações. Por exemplo, se tivermos em conta que em 2021 para a quilometragem de referência existia uma distância de 8% para o Diesel, hoje temos mais 14 p.p. ou seja 22% de poupança em comparação com esta motorização.

TCO Mensal
(48 meses/30.000km)



TCO Mensal



Detalhe TCO por motorização e quilometragem anual

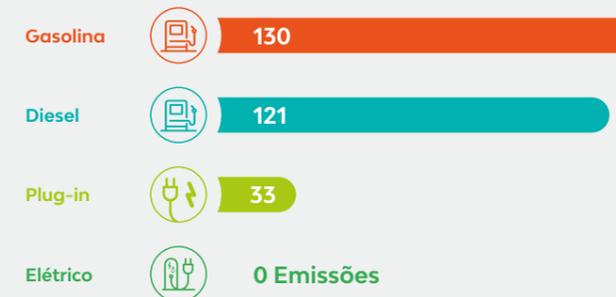
Quilometragem anual	Gasolina	Diesel	Plug-in	Elétrico
10,000	603 €	635 €	757 €	596 €
15,000	691 €	695 €	798 €	627 €
20,000	778 €	755 €	855 €	658 €
25,000	865 €	818 €	919 €	691 €
30,000	951 €	881 €	982 €	724 €
35,000	1036 €	948 €	1042 €	758 €
40,000	1124 €	1014 €	1105 €	793 €



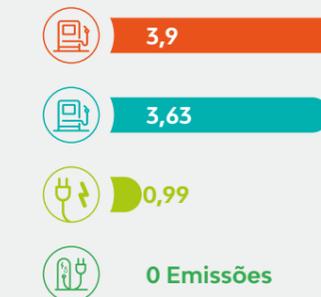
Tal como para a quilometragem de referência, o veículo elétrico é aquele que apresenta menores custos de utilização para todas as outras quilometragens analisadas. As versões a gasolina e Diesel só se aproximam para quilometragem mais baixa na ordem dos 10.000 km/ano.

Relativamente às emissões de CO₂, a opção de um modelo elétrico para a quilometragem de referência tem um potencial de redução de emissões em comparação com a motorização Diesel de 3,6 toneladas de CO₂ por ano.

Emissões CO₂ (g CO₂/Km)



Emissões CO₂ (ton CO₂/ano)

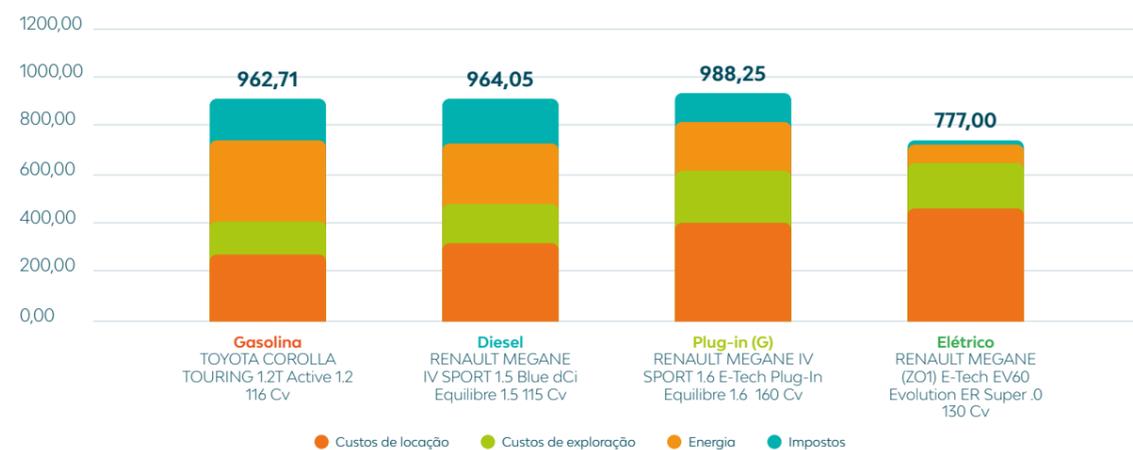


Pequeno Familiar

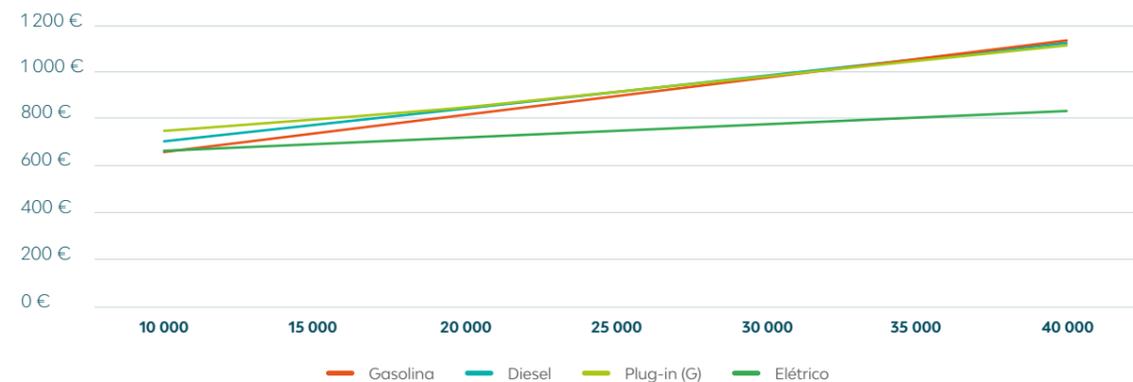
O segmento dos pequenos familiares é dos mais populares nas frotas automóveis. Tem sido alvo de uma forte aposta por partes dos construtores em versões elétricas, pelo que não é de surpreender que o veículo elétrico se venha a destacar sobre todas as outras motorizações. O veículo a diesel e gasolina são os que mais se aproximam com uma diferença de 24%, distância que se mantém em relação ao nosso estudo de 2021. Para percebermos a competitividade

desta motorização, a nossa análise incluiu uma amostra de cerca de 30 veículos. Todos os modelos elétricos analisados apresentam maior competitividade de TCO em relação às motorizações concorrentes. De referir que neste segmento já existem versões carrinha para os plug-in; já nos 100% elétricos existe apenas um modelo da marca MG — o MG5 —, um sinal de que possa existir no futuro mais soluções nesta carroçaria de eleição para o segmento das frotas.

TCO Mensal
(48 meses/30.000km)



TCO Mensal



Detalhe TCO por motorização e quilometragem anual

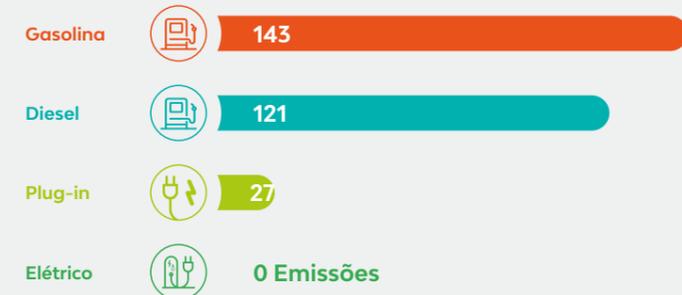
Quilometragem anual	Gasolina	Diesel	Plug-in	Elétrico
10,000	664 €	703 €	748 €	663,7 €
15,000	741 €	767 €	794 €	693 €
20,000	818 €	832 €	855 €	720 €
25,000	897 €	898 €	922 €	750 €
30,000	975 €	964 €	988 €	779 €
35,000	1053 €	1033 €	1052 €	808 €
40,000	1134 €	1102 €	1119 €	837 €



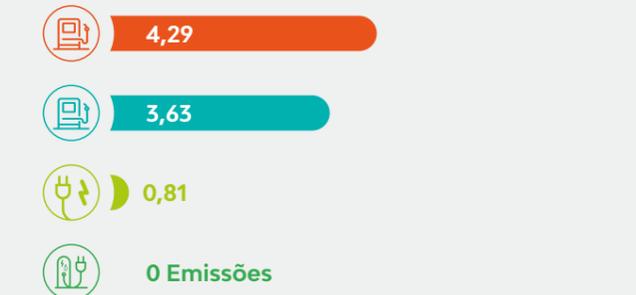
O veículo elétrico ganha competitividade em todas as quilometragens. A aposta clara dos construtores para terem veículos neste segmento cada vez mais competitivos em termos de valor de aquisição, — aliando este facto aos benefícios fiscais e os menores custos energéticos —, fazem desta motorização uma solução a ter em conta para o mercado frotista. Existe uma clara oportunidade de redução de custos.

Além de um custo total de utilização mais baixo, temos ainda uma oportunidade de baixar os custos energéticos e contribuir para uma redução da pegada de CO₂ em 3,6 t CO₂ em comparação com o modelo Diesel — anualmente e por cada veículo na frota.

Emissões CO₂ (g CO₂/Km)



Emissões CO₂ (ton CO₂/ano)

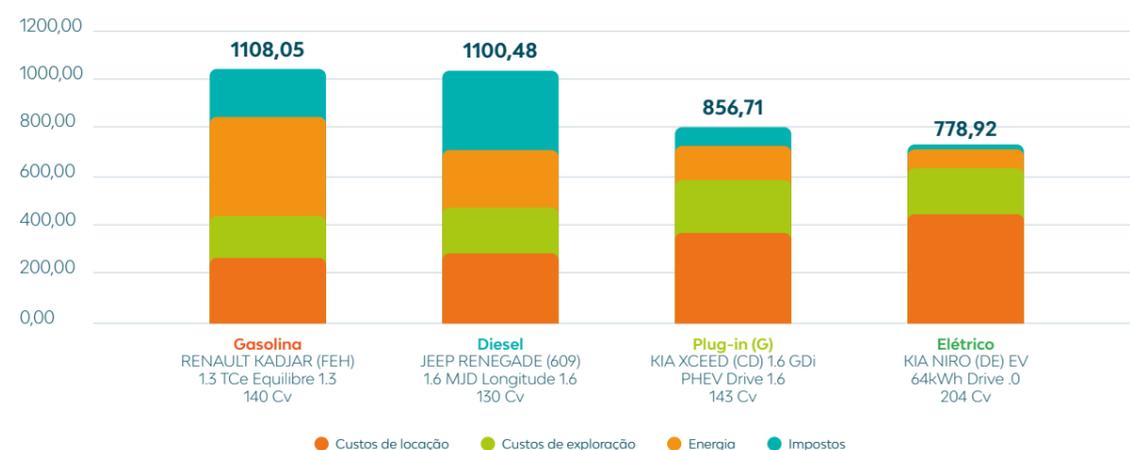


Pequeno Familiar SUV

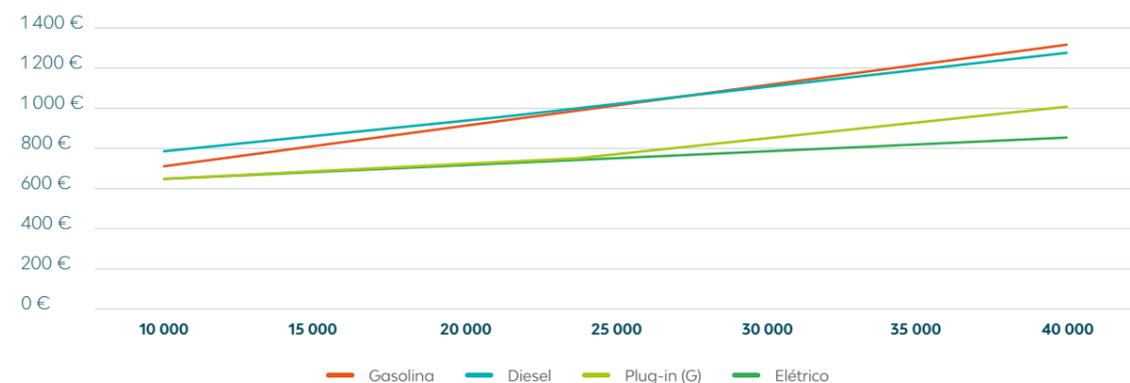
A versão SUV continua a ser dos segmentos onde existe uma aposta crescente por parte dos construtores automóveis. O crescimento de vendas mostra uma clara aceitação desta tipologia tanto por particulares como pelas empresas. A oferta neste segmento é extensa e todas as marcas apresentam um leque de veículos associados a todas as motorizações. Tal como nos segmentos anteriores, o elétrico tinha vantagem sobre as outras motorizações. Neste segmento, o modelo 100% elétrico é também aquele que apresenta o melhor TCO para a quilometragem de referência.

Em comparação com 2021, o elétrico ganhou neste segmento maior competitividade. Em 2021 tínhamos uma diferença residual de 2% para o Diesel, e agora essa diferença chega aos 41%. A motorização que mais se aproxima é o PHEV, a uma distância de 10%. Este ganho exponencial face ao Diesel, explica-se pela dificuldade de se encontrarem hoje modelos desta motorização dentro da fiscalidade mais favorável. Ou seja, as marcas disponibilizarem descontos que coloquem os modelos Diesel, na tributação autónoma dos 10%, com um valor de aquisição abaixo dos 27.500€.

TCO Mensal
(48 meses/30.000km)



TCO Mensal



Detalhe TCO por motorização e quilometragem anual

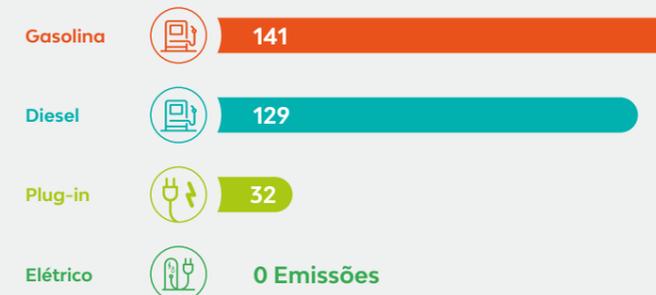
Quilometragem anual	Gasolina	Diesel	Plug-in	Elétrico
10,000	705 €	779 €	640 €	646 €
15,000	804 €	856 €	677 €	678 €
20,000	904 €	933 €	713 €	711 €
25,000	1006 €	1017 €	785 €	745 €
30,000	1108 €	1100 €	857 €	779 €
35,000	1211 €	1187 €	934 €	813 €
40,000	1316 €	1273 €	1014 €	848 €



Como as diferenças de TCO do veículo elétrico para o PHEV — na quilometragem de referência — são muito reduzidas, temos que para quilometragens inferiores o modelo PHEV é mais competitivo até a quilometragem de 15.000 km/ano. A partir dessa quilometragem a opção será o veículo 100% elétrico.

Relativamente às emissões de CO₂, o modelo a gasolina tem um fator de emissão superior aos restantes modelos em análise. Assim, no caso de uma empresa optar pela solução elétrica, estima-se que possa ter uma poupança anual nas suas emissões até 4,23 t CO₂.

Emissões CO₂ (g CO₂/Km)



Emissões CO₂ (ton CO₂/ano)

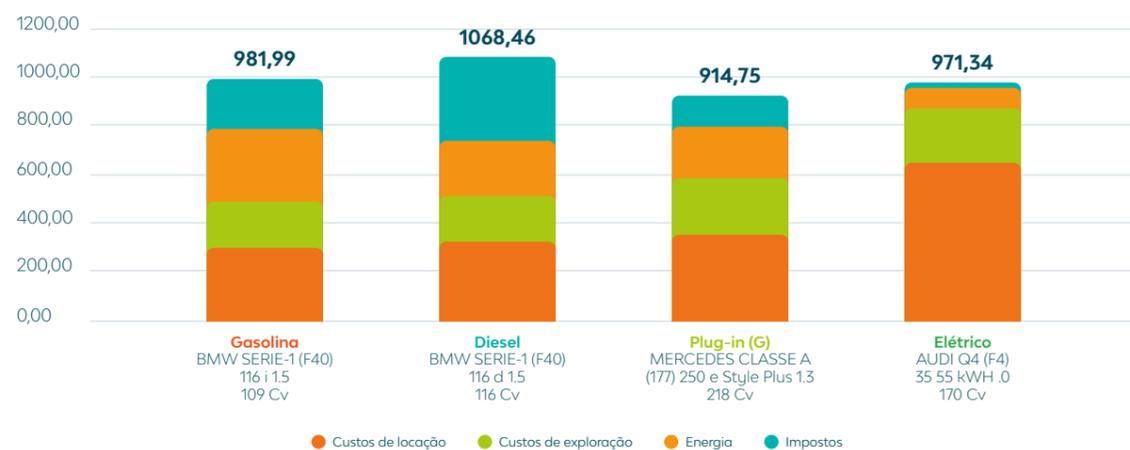


Pequeno Familiar Premium

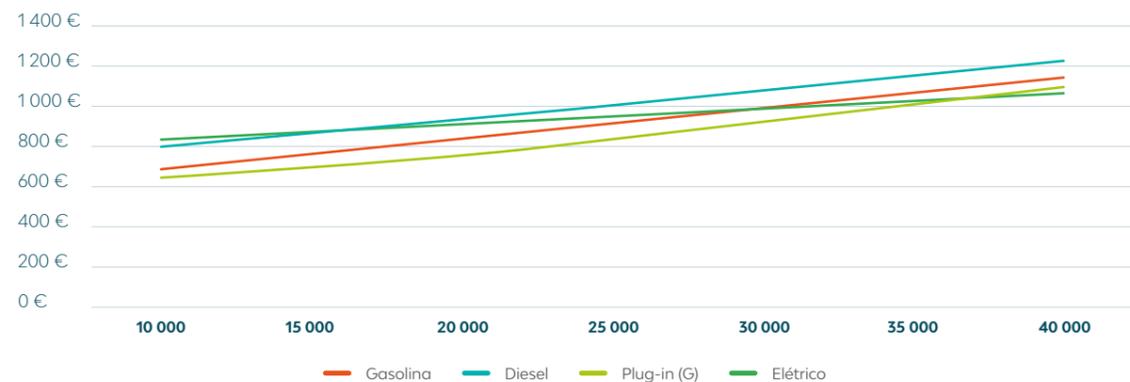
No segmento dos pequenos familiares premium verificamos um equilíbrio entre três motorizações, em que qualquer desconto adicional por parte do construtor pode inverter as posições aqui analisadas. No entanto, a versão PHEV é aquela que apresenta o TCO mais baixo. Muito próximo estão as versões 100% elétrico e gasolina, com uma diferença máxima de 7%. Temos depois a versão a Diesel a uma distância maior, de 12%.

De relembrar que neste segmento, em 2021, o Diesel era a motorização que apresentava menores custos de utilização. Esta perda de competitividade está diretamente relacionada com a dificuldade de enquadrar a versão Diesel no escalão de TA dos 10%. Os aumentos do preço dos veículos e redução de descontos comerciais das marcas, vieram em grande medida justificar esta enorme perda de competitividade.

TCO Mensal
(48 meses/30.000km)



TCO Mensal



Detalhe TCO por motorização e quilometragem anual

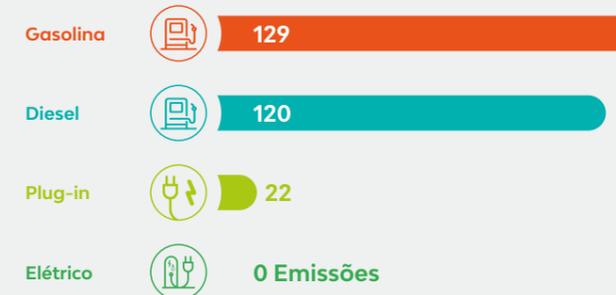
Quilometragem anual	Gasolina	Diesel	Plug-in	Elétrico
10,000	679 €	790 €	636 €	826 €
15,000	754 €	858 €	679 €	861 €
20,000	828 €	927 €	745 €	895 €
25,000	905 €	997 €	830 €	936 €
30,000	982 €	1068 €	915 €	976 €
35,000	1055 €	1142 €	999 €	1017 €
40,000	1131 €	1215 €	1087 €	1060 €



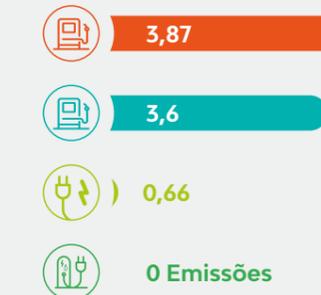
Para quilometragens inferiores a 35.000 km ano, o veículo plug-in é aquele que apresenta um menor TCO. A distância para as outras motorizações em quilometragens ainda mais inferiores, demonstra que o veículo plug-in é uma excelente opção. Permite uma maior utilização do modo 100% elétrico. Acima dos 35.000 km ano o 100% elétrico é a opção mais económica e ganha vantagem sobre o PHEV.

No caso de uma empresa optar pela versão PHEV, estima-se uma poupança anual de cerca de 3 t CO₂ face ao Diesel. Se as ambições de sustentabilidade forem as motivações da empresa e a opção recair sobre o modelo elétrico, estima-se uma poupança anual de 3,87 t CO₂ face ao modelo a Diesel.

Emissões CO₂ (g CO₂/Km)



Emissões CO₂ (ton CO₂/ano)

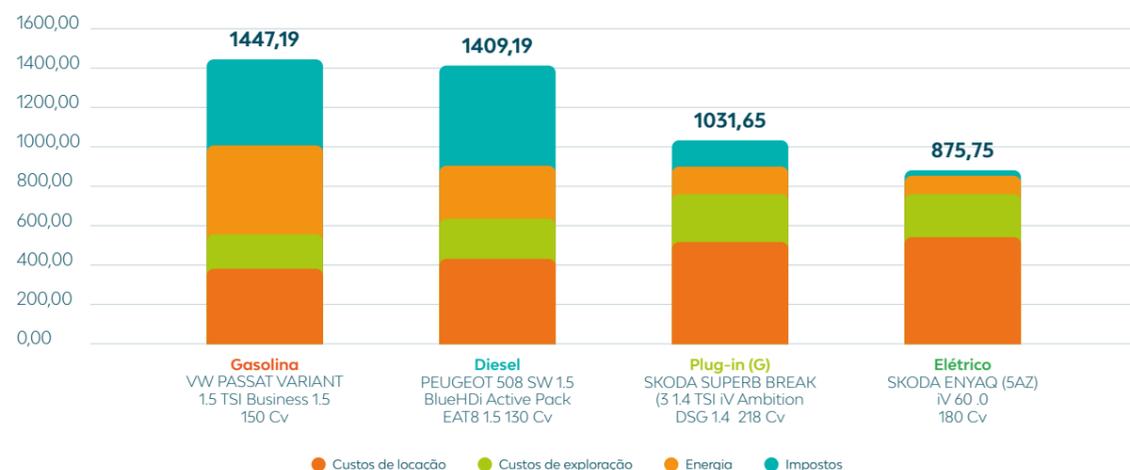


Médio Familiar

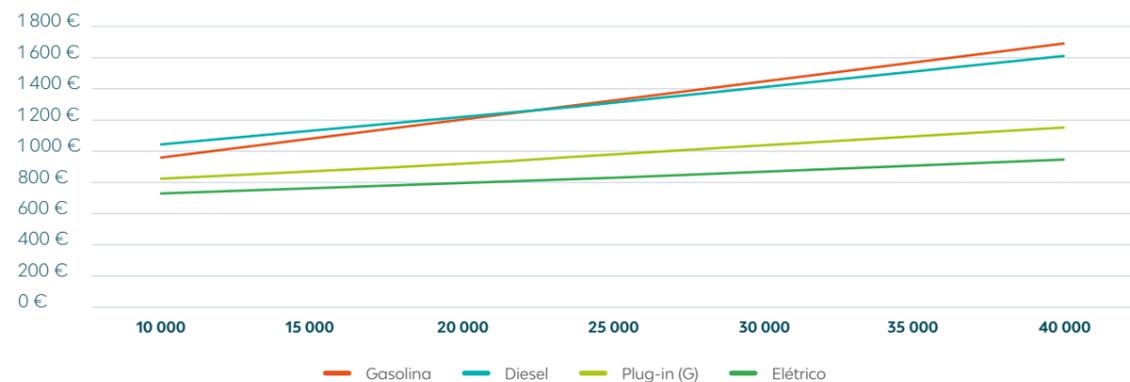
Neste segmento houve uma inversão face a 2021, com o 100% elétrico a assumir a melhor posição com um TCO mais baixo, por troca com a versão PHEV que fica a 18% de diferença. No entanto, fica claro que neste segmento os veículos eletrificados têm uma posição dominante, visto que desde 2019 o segmento é dominado por estas motorizações.

Já os outros modelos a combustão analisados apresentam diferenças consideráveis, com a versão Diesel com uma diferença de 61% e a gasolina a 65%. Este segmento é também dominado pela carroçaria carrinha e a versão elétrica é um SUV – que considerámos para esta análise como a tipologia mais aproximada.

TCO Mensal
(48 meses/30.000km)



TCO Mensal



Detalhe TCO por motorização e quilometragem anual

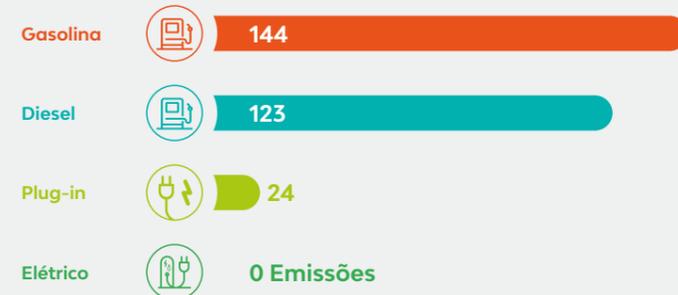
Quilometragem anual	Gasolina	Diesel	Plug-in	Elétrico
10,000	966 €	1040 €	826 €	728 €
15,000	1084 €	1131 €	870 €	764 €
20,000	1202 €	1222 €	916 €	801 €
25,000	1325 €	1315 €	974 €	838 €
30,000	1447 €	1409 €	1032 €	876 €
35,000	1567 €	1509 €	1091 €	914 €
40,000	1690 €	1610 €	1153 €	952 €



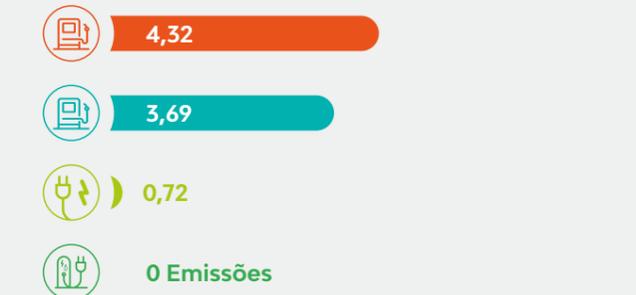
Como as diferenças de TCO do veículo 100% elétrico na quilometragem de referência são muito consideráveis, temos que para toda as outras quilometragens esta motorização é a que apresenta menores custos totais de utilização. Esta diferença vai se agravando para quilometragens superiores, chegando a uma distância de 21% face ao PHEV, para os 40.000 km/ano.

Também para este segmento, podemos aliar a poupança de custos uma redução da pegada carbónica. Assim, no caso de uma empresa optar pela solução elétrica, estima-se que possa ter uma poupança anual nas suas emissões até 3,69 t CO₂, face à versão Diesel. Se compararmos com o veículo PHEV, estimamos que essa redução de emissões seja aproximadamente 3 t CO₂.

Emissões CO₂ (g CO₂/Km)



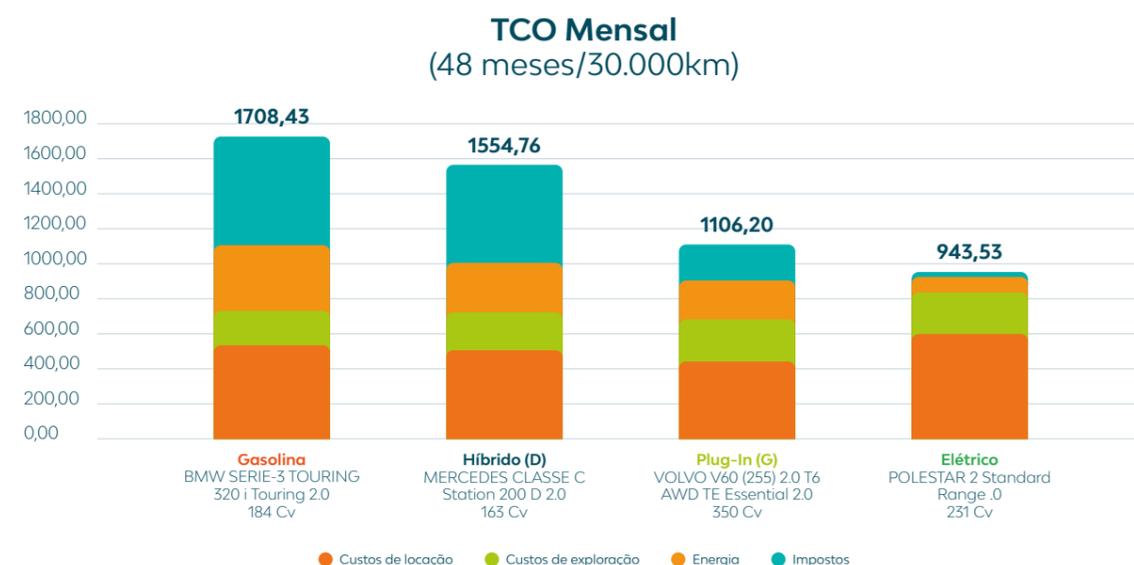
Emissões CO₂ (ton CO₂/ano)



Médio Familiar Premium

Neste segmento, as conclusões são idênticas ao anterior. Ou seja, já em 2021 as versões eletrificadas eram as que apresentavam custos de utilização mais baixos, mas este ano com uma importante diferença: tal como no segmento anterior, houve um ganho de competitividade dos 100% elétricos, que aparecem assim com um TCO 17% mais competitivo que o TCO do plug-in — que ficou aqui em 2.º lugar.

Já as outras motorizações perdem terreno significativo com diferenças de mais 60% face ao 100% elétrico. Isto explica-se pelo aumento brutal da componente do combustível. De referir que já hoje as versões eletrificadas representam a opção mais escolhida pela maioria das empresas, nas renovações de veículos deste segmento.



Detalhe TCO por motorização e quilometragem anual

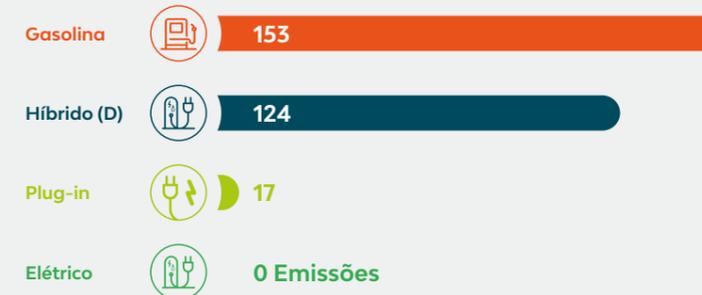
Quilometragem anual	Gasolina	Híbrido (D)	Plug-in	Elétrico
10,000	1233 €	1168 €	793 €	777 €
15,000	1351 €	1264 €	865 €	815 €
20,000	1470 €	1360 €	945 €	853 €
25,000	1590 €	1457 €	1026 €	899 €
30,000	1708 €	1555 €	1106 €	944 €
35,000	1827 €	1657 €	1189 €	990 €
40,000	1950 €	1759 €	1275 €	1036 €



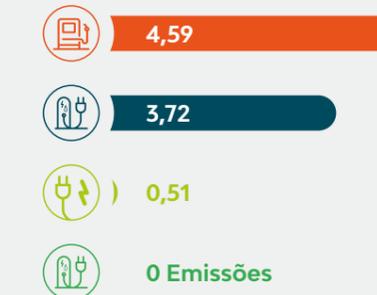
Quando se analisa o comportamento quilométrico, a versão 100% elétrica é mais competitiva em todas as quilometragens analisadas. A versão PHEV só se aproxima desta performance na quilometragem de 10.000 km/ano, com uma diferença residual de 2%. No entanto, a distância vai-se agravando em quilometragens mais elevadas, chegando à diferença de 23% para a quilometragem de 40.000 km/ano.

Se o objetivo da empresa for também a redução da pegada ecológica e optar pelo Polestar 2, estima-se que tenha uma poupança anual nas suas emissões de 3,72 t CO₂ face ao veículo Diesel. Na opção do V60 plug-in esta redução já é em menor escala mas, mesmo assim, obtém poupanças de 3,2 t CO₂ em comparação com a versão Diesel.

Emissões CO₂ (g CO₂/Km)



Emissões CO₂ (ton CO₂/ano)

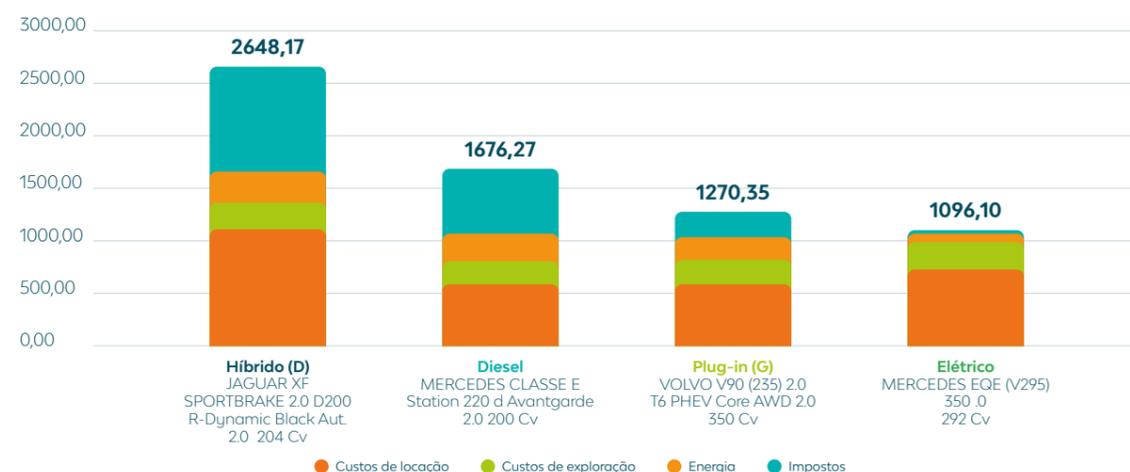


Grande Familiar Premium

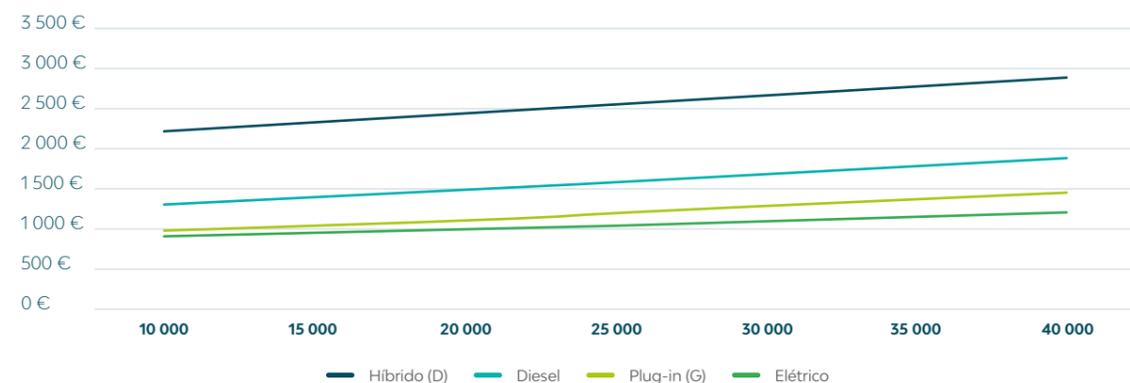
Neste segmento e para a quilometragem de referência, o modelo 100% elétrico é o mais competitivo. É seguido do modelo PHEV que representa um acréscimo de custos de 16% no TCO mensal. O modelo 100% elétrico, além dos menores custos com energia, beneficia da fiscalidade verde, reduzindo-se também o TCO para esta solução via impostos. A solução Diesel e gasolina neste segmento representam um custo acrescido de 53% e 142% face à solução elétrica,

sendo esta última a opção menos vantajosa da análise. Face a 2021 o modelo 100% elétrico trocou com a versão PHEV e passou a ser a mais competitiva. Esta competitividade do veículo 100% elétrico é em grande medida explicada por via de existirem cada vez mais opções desta motorização neste segmento premium, e com preços cada vez mais competitivos face as versões a combustão.

TCO Mensal
(48 meses/30.000km)



TCO Mensal



Detalhe TCO por motorização e quilometragem anual

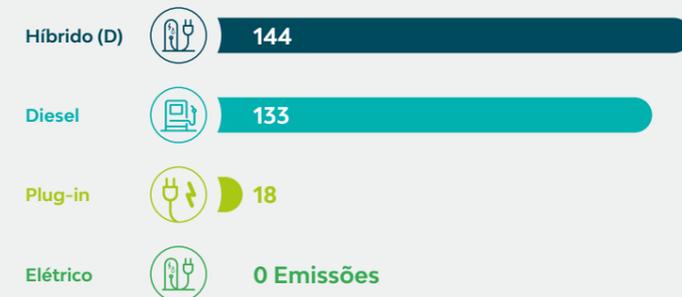
Quilometragem anual	Híbrido (D)	Diesel	Plug-in	Elétrico
10,000	2 218 €	1 307 €	963 €	907 €
15,000	2 325 €	1 399 €	1 028 €	953 €
20,000	2 431 €	1 491 €	1 108 €	999 €
25,000	2 540 €	1 583 €	1 190 €	1 048 €
30,000	2 648 €	1 676 €	1 270 €	1 096 €
35,000	2 768 €	1 775 €	1 353 €	1 143 €
40,000	2 889 €	1 874 €	1 441 €	1 191 €



Analisando as várias quilometragens chegamos a conclusão de que a versão 100% elétrica é a mais económica face a todas as outras motorizações. Também para todas as quilometragens sob análise, existe apenas uma ligeira aproximação do PHEV para quilometragens inferiores à de referência.

Relativamente às emissões de CO₂, os modelos a combustão têm um fator de emissão superior aos modelos elétricos em análise. Assim, no caso de uma empresa optar pela solução 100% elétrica, estima-se que possa ter uma poupança anual nas suas emissões até 3,99 t CO₂ em relação a versão a Diesel e de 4,32 t CO₂ para a gasolina.

Emissões CO₂ (g CO₂/Km)



Emissões CO₂ (ton CO₂/ano)

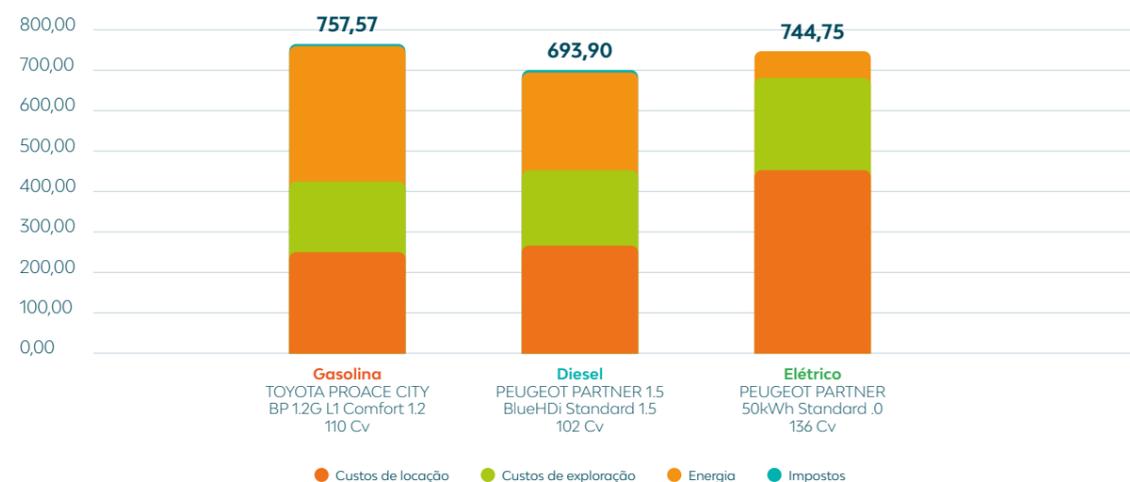


Pequeno Furgão

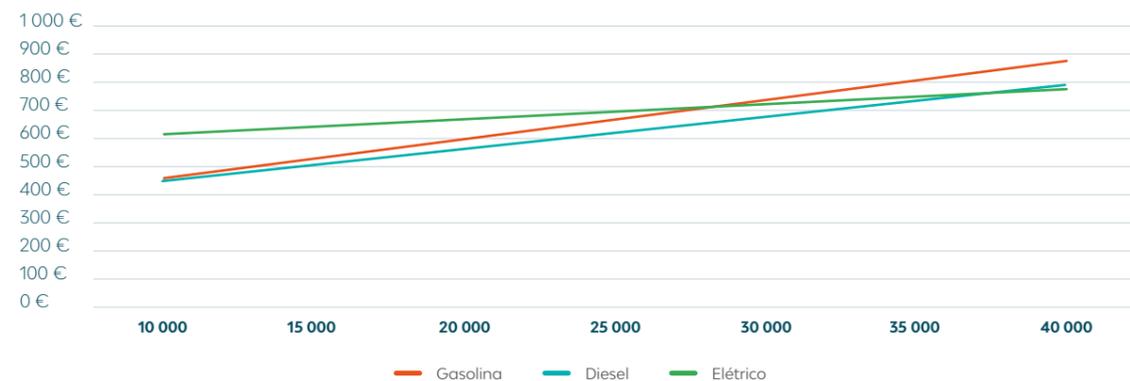
Finalmente, no segmento do pequeno furgão, o Diesel continua a ser a motorização mais competitiva, para quilometragem de referência. No entanto, verificamos uma aproximação do veículo elétrico, que apresentava em 2021 uma diferença de 37% para a versão elétrica. Neste momento, essa diferença é de apenas 7%. Aqui o efeito dos custos com

combustível são os que revelam maior impacto com um aumento de cerca de 33%. Esta competitividade do Diesel é explicada em grande medida, pelo maior custo de aquisição da versão elétrica, juntamente com o facto do Diesel beneficiar de um enquadramento fiscal que nos segmentos dos veículos de passageiros está reservado apenas aos elétricos.

TCO Mensal
(48 meses/30.000km)



TCO Mensal



Detalhe TCO por motorização e quilometragem anual

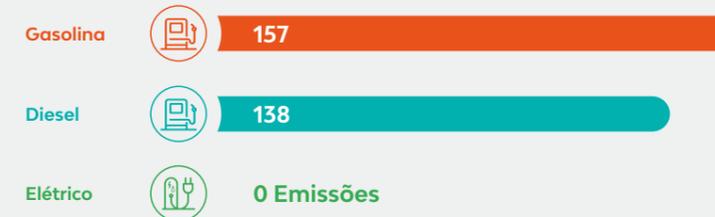
Quilometragem anual	Gasolina	Diesel	Elétrico
10,000	459 €	451 €	616 €
15,000	527 €	506 €	641 €
20,000	595 €	560 €	666 €
25,000	666 €	617 €	693 €
30,000	738 €	673 €	720 €
35,000	806 €	730 €	748 €
40,000	874 €	787 €	776 €



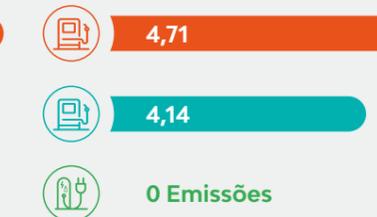
Como as diferenças de TCO para a quilometragem de referência são muito reduzidas, temos que para a quilometragem de 40.000 km/ano o elétrico já é a opção com menores custos de utilização. Torna viável a transição para a mobilidade elétrica neste segmento, pelo menos numa perspetiva de TCO.

Apesar de não ser a solução mais económica na quilometragem de referência, a empresa pode ter nos seus objetivos a redução da pegada de carbono ou necessidades de efetuar entregas em zonas de baixas emissões. Assim, se a opção for por veículos comerciais elétricos terá poupanças de mais de 4 t CO₂/ano.

Emissões CO₂ (g CO₂/Km)



Emissões CO₂ (ton CO₂/ano)



Análise do TCO e emissões de CO₂ por segmento

A análise dos custos totais de utilização tem por base frotas com 50 a 200 veículos, que designamos por Corporate Medium. Mas o nosso estudo é alargado a outro tipo de clientes: para o cliente Particular, para a Pequena e Média Empresa (até 50 veículos) e também as empresas com frotas de maiores dimensões de frota (acima de 200 veículos).

Esta distinção é relevante por força da elasticidade do desconto. Ou seja, existem diferenças na aplicação de descontos por parte das Marcas consoante o tamanho da frota dos clientes.

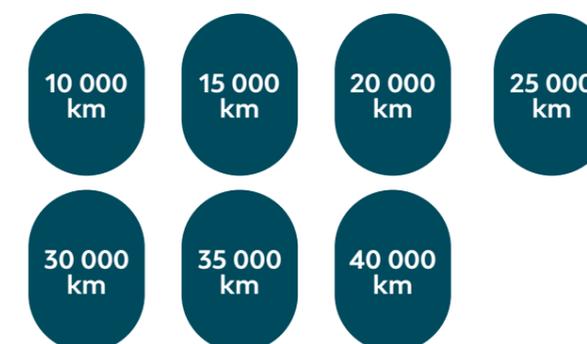
As empresas de maior dimensão compram em volumes maiores. Por essa razão, têm acesso a descontos superiores. Esta elasticidade está muito mais presente nas motorizações a combustão do que nas eletrificadas, o que em alguns casos poderá resultar numa menor competitividade das versões elétricas.

Disponibilizamos esta informação detalhada, para cada segmento empresarial através da leitura deste QR Code.



Premissas do estudo

Os valores de rendas foram realizados para um prazo de 48 meses (4 anos) e para as seguintes quilometragens anuais:



Foram considerados os seguintes serviços de renting:

- ✓ Manutenção preventiva (revisões) e corretiva (avarias);
- ✓ Pneus ilimitados;
- ✓ Veículo de substituição em caso de imobilização (revisões, avaria, sinistro e furto ou roubo);
- ✓ Imposto Único de Circulação;
- ✓ Seguro com cobertura de danos próprios (franquia de 2%).

O valor da renda dos veículos eletrificados inclui os custos do equipamento e de instalação de um carregador doméstico ligado à Mobi.E (aplicáveis a 90% dos casos).

No caso dos consumos de energia foram utilizados valores com base na experiência de utilização de cada motorização, aplicando-se fatores de correção aos consumos anunciados para que o consumo se torne mais real, de acordo com a experiência da LeasePlan.

Para o cálculo dos custos com energia, foram considerados os preços de referência Galp e da DGEG:

- ✓ Gasolina a 2,0 €/litro;
- ✓ Diesel a 1,9 €/litro (incluindo dedução de 50% do IVA);
- ✓ Eletricidade a preço médio com taxa de eletricidade (e dedução de 100% do IVA):
 - Consumo doméstico 0,19 €/kWh. (60%)
 - Consumo empresa 0,23€/kWh. (30%)
 - Consumo rede pública 0,49€/kWh. (10%)

Para o cálculo das emissões de CO₂ foi considerado o fator de emissão de cada um dos veículos (g CO₂/km) multiplicado pela quilometragem anual em análise (30.000 km).

06

Conclusões

Cálculos de TCO • O impacto dos custos com energia • What's Next? • Que alterações fiscais se esperam para 2023? • Que iniciativas deve um gestor de frota avaliar para 2023?



Cálculos de TCO

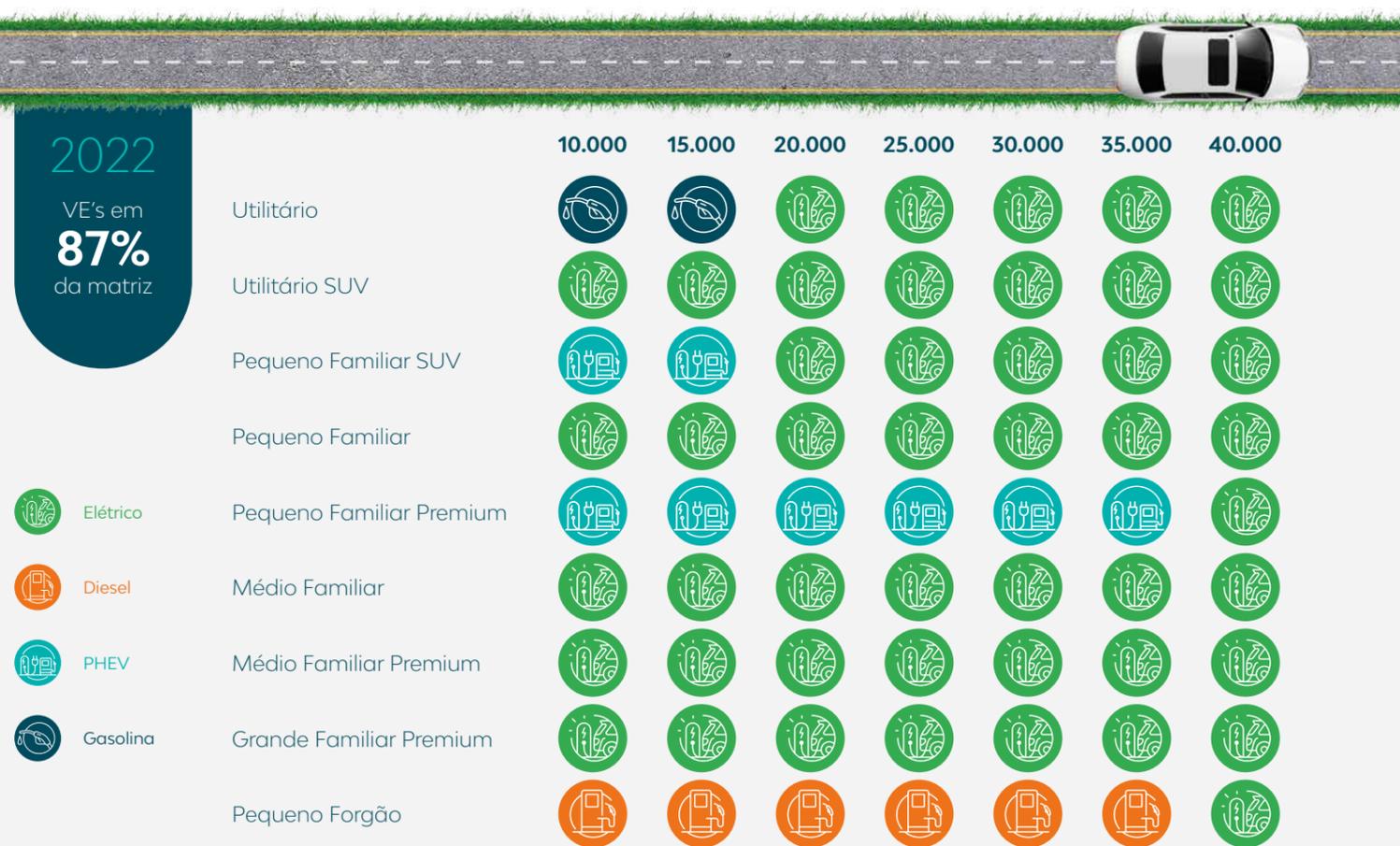
Em resumo, a competitividade do veículo elétrico disparou em 2022. Se tivermos em conta o nosso estudo de 2021, concluímos que evoluímos dos 71% para os 87% de perfis com veículos eletrificados que exibem menores custos de utilização comparativamente aos veículos a combustão. Ou seja, mais 16 p.p. do que no ano passado. E se recuarmos ao ano — não muito distante — de 2019, em que os perfis eletrificados eram mais competitivos em 43% do total de perfis, percebemos que em apenas 3 anos duplicamos a mancha dos eletrificados na nossa matriz.

O que esta análise vem demonstrar é que, de facto, numa ótica de custos totais de utilização as motorizações 100% elétricas são dominantes na matriz: os PHEV passaram de 23 perfis em 2021 em que apresentavam menores custos de

utilização, para apenas 8 perfis em 2022, onde continuam a ser os mais competitivos; por seu turno, os veículos 100% elétricos passam a dominar a matriz, crescendo a sua representatividade dos 22 perfis de 2021 para os atuais 47 perfis de utilização, em 63 possíveis.

A oferta cada vez mais consolidada de 100% elétricos no mercado vem colocar este tipo de propulsão como a melhor opção em 7 dos 9 segmentos analisados, se tivermos em conta a quilometragem de referência dos 30.000km/ano.

Uma nota importante é que a motorização Diesel só aparece como opção para os veículos comerciais. E a gasolina já só se justifica no segmento utilitário para quilometragens que não excedam os 15 mil quilómetros por ano.



O impacto dos custos com energia

Quanto analisamos um custo total de utilização de um veículo, duas das componentes com maior impacto são os impostos e a energia. Mas não foram as alterações ao nível da fiscalidade que tiveram maior impacto no escalar da competitividade do veículo elétrico, mas sim os sucessivos aumentos do combustível que assistimos em 2022. Com efeito, o custo total de utilização do veículo elétrico está em grande medida alicerçado nos custos por quilómetro da energia elétrica, em comparação com os combustíveis fósseis.

Para ilustrarmos este impacto tão significativo, fizemos um exercício, pelo qual quisemos responder à seguinte questão:

Quantos quilómetros é que consigo percorrer com 10EUR se utilizar um veículo elétrico, um veículo a Diesel ou um veículo a gasolina?

E para ilustrar também a volatilidade dos preços dos combustíveis, fomos comparar o preço por litro de combustível em Dez de 2022 (data em que escrevemos esta publicação), com o pior cenário registado ao longo de 2022, que aconteceu por volta do mês de junho. Relativamente ao modo de utilização do veículo elétrico simulámos dois cenários: o primeiro cenário com uma utilização exclusivamente

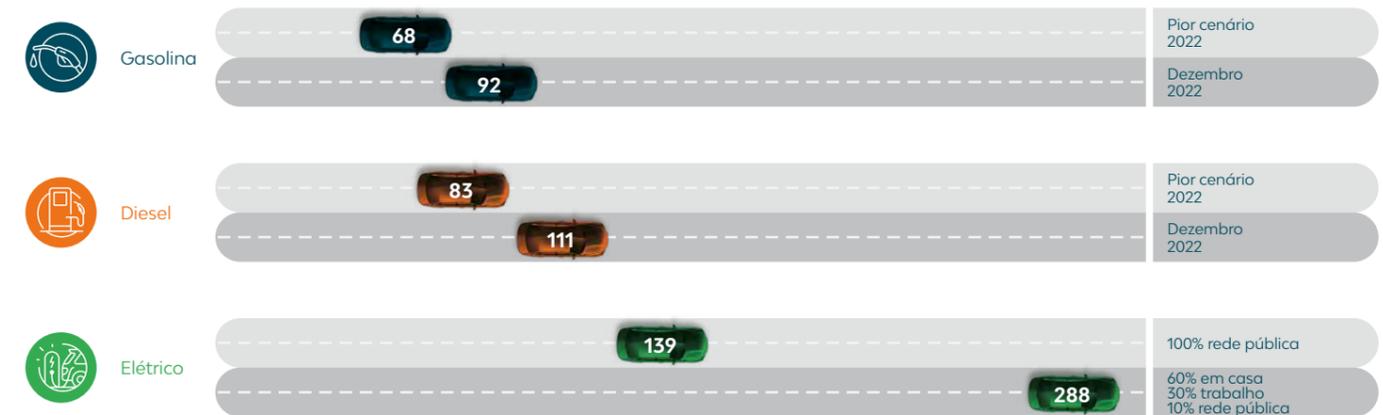
suportada pela rede pública e um segundo cenário em que os abastecimentos são maioritariamente efetuados em casa e no local de trabalho.

Ora, como podemos ver no quadro, a volatilidade nos preços dos combustíveis registada em 2022 sugere que, com os mesmos 10EUR, em Dezembro percorremos mais 25 a 28 quilómetros do que em Junho.

Já para o veículo elétrico, fica claro que suportarmo-nos exclusivamente na rede pública, implica menores poupanças em energia, porque na rede pública além dos óbvios custos de energia, temos de adicionar o custo de utilização do posto. Mesmo assim, com os mesmos 10EUR, concluímos que utilizar um veículo elétrico com recurso exclusivo da rede pública, resulta num acréscimo de cerca de 30 quilómetros face ao veículo Diesel, ou seja mais 25% de autonomia. Se o carregamento do veículo eletrificado tiver por base o investimento numa infraestrutura de carregamento privada, então os mesmos 10EUR percorrem 2,5x a distância percorrida por um veículo a Diesel e 3x a distância percorrida por um veículo a gasolina.

Neste exemplo os consumos utilizados foram de 6 litros/100 km para o Diesel e de 6,5 litros/100 km para o veículo a gasolina; já para o veículo elétrico considerou-se um consumo médio de 18Kwh/100 km.

Quantos kms consigo percorrer com 10 €?



What's next?

Que alterações fiscais, se esperam para 2023?

O Imposto sobre Veículos terá um aumento de 4% ao qual se soma, vale a pena referir, o respetivo aumento do IVA (23%). Para além disso, temos também uma redução das taxas de tributação autónoma das empresas para a compra de veículos híbridos plug-in e GNV (Gás Natural Veicular), por esta ser a solução imediata mais sustentável e abrangente para a renovação das frotas.

Com efeito, os encargos com viaturas ligeiras de passageiros híbridas plug-in (PHEV) têm uma redução de 2,5 p.p. em cada um dos escalões: passando dos 5%, 10% e 17,5%, para os 2,5%, 7,5% e 15% respetivamente. Os veículos movidos a GNV passam a estar sujeitos aos mesmos escalões dos PHEV.

Regista-se, por outro lado, o início da tributação sobre os veículos elétricos. Como era expectável, o Governo não irá abdicar da receita fiscal obtida com os veículos automóveis. Este é o primeiro sinal visível de que o caminho será o de no

futuro também os veículos 100% elétricos serem tributados em sede de IRC. A opção, para já, foi o de tributar os veículos elétricos dos segmentos executivo e de luxo.

A alteração introduzida prevê que os encargos com veículos movidos exclusivamente a energia elétrica passem a ser tributados em sede de tributação autónoma à taxa de 10%, quando o custo de aquisição ultrapasse €62.500.

Tendo em conta estas alterações, fomos avaliar que impacto elas teriam na nossa matriz. E com base nesta nova realidade, a conclusão a que chegámos é que o impacto é muito residual. Ou seja, mesmo com esta redução dos escalões, os PHEV apenas ganha competitividade em 2 perfis de utilização:

- Pequeno familiar SUV nos 20.000 km/ano
- Médio Familiar Premium nos 10.000 km/ano

2022

	10.000	15.000	20.000	25.000	30.000	35.000	40.000
Utilitário	Gasolina	Gasolina	Elétrico	Elétrico	Elétrico	Elétrico	Elétrico
Utilitário SUV	Elétrico						
Pequeno Familiar	Elétrico						
Pequeno Familiar SUV	PHEV	PHEV	PHEV	Elétrico	Elétrico	Elétrico	Elétrico
Pequeno Familiar Premium	PHEV	PHEV	PHEV	PHEV	PHEV	PHEV	Elétrico
Médio Familiar	Elétrico						
Médio Familiar Premium	PHEV	Elétrico	Elétrico	Elétrico	Elétrico	Elétrico	Elétrico
Grande Familiar Premium	Elétrico						
Pequeno Forçã	Diesel	Diesel	Diesel	Diesel	Diesel	Diesel	Elétrico



E que **iniciativas** deve um gestor de frota avaliar para 2023?

 Prolongar

 Eletrificar

 Atualizar

 Flexibilizar

 Comunicar



Prolongar

As extensões não são novidade para os gestores de frota, e continua a ser uma das medidas mais simples e imediatas para conter ou adiar incremento de custos.

No entanto, esta medida tem também as suas desvantagens: desde logo, o envelhecimento da frota que resulta na crescente insatisfação dos condutores e no aumento dos tempos e dos custos de imobilização dos veículos.



 A favor

 Desvantagens

Facilmente implementável

Envelhecimento da frota

Conter ou adiar incremento nos custos

Prazos de imobilização mais longos

Insatisfação dos colaboradores



Eletrificar

Como vimos pelas análises de TCO anteriores, qualquer que seja a quilometragem e qualquer que seja o segmento automóvel, os veículos eletrificados apresentam menores custos de utilização em 87% dos perfis de utilização analisados.

Além da vantagem da poupança de custos, atualmente os modelos elétricos disponíveis no mercado já abrangem todos os segmentos de veículos e apresentam autonomias que dão muito mais conforto ao utilizador e possibilitam a concretização das políticas de sustentabilidade das empresas, no que à mobilidade diz respeito.

O acesso a infraestrutura de carregamentos poderá ser ainda um inibidor; mas o recente crescimento dos investimentos na rede pública, dão confiança que estamos, também aqui, no caminho certo.

A pensar na jornada de transição dos seus clientes, a LeasePlan lançou o eMotion Plan que integra numa só oferta, não só o veículo elétrico, mas também toda a solução de carregamento (incluindo o equipamento e a instalação), o cartão de mobilidade e um aconselhamento especializado por parte da equipa LeasePlan em todas as fases do processo.



Atualizar Políticas de Frota

A atualização das Políticas de Frota pode ser efetuada de várias formas. A primeira prende-se, desde logo, com a **antecipação das encomendas**: tendo em conta os prazos de entrega mais alargados, a antecipação das encomendas evita surpresas e permite garantir que o veículo seja entregue com maior grau de precisão na data desejada; no entanto, mesmo assim, dado o atual estado de aumentos de preços, ao longo do prazo de entrega poderemos ter de lidar com revisões de preços que importa estarem “fechados” tão cedo quanto possível.

Outra medida que se pode tomar numa perspetiva de contenção de custos, **é aumentar a duração dos contratos**. Com efeito, na tentativa de atribuírem um veículo similar ao que está a finalizar o contrato, as empresas veem-se na posição dilemática de aumentar plafonds ou proceder a *downgrades* para cumprir os atuais *plafonds*. Como os orçamentos para as frotas estão geralmente sob pressão, o aumento dos plafonds está fora de questão; mas o *downgrade* pode representar a insatisfação dos colaboradores. Em alternativa, a solução, portanto, poderá passar pelo aumento da duração do contrato de 4 para 6 anos.

Outra medida mais difícil de implementar, mas com impactos económicos visíveis, é **ajustar os “plafonds” ao TCO index**. Como foi explicado no capítulo 5.a, a pressão inflacionista que vivemos fez com que o custo total de utilização de um veículo aumentasse cerca de 20%; de modo que, para atribuir um veículo do mesmo segmento, tenha de existir por parte das empresas uma adequação da política à realidade dos preços de mercado.

Por fim, aquela que terá maior impacto na satisfação dos colaboradores, é o **downgrade de segmentos**. Diante da necessidade de se diminuir o orçamento com a frota, as empresas podem escolher um veículo que mantenha os custos atuais praticados na empresa, mesmo que ele seja percebido como um *downgrade* pelos colaboradores.

Todas estas medidas, podem ser vistas de forma complementar ou combinada. Não existe uma medida clara que deva ser tomada, porque temos de ter em conta a realidade de cada empresa. A combinação das várias medidas que apresentamos deve ser equacionada e discutida internamente. A LeasePlan disponibiliza-se para contribuir para uma discussão rica e decisiva.

Antecipar encomendas

👍 **A favor**

Ter carro na data necessária

Reduzir o risco de aumentos de preço mais significativos

👎 **Desvantagem**

Incertezas sobre preço do veículo

Aumentar duração dos contratos

👍 **A favor**

Manter o segmento

👎 **Desvantagem**

Insatisfação (moderada) dos colaboradores

Ajustar plafonds em função do TCO Index

👍 **A favor**

Manter o segmento

Satisfação dos colaboradores

Adequação da política à realidade dos preços do mercado

👎 **Desvantagem**

Aumento dos custos da empresa

Downgrade de segmento e/ou equipamentos

👍 **A favor**

Manutenção dos custos da empresa

👎 **Desvantagens**

Insatisfação dos colaboradores

Risco na retenção de talento

Flexibilizar

A flexibilização também pode ser uma medida a ponderar para as empresas que tenham necessidade de mobilidade mais urgentes. Apesar de implicarem um aumento de custos, os produtos de contratação e prazo mais flexível têm a vantagem de não comprometerem as empresas que enfrentam horizontes caracterizados por alguma incerteza.

Os contratos flexíveis têm a vantagem óbvia da entrega imediata e, após 30 dias, da terminação do contrato sem

custos adicionais. Tudo isto com as vantagens disponíveis no *renting*.

Este tipo de solução pode ser útil para um leque alargado de situações: desde projetos de duração limitada, a colaboradores admitidos sem um vínculo permanente, mas também porque simplesmente aguardamos pela entrega do veículo novo ou queremos fazer um teste à mobilidade elétrica junto de um grupo de colaboradores.

Renting flexível e Renting de Usados Motivações das empresas



A favor

- Entrega imediata
- Compromisso de curta duração
- Renting de usados com as mesmas garantias

Desvantagem

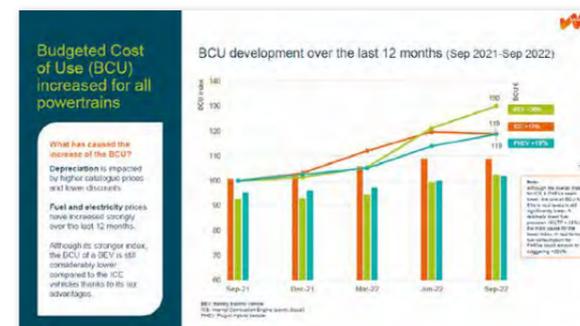
- Custo de renting flexível

Comunicar

Finalmente, comunicar de forma regular. E fazê-lo a dois níveis: da locadora ao Gestor de Frota e do Gestor de Frota para os condutores. Esta abordagem permite que a empresa tenha uma voz mais independente junto dos seus condutores, fornecendo-lhes elementos de mercado que justificam algumas das medidas que estão a ser tomadas, ao nível da gestão de frota.

Ao longo de 2023, a LeasePlan irá disponibilizar aos seus clientes e ao mercado em geral alguns indicadores de mercado (TCO, taxas de juro, inflação, etc.) e alguns estudos e análises que visam munir as discussões com dados reais e não apenas com percepções de mercado. Seguindo esta abordagem, com dados quantificados e informação gráfica de fácil leitura e compreensão, tentaremos facilitar a gestão de expectativas dos colaboradores.

Comunicação regular a 2 níveis



Aviso legal

Este material foi aprovado exclusivamente por, e é da responsabilidade da LeasePlan Portugal (LPPT) com base nas fontes listadas aqui e nas informações fornecidas pela LPPT.

A LPPT não faz nenhuma declaração ou garantia (expressa ou implícita) de qualquer natureza, nem aceita qualquer responsabilidade ou obrigação de qualquer tipo, com relação à exatidão ou integridade de qualquer informação ou opinião contida neste material.

As informações contidas neste documento são derivadas de fontes que não foram verificadas independentemente. A LPPT não assume qualquer compromisso e não tem obrigação de fornecer ao destinatário acesso a qualquer informação adicional ou de atualizar este documento ou de

corrigir eventuais imprecisões que possam vir a ser evidentes, e reserva-se o direito, sem justificação, a qualquer momento e em qualquer aspecto, alterar ou encerrar as informações aqui descritas.

Exceto no caso de falsas declarações fraudulentas, nem a LPPT nem consultores ou representantes terão qualquer responsabilidade por quaisquer perdas ou danos diretos, indiretos, ou outros, incluindo a perda de lucros incorridos, por si ou por terceiros, que possam surgir de qualquer dependência (1) neste documento ou pela sua confiabilidade, exatidão, completude, integralidade ou oportunidade ou (2) por qualquer outra informação escrita ou verbal disponibilizada pela LPPT em conexão com isto ou (3) quaisquer dados que qualquer informação desse tipo gere.

Mais informações

leaseplan.com
consultoria@leaseplan.com
nuno.brito@leaseplan.com
pedro.luz@leaseplan.com

