

Fleet Magazine

GESTÃO DE FROTA
E MERCADO AUTOMÓVEL
PROFISSIONAL
fleetmagazine.pt

N.º 58
SETEMBRO 2023 | TRIMESTRAL | ANO XIV
3,50 EUROS

ESPECIAL PORTO CONFERÊNCIA GESTÃO DE FROTAS EXPO & MEETING

SOPSEC
APOSTA EM USADOS
NA FROTA POUPA
MILHARES DE EUROS EM
CUSTOS DE UTILIZAÇÃO

VYGN PORTUGAL
MODELO DE ELETRIFICAÇÃO
PODE SER REPLICADO EM
MAIS UNIDADES
DO GRUPO

JOSÉ RAMOS, ACAP
A IMPORTÂNCIA DO NORTE
NA HISTÓRIA DO
AUTOMÓVEL
EM PORTUGAL



#bornelectric

THE i4



ESTE É O MOMENTO PERFEITO PARA ELETRIFICAR AS SUAS VIAGENS.

OFERTA DE WALLBOX E INSTALAÇÃO¹ + 1 ANO DE CARREGAMENTO IONITY².

Para obter uma proposta comercial de aluguer com serviços incluídos (manutenção, seguros e/ou veículo de substituição) contacte o seu Concessionário BMW. Mais informações e outras campanhas em bmw.pt.

1. Oferta da Wallbox BMW e respetiva instalação através dos nossos parceiros certificados, para que possa fazer os seus carregamentos com total segurança e comodidade. Válida para encomendas realizadas entre 01/06/2023 e 31/12/2023.

2. Campanha de oferta de 1 ano de carregamento ilimitado nos postos ultrarrápidos IONITY, na compra de um BMW 100% elétrico. Oferta válida na rede IONITY em Portugal e resto da Europa, para encomendas realizadas entre 01/06/2023 e 31/12/2023.

MARCAR
TEST DRIVE
AGORA



BMW Financial Services

bmw.pt



Editorial

Hugo Jorge

DIRETOR

hj@fleetmagazine.pt

Frotas a *norte*

Esta edição é especialmente dedicada ao Norte do país. A ideia de um país do Norte e outro do Sul é infrutífera, mas a verdade é que se encontram diferenças bem significativas nesses dois lados. Uma delas e bem óbvia tem a ver com a própria dimensão das empresas.

O Norte do país é tão ou mais dinâmico economicamente como o sul. Não vale a pena trazer estatísticas para o provar, dado que o que nos interessa é a mobilidade e as viaturas de empresa e sobre isso existem poucos números. As empresas estão mais polarizadas no norte do país por causa da sua dimensão. Isso faz com que as frotas estejam também mais espalhadas e isso cria algumas condições interessantes. Qualquer locadora ou marca de automóveis sabe o esforço adicional que é preciso para rentabilizar as vendas neste mercado. A penetração de renting, por força destas circunstâncias, também será menor. Mas estas condições podem trazer pontos positivos. É reconhecido o vigor e o orgulho das empresas do norte no seu modo de fazer as coisas e as frotas podem ser uma extensão dessa ideia.

Como quem nos segue tem notado, prestamos sempre uma atenção especial a este tipo

de empresas e de gestão de frotas. Não advogamos por cada um deles em especial, queremos é antes trazer diversidade para uma atividade onde os pontos de fuga para ser criativos são muito poucos. Mas há sempre surpresas. Um caso que pode servir de exemplo é o da SOPSEC, na página 18, que utiliza maioritariamente viaturas usadas. Porque não?

Casos como este de empresas mais criativas na sua gestão de frota só podem trazer benefícios para quem os conhece. São formas diferentes de olhar para as coisas e que podem ser aproveitadas por outras empresas. O nosso desafio diário é sempre esse: trazer casos e informação que possa ser utilizada e que dê ideias que possam tornar uma gestão de frota mais sustentável.

Esta é a primeira vez que fazemos uma conferência no Porto. Já há algum tempo que tínhamos intenção de a fazer e a oportunidade, se é que se possa chamar assim, surgiu este ano.

Faltarão muitos casos, mas pensamos que este evento pode ser o primeiro passo para ter mais conteúdos relacionados com o que acontece nessa zona. Ao dia a que escrevo este editorial já podemos dizer que temos uma boa representação das pessoas mais importantes

deste sector, sejam eles clientes ou fornecedores. A entrega dos nossos patrocinadores foi de total confiança e isso merece aqui uma menção. Esperamos que este seja apenas a primeira de muitas ações que fazemos no norte do país. Contamos convosco!

“

É reconhecido o vigor e o orgulho das empresas do norte no seu modo de fazer as coisas e as frotas podem ser uma extensão dessa ideia.

Fleet
Magazine

DIRETOR Hugo Jorge (hj@fleetmagazine.pt)

EDITOR Rogério Lopes (rl@fleetmagazine.pt) **REDAÇÃO** David Santos (ds@fleetmagazine.pt) **PUBLICIDADE** Carina Traça (ct@fleetmagazine.pt)

ASSINATURAS E EVENTOS Carina Traça (ct@fleetmagazine.pt)

EDITOR E PROPRIETÁRIO HDD Media, R. Alberto Oliveira, 21º Drt 1700-070 LISBOA **NIPC** 510669913 **TELEFONE** 966 031 838

CONSELHO DE ADMINISTRAÇÃO Hugo Jorge **PARTICIPAÇÕES SOCIAIS(+5%)** Hugo Jorge

SEDE DE REDAÇÃO R. Alberto Oliveira, 2, 1.º Drt 1700-070 Lisboa

COLABORAM NESTA EDIÇÃO Bruno Chotas, Helder Aguiar da Cunha, José Ramos, Miguel Vassalo, Pedro Miranda, Renato Carreira, LeasePlan Portugal

FOTOS Fleet Magazine, João Ribeiro **PAGINAÇÃO** Pedro Marques

PERIODICIDADE Trimestral **ASSINATURA ANUAL** 14 euros (4 números) **IMPRESSÃO** DPS - Digital Printing Solutions MLP, Quinta do Grajal - Venda

Seca, 2739-511 Agualva Cacém - Tel: 214 337 000 **N.º REGISTO ERC** 125.585 **DEPÓSITO LEGAL** 306604/10 **TIRAGEM** 3500 EXEMPLARES

ESTATUTO EDITORIAL DISPONÍVEL EM WWW.FLEETMAGAZINE.PT/QUEM-SOMOS

© COPYRIGHT: NOS TERMOS LEGAIS EM VIGOR É TOTALMENTE INTERDITA A UTILIZAÇÃO OU A REPRODUÇÃO DESTA PUBLICAÇÃO, NO SEU TODO OU EM PARTE, SEM A AUTORIZAÇÃO PRÉVIA E POR ESCRITO DA "FLEET MAGAZINE".

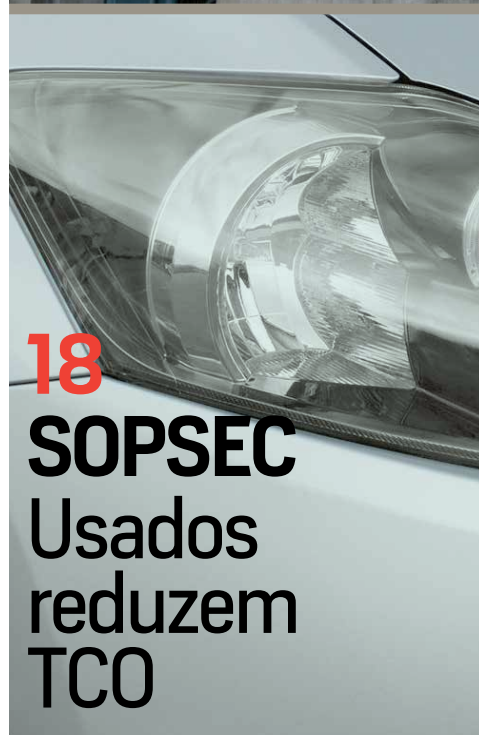
Índice 58

SETEMBRO 2023

fleetmagazine.pt



26 Especial Conferência Gestão de Frotas Porto



18 SOPSEC Usados reduzem TCO



48 MCoutinho Expansão a Sul

- 6 Notícias
- 8 Radiografia ao Mercado Automóvel
- 10 Galp: mobilidade sustentável sem fronteiras
- 12 Opinião, Renato Carreira (Deloitte)
Um Orçamento do Estado rumo a um futuro mais sustentável
- 14 Frota Vygon Portugal
- 18 Frota SOPSEC
- 22 Como a IA pode contribuir para a gestão de frota
- 24 Opinião, Bruno Chotas (OCC)
O ISV e a dedução do IVA na aquisição de viaturas PHEV e BEV
- ESPECIAL CONFERÊNCIA GESTÃO DE FROTAS EXPO & MEETING – PORTO**
- 28 Programa
- 30 Opinião, José Ramos (ACAP)
A importância do Norte na História Automóvel portuguesa
- 31 a 39 Painéis CGF - Porto
- 40 Planta do evento
- 42 Opinião, Helder Aguiar da Cunha (dstgroup)
O problema do escape e como escapar dele
- 44 Uze: Powerbank móvel para EV
- 46 Opinião, Pedro Miranda (LeasePlan)
Veículos Comerciais Ligeiros: oportunidade por explorar
- 48 MCoutinho: aposta no B2B e nos usados
- 52 Destaque Modelo
Volvo EX30
- 54 Opinião, Miguel Vassalo (Autorola)
Siga em frente, pela estrada virtual
- 56 Novidades
Volkswagen ID.3
Toyota Prius Plug-in
Renault Grand Kangoo E-Tech electric
- 60 Ensaios
MG4 Electric XPower
BYD Atto 3 Design
Mitsubishi ASX 1.6 PHEV
Renault Austral E-Tech Full Hybrid
- 66 IVA 2023: Tabelas Aquisição e Utilização de Ligeiros



CUPRA LEON SPORTSTOURER

1.4 e-Hybrid 204CV

A PARTIR DE 34.000€ + IVA

CUPRA

CUPRA EXPERIENCE
FOR BUSINESS & FLEET

Campanha válida para Empresas até final do ano e limitada ao stock existente. Valor para CUPRA Leon Sportstourer 1.4 e-Hybrid 204CV (150kW) com caixa DSG de 6 velocidades. Imagem não contratual. Consumo: 1,2-1,4 lts/100km. Emissões CO₂: 26-31g/km.

OS LOCAIS DE CONTROLO DE VELOCIDADE EM PORTUGAL. SÃO MAIS 62 DESTE 1 DE SETEMBRO, DOS
QUAIS 23 MEDEM A VELOCIDADE MÉDIA ENTRE DOIS PONTOS (FONTE: ANSR)
PARA CONHECER A LOCALIZAÇÃO DOS RADARES CONSULTE WWW.RADARESAVISTA.PT

EVIO DESTACA-SE NAS SOLUÇÕES DE GESTÃO DE CONSUMO DE FROTAS ELÉTRICAS

Na gestão consumos de frotas elétricas, a EVIO destaca-se com funcionalidades inovadoras, tendo sido reconhecida pela Agência Nacional de Inovação como entidade idónea em I&D. As empresas procuram soluções capazes de dar resposta às suas necessidades, acompanhando a inovação tecnológica dos veículos. A plataforma EVIO abrange vários ambientes: interno da empresa,

casa do colaborador e carregamento público. Destacam-se: gestão de plafond, inserção de km, restrições no acesso a postos, criação de rede e gestão de acessos, etc.. As soluções para além da aplicação web para o gestor da frota incluem a app móvel, disponível aos condutores, permitindo comparar simultaneamente os custos totais de carregamento em diferentes postos. ●



IMPORTRUST: IMPORTAÇÃO PARA PORTUGAL DE USADOS HÍBRIDOS E ELÉTRICOS

A Importrust, empresa de consultoria automóvel, espera importar para Portugal 750 veículos de energia alternativa, entre elétricos e híbridos, até ao final de 2023.

A empresa confirma que a importação de carros elétricos para Portugal está em constante crescimento e só à sua responsabilidade, desde 2021 até julho deste ano, contabilizou a chegada de 350 unidades: 258 carros híbridos e 93 elétricos.

António Eça, Managing Partner da Importrust, afirma que a empresa quer continuar a contribuir

para a disponibilidade em Portugal de automóveis híbridos e elétricos usados mas de elevada qualidade, acrescentando que "esta abordagem está em sintonia com a visão de contribuir para um futuro mais sustentável, oferecendo opções de mobilidade que reduzam as emissões de carbono e minimizem os impactos ambientais". A Importrust admite também que ao agilizar a importação deste tipo de veículos está a contribuir para práticas empresariais alinhadas com a preservação do meio ambiente e um desenvolvimento sustentável. ●

— Se em maio deste ano o gasóleo era rei e senhor no mercado de veículos usados online B2C, dois meses depois, em julho, os papéis inverteram-se e a gasolina ocupou o trono na percentagem de vendas neste canal.

Quem o diz é o mais recente relatório do **Observatório INDICATA**, que refere que, apesar do gasóleo ter representado 60% do mercado em julho, esse domínio se deve apenas às vendas de comerciais e de usados mais antigos, onde o gasóleo representa 98% e 75% das vendas, respetivamente.

— Nuno Coutinho é o novo diretor geral da **Citroën** para os mercados português e espanhol. O novo responsável da marca francesa no nosso país ocupava, desde 2018, o cargo de responsável Mundial de Vendas e Preços da DS Automobiles. Nuno Coutinho sucede a Nuno Marques, que foi nomeado diretor de Desenvolvimento de Negócios de Veículos Comerciais da Stellantis para as Américas do Norte e do Sul.

— A **Siemens** forneceu 320 carregadores à Engie Viane, dos quais 175 foram feitos em Portugal, mais concretamente na unidade de produção da Siemens em Corroios. A Engie Viane pretende equipar 64 estações de serviço de autoestradas francesas com carregadores com potências entre 160 kW e 300 kW.

— A **MIDAS** abriu uma oficina franqueada na zona da Maia-Guardeiras e anunciou a abertura de outras duas, uma em Coimbra e outra em Viseu.

A CIBERFIX foi a sociedade escolhida para passar a oferecer os serviços da marca MIDAS na cidade de Coimbra e a Mainstation, empresa pertencente ao grupo Maintarget, que já tinha celebrado uma parceria com a MIDAS para uma oficina em Braga, vai ser a nova parceira da rede em Viseu.

— A **Nissan** já vendeu mais de um milhão de carros movidos exclusivamente a bateria na Europa, Japão, China, América do Norte e outras regiões. As vendas do Nissan LEAF já ultrapassaram as 650 mil unidades em todo o mundo e o carro é vendido em cerca de 50 mercados centrais no Japão, Estados Unidos e Europa. A marca planeja lançar globalmente 19 modelos 100% elétricos até 2030. No âmbito do Nissan Ambition 2030, pretende apresentar carros elétricos alimentados por baterias de estado sólido, desenvolvidas internamente, até 2028. Para a Europa, a empresa deixa a promessa de dois novos carros 100% elétricos: um crossover de nova geração e um novo compacto de entrada na gama eletrificada.

— O **Cetelem**, marca comercial do BNP Paribas Personal Finance, é o novo parceiro para financiamento em Portugal dos automóveis BYD. O Cetelem vai disponibilizar aos clientes e redes de concessionários os produtos Crédito Automóvel, Leasing, Aluguer de Longa Duração e Crédito Balloon. A financeira vai ainda disponibilizar ofertas de seguros, programas de fidelização para clientes da marca e financiamento do stock de viaturas ao importador e à rede de concessionários.

— A **Peugeot Cycles** vai lançar, entre final deste ano e início de 2024, uma nova gama de bicicletas com assistência elétrica e conectadas.

As novas bicicletas elétricas da Peugeot Cycles adequam-se a empresas de todas as dimensões, desde as que utilizam bicicletas de carga de duas rodas, até às empresas de logística que procuram soluções adaptadas a entregas de última milha.

— A **Leasys** concluiu a aquisição da ALD Automotive Portugal. A joint-venture entre a Stellantis e o Crédit Agricole Consumer Finance, que adquiriu a totalidade do negócio da ALD Portugal, pretende “tornar-se num dos principais líderes do mercado de renting europeu”. A empresa quer manter o mesmo modelo de negócio multimarca em Portugal, focado no renting, na gestão de frotas e em soluções de mobilidade. O negócio aumenta a frota da Leasys em cerca de 23 mil viaturas e alavanca o ambicioso plano global da gestora: ter um milhão de carros em frota até 2026.



RENT A CAR: AQUISIÇÕES CRESCEM 84% NOS PRIMEIROS OITO MESES E ASSEGURAM 32% DAS MATRICULAS DE LIGEIRAS DE PASSAGEIROS

Entre janeiro e agosto de 2023, as aquisições de VLP pelas empresas associadas da ARAC, Associação Nacional dos Locadores de Veículos cresceram 84% face ao mesmo período de 2022. Totalizando 44.600 unidades, este valor representa 32% das matrículas de ligeiros de passageiros efetivadas nos primeiros oito meses do ano, uma percentagem semelhante ao período pré-pandémico.

De acordo com dados da ARAC, as marcas mais presentes são, por ordem decrescente, Renault, Peugeot, Volkswagen, FIAT, Citroën e SEAT, todas individualmente com mais de 3.000 registos. A presença de ligeiros de mercadorias cresceu 66% no período considerado, atingindo as 4.104 matrículas, sensivelmente 23,1% do volume total do segmento. Opel, Renault e Peugeot são as marcas mais representadas. ●

TARGA TELEMATICS APRESENTA NOVA IMAGEM DA VIASAT GROUP E TRACKIT

A Targa Telematics apresentou o rebranding das suas subsidiárias Viasat Group e TRACKiT, na sequência da aquisição concluída no passado mês de maio.

O objetivo dos novos logótipos e da atualização da imagem coordenada, diz a Targa Telematics, é “transmitir a todos os stakeholders e clientes a forte sinergia criada pela operação e a simultânea evolução da TRACKiT dentro da nova dimensão, confirmando a sua posição de liderança no mercado europeu da mobilidade inteligente, sem que exista uma rutura total com o estilo do passado”.

Elena Bellini, diretora de Marketing da Targa Telematics e do Viasat Group, explica que os novos logótipos são mais essenciais e atuais e são projetados na visão comum com a Targa Telematics para um crescimento sustentável e duradouro.

Esta operação de aquisição deu nova vida a um dos principais intervenientes no sector da



telemática a nível europeu, caracterizado por uma forte presença em oito países europeus chave – Itália, Portugal, Espanha, França, Inglaterra, Bélgica, Polónia e Roménia – a que se junta uma empresa no Chile. ●

Radiografia ao Mercado Automóvel

Em destaque, a importância cada vez maior das viaturas exclusivamente elétricas e híbridas plug-in para o total de matrículas nos segmentos de ligeiros de passageiros e de mercadorias

Entre janeiro e o final de agosto deste ano, o mercado de automóveis ligeiros novos em Portugal cresceu 34,3% face ao mesmo período de 2022.

Decompondo por categoria, o número de registos ficou assim ordenado:

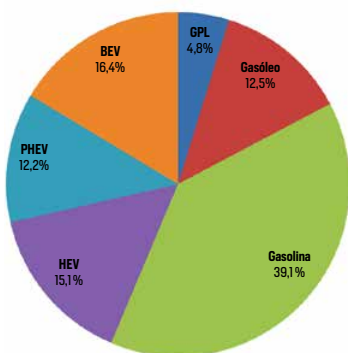
- 139.279 Ligeiros de Passageiros (crescimento homólogo de 36,8%);
- 17.788 Comerciais Ligeiros (subida de 17,7%, o maior aumento homólogo registado este ano, confirmando uma tendência de crescimento observada desde maio).

Embora correspondam a menos de 5% do mercado, os veículos com mecânica gasolina/GPL conheceram também um aumento na procura, mais do que duplicando o número de matrículas face aos primeiros oito meses de 2022: de 2.885 para 6.621 unidades, com apenas duas marcas a dividirem uma categoria que permite às empresas e ENI a dedução do IVA do custo de aquisição.

100% Elétricos e PHEV: 10 primeiras marcas e evolução face a 2022

As tabelas na coluna da direita mostram a expressão dos automóveis BEV e PHEV no volume total de matrículas das dez marcas com mais registos em cada uma destas classes de motor. Os dados respeitam aos primeiros oito meses de 2023.

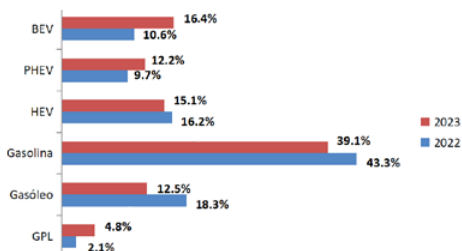
DISTRIBUIÇÃO POR TIPO DE MECÂNICA LIGEIRAS DE PASSAGEIROS



Gasolina	39,1%
BEV	16,4%
HEV	15,1%
Gasóleo	12,5%
PHEV	12,2%
GPL	4,8%

VARIÇÃO ANUAL DAS MATRÍCULAS POR TIPO DE ENERGIA

VEÍCULOS LIGEIRAS DE PASSAGEIROS



Em evidência, a continuada retração do gasóleo, em contraste com a evolução dos automóveis exclusivamente elétricos.

COMERCIAIS LIGEIRAS



O gráfico coloca em evidência o aumento da penetração de veículos comerciais ligeiros exclusivamente elétricos, em oposição à redução do número de unidades a gasóleo. Com uma expressão bastante reduzida, faltam aqui pouco mais de 100 unidades (0,5% do mercado) com motor a gasolina.

BEV - Ligeiros de Passageiros 100% Elétricos

	Marcas	Unidades	% do total de matrículas
1	Tesla	5 771	100%
2	BMW	1 859	20,4%
3	Peugeot	1 823	11,5%
4	Volkswagen	1 728	19,7%
5	Mercedes-Benz	1 397	15,2%
6	Renault	1 060	9,6%
7	Citroën	981	14,7%
8	Audi	973	28,8%
9	Dacia	932	9,7%
10	Volvo	857	24,6%

PHEV - Ligeiros de Passageiros Híbridos Plug-in

	Marcas	Unidades	% do total de matrículas
1	BMW	3 471	38,1%
2	Mercedes-Benz	3 275	35,7%
3	Volvo	1 990	57,2%
4	Peugeot	1 431	9%
5	Land Rover	771	87,9%
6	Kia	517	10,4%
7	DS	494	59,4%
8	Jeep	476	57,3%
9	Volkswagen	435	5,0%
10	Citroën	402	6%

BEV - Ligeiros de Mercadorias 100% elétricos

	Marcas	Unidades	% do total de matrículas
1	Peugeot	461	14,0%
2	Citroën	287	11,2%
3	Opel	167	10,7%
4	Maxus	125	100%
5	Renault	90	4,1%
6	Dacia	84	57,9%
7	Fiat	82	5,4%
8	Nissan	70	90,9%
9	Volkswagen	59	7,6%
10	Toyota	44	3,3%

Peugeot, Citroën e Opel são as marcas que registam maior expressão numérica. Juntamente com Fiat e a Toyota (Proace e Proace City são versões fabricadas pelo grupo francês), a Stellantis concebeu 68,5% dos comerciais ligeiros 100% elétricos matriculados em Portugal no período em análise. Destaque também para o bom desempenho da Maxus. 📊

Dados: ACAP



Solução de Renting Integrada
para si ou para a sua empresa



Para tornar tudo ainda mais fácil, a LeasePlan tem uma equipa de consultoria para o aconselhar em todas as fases do processo de transição para a mobilidade elétrica, sugerindo o tipo de veículo e a solução de carregamento mais indicados para o seu caso. Contacte o seu Gestor de Conta ou ligue **800 20 42 98** (chamada gratuita).

leaseplan.com



Mobilidade **sustentável** sem fronteiras

Pioneira na mobilidade elétrica em Portugal e com mais de metade dos postos rápidos existentes no território nacional, a Galp planeia atingir os dez mil pontos de carregamento em Portugal e Espanha até 2025. Nuno Bonneville, atual head of E-Mobility da Galp, revela os produtos e soluções que consolidam o papel de referência da empresa junto dos clientes profissionais, bem como a estratégia de desenvolvimento de novos combustíveis que vão contribuir para a descarbonização das frotas

Em 2023, o número de automóveis ligeiros 100% elétricos novos vendidos em Portugal deverá atingir ou mesmo superar as 35 mil unidades e o parque circulante destas viaturas poderá duplicar em relação a 2021. Como é que a GALP está a responder a este consequente aumento da procura de soluções de carregamento em apenas dois anos?

A Galp está presente na mobilidade elétrica desde 2010, sendo a primeira empresa, a nível europeu, a instalar um posto de carregamento rápido numa estação de serviço. A consolidação dessa nossa aposta a partir de 2020 levou a que nesse ano já tivéssemos 513 pontos disponíveis e que em 2021 duplicássemos a oferta passando para os 1.000 pontos de carregamento. Em 2022 duplicámos de novo chegando aos 2.000 pontos e inaugurámos o eixo elétrico Lisboa-Madrid. Em 2023 já vamos nos 3.000 pontos e queremos

atingir rapidamente os 5.000 pontos de carregamento até ao final do ano. Para 2025 traçamos o objetivo de atingir os 10.000 pontos na Península Ibérica, o que significa que, em apenas cinco anos, entre 2020 e 2025, a nossa capacidade de pontos na rede tenha crescido cerca de 20 vezes!

O que está a ser feito dirigido às necessidades de mobilidade dos clientes profissionais?

Propomos desde logo uma consultoria dedicada às necessidades destes clientes, para que a nossa oferta seja o mais eficiente possível, tendo em conta a frota disponível e as condições técnicas (e físicas) de instalação. Tratamos também de toda a questão técnica da instalação e operação dos equipamentos. Disponibilizamos ainda uma plataforma fornecida por uma empresa do grupo, a Daloop, que fornece uma quantidade apreciável de reports com informação operacional dos equipamentos, das utilizações, dos custos de energia

associados, por exemplo, para permitir uma gestão mais eficiente da frota.

Temos também soluções para condomínios empresariais – integradas na rede Mobi.E – capazes de assegurar a transparência de faturação entre o proprietário do condomínio e as empresas que nos requisitam o serviço. E ainda a solução de DPC (também integrada na Mobi.E) dedicada ao segmento residencial, mas que permite às empresas suportarem os custos de carregamento dos colaboradores.

A Galp criou o primeiro cartão híbrido destinado a empresas, para abastecimento de combustível e de eletricidade. Quais são as vantagens do cartão Galp Corporate?

As empresas têm vindo a demonstrar cada vez mais recetividade ao cartão híbrido Galp Frota Corporate, que dá acesso à maior rede de postos de combustíveis da Península Ibérica e

que é também o único no mercado que integra o acesso aos pontos de carregamento elétrico da rede Mobi.E em Portugal e permite o carregamento de energia e/ou o abastecimento de combustível com um só cartão. A isto somam-se as vantagens já conhecidas como descontos imediatos, a possibilidade de adquirir produtos e serviços Galp e pagar portagens em toda a Península Ibérica.

A mobilidade dos portugueses é cada vez mais eletrificada e a autonomia das viaturas está a quebrar o receio das viagens além-fronteiras. Sendo a Galp uma empresa presente em mais mercados, como é que está a posicionar-se para acompanhar esta jornada?

Existe uma clara complementaridade entre a rede de acesso público que a Galp tem vindo a desenvolver e a expandir e as soluções para profissionais, empresas e condutores particulares.

A Galp tem grande presença no mercado ibérico e quer garantir que os clientes podem utilizar os postos de carregamento nas duas geografias da forma mais simples e cómoda possível. Ou seja, transpor a interoperabilidade que existe em Portugal, para a rede de postos de carregamento que estamos a criar em Espanha. Estamos também atentos aos desenvolvimentos que estão a ser levados a cabo pela Mobi.E com a ligação a outras de plataformas de e-roaming (ex. Hubject, Gireve, etc.) para aumentar a nossa oferta.

A mobilidade elétrica nas empresas é cada vez mais parte de um ecossistema que envolve a auto-produção de energia a partir de fontes renováveis. Que soluções disponibiliza Galp neste âmbito?

Temos uma presença Ibérica bastante importante no solar, contando já com cerca de 1.4GW de capacidade instalada. No que diz respeito ao hidrogénio, somos pioneiros em Portugal e temos

planos para uma rede Ibérica de carregamento de veículos fuel cell. Temos ainda a decorrer projetos de segunda vida de baterias de veículos elétricos, em que pretendemos aproveitar o rendimento das baterias em fim de vida, agregando-as em pontos de carregamento ultrarrápido. Ainda este ano vamos inaugurar o primeiro ponto de carregamento ultrarrápido da Galp alimentado por baterias de segunda vida e painéis fotovoltaicos.

E, sobretudo para profissionais e empresas, estamos a desenvolver e apresentar soluções que permitem a integração da nossa oferta para a mobilidade elétrica com projetos de produção fotovoltaica

E no que respeita à utilização do hidrogénio ou à produção de biocombustíveis e de combustíveis sintéticos?

Com o *mindset* na descarbonização, a Galp está a percorrer um caminho para atingir a neutralidade carbónica até 2050 e para transformar a refinaria de Sines num parque de energia verde, promovendo, quer a produção de combustíveis renováveis, nomeadamente, o HVO (Hydro-treated Vegetable Oil) e o SAF (Sustainable Aviation Fuel), quer a utilização de hidrogénio renovável (hidrogénio verde).

Os biocombustíveis produzidos a partir de matérias-primas residuais e os combustíveis sintéticos produzidos a partir de hidrogénio verde são alternativas complementares importantes, no curto e médio prazo, para uma transição energética justa, nomeadamente para a descarbonização de sectores mais difíceis de eletrificar, como os transportes pesados, transporte marítimo e a aviação. Em particular na rodovia, a estratégia da Galp para o HVO está em conformidade com as iniciativas de descarbonização em curso, procurando incentivar o uso de biocombustíveis produzidos a partir de resíduos. Inclusive, a Galp tem disponível no seu portfólio para os seus clientes B2B o Gasóleo Renovável 100% (HVO).



"Temos o objetivo de atingir os 10.000 pontos na Península Ibérica em 2025, fazendo com que, em cinco anos, entre 2020 e 2025, a nossa capacidade de pontos na rede tenha aumentado cerca de 20 vezes. E, em breve, a Galp vai permitir que os seus clientes utilizem os postos de carregamento nas duas geografias da forma mais simples e cómoda possível. Ou seja, transpor a interoperabilidade que é já uma realidade em Portugal, para a nossa rede de postos de carregamento que está a ser criada em Espanha."

"Em 2010, a Galp instalou o primeiro posto de carregamento rápido de 50 kW e em 2020 foi a vez do primeiro posto de carregamento ultrarrápido de 160kW. Em 2022 criámos o primeiro hub de carregamento ultrarrápido, com cinco carregadores de 180 kW. Temos bastantes postos de carregamento com velocidade de carregamento superior a 100 kW em construção, para entrada em funcionamento ainda este ano. Estamos também a avaliar parcerias para o desenvolvimento de postos de carregamento dedicados a viaturas de transporte pesado eletrificadas."

"Com o mindset na descarbonização, a Galp está a percorrer um caminho para atingir a neutralidade carbónica até 2050, transformando a refinaria de Sines num parque de energia verde, promovendo a produção de combustíveis renováveis e a utilização de hidrogénio renovável"

Nuno Bonneville, Head of E-Mobility da Galp





Renato Carreira

PARTNER DA DELOITTE

Um Orçamento do Estado rumo a um futuro mais sustentável

Os impostos são um importante instrumento ao dispor do Estado para induzir comportamentos e para compensar externalidades e distorções que o mercado pode nem sempre acautelar. As discussões que antecedem a apresentação de um Orçamento do Estado são assim pródigas na sinalização de áreas às quais os impostos podem dar um importante contributo. Uma dessas áreas, que atualmente a todos preocupa, é relativa às alterações climáticas e à preservação do meio ambiente, mas será o Orçamento do Estado o “espaço” adequado para discutir o futuro do planeta?

Temos assistido com maior frequência a fenómenos meteorológicos extremos, sejam eles decorrentes de ondas de calor ou de chuvas torrenciais e tempestades. Esta preocupação também é central para o Governo, que identificou esta área no seu Programa “responder à emergência climática” como um dos quatro grandes desafios estratégicos para o quadriénio 2022-2026.

Ora, se o País tem como objetivo antecipar de 2050 para 2045 a meta da neutralidade carbónica, como já anunciou publicamente o Governo, sustentando esta antecipação de prazo nos progressos que espera alcançar nos transportes públicos, a par da disseminação do uso do hidrogénio e o fim das centrais a carvão, assume especial relevância sermos ousados também nas políticas públicas que fomentem a referida alteração de paradigma ao nível da mobilidade de pessoas e bens.

O Governo quer que o país alcance uma redução de 40% das emissões do sector dos transportes e mobilidade até 2030, mas ainda não é claro a que instrumentos vai recorrer para que assim seja, numa altura em que já só falta

pouco mais do que uma meia dúzia de anos.

A par de muitas outras necessidades que o país tem, importa, desde já, implementar medidas concretas que ativem a consciência dos cidadãos e alterem os seus comportamentos. Estas alterações são geralmente lentas e com impactos económicos muitas vezes desfavoráveis, pelo que terá de ser reforçada a convicção com que se implementam as medidas que pretendem assegurar uma mudança de paradigma na forma como nos movemos e acedemos aos diferentes locais no País e no Mundo.

Portugal prepara-se para registar em 2023 mais um superavit orçamental, com as receitas fiscais a crescerem à boleia da inflação (que teima em persistir). São boas notícias para quem quer ver o Estado a reduzir o peso da sua dívida na riqueza que o País gera anualmente, mas dá-nos também um sinal de que podemos fazer algumas escolhas sobre as medidas públicas que podemos adotar para alcançar os grandes desígnios nacionais.

Naturalmente que o caminho para a mobilidade elétrica já se iniciou há cerca de uma década e alguns resultados já foram sendo alcançados. No entanto, estamos longe de podermos estar satisfeitos e não podemos abrandar.

Não são sinais positivos o facto de, em 2023, já terem passado a ser tributados autonomamente, à taxa de 10%, os veículos movidos exclusivamente a energia elétrica cujo custo de aquisição exceda os 62.500 euros. Também nos deve deixar apreensivos a possibilidade avançada pelo Secretário de Estado da Mobilidade Urbana de o incentivo à compra de veículos elétricos poder acabar já no final do corrente ano de 2023.

O nosso parque automóvel não é maioritariamente amigo do ambiente e os transportes

públicos são demasiado poluentes, não assegurando de forma eficaz e eficiente as necessidades de mobilidade sustentada dos cidadãos.

Como tal, os incentivos à mobilidade elétrica são ainda muito necessários e devem ser reforçados, não só ao nível da aquisição e utilização dos veículos, mas também com referência à produção de energias limpas e renováveis e à criação de infraestruturas públicas e privadas que permitam que a mobilidade elétrica esteja presente por todo o país e seja facilmente acedida.

Não é assim suficiente ficarmos a aguardar a cada ano pela discussão do Orçamento do Estado para perceber qual a tendência do momento das políticas públicas ao nível da mobilidade sustentável. Urge encetar um debate sobre as (muitas) medidas que importa adotar (no plano fiscal, mas não só) para que em 2030 tenhamos alcançado a referida redução de 40% nas emissões de gases de efeito de estufa decorrentes dos transportes e até 2045 possamos ser neutros nestas mesmas emissões no conjunto dos vários sectores de atividade.

“

O Governo quer que o País alcance uma redução de 40% das emissões do sector dos transportes e mobilidade até 2030, mas ainda não é claro a que instrumentos vai recorrer para que assim seja

RENAULT KANGOO VAN



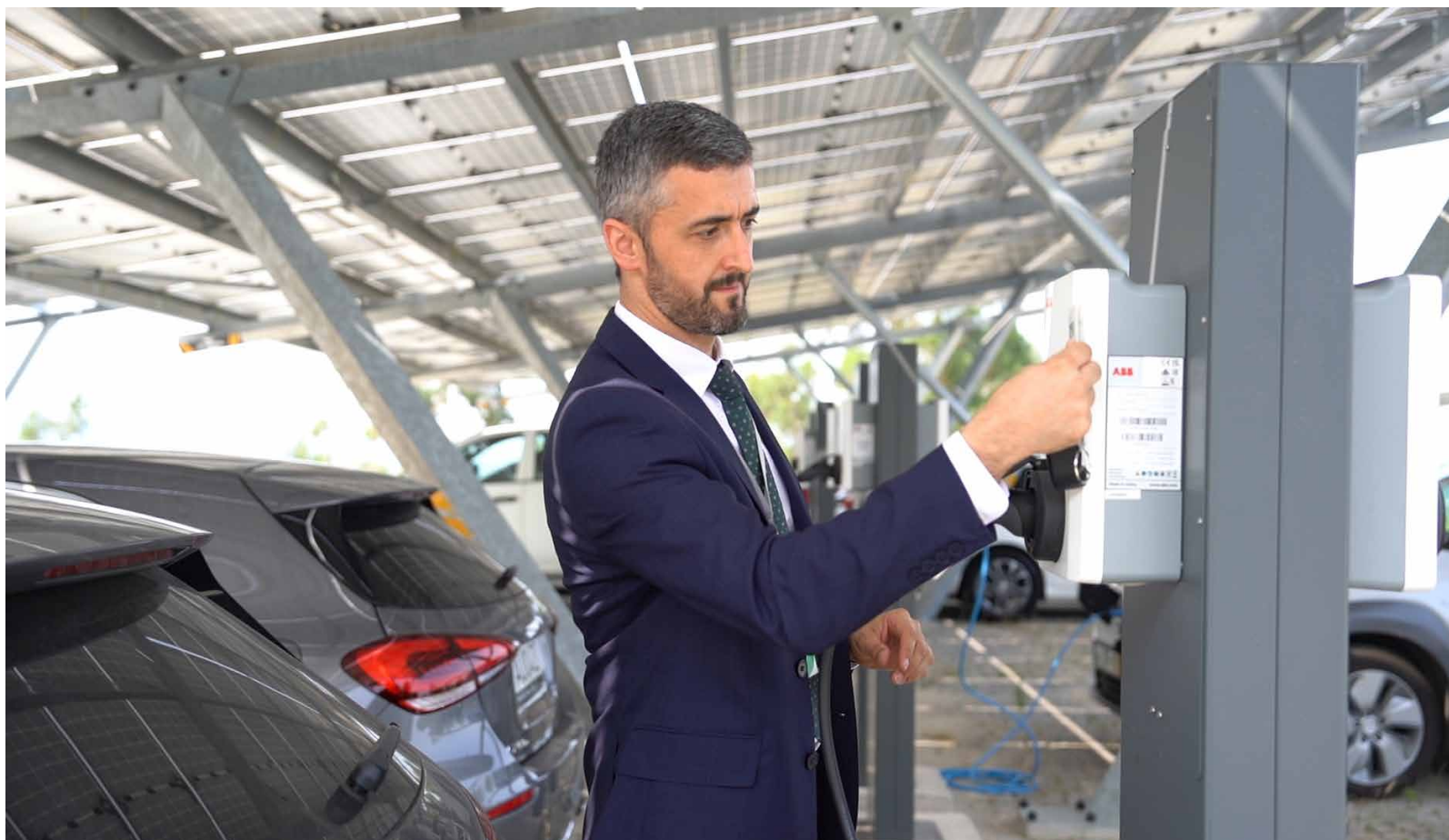
Superbrand Portugal 2023

3,3m³ volume de carga

Imagem não contratual. consumo em ciclo combinado (L/100kms): 5,2/6,7, emissões de co2: 137/155

renault.pt





Frota eletrificada até 2027, carregada com energia **autoproduzida**

Costuma dizer-se que não se constrói uma casa começando pelo telhado. Porém, foi literalmente pela cobertura que a VYGON Portugal começou o processo de eletrificação da sua frota, quando instalou, em parceria com a Helexia, dez carregadores para veículos elétricos alimentados por energia limpa produzida por mais de seis centenas de painéis fotovoltaicos.

O projeto recebeu o nome de Carpor e tem capacidade para produzir anualmente 500 MWh, evitando assim a emissão de 235 toneladas de CO₂. Além disso, Portugal é a primeira aposta do grupo em matéria de energia solar, servindo como projeto-piloto que pode

ser replicado para outras unidades do grupo. Não menos importante, a potência instalada já permitiu à VYGON Portugal diminuir em 30% os seus custos com energia.

“A principal razão do Carpor foi fazer o aproveitamento do projeto fotovoltaico e instalação dos painéis solares no terreno da empresa. Por outro prisma, conseguimos providenciar um parque para estacionamento que confere uma proteção contra os elementos e um local próprio para o carregamento de viaturas, com energia verde produzida pelos próprios painéis em circuito fechado”, explica Nuno Barbosa, diretor geral da VYGON em Portugal.

Tecnicamente como pode ser descrito o projeto em termos de área, número de painéis, capacidade de produção de energia, número de lugares de estacionamento abrangidos e número de carregadores para viaturas elétricas?

No total, foram distribuídos 660 painéis solares por cinco estruturas que cobrem 120 lugares de estacionamento. Destes, dez são exclusivamente destinados a viaturas elétricas, com os respetivos sistemas de carregamento.

Foi equacionada a expansão do número de carregadores de viaturas e do número de painéis de produção de energia?

Relativamente ao número de carregadores,

Nuno Barbosa é diretor geral da VYGON em Portugal. Tem 44 anos e está na empresa desde 2000. A Vygón é uma empresa familiar fundada em 1962, com sede em França. Concebe, fabrica e comercializa dispositivos médicos inovadores de utilização única, como cateteres para acesso vascular, sondas para nutrição entérica, ou ainda dispositivos para preparação e administração de quimioterapia em sistema fechado. Emprega atualmente mais de 2.600 funcionários em todo o mundo, distribuindo produtos em mais de 120 países através da sua rede de subsidiárias e distribuidores. A filial VYGON Portugal foi criada em 1994 e conta atualmente com 89 colaboradores.

“

Todos os cenários são negativos; desde a subida galopante dos custos, da renda mensal, por vezes para o mesmo modelo que já temos na frota, passando pela diminuição da oferta ou por prazos de entrega bastante longos. O que nos obriga a formalizar contratações para garantir prazos de entrega mínimos de nove meses

faremos uma gestão otimizada de acordo com a evolução das necessidades. O nosso objetivo é providenciar todas as condições, sobretudo aos nossos colaboradores, estando cientes que uma redução dos custos associados às suas deslocações diárias seria uma grande ajuda. Se os atuais dez carregadores se tornarem insuficientes, a sua expansão será imediatamente proposta.

Quanto ao número de painéis solares, neste momento estamos a proceder à monitorização pós-instalação, de modo a conseguirmos quantificar e estimar o ROI do projeto.

Já é possível quantificar as poupanças em matéria de consumos e emissões? Quais são as expectativas futuras?

Possuímos uma capacidade instalada de 354 kWp, que é a potência nominal máxima de produção. Com o potencial de uma produção anual a rondar os 500 MWh, evita-se assim a emissão de 235 toneladas/ano de CO₂. Dos primeiros dados que estamos a obter, conseguimos verificar que a meta que colocámos, a poupança de 30% no consumo de energia proveniente da rede, será claramente atingida.

Quer a instalação de painéis de produção de energia, quer a transição elétrica da frota automóvel, é uma decisão com retorno financeiro estimada para quantos anos?

Essa será talvez a questão fundamental que, assim que respondida, nos ajudará a tomar decisões futuras face a outros possíveis investimentos nesta matéria.

Existem algumas variáveis que temos de considerar na equação, entre as quais a possibilidade que agora temos de comercializar a energia excedentária que produzimos.

A nossa real expectativa é que esse retorno exista num período entre oito e dez anos. Mas não nos podemos esquecer de todas as restantes vantagens para nos focarmos apenas nas financeiras...

Sem dúvida. Precisamente por isso, em termos que não são tão facilmente tangíveis,

como as metas de sustentabilidade da empresa, a sua imagem no mercado... nomeadamente por serem uma empresa que atua no ramo da saúde, estão a sentir algum retorno da decisão?

Sim! A começar exatamente pela imagem que estamos a cimentar no mercado. Este projeto permite demonstrar, de forma clara, parte dos valores que suportam a nossa visão e a missão da organização.

Para a execução deste projeto fotovoltaico não beneficiamos de qualquer apoio, nem estivemos a aguardar por uma hipotética possibilidade de candidatura a fundo perdido. Foi um investimento realizado apenas com recursos financeiros da organização. Isto reflete o empenho da nossa sede e presidência, no cumprimento das metas ambientais e incorporação de práticas sustentáveis.

O que motivou a VYGON a decidir-se pela escolha da Helexia para a implementação do projeto? Como está a ser o acompanhamento no processo de transição da frota?

Todos os concorrentes consultados evidenciaram capacidade e competências para levar o

projeto avante. Contudo, a Helexia demonstrou ser, desde o primeiro contacto, o parceiro que necessitávamos para a execução de um empreendimento desta natureza. Quer pela experiência que possuíam, mas também, e sobretudo, pela facilidade de comunicação e pela proximidade em todos os momentos.

Ficamos enormemente surpreendidos pelo “after-sales”, pelo acompanhamento pós-execução... isso faz com que a palavra “parceria” seja, de facto, bem aplicada.

Formalizar contratações para garantir entregas a nove meses

Qual o modelo de decisão e de gestão da frota automóvel?

Desde que enquadrada no orçamento, podemos fazer essa gestão com total autonomia. A opção pelo renting começou em 2004 e perdura atualmente.

Procuramos realizar a renovação da frota em “bloco”, aglomerando o maior número de viaturas possível. A cada renovação consultamos várias empresas que atuam neste mercado, com destaque para a Arval, pelo seu nível de serviço.



B.I.

> **Número de veículos:** 11 viaturas ligeiras

> **Por tipologias e marca:**

Ligeiros de passageiros: cinco Renault Megane Sport Tourer dCi 115, dois Mercedes A250e, um Audi A3 1.6 TDI, um BMW 225e e um Nissan Qashqai e-POWER

Ligeiros de mercadorias: um Peugeot Partner HDi

> **Idade média da frota por classe de veículo:**

Ligeiros de passageiros: 2 anos

Comerciais ligeiros: 1 ano

> **Financiamento:** Renting

> **Gestora(s) presentes:** Arval (9 viaturas) e LeasePlan (2 viaturas).

> **Processo de contratação renting:** todos os serviços, exceto combustível e Via Verde. Especial ênfase à disponibilização de um número “ilimitado” de pneus, face à experiência de anos anteriores, durante os quais o número de pneus proposto não era suficiente para a quilometragem contratualizada.

> **Gestão de combustível:** Cartão Galp Frota, devido à rede de postos no país e tendo em conta as deslocações da equipa comercial.

> **Caderno de encargos das aquisições:**

Preferência por versões de viaturas com bom nível de equipamento/conforto, excluindo as versões de entrada de gama. Não existem itens específicos que sejam requeridos.

> **Sistemas de georreferenciação/gestão da frota instalados nas viaturas:** Não.

> **Política de Frota:** contempla 1) questões relacionadas com a deteção de infrações ao código da estrada e possíveis medidas pecuniárias que deverão ser assumidas pelo condutor no caso de ser considerado culpado; 2) danos próprios decorrentes de uma utilização negligente ou fora dos parâmetros/finalidades estabelecidos.

Eletrificação: utilizadores são pró-ativos na transição

Que razões motivaram a empresa a avançar para a eletrificação da frota?

A oferta existente no mercado. Naturalmente a possibilidade de redução nos custos com combustíveis, dada a existência de uma rede de carregamento mais alargada. E, claro, a redução da pegada ambiental da empresa.

Como planeiam a atribuição e distribuição das viaturas, nomeadamente por razões de autonomia e preocupações de carregamento?

Analisamos os quilómetros percorridos, analisámos também as rotinas diárias... Porque assim conseguimos sinalizar, de forma imediata, quais as prioridades, tendo sempre em conta as possibilidades de carregamento que existem.

Os utilizadores receberam algum tipo de formação/ sensibilização para a utilização destes veículos?

Sim, por parte dos fornecedores. A Arval, sobretudo, mas também dos concessionários onde foram adquiridas as viaturas.

De uma forma geral, qual está a ser o grau de receptividade à decisão de transitarem de um automóvel de combustão

para um com autonomia em modo elétrico?

Excelente. Aliás, os próprios utilizadores das viaturas foram e são elementos pró-ativos para esta transição.

Há intenção de prosseguir a renovação/introdução de mais viaturas elétricas e/ou híbridos plug-in?

Sim, pretendemos a renovação total da frota, transitando para viaturas elétricas ou híbridas plug-in até 2027.

Com base na experiência que adquiriram, que sugestões podem deixar para uma empresa que esteja a começar o processo de eletrificação da frota?

A execução de uma boa base métrica e factual, com o estudo aprofundado da situação atual da empresa e das necessidades de cada colaborador. Temos uma única certeza: o “one size fits all” não é aplicável quando falamos de viaturas movidas com recurso à eletrificação. Sobre tudo se estivermos a falar de empresas com equipas espalhadas pelo país. Contudo, com uma boa comunicação e integração dos colaboradores, independentemente do seu cargo, no processo de decisão conseguiremos obter um compromisso que se pode revelar muito compensador para toda a estrutura.

Após a receção das propostas, consultamos os utilizadores das viaturas, de modo a facultar-lhes um leque de opções que, posteriormente, é validada pelo gestor de frota e pelo diretor geral.

Que desafios ou dificuldades estão atualmente a enfrentar em relação à frota?

A última renovação foi contratualizada no início deste ano e deparamo-nos com um panorama completamente díspar, quando comparado com períodos anteriores.

Todos os cenários são negativos; desde a subida galopante dos custos, da renda mensal, por vezes para o mesmo modelo que já temos na frota, passando pela diminuição da oferta ou por prazos de entrega bastante longos. O que nos obriga a formalizar contratações para garantir prazos de entrega mínimos de nove meses.

Estas contingências podem fazer-vos rever a política de frota, nomeadamente os patamares de atribuição de viatura?

Estas contingências alertaram-nos para a necessidade de estudarmos alternativas a médio prazo. Que não passam pela revisão dos patamares por tipo de viatura.

Procurar outros automóveis que se enquadrem dentro de patamares de preço/custo definido ou outros formatos de aquisição?

Mais relacionado com outros formatos de aquisição. Discute-se a possível negociação centralizada de viaturas para todo o grupo, o que me parece bastante complexo de vir a acontecer. Mas também retomar o pagamento ao colaborador por quilómetro percorrido, dando-lhe a liberdade de escolher viatura, modelo de aquisição e manutenção.

Qual o grau de autonomia dos utilizadores destes veículos, nomeadamente quanto à gestão de operações de rotina, como manutenção preditiva, troca de pneus ou outra?

Todas as manutenções são sinalizadas pela marca, bastando ao utilizador contactar o serviço de apoio ao cliente da empresa prestadora do serviço renting/AOV.

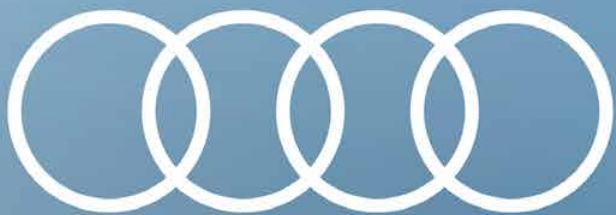
Qualquer questão extra, como manutenção ou mudança de pneus, é tratada internamente com o nosso gestor de frota, com acompanhamentos dos recursos humanos.

Possuem ou está equacionado virem a colocar viaturas de função na esfera pessoal do colaborador (tributação em sede de IRS)?

Está, de facto, a ser estudado ao nível do grupo.

Existe na empresa algum sistema de pool?

Ainda não mas já iniciamos o estudo desta alternativa. 🚗



Faça mais de 500 quilómetros e aprecie cada milímetro.

Audi Q4 e-tron desde **595€ + IVA**
por mês para empresas.



O futuro é uma atitude.

Campanha em Renting (Aluguer Operacional) para AUDI Q4 e-tron (F4) 40 82 kWh. 1.ª Renda de 3.805€ + IVA. Contrato de 60 meses e 75.000 km através da marca registada e licenciada AUDI Financial Services, comercializado pela Volkswagen Renting Unipessoal, Lda. Despesas de abertura no valor de 125€. Inclui manutenção completa, IUC, IPO, assistência em viagem, linha de apoio ao condutor 24 horas, seguro de avarias e danos próprios com franquia 4%. Serviço de seguro fornecido pelas companhias de seguros a identificar no processo de contratação. Válido para Empresas até 31/10/2023. Limitado ao stock existente. Imagem não contratual.

Consumo de energia combinado em kWh/100 km: 16,9 a 18,5 (WLTP). Emissões combinadas de CO₂ em g/km: 0. Os valores de consumo elétrico indicados podem variar em função do equipamento selecionado.



Viaturas **usadas** são viáveis em frota? Vamos a contas!

José Amorim Faria começa por dizer que desde sempre que se lembra de gostar de automóveis. E de fazer a gestão dos mesmos, incluindo os da família. Engenheiro de formação académica, professor universitário na Faculdade de Engenharia da Universidade do Porto, fundou a SOPSEC em 1988, juntamente com dois sócios. De forma natural, estendeu o talento pessoal à gestão dos carros da empresa e fala com entusiasmo do modelo que criou para controlar os custos da frota. Da escolha dos melhores negócios no momento da aquisição, aos parceiros certos para o ajudarem a prolon-

gar a vida útil do automóvel, como forma de maximizar o investimento.

Não utiliza ferramentas complexas para o fazer e baseia-se na lógica matemática dos números. Diz que as contas certas alicerçadas no histórico de muitos anos da prática, o conhecimento e a intuição já o ajudaram a fazer negócios que permitiram poupar milhares de euros à empresa, mas que isso não o impede de continuar a querer aprender e adquirir conhecimento. Por isso, não rejeita nenhuma fórmula desde que ela traga valor acrescentado. Até porque o próximo desafio é o carro elétrico.

Porque chamou a si a responsabilidade da frota da SOPSEC? Tem a ver com o facto de ser um dos administradores da empresa e, por isso, ter uma perceção apurada do custo que o automóvel representa para uma empresa?

Faço-o porque é um “gosto pessoal”, porque desde muito novo que me preocupo com o mundo dos automóveis. Mas é verdade que o faço principalmente por razões económico-financeiras.

Encaro a gestão de frota como um negócio. Atualmente, a SOPSEC investe em automóveis uma média de 200 mil euros/ano. É um

José Manuel Amorim Faria é presidente do Conselho de Administração da SOPSEC, empresa que presta serviços de consultoria, elaboração, gestão e fiscalização de projetos de engenharia em obras e equipamentos. Criada em 1988, José Faria é um dos fundadores da empresa que nasceu no Porto e que hoje presta serviços não só em Portugal, mas também em outros locais do mundo. Realiza o trabalho de gestão de frota com apoio de uma colaboradora

investimento importante, por isso convém fazê-lo com grande rigor. Parte desse investimento tem de ser enquadrado na gestão de Recursos Humanos da empresa, porque a SOPSEC tem, nas diversas empresas que controla, mais de 75 engenheiros para quem a atribuição de automóvel constitui uma regalia importante. Outra parte do investimento é destinado às viaturas de cerca de 80 colaboradores que estão sob minha chefia direta ou indireta, parte dos quais tem atribuído carro da empresa para uso profissional “alargado”.

É ainda uma questão económico-financeira numa perspetiva economicista. O maior custo com uma viatura é de capital; se eu comprar uma viatura que me custa 25 mil euros, para conseguir um custo de utilização médio de 10 centavos/km, preciso que realize 250 mil quilómetros; na empresa, faço em média 16.500 km/ano por viatura, o que implicaria ter a viatura na empresa durante 15 anos (!).

Para conseguir isso, é preciso saber gerir com grande rigor a frota. E também “saber muito de automóveis” e do mercado, seja de carros novos ou usados, de modelos de financiamento, sobre peças, custos de manutenção, etc., etc., etc... Em alternativa, vender os carros mais cedo e estar sempre a investir, acaba por elevar muito o valor do custo/km que indiquei para capital, os 10 centavos/km, aumenta os riscos dos negócios e faria perder tempo a envolver-me em constantes negociações sempre que surgisse a necessidade de renovar viaturas.

Este modelo de gestão implica então tomar decisões disruptivas no que se refere ao modelo de seleção e composição da vossa frota automóvel...

As razões principais que motivam este modelo de gestão, “que é gastar o menos possível”, explico na questão anterior.

Experimentei tudo: renting de novos, renting de usados, compra de novos, compra de usados com idades de quatro a sete anos e quilometragem entre 70 e 100 mil km, compra de usados mais antigos com poucos quilómetros, compras seguras de modelos de marcas com histórico de fiabilidade como, por exemplo, Toyota Yaris e Toyota Auris...

Mas como é natural, a questão fiscal também é relevante. Foi por isso que adquirimos carros comerciais de dois lugares, derivados de turismo, com o IVA dedutível na compra e também com poupança na dedução de parte do IVA do gasóleo. Ainda hoje consigo comprar automóveis comerciais usados, em bom estado e com a quilometragem que indiquei antes, para poder deduzir o IVA na aquisição.

Vou contar-lhe um facto curioso que foi o melhor negócio que fiz para a empresa: quando me apercebi de que os comerciais derivados de turismo estavam a acabar, por volta de 2017, comprei vários usados na faixa de quilometragem que referi; já fizeram entretanto entre 150 a 200 mil km adicionais, conseguindo, com estes carros, custos de utilização, em capital, inferiores a cinco centavos/km!

É essencial saber muito de manutenção automóvel, trabalhar com oficinas “parceiras” e assumir que os custos de manutenção “não correntes” devem ser também vistos numa perspetiva de investimento. É que, se um carro novo custa cerca de um centavo por km em manutenção e um carro “antigo”, com dez ou mais anos, custa

entre quatro e seis centavos por km, o “antigo” não teve os mesmos custos de aquisição. Pelo que o “antigo” se torna num carro com um custo por quilómetro inferior ao de um carro novo.

É importante referir que os carros antigos também precisam de investimento e estamos sempre a fazê-lo: estofos, pintura, manutenção da carroçaria e não descuramos nos órgãos de segurança como amortecedores, pneus, suspensão, transmissão...

Mas o mais “sensível” num automóvel é o motor e o que anda à volta dele, turbo, embraiagem, correias, caixa de velocidades, pelo que tudo isto tem de ser gerido com cuidado e “sem poupar”. É preferível apostar numa manutenção cuidada e incentivar os colaboradores a gerirem os automóveis com cuidado.

Com que periodicidade é efetuada a contabilização do custo de cada automóvel ou da frota ao quilómetro? Sentiu um agravamento do valor nos últimos anos?

A contabilização dos custos é feita em permanência, recorrendo apenas a modelos dese-



B.I.

> **Número de veículos:** 87 viaturas ligeiras

> **Por tipologia:**

Ligeiros de passageiros: 33 unidades

Comerciais ligeiros: 54 (derivados de Turismo)

> **Dos quais:** 4 VLP BEV, 1 VLP PHEV

> **Idade média da frota/quilometragem média:**

Ligeiros de passageiros: 4,4 anos/cerca de 48.000 km

Comerciais ligeiros: 13,2 anos/cerca de 210.000 km

> **Financiamento:** 10 unidades em renting, 77

unidades propriedade da empresa

> **Gestão de combustível/carregamento**

elétrico: Cartão GALP Frota

> **Sistemas de georreferenciação:** foi feita a

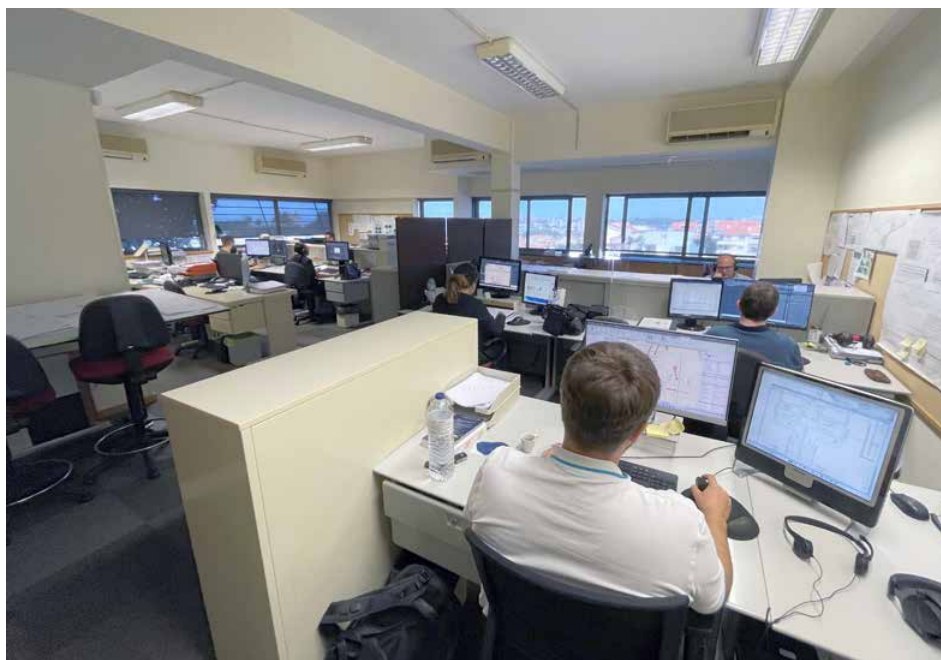
experiência num grupo de três viaturas com duas empresas diferentes. Considerado sem interesse numa relação custo-benefício

> **Políticas internas de responsabilização**

de utilização das viaturas: Cumprimento do Regulamento de utilização de automóveis da empresa. Todas as viaturas têm seguro danos próprios com franquia 350 euros. No renting, a inclusão de viatura de substituição é um problema, sendo necessário contratar seguro adicional para obter franquia baixa ou zero

> **Frota decorada:** Todas as viaturas comerciais

decoradas. Restantes não. Colaboradores preferem andar em viatura não decorada.



nhados no Excel. Em termos de contabilização de gestão, o balanço de custos é feito pelo nosso Contabilista Certificado e também por mim. Faço a análise por amostragem e sempre que tenho de decidir se vendo um carro antigo ou não.

Houve um agravamento significativo dos custos com os combustíveis. Na SOPSEC, representam cerca de 30 a 40 mil euros/ano. Nos restantes custos de exploração/manutenção, o aumento tem sido mais normal e razoável, incluindo seguros. Houve também um agravamento muito grande nos preços de venda de viaturas novas. A decisão tomada pela empresa de investir na frota existente e deixar de renovar a frota em permanência no fim da sua vida útil contabilística, ou seja, ao fim de quatro anos, decisão que foi tomada em 2011, está a permitir à empresa poupar muitas centenas de milhares de euros com custos automóveis desde então.

Ao certo, qual é custo anual da frota automóvel da SOPSEC e quanto representa no orçamento anual da empresa?

No orçamento anual de exploração da SOPSEC, o custo com a frota automóvel previsto para 2023, incluindo encargos de capital e rendas de renting e excluindo Via Verde, é de cerca de 370 mil euros. Globalmente, a frota faz cerca de 1,3 milhões de quilómetros, de onde resulta um custo médio de cerca 29 centimos/km. Destes, cerca de 12 centimos são custos de capital e rendas...

Nesta estimativa, assume-se que os carros novos pagos a pronto são amortizados em qua-

tro anos. Ou seja, em quatro anos estão “pagos”. No entanto, no controlo de gestão mais operacional, assume-se que os carros fazem pelo menos oito anos e cerca de 160 mil km, de onde resulta um custo médio inferior a 25 centimos por km. Ou seja, assumindo que pagamos o carro em oito anos e não em quatro, conforme definido nas regras do SNC (Sistema de Normalização Contabilística), poupamos 4 centimos/km em capital.

O peso dos custos com a frota automóvel, neste momento, quando estamos a aumentar o investimento na renovação da frota, representa cerca de 8 a 9% dos custos globais estimados, devido ao peso do investimento em capital necessário à aquisição de automóveis.

Ao optar por este modelo de gestão, quanto estima que seja a poupança realizada?

Essa conta é fácil de fazer. Se eu tiver 40 carros totalmente amortizados, em alternativa a 40 carros novos para pagar em quatro anos, e se assumir que cada carro (para a nossa frota dos segmentos B e C...) custa 25 mil euros em média... precisaria de um milhão de euros de capital para investir na aquisição de “carros novos”. Para recuperar esse investimento em quatro anos, teria de assumir que pouparia 250 mil euros/ano e, em oito anos, 125 mil euros/ano.

Por outro lado, assumindo que o custo médio adicional com uma viatura “antiga” é de cerca de 700 euros/ano, tal corresponde a 28 mil euros adicionais em manutenção, para 40 viaturas.

Concluindo, posso revelar que poupamos sempre acima de 100 mil euros por ano.

Eletrificação: “as expectativas são excelentes”

Já conta com automóveis elétricos. O que motivou a decisão de os introduzir na frota?

Temos quatro carros elétricos. Investimos nos elétricos por permitirem poupar cerca de sete a dez centimos por quilómetro, em termos de exploração, e por terem vantagens fiscais muito grandes, quer no momento da compra, quer com as Tributações Autónomas.

A contabilidade ao quilómetro destes modelos é diferente daquela que realiza para a restante frota?

Ainda tenho de perceber como “envelhecem” estes carros. Para já, têm revisões mais baratas, em média gastam em energia apenas três centimos por quilómetro e gastam literalmente “zero” em peças novas. Ou seja, ainda estou na fase “mar de rosas”...

Como tem sido a aceitação destes carros por parte dos seus utilizadores?

Francamente, a aceitação dos elétricos ainda é baixa devido às dificuldades de carregamento. É preciso esclarecer que o custo acima referido só é conseguido ao carregar em casa à noite. O que alguns (poucos) colaboradores conseguem fazer. Por isso, a decisão de compra de elétricos na empresa está muito condicionada pela possibilidade de os utilizadores destes carros poderem carregar o carro em casa, de forma rápida, simples e barata.

As autonomias e os carregamentos são os maiores desafios que enfrenta com estes carros?

O desafio das autonomias e dos carregamentos é realmente grande. Compro carros com baterias de 40 kWh, pelo menos, e autonomias acima de 250 km. Os carros são selecionados pela razão custo/benefício expectável. Temos três Nissan Leaf com bateria de 40 kWh e “gama

média” de equipamento e um Tesla Model 3.

No que se refere aos carregamentos, a questão fiscal é relevante. Não consigo obter um justificativo, uma fatura dos carregamentos em casa dos colaboradores. Este é obviamente um problema, até porque impede a dedução do IVA.

Por outro lado, os abastecimentos na rede pública de abastecimento ainda são significativamente caros: cerca de entre o dobro e o triplo de carregar em casa à noite, mesmo contando com a possibilidade de deduzir o IVA nos carregamentos na rede pública. Para realizar viagens grandes, obviamente que esta é a única via viável, pelo que, nestes casos assumimos um custo médio ponderado de seis centimos por quilómetro, ainda assim, mais baixo que o custo estimado usando viaturas a gásóleo ou gasolina.

Olhando para o modelo de gestão que faz para a frota com motor térmico, diria que também é possível fazê-lo com os carros elétricos e, eventualmente, híbridos plug-in? Ou seja, vir a adquiri-los usados ou mantê-los a circular por várias centenas de milhares de quilómetros, eventualmente recuperando-lhes a bateria?

Não faço ideia de qual vai ser o futuro das viaturas elétricas. Para já, as expectativas são excelentes. Há relativamente pouco tempo admiti comprar um elétrico usado por um preço muitíssimo interessante, o que não fiz por ainda não estar nessa “fase”, de comprar usados elétricos. Em relação ao tema “vida útil das baterias”, “custos de recuperar baterias”, “custos de baterias novas”, outros custos de manutenção e reinvestimento que ainda não detetei, vou ter de estudar e aprender. Continuo a ler muito, porque quero manter um bom conhecimento dos temas. Incluindo este. Porque entendo que para gerir bem uma frota automóvel é necessário gostar de automóveis, mas também estar sempre a atualizar os conhecimentos.

Mas também poderia calcular o valor pelo lado do renting: com uma renda média anual de 5.000 euros/carro e 87 carros, precisaria de 435 mil euros/ano a que acrescem 130 mil euros de combustíveis num total de 565 mil euros/ano, contra os 370 mil atrás referidos. De onde resulta uma poupança de 195 mil euros/ano, a que acresceria não ter nenhum carro próprio...

Não é um grande desafio, um trabalho demorado, gerir uma frota com uma média de idade e quilometragem elevada? Tem estabelecida uma rede de parceiros, na área da mecânica e no fornecimento de pneus, por exemplo, para auxiliá-lo na tarefa?

Não seria obviamente possível sem a enorme ajuda de uma colaboradora dedicada ao assunto, a quem tenho vindo a passar conhecimento para me apoiar nesta tarefa. E é um trabalho que se simplifica quando se conta com

“oficinas parceiras”, o que é o nosso caso, e se conseguiu manter os condutores consciencializados de que devem gerir bem os carros.

Contamos com parceiros fidelizados no Porto, Lisboa e nas regiões/cidades de habitação dos nossos colaboradores que trabalham a partir de casa, em Guimarães, Vizela, Braga, Mondim de Basto, Aveiro, Vila da Feira, Viana do Castelo, Beja e Setúbal.

Relativamente aos carros novos, trabalhamos com as oficinas dos concessionários. Mas os carros novos não “precisam de nada”, além dos consumíveis correntes, óleo e filtros, e pneus...

Que ferramentas utiliza para fazer essa gestão? Possui algum software específico?

Como disse, usamos apenas planilhas Excel próprias, desenvolvidas por mim e pelos colaboradores que têm trabalhado na gestão da frota automóvel sob minha coordenação.

“

A decisão de investir na frota existente e deixar de renovar a frota em permanência está a permitir à empresa poupar muitas centenas de milhares de euros

Temos um regulamento de viaturas. E realizei no passado ações de formação sobre mecânica automóvel com avaliação por exame.

Este modelo de gestão não constitui um grande desafio no que se refere à gestão das expectativas dos colaboradores em relação ao automóvel?

É uma questão relevante. Permitir o uso de um automóvel da empresa por colaboradores em uso profissional alargado, isto é, o uso total sem abusos como férias, fins de semana “longe” ou algo similar, permite aos colaboradores com carros relativamente novos poupar cerca de 800 euros por mês. Ou seja, um benefício de cerca de 9.600 euros/ano, o que é muito dinheiro. No fundo, esta é também uma das razões por que me dedico à gestão da frota automóvel.

Parte da frota é composta por carros da Toyota. Como no slogan de lançamento da marca em Portugal, “a Toyota veio para ficar”? Que experiência têm da marca, seja com os mais antigos, seja com os mais recentes?

A Toyota representa uma fatia importante da frota mais recente. Na frota mais antiga têm um peso mais pequeno pois, em geral, sobretudo num passado mais longínquo, eram significativamente mais caros do que as viaturas de marcas francesas, em que sempre consegui descontos muito importantes o que tornavam os negócios “irrecusáveis”.

Embora em menor número no passado, os carros da Toyota sempre demonstraram ser os mais fiáveis e com custos de manutenção mais baixos. Ainda hoje, as operações de manutenção corrente nas oficinas da marca são “bem feitas” e mais económicas.

Mas entendo que todas as marcas têm bons carros e modelos na perspetiva do investimento empresarial. Temos alguns carros com mais de 400 mil km, de várias marcas, ainda hoje muito fiáveis e com desempenhos muito bons a todos os níveis. Incluo nos exemplos o Toyota Auris, mas também o Ford Focus ou o Citroën C4. 📍

Como a **IA** pode contribuir para a gestão de frota

— Ferramentas desenvolvidas com base de Inteligência Artificial podem ampliar as capacidades de gestão em tarefas como a programação de manutenções, monitorização em tempo real do estado da frota, incluindo recolha e tratamento de dados de utilização, além, naturalmente, do planeamento das melhores rotas em função do histórico, condições no terreno recolhidas em tempo real ou cruzamento de dados entre a localização de cada viatura e os locais da operação. Mas não só

Não há exatamente nada de novo que já não possa ser feito. Mas a utilização de algoritmos e o processamento mais rápido de informações (dados) podem permitir a autonomização de uma série de processos e estabelecer alertas de risco que, no seu conjunto, vão facilitar e tornar mais eficaz o trabalho de gestão.

Convém dizer que, quando falamos do uso de Inteligência Artificial, não nos estamos a referir ao recurso de plataformas como o ChatGPT, ou outras, questionando-as sobre “como posso melhorar a gestão da frota automóvel da minha empresa?”. A resposta pode ser útil pelo conjunto de ideias que entrega, mas necessariamente vaga de modo a abranger um conjunto vasto de empresas e interesses. Aquilo que é aqui tratado são ferramentas (software) precisas, com capacidade de processamento rápido de dados recolhido por dispositivos físicos, sejam estes sensores, câmaras ou simples gatilhos de ação baseados em espaços de tempo definidos.

Algumas das situações com utilidade quer para a eficiência, quer para o controlo de custos da frota, bastante simples de operacionalizar, respeitam à antecipação da obrigatoriedade de realizar manutenções preditivas dos veículos, ou outro tipo de intervenções, como troca de pastilhas de travões ou operações cuja necessidade de intervenção é avisada através de sinais próprios de alerta no painel de instrumentos da viatura, automaticamente transmitidas para uma plataforma.

O tratamento destes dados, além da utilização imediata para intervenção na viatura, pode ajudar a criar não só padrões de comportamento entre condutores (mesma viatura, necessidades diferentes; será pelo tipo de operação realizada ou pelo modelo de condução?), mas também elaborar históricos de padrões de desempenho/fiabilidade de determinado modelo de veículo. Sendo que este último fator pode ter capital importância no momento em que esta viatura tenha de ser renovada.

De igual modo, o ajustamento de rotas é algo que já está a ser praticado. Mas mesmo em empresas onde percursos rotinados respeitam há anos prazos de entrega ou a utilização segura de determinado veículo em função da geografia dos espaços, podem sentir necessidade de experimentar ferramentas mais avançadas. Principalmente porque a transição energética obriga a encarar novos fatores como a autonomia, tempos e locais de carregamento de veículos elétricos.

Sistemas de recolha de informação, conjugados com sistemas de navegação, podem ajudar a estabelecer rotas dinâmicas, variáveis em função das condições climáticas ou de trânsito. Ou mesmo sugerir rotas que envolvam o transbordo de mercadoria entre viaturas de uma mesma empresa, por questões de operacionalidade ou autonomia. Algo que pode ajudar a reduzir prazos e custos operacionais, com melhorias de eficiência e consequente redução de emissões.

Independentemente do modelo de frota ou da sua composição, a questão fiscal é muito im-

portante e mais ainda em Portugal.

Também nesta matéria, ferramentas que façam uso de inteligência artificial são essenciais, não apenas para estabelecer uma visão global da frota no que respeita ao seu enquadramento fiscal (IVA e principalmente Tributação Autónoma), mas também porque podem permitir ao gestor antever o custo perante cada eventual alteração da política fiscal para as empresas. Afinado este processo, face às variações atuais de custos do combustível ou necessidade de reduzir as emissões na frota, o gestor pode também identificar, de forma mais rápida, viaturas cujos padrões de operação/utilização justificam a substituição por uma unidade elétrica. Bem como os ganhos de TCO que daqui resultam.

Apesar de todo o potencial que oferecem, a utilização de ferramentas avançadas não está isenta de riscos e desafios: custos de implementação, integração em sistemas já existentes na empresa, formação para a sua utilização, questões de RGPD quando envolvem a instalação de equipamento telemático, são alguns dos mais evidentes.

Contudo, empresas e gestores devem também estar conscientes da necessidade de estabelecer garantias de segurança cibernética. Porque, à medida que as operações se tornam mais dependentes de sistemas de recolha de informação com envio/atualizações “over the air”, a proteção de dados sensíveis e a prevenção de ataques informáticos obrigam a elevar as preocupações com a segurança para outro patamar. ■



Novo ID.3

100% elétrico.

Assim, é fácil mudar.

Se o caminho para o trabalho é sempre igual, mude-o para zero emissões. Se o lugar onde estaciona é o mesmo de sempre, deixe o Park Assist Plus estacionar por si. E se parar para carregar, o Fast Charging garante que será por pouco tempo. A Volkswagen continua a inovar para que seja cada vez mais fácil mudar para um elétrico. E agora, o ID.3 tem ainda mais autonomia, conforto e tecnologia.



Consumo de eletricidade em kWh/100km: de 15,3 a 15,8. Emissões CO₂ em g/km: 0.
Valores sujeitos a alterações em função do equipamento opcional escolhido.

[volkswagen.pt](https://www.volkswagen.pt)



Bruno Chotas

CONSULTOR DA ORDEM DOS CONTABILISTAS CERTIFICADOS

O ISV e a dedução do IVA na aquisição de viaturas PHEV e BEV

Na atual conjuntura socioeconómica, tem sido notório o esforço dos portugueses na transição das frotas automóveis, na sua grande maioria movidas a combustão, para as viaturas 100% elétricas (BEV - battery electric vehicle) e viaturas híbridas plug-in (PHEV - plug-in hybrid electric vehicle).

Por isso, é inegável que a realidade da mobilidade elétrica veio para ficar, seja pelas preocupações ambientais, relativamente a uma maior consciencialização da sociedade para a necessidade de reduzir o nível de emissões de gases poluentes para atmosfera, seja devido à economia e eficiência que estes veículos tendem cada vez mais a apresentar.

Com a transição para a mobilidade elétrica a ganhar cada vez maior expressão, e ainda que esta não se cinja apenas às viaturas BEV e PHEV, é sobre estas viaturas que se impõe uma análise do impacto direto da redução da carga fiscal sobre a sua aquisição, posse e utilização, comparativamente com as viaturas movidas a combustão, que ainda representam a grande maioria das frotas do nosso tecido empresarial.

Pelo enquadramento prévio efetuado, é compreensível que esta temática possa estar nas cogitações das empresas, principalmente as que apresentem frotas mais significativas de viaturas ligeiras de passageiros ou mistas, pelo que se evidencia as reduções da carga fiscal atualmente previstas em sede de IVA e de ISV.

Imposto sobre Veículos (ISV)

O ISV incide sobre os automóveis ligeiros de passageiros, mercadorias ou mistos, entre outros, e é devido no momento da sua introdução no consumo, o que normalmente ocorre na data da matrícula ou após qualquer transformação que altere as características do veículo que implique uma tributação mais elevada ou sujeição ao imposto.

Este imposto é, na maioria das circunstâncias, pago uma só vez, e é apurado através da soma de duas componentes distintas, a componente cilindrada e a componente ambiental.

Contudo, no que respeita ao ISV, as viaturas BEV estão em destaque, pois estão excluídas do âmbito de sujeição deste imposto, não sendo por isso devido ISV aquando da sua introdução no consumo, quer na aquisição de viaturas nacionais ou na sua importação.

Em sede deste imposto, também as viaturas híbridas não plug-in (HEV - hybrid electric vehicle) e PHEV beneficiam de uma redução da carga fiscal, nomeadamente através da aplicação de taxas de imposto intermédias, que se traduzem numa redução de 40 por cento do valor do ISV, no caso de veículos HEV, e de 75 por cento no caso de veículos PHEV.

Contudo, para que estes veículos possam beneficiar desta redução de ISV é-lhes exigido que, no caso das viaturas PHEV, a sua bateria possa ser carregada através de ligação à rede elétrica e que tenham uma autonomia mínima, no modo elétrico, de 50 quilómetros e emissões oficiais inferiores a 50 gCO₂/km,

sendo a segunda condição extensível também aos veículos HEV.

Imposto sobre o valor acrescentado (IVA)

O imposto sobre o valor acrescentado (IVA) é um imposto geral sobre o consumo que incide sobre as transmissões de bens, as prestações de serviços, as aquisições intracomunitárias e as importações, e que é liquidado em todas as fases do circuito económico, ao longo da cadeia de valor acrescentado do circuito produtivo.

Em sede deste imposto, importa analisar o direito à dedução do IVA contido nos encargos com a aquisição, locação ou importação de viaturas BEV e PHEV, mas também naqueles que decorrem da sua utilização, como é o caso da sua manutenção, carregamento das baterias, portagens, etc.

Para efeitos de IVA, considera-se “viatura de turismo” qualquer veículo automóvel, com inclusão do reboque que, pelo seu tipo de construção e equipamento, não seja destinado unicamente ao transporte de mercadorias ou a uma utilização com caráter agrícola, comercial ou industrial ou que, sendo misto ou de transporte de passageiros, não tenha mais de nove lugares, com inclusão do condutor.

De forma geral, importa evidenciar que uma entidade apenas tem direito à dedução do IVA que tenha incidido sobre bens adquiridos, importados ou utilizados por esta com vista à realização das operações tributáveis. Ou seja, esta apenas pode deduzir o IVA suportado na aquisição de bens e serviços que contri-



buam para que ela própria efetue transmissões de bens ou prestações de serviços em que haja, por defeito, lugar à liquidação de IVA.

Dedução do IVA contido nas despesas relativas à sua aquisição, locação ou importação

Desde 2015, com a Reforma da Fiscalidade Verde, passou a ser possível às entidades exercerem o direito à dedução do IVA contido nas despesas relativas à aquisição, locação ou importação de viaturas de turismo BEV ou PHEV, cujo custo de aquisição não exceda os limites definidos pelo Governo, quando não se trate de viaturas cuja venda ou exploração constitua objeto de atividade da entidade [Ex: táxis, TVDE, rent-a-car].

Assim, no caso de entidades com direito à dedução, o IVA que seja suportado na aquisição, locação ou importação de viaturas BEV é dedutível, desde que seu custo de aquisição não exceda 62.500 euros (IVA excluído).

No que diz respeito ao IVA que seja suportado na aquisição, locação ou importação de viaturas PHEV, este é igualmente dedutível desde que o custo de aquisição da viatura não exceda 50 mil euros (IVA excluído).

Para efeitos da dedução do IVA, contrariamente ao que se verifica para efeitos das taxas reduzidas de tributação autónoma em sede de IRC, não é exigida qualquer nível de autonomia mínimo ou nível máximo de emissões de CO₂/km.

Por fim, note-se que, caso estejamos perante viaturas de turismo cuja venda ou exploração constitua objeto de atividade da entidade¹, a dedução do IVA suportado na sua aquisição, locação ou importação, é passível de direito à dedução sem qualquer limitação quanto ao seu custo de aquisição ou tipologia (BEV, PHEV, HEV ou movidas a combustão).

Dedução do IVA contido nas despesas relativas à utilização

No que concerne ao IVA contido nos encargos com os consumos de eletricidade, na manutenção e na utilização das viaturas BEV e viaturas PHEV, o seu enquadramento varia consoante a sua tipologia e natureza.

Em relação ao IVA contido nos consumos de eletricidade por parte de viaturas BEV e viaturas PHEV, o Código do IVA prevê a possibilidade da sua dedução, independentemente do valor de aquisição das viaturas. No caso da aquisição de serviços de carregamento das viaturas BEV e viaturas PHEV, será de aplicar o mesmo entendimento quanto à dedução do IVA, ainda que sejam normalmente constituídos por duas componentes indissociáveis, uma componente de consumo de eletricidade e uma componente correspondente à tarifa do operador do posto de carregamento, que não é mais do que um valor cobrado pela utilização e desgaste do posto em que é efetuado o carregamento.

A título comparativo, note-se que, relativamente às viaturas de turismo movidas a combustão, em regra, apenas é possível de-

duzir 50% do IVA contido nas despesas com gasóleo, estando a dedução de 100% do IVA nos encargos com gasóleo e gasolina reservada a categorias de veículos licenciados como transportes públicos.

Já no que concerne ao IVA contido nos encargos com a manutenção e utilização destas viaturas, como serão o caso das despesas de conservação e reparação, bem como os encargos com portagens e estacionamento, este não é passível de dedução quando estes encargos respeitem a viaturas de turismo, independentemente da sua tipologia (BEV, PHEV, HEV, ou movidas a combustão).

Por sua vez, tal como se verifica para a sua aquisição, caso estejamos perante viaturas de turismo cuja venda ou exploração constitua objeto de atividade da entidade¹, a dedução do IVA suportado nos encargos com a sua manutenção é passível de direito à dedução, independentemente do custo de aquisição das viaturas e independentemente da sua tipologia (BEV, PHEV, HEV, etc).

Aquisição de carregadores (wallbox)

Embora não se conheça a posição da Autoridade Tributária e Aduaneira nesta matéria, no que concerne ao IVA suportado na aquisição dos carregadores das viaturas (wallbox), desde que a sua aquisição seja efetuada para afetação exclusiva a uma atividade sujeita e não isenta de IVA, pressupondo-se igualmente a sua colocação nas instalações da entidade e a não existência de desvios para uso particular, tudo indica que o IVA suportado na sua aquisição será igualmente dedutível, por falta de exclusão expressa nos termos do Código do IVA.

**“
É sobre as viaturas BEV e PHEV que se impõe uma análise do impacto direto da redução da carga fiscal sobre a sua aquisição, posse e utilização, comparativamente com as movidas a combustão**

1. Ex: táxis, TVDE, rent-a-car

PATROCINADORES/EXPOSITORES

KiNTO

evio

locarent
Mobilidade que une



**Caetano
Baviera**



ARVAL
BNP PARIBAS GROUP



CHARGE
guru
Business Services

SIXT
rent a car

radius

AutoSueco
AUTOMÓVEIS

TARGA
TELEMATICS

Europcar
moving your way

BYD

AUTOROLA

ASTARA

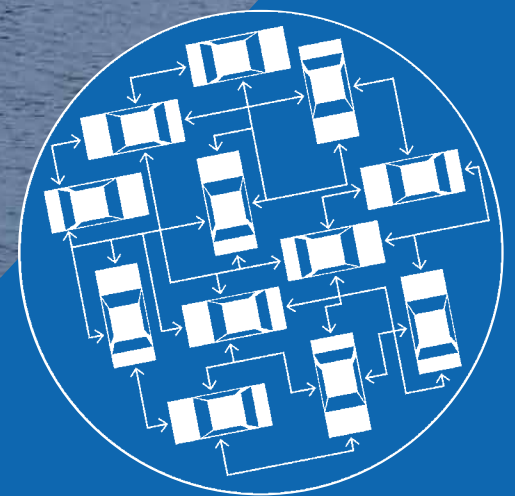
JATFLEET

Polestar

Guerin
Car Rental Solutions

**Fleet
Market**

PORTO



PROGRAMA
CONFERÊNCIA

GESTÃO DE FROTAS

EXPO & MEETING 28 SETEMBRO 2023

CENTRO DE CONGRESSOS DA ALFÂNDEGA DO PORTO

Programa da Conferência

Bem-vindos à 1.ª Conferência Gestão de Frotas Expo & Meeting organizada no Porto. As páginas que se seguem contêm um resumo de cada um dos painéis do evento, os patrocinadores presentes e ainda a sua localização no espaço de exposição

Dia 28 de Setembro de 2023, o sentido obrigatório da Mobilidade, principalmente o da mobilidade das empresas, indica a Alfândega do Porto. Aqui se reúne, pela primeira vez no norte do país, a Conferência Gestão de Frotas Expo & Meeting, que já conta com 10 edições realizadas na região de Lisboa.

Uma presença a norte que se justificava há muito pela importância económica da região para o sector automóvel e por congregar um conjunto vasto de empresas e entidades com elevado número de viaturas na frota. E também pela contribuição dada para a história do automóvel em Portugal, como bem detalha o Eng.º José Ramos, presidente da ACAP, umas páginas mais adiante.

Ponto de encontro físico do mercado de frotas em Portugal, entre gestores e responsáveis de empresas com automóveis em parque e os principais agentes económicos que disponibilizam serviços e recursos para este mercado, a Conferência Gestão de Frotas conta também com um grande espaço de exposição que acolhe as mais recentes novidades automóveis com potencial para o segmento *corporate*, bem como variadíssimas empresas que aproveitam esta oportunidade de contacto direto para dar a conhecer soluções desenhadas para facilitar o trabalho dos gestores.

A Conferência Gestão de Frotas Expo & Meeting é organizada pela FLEET MAGAZINE, em Portugal a maior e mais antiga entidade a atuar no domínio da informação, divulgação e conhecimento especializado, direcionado para os responsáveis de frotas e para os agentes económicos com presença nesta área de atividade.

Sendo o sítio ideal para a troca de impressões e de contactos entre fornecedores de serviços de mobilidade e compradores ou gestores de carros de empresa, os vários períodos de pausa ao longo do evento, incluindo após o almoço, foram desenhados para estes importantes e muito apreciados momentos de networking entre os intervenientes.

MANHÃ

09:00 Receção aos participantes
(Entrega de acreditação)

09:40 Painel 1

Impacto da imprevisibilidade fiscal nas decisões de gestão de uma frota automóvel. Como desafiar os riscos prevenindo soluções?

José Pedro Farinha, Chairman BTOCNET
(Este painel é aberto ao público, que pode colocar questões ao apresentador)

10:30 Painel 2

Da frota Municipal tradicional à frota elétrica e partilhada

Adelina Fernanda Rodrigues, Chefe de Divisão de Energia e Mobilidade da **Câmara Municipal da Maia**

11:00 Intervalo

Pausa para café e networking no espaço de exposição.

12:00 Painel 3

O poder das ferramentas de gestão de consumos nas frotas elétricas

Carlos Almeida, CEO da **EVIO**

12:30 Painel 4

Gestão de Frotas e Eletrificação no município do Porto

Nelson Pinto, Diretor de Operação da Empresa Municipal **Porto Ambiente**

13:00 Almoço

TARDE

14:45 Painel 5 DEBATE

Disponibilidade de viaturas – que soluções?

Pinho da Costa, Administrador Delegado na **Sociedade Comercial C. Santos, SA**
Pedro Coutinho, Diretor Comercial da **Kinto Mobility Portugal**
Carlos Caiado, Diretor Geral, **SIXT**

15:30 Painel 6

Mobilidade empresarial e fatores críticos na transição energética

Gonçalo Cruz, Head of Consulting and Acquisition Manager da **Arval Portugal**

16:00 Intervalo

Pausa para café e networking no espaço de exposição.

17:00 Painel 7

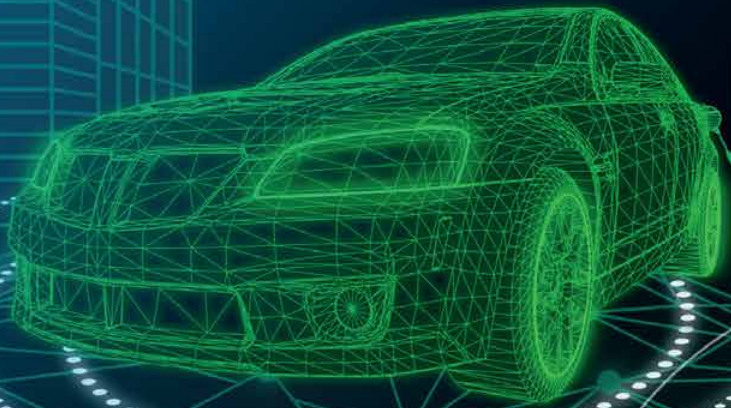
Mobilidade: Tendências e Oportunidades

José Gomes Mendes, Professor Catedrático e Presidente da **Fundação Mestre Casais**



Mobilidade Inteligente

Para uma mobilidade partilhada e sustentável



Otimize a gestão de frotas e integre serviços de mobilidade inteligentes, como o carsharing e o carpooling, possibilitados por soluções keyless. Introduza veículos elétricos e torne a sua mobilidade mais sustentável, reduzindo o seu impacto ambiental.

Descubra as tecnologias IoT e as soluções digitais da Targa Telematics para empresas e operadores de mobilidade em **targatelematics.com**

Shaping the new sustainable mobility.



OPINIÃO
JOSÉ RAMOS
PRESIDENTE DA ACAP

A importância do Norte na História Automóvel Portuguesa

A história portuguesa é intrincadamente tecida por uma diversidade regional que, em muitos casos, define o curso e o carácter do nosso país. Quando abordamos o tema da mobilidade e, em específico, o automóvel, Portugal revela uma riqueza e complexidade notáveis. Neste contexto, é impossível não destacar o papel proeminente que o Norte tem desempenhado ao longo dos anos.

Desde os primórdios do século XIX, quando os primeiros veículos motorizados circularam nas nossas estradas, a região Norte mostrou-se ávida por abraçar esta inovação. O Porto, com a sua dinâmica comercial e o pulsar da indústria, rapidamente se tornou um bastião da mobilidade automóvel, com o surgimento das primeiras empresas dedicadas ao comércio automóvel, assim como com a realização do I Salão Automóvel, no ano de 1914, aspetos que reforçam a precedência que o Porto tem sobre o resto do país no domínio do comércio automóvel.

O sector automóvel, neste contexto, encontrou no Norte um terreno fértil para crescer e consolidar-se. Empresas floresceram, aproveitando a mão-de-obra qualificada, a proximidade de infra-estruturas essenciais e uma mentalidade empresarial focada. Esta dinâmica não apenas serviu o mercado nacional, mas também encontrou caminho além-fronteiras.

Os dados da ACAP reforçam este facto: entre janeiro e junho de 2023, cerca de 25% dos veículos automóveis fabricados em Portugal foram produzidos no Norte. E teremos naturalmente de salientar o peso das empresas produtoras de componentes para a indústria automóvel, nesta região.

Contudo, se há um aspeto que realmente

merece destaque é a veia inovadora da região. O CEiiA, em Matosinhos, tornou-se um símbolo de inovação, pesquisa e desenvolvimento no sector automóvel. O seu trabalho, orientado para a sustentabilidade, a engenharia avançada e a mobilidade do futuro, tem elevado Portugal no panorama global.

Não podemos ignorar também os números recentes que nos dão um retrato do mercado automóvel a nível nacional. Em julho de 2023, Portugal registou um crescimento de 9,9% face ao mesmo período do ano anterior em termos de mercado automóvel de ligeiros e pesados.

Contudo, mesmo com essa evolução positiva, este crescimento sofreu uma desaceleração notável quando comparado ao crescimento médio de 45,4% observado no primeiro semestre do ano. Importa ainda salientar que, apesar destes números, o mercado, em termos gerais, ainda se encontra 15,7% abaixo dos níveis pré-pandémicos de 2019.

Em jeito de conclusão, ao reflectir sobre a trajetória do automóvel em Portugal, reconhecemos não apenas a importância histórica do Norte, mas também o seu papel vital no presente e, certamente, no futuro. A ACAP, orgulhosa da sua relação com todos os intervenientes da indústria automóvel, vê no Norte um exemplo de resiliência, inovação e visão.

Aliás, a ACAP tem origem na fusão dos Grémios do Comércio e Indústria Automóvel do Sul e do Norte. A nossa Delegação do Porto era a sede do Grémio do Comércio e Indústria automóvel do Norte. Daí, sermos no panorama do sector automóvel, a única Associação que foi criada com um âmbito verdadeiramente nacional.

É com este espírito que encaramos o horizonte, certos de que o Norte continuará a ser uma peça-chave na engrenagem automóvel portuguesa. 📍



O sector automóvel encontrou no Norte um terreno fértil para crescer e consolidar-se. Empresas floresceram, aproveitando a mão-de-obra qualificada, a proximidade de infraestruturas essenciais e uma mentalidade empresarial focada. Esta dinâmica não apenas serviu o mercado nacional, mas também encontrou caminho além-fronteiras

09H40 APRESENTAÇÃO BTOCNET

1. Impacto da imprevisibilidade fiscal nas decisões de gestão de uma frota automóvel. Como desafiar os riscos prevenindo soluções?

ORADOR

José Pedro Farinha

CHAIRMAN BTOCNET

A estabilidade fiscal é fundamental para qualquer atividade económica. É tão mais necessária para os departamentos de frota, uma vez que as decisões de aquisição e renovação de viaturas obrigam ao planeamento antecipado dos custos de utilização dos veículos

Administrar uma frota automóvel requer um trabalho operacional de acompanhamento da utilização das viaturas e uma análise dos modelos financeiros mais adequados, tendo em conta as necessidades de financiamento, os riscos do negócio e as consequências fiscais.

Se por um lado o planeamento financeiro e do risco do negócio dependem essencialmente de questões internas, o planeamento da evolução fiscal depende exclusivamente de questões externas. Com a certeza, porém, de que todos os anos aparecem novidades nesta matéria.

Esta instabilidade fiscal, que em muito afeta o sector automóvel e em particular a gestão de frotas, acaba por ser um enorme desafio que se coloca a todos os que têm responsabilidade nesta matéria.

Hoje, é mais desafiante prever o futuro da fiscalidade que prever a taxa de sinistralidade! Nem tão pouco se consegue antecipar uma ten-

dência. Recordam-se do aumento inesperado das Tributações Autónomas em 2021 para os veículos híbridos plug-in que não cumprissem com as exigências de emissões e autonomia? Da descida inesperada das Tributações Autónomas para estes veículos com o Orçamento do Estado para 2023? Ou com a introdução de Tributações Autónomas para alguns veículos elétricos?

Todas estas alterações têm impacto nas decisões relativas a novas viaturas, mas também têm impacto nas viaturas já existentes na frota da empresa. Sendo que, muitas vezes, pouco ou nada pode ser feito para reverter esses impactos.

Estarão os gestores de frota devidamente informados e preparados para antecipar as possíveis alterações fiscais que venham a ser introduzidas com o Orçamento do Estado para 2024?

Estarão a fazer a melhor gestão fiscal face às regras atuais?

Estarão as marcas e as entidades financeiras preparadas para dar resposta a este desafio?

Faz sentido as empresas suportarem encargos com tributações autónomas para que os seus colaboradores possam ter viatura para uso pessoal?

Para abordar estas e outras questões, José Pedro Farinha, Charmain da BTOCNET, rede internacional que presta serviços nas áreas de Contabilidade, Gestão de Recursos Humanos, Consultorias de Gestão Financeira e Fiscal, abre os trabalhos da 1.ª Conferência Gestão de Frotas Expo & Meeting organizada pela Fleet Magazine no norte de Portugal.

No final da apresentação, o público presente no evento do Porto terá oportunidade de colocar questões ao orador.



10H30 APRESENTAÇÃO CÂMARA MUNICIPAL DA MAIA

2. Da frota Municipal tradicional à frota elétrica e partilhada

ORADORA

Adelina Fernanda Rodrigues

CHEFE DE DIVISÃO DE ENERGIA E MOBILIDADE

O Município da Maia pretende tornar-se no primeiro território português a atingir a neutralidade carbónica. Para alcançar este objetivo está a transitar progressivamente a frota tradicional ao serviço do município para viaturas 100% elétricas ou híbridas plug-in e implementou também um sistema de partilha de veículos

A nova frota municipal, composta por 60% de veículos elétricos e híbridos plug-in, atende às necessidades de serviços como Polícia Municipal, Fiscalização, Proteção Civil e departamentos técnicos municipais. Estas novas viaturas ambientalmente mais eficientes já estão a contribuir para uma mobilidade mais ecológica e sustentável, em linha com a visão estratégica do Município da Maia para a sustentabilidade integral do território que, na sua dimensão ambiental, pretende vir a ser o primeiro Município em Portugal a atingir a neutralidade carbónica.

Neste contexto, assume particular destaque o BaZe – laboratório vivo para a descarbonização (Maia net zero carbon city) –, que tem vindo a adotar diversas soluções experimentais para garantir práticas mais eficientes e sustentáveis de uso de energia e de recursos, mas também a gestão eficiente da mobilidade e das interações humanas com o território, com vista à sua replicação à escala concelhia.

Esta mudança energética implica, naturalmente, uma transição substancial dos consumos de combustíveis fósseis para opções mais sustentáveis, reduzindo, por via disso e de modo drástico, emissões poluentes que afetam a qualidade do ar.

No âmbito da reconversão da frota foi também implementado o uso partilhado dos veículos, administrado através de um software que assegura a gestão entre todos os condutores registados do Município, realiza o controlo, em tempo real, da localização das viaturas e respetivos consumos e permite estimar o impacto ambiental obtido com as alterações operadas para uma mobilidade mais eficiente e ecológica, nomeadamente indicadores de poupança de CO₂.

Esta mudança, quer na tipologia de veículos, quer na utilização de um sistema de gestão de partilha de veículos, tem conseguido acelerar a transição para uma mobilidade mais sustentável, económica e saudável na Maia e comprova a firmeza do Município no seu compromisso de liderar o caminho em direção a um futuro mais verde e de carbono zero. 



Ter um Automóvel Elétrico já não é uma aspiração. É uma decisão racional.

As vantagens de ter um Automóvel 100% Elétrico são grandes,
mas esta Renda da locarent é muito pequena e com tudo incluído.
100% Irresistível.



VOLVO EX30

51KWH SINGLE MOTOR CORE

375€ | **449€**
s/IVA c/IVA

Oferta exclusiva para Clientes:



Para encomendas até 31 de dezembro de 2023.
Oferta para empresas, ENI e particulares,
válida para contratos com 72 meses e 60.00km.



Saiba mais em:
[www.locarent.pt/
campanhas/](http://www.locarent.pt/campanhas/)

12H00 APRESENTAÇÃO EVIO

3. O poder das ferramentas de gestão de consumos nas frotas elétricas

ORADOR

Carlos Almeida

CEO

Na era da eletrificação das frotas, as plataformas de gestão de consumos constituem uma ferramenta fundamental do gestor de frota, com vista à otimização e eficiência no uso de recursos e redução de custos

A crescente adoção de veículos elétricos exige soluções abrangentes e eficientes, capazes de acompanhar a inovação tecnológica. É fundamental que as empresas possam contar com ferramentas completas e integradas para gerir o ecossistema de carregamento elétrico em diversos contextos, dado que um veículo passa a carregar na empresa, em espaços privados e públicos, na casa do colaborador, etc.

A rede de postos de carregamento disponíveis ao público é diversa e complexa com especificidades que tornam o carregamento mais caro para alguns veículos. Torna-se assim premente o controlo de custos e agregação de informação dos vários carregamentos. As ferramentas devem oferecer uma ampla gama de funcionalidades

para tornar essa gestão mais eficaz.

A flexibilidade nestas ferramentas é essencial para atender às necessidades específicas de cada negócio. A integração com sistemas ERP e de gestão existentes é uma realidade, assim como a opção de carregamento dos veículos dos colaboradores em casa, com faturação direta à empresa.

A monitorização em tempo real dos carregamentos elétricos das empresas, conjugado com a gestão dinâmica da potência dos postos de carregamento internos e utilização de energia fotovoltaica própria são necessidades de hoje e uma oportunidade para reduzir custos.

Para Carlos Almeida, CEO da EVIO, que apresenta este painel, o compromisso com a inovação e o lançamento de funcionalidades disruptivas no mercado é uma ambição contínua. 



12H30 APRESENTAÇÃO PORTO AMBIENTE

4. Gestão de Frotas e eletrificação no município do Porto

ORADOR

Nelson Pinto

DIRETOR DE OPERAÇÃO

Quando foi decidida a transição elétrica, percebeu-se que a rede de carregamento era um dos pontos principais para resolver.

Para o Município do Porto, é importante desenvolver uma rede sustentável para a utilização de veículos elétricos com todas as vantagens daí inerentes, em particular a redução de emissões. Para isso, um dos projetos é expandir a atual rede piloto de carregamento elétrico.

Quanto às viaturas, a autarquia percebeu primeiro quanto tempo tinha as unidades imobilizadas, de forma a responder aos tempos de carregamento, o que implicou também uma mudança de paradigma na forma como são utilizadas.

O aumento das rendas causado pela passagem de viaturas elétricas para combustão foi compensado pela diminuição dos custos energéticos. Nesta apresentação, conhecem-se ainda os projetos que o município tem para o futuro, nomeadamente ao nível da Mobilidade partilhada.

É nesse contexto que surge um trabalho, já reconhecido pela Comissão Europeia, que selecionou a cidade do Porto para integrar o conjunto de 100 cidades europeias que participarão na *Cities Mission* - “Cidades Inteligentes e com um Impacto neutro no Clima”. Descarbonizar a área dos transportes é por isso fundamental, principalmente quando este sector representa cerca de 40% do total de emissões no Porto.

O Município do Porto foi um dos primeiros a entregar-se a uma transição elétrica da frota quando, em 2017, eletrificou 70% da sua frota automóvel. Utilizando maioritariamente renting, nunca esqueceu as questões ligadas com a infraestrutura de carregamento. A Porto Ambiente atua no município, promovendo a sustentabilidade ambiental e económica, bem como a qualidade de vida de todos aqueles que residem, visitam, trabalham ou estudam na cidade do Porto



14H45 DEBATE

5. Disponibilidade de viaturas – que soluções?

PARTICIPANTES:**Pinho da Costa**

ADMINISTRADOR-DELEGADO SOC. COM. C. SANTOS

Pedro Coutinho

DIRETOR COMERCIAL KINTO

Carlos Caiado

DIRETOR GERAL, SIXT

A disponibilidade de viaturas continua a ser um dos maiores desafios que os frotistas nacionais enfrentam. Para este painel, um concessionário, uma locadora e uma rent-a-car mostram os seus pontos de vista sobre as soluções que existem

Depois de períodos de interrupção por causa da pandemia por COVID-19, a generalidade dos construtores de automóveis está a ser obrigada a parar novamente ou abrandar o ritmo de produção de determinados modelos.

Embora os fabricantes já estejam a reagir melhor à falta de viaturas que tem existido desde a crise dos semi-condutores, ainda estamos longe de ter terminado.

Esta circunstância de haver muito menos carros para entrega do que os necessários fez aparecer uma consequência da clássica regra da oferta e da procura: o aumento dos preços.

Para as marcas, foi uma oportunidade de escoar as viaturas existentes para o mercado de particulares, sem a necessidade de fazer descontos como tinha acontecido no passado. As frotas, habituadas a negociações, ficaram com menos

capacidade de pressionar. Com as frotas, as locadoras também foram obrigadas a grandes esforços para lidar com esta situação. Renegociação de contratos, extinções de prazos, renting de média duração, renting de usados, foram várias as soluções que tiveram que encontrar para chegar aos seus clientes. Para o rent-a-car foi uma oportunidade de negócio. É uma solução imediata e de fácil aquisição. Embora, como para todos, a aquisição de viaturas estivesse também dificultada pela escassez de unidades, foi o garante de muitos clientes para continuarem as suas operações com viaturas.

A questão que se põe agora é: o que vai acontecer a seguir? Vive-se num momento com mais capacidade de entrega, mas ainda com muitos problemas nalguns modelos. Os preços continuam altos. Os descontos inexistentes. E as necessidades ainda subsistem. Neste debate, vamos tentar encontrar algumas respostas para estas questões. 



Kia Niro EV

Tecnologia em movimento.



Movement that inspires

TUDO INCLUÍDO
480€/mês*
Sem IVA

O Kia Niro EV é o parceiro perfeito na viagem rumo ao futuro. A autonomia 100% elétrica até 460km alia-se ao design e interior sofisticados, com materiais amigos do ambiente. Descubra a tecnologia de condução sustentável e o ecrã digital duplo panorâmico de 10,25 polegadas concebidos para o levar mais longe. Saiba mais em www.kia.pt.



Renda de aluguer operacional de viaturas Kia Niro EV Tech, inclui manutenção, pneus, assistência em viagem, viatura de substituição, IUC, IPO e Seguro (RC 50.000.000€ + Danos Próprios), franquia de 2%. Prazo 60 meses e 10.000km/ano (50.000km totais). Com entrada inicial de 2.000€ (IVA incluído). Condições válidas até 30/09/2023 para clientes empresa, limitadas ao stock existente e em Portugal Continental (propostas para Ilhas acrescem despesas de transporte), nos Concessionários Kia aderentes. Contrato KIA RENTING, condicionado à aprovação do Comité de Crédito da Arval Service Lease, SA. Visual não contratual. 460km de autonomia elétrica máxima em ciclo combinado - WLTP. Consumo Combinado WLTP (kWh/100km): 16,2 | Emissões CO2 WLTP (g/km): 0.

15H30 APRESENTAÇÃO ARVAL

6. Mobilidade empresarial e fatores críticos na transição energética

ORADOR

Gonçalo Cruz

HEAD OF CONSULTING AND ACQUISITION MANAGER

De forma inédita, o Arval Mobility Observatory junta-se à Conferência Gestão de Frotas da Fleet Magazine realizada no Porto para revelar as principais tendências na mobilidade das empresas em Portugal, comparando-as com vários países europeus e com os maiores mercados a nível mundial

Apesquisa de informação recolhida através do Barómetro Automóvel e de Mobilidade marca 2023 como o ano em que as empresas mais reticentes em fazê-lo começam realmente a pôr de parte os constrangimentos que até aqui as demoviam de iniciar a transição energética.

Se até agora assistimos a um crescimento consolidado do uso de viaturas com energias alternativas nas empresas em Portugal, este estudo que avalia as tendências da mobilidade corporativa contém sinais de otimismo e confiança, ao revelar porque é que as condições estão agora mais favoráveis para se atingir o ponto de inflexão que nos permitirá assistir a um crescimento ainda mais significativo da presença de viaturas

eletrificadas e 100% elétricas nas frotas, já no decurso dos próximos três anos. Uma mudança que certamente irá também transformar o paradigma de mobilidade da sua empresa.

O Arval Mobility Observatory é um estudo realizado com empresas de todos os sectores de atividade em 30 países, dos quais 20 na Europa, e que disponibiliza a informação mais relevante sobre as opiniões dos gestores e tendências na mobilidade empresarial, com um foco no crescimento das frotas, nas soluções de mobilidade alternativa e em como as empresas lideram a sua transição energética.

Gonçalo Cruz, Head of Consulting and Acquisition Manager da Arval em Portugal, é também responsável pelo Arval Mobility Observatory no nosso país. 



17H00 APRESENTAÇÃO

7. Mobilidade: Tendências e Oportunidades

ORADOR

José Gomes Mendes

PROFESSOR CATEDRÁTICO E

PRESIDENTE DA FUNDAÇÃO MESTRE CASAIS

O sector das frotas é chave na transição energética. A excelência deste sector tem revelado uma assinalável capacidade de adaptação e o potencial de redução de emissões de CO2 é naturalmente muito maior nas frotas empresariais, porque realizam um volume de quilómetros maior ao longo do ano

O setor da mobilidade, incluindo as entidades reguladoras, as autoridades de transporte, os operadores dos sistemas de mobilidade, os fabricantes e comercializadores de veículos e os gestores das cidades e infraestruturas, tem sido convocado para se adaptar a mudanças importantes, algumas mesmo disruptivas, motivadas quer pela evolução tecnológica, quer por novos normativos legais e regulamentares, quer pela alteração de preferências dos consumidores, quer ainda pelo propósito de mitigar impactos ambientais e climáticos.

A mobilidade é o principal setor fora de rota para cumprir os compromissos assumidos no Acordo de Paris, aquando da COP21 em 2015, uma vez que as suas emissões de gases de efeito de estufa ainda estão a crescer. A descarbonização de todo o setor terá de acelerar no caminho para

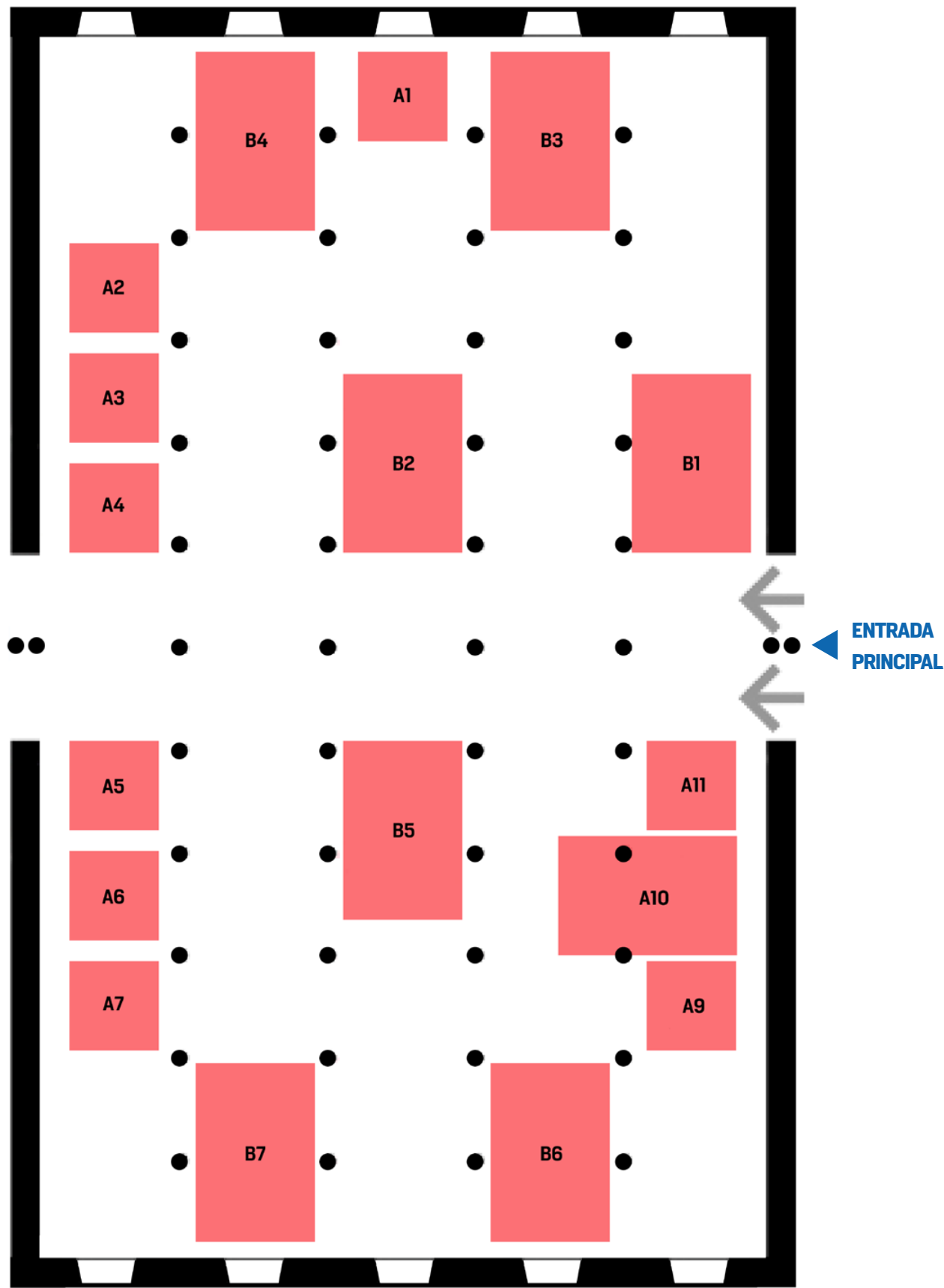
emissões líquidas zero até meados do século XXI. Poder-se-á dizer que o mote da mobilidade e transportes para as próximas décadas é “mais acesso, menos carbono”.

A transição que se está a operar na mobilidade e que vai acelerar nos próximos anos assenta nas tendências já observáveis e enquadra oportunidades. O quadro regulatório e o volume de externalidades estão já a provocar mutações na cadeia de mobilidade. A melhor combinação do transporte individual, ligeiro e motorizado, com os modos ativos e o transporte público, convocam o setor para um paradigma de “Mobility as a Service”, onde a eletrificação veio para ficar e a condução autónoma promete ser uma realidade.

José Gomes Mendes regressa à Conferência Gestão de Frotas depois de ter estado presente na 8.ª edição do evento realizado em 2019, então na qualidade de Secretário de Estado Adjunto e da Mobilidade.



PISO 0 – NASCENTE ÁREA DE EXPOSIÇÃO



Planta do evento

EXPOSITORES

- | | |
|----------------------------------|--------------------------------------|
| B7 Grupo ASTARA | A5 Charge Guru |
| B6 EUROPCAR | A4 EVIO – ELECTRICAL MOBILITY |
| B4 Caetano Baviera /Porto | A2 Guerin |
| B3 SIXT | A7 JAT FLEET |
| B5 BYD | A11 LeasePlan |
| B1 MG Portugal | A6 RADIUS PORTUGAL |
| A10 Polestar | A1 Targa Telematics |
| A3 ARVAL | A9 Fleet Magazine |
| B2 Auto Sueco | |





Hélder Aguiar da Cunha

GESTOR DE SUSTENTABILIDADE/PLANEAMENTO ESTRATÉGICO DSTGROUP

O problema do *escape* e como escapar dele

O ano é 1861 e o engenheiro alemão Nikolaus Otto constrói o primeiro motor de combustão interna, a quatro tempos, movido a gás. Este motor começaria a substituir os velhos motores a vapor em aplicações industriais. Graças a uma eficiência nunca até então vista e ao seu baixo peso, tornar-se-ia o motor ideal para uma das mais importantes invenções da Segunda Revolução Industrial: o automóvel. Durante esse período assistimos a avanços extraordinários na ciência, na medicina e nos transportes, para além de uma prosperidade económica sem precedentes.

Voltando ao início, e se me é permitido romantizar, o automóvel alimenta um instinto que nos acompanha desde o início dos tempos – a liberdade de vaguear, sem destino. Instinto imortalizado, no nosso tempo, pela agência de comunicação SCPF num dos mais inspirados spots publicitários de sempre, criado em Espanha para uma conhecida marca de automóveis de Munique, com o título “Mano”: um automóvel em andamento e a mão do condutor fora da janela, a jogar com o vento.

Contudo, todo este progresso trouxe com ele uma fatura que estamos a pagar e que vai aumentando de dia para dia. O aumento massivo da emissão de gases com efeito de estufa (GEE) está a alterar drasticamente a nossa atmosfera, o nosso clima e, consequentemente, o nosso estilo de vida.

Numa corrida contra o tempo, as organizações intergovernamentais, incluindo as Nações Unidas, mobilizam-se no sentido de promover a redução da emissão de gases com efeito de estufa, o aumento da eficiência

energética ou o aumento da percentagem de consumo de energias limpas. Por sua vez, as empresas estão atualmente a adotar, cada vez mais, modelos de gestão que contemplem critérios ambientais, sociais e de boa governança nas suas operações, o largamente conhecido ESG. Fá-lo-ão tanto por acreditarem nestes princípios, como por pressões externas exercidas tanto por stakeholders como por novas orientações legislativas, como é o caso da nova Diretiva europeia de Relatório de Sustentabilidade Corporativa (CSRD) obrigatória a partir de 2024.

Como seria de esperar, parte dos requisitos de divulgação desta nova diretiva dizem respeito às emissões de GEE, divididas por âmbitos, por esta ordem: âmbito 1, emissões diretas do consumo de combustíveis e gás; âmbito 2, emissões indiretas resultantes da compra de energia; e âmbito 3, todas as restantes emissões indiretas que não se contabilizam no âmbito 2, como por exemplo emissões resultantes de viagens de negócios.

Catalogadas dentro do âmbito 1, as emissões resultantes do uso da frota são um desafio para o qual procuramos as mais inovadoras soluções, de modo a cumprir as metas de descarbonização implementadas por acordos como o Green Deal.

A frota do dstgroup caracteriza-se pela grande variedade de tipologias, abarcando desde veículos pesados de quatro eixos até pequenas trotinetes. Trotinetes, bicicletas e buggies são, de resto, exemplos de meios-leves da nossa frota que nos permitem deslocar pelos 120 hectares do nosso campus sem emissões de GEE. A incorporação de veículos 100% elétricos e híbridos plug-in e postos de carrega-

mento para estes veículos no nosso campus é outra das medidas que nos possibilita reduzir a intensidade carbónica da nossa frota.

A sensibilização dos trabalhadores para a condução ecológica, a limitação de velocidade máxima e a monotorização, em tempo real, através da plataforma Cartrack, permitem-nos também controlar e melhorar a eficiência energética.

No segmento de veículos pesados, estamos atentos às novidades deste sector em que, neste momento, se pesquisa incessantemente por alternativas viáveis aos combustíveis fósseis. Apesar deste constrangimento, implementámos ferramentas para a otimização das rotas e das cargas, de modo a garantir que as emissões de GEE neste segmento sejam não mais do que as estritamente necessárias.

No seu conjunto, estas medidas permitiram-nos reduzir até 10% a intensidade carbónica da nossa frota, relativamente ao ano de 2018. No entanto, acreditamos que a chave para reduzir as emissões provenientes do tubo de escape reside na partilha. Com isso em mente, a nossa empresa innovationpoint desenvolveu uma plataforma e uma app para smartphones que permite agilizar a partilha de boleias ou o envio de pequenas mercadorias pelos nossos trabalhadores, que já acumulou até hoje mais de três mil boleias. A mudança de paradigma do veículo individual para o veículo comunitário permitir-nos-á reduzir o número de veículos nas estradas e, consequentemente, as suas emissões.

Se acreditamos que esta mudança de paradigma é o melhor para o dstgroup, acreditamos igualmente que é o melhor para a nossa sociedade e assim o demonstrámos ao



assinar o Pacto de Mobilidade Empresarial de Braga, uma iniciativa promovida pelo BCSD Portugal e pela Câmara Municipal de Braga que postula uma mobilidade mais sustentável na nossa comunidade. Consequência desta iniciativa é a parceria que estabelecemos com os Transportes Urbanos de Braga (TUB) da qual resultou uma rota de transportes públicos que contempla o nosso campus.

A libertação da cultura do carro pessoal obriga-nos a reimaginar como nos deslocamos e como nos relacionamos. Uma aposta assente em vias de comunicação amigas dos meios leves, planeamentos urbanos que permitam que as pessoas vivam perto dos seus empregos e um investimento muito forte nos transportes públicos será sempre uma aposta ganha e com melhores resultados para o ambiente, do que uma simples transição de combustíveis fósseis para outra fonte de energia.

“

As empresas estão a adotar modelos de gestão que contemplam critérios ambientais, sociais e de boa governança nas suas operações. O largamente conhecido ESG. Fá-lo-ão por acreditarem nestes princípios, como por pressões externas exercidas por stakeholders e por novas orientações legislativas, como é o caso da nova Diretiva europeia de Relatório de Sustentabilidade Corporativa (CSRD) obrigatória a partir de 2024

Em março de 2019 a FLEET MAGAZINE publicou uma reportagem sobre a frota do dstgroup. "Cultura da economia e da partilha" resulta de uma entrevista com André Gonçalves gestor de frota da empresa





Há pouco mais de dois anos, Dieter Schotte percebeu que carregar o seu híbrido plug-in num posto de carregamento público na cidade de Antuérpia não era tarefa fácil.

Muitas vezes perdia tempo num processo que deveria ser simples e rápido. Esta necessidade aguçou o engenho e Dieter apresentou uma ideia a Kris Verdonck, da qual surgiu a pergunta: “por que não levarmos a energia até ao carro da mesma forma como quando encomendamos comida?”

Nascia assim a Uze, uma empresa com o simples propósito de carregar carros elétricos na via pública, onde o cliente quiser. Conversámos com David Coertjens, Head of Business da empresa, que promete a breve chegada deste serviço de carregamento elétrico móvel a Antuérpia, Bruxelas e Copenhaga. Um serviço que, diz, poupa tempo ao condutor, uma vez que não tem de estar à procura de um ponto de carregamento; afinal, qualquer lugar de estacionamento pode servir esse efeito.

Falou no processo de encomendar comida. A Uze funciona como uma app do género?

Sim. Basta utilizar uma app para smartphone e requisitar o serviço. O nosso ‘mestre de carregamento’ dirige-se ao local onde se encontra e leva-lhe a energia elétrica de que precisa para colocar o seu carro a andar. A ideia é simples: encomendar um carregamento quando quiser, onde quiser.

Quanto tempo é necessário para carregar um carro elétrico?

Este carregador tem uma capacidade de 30 kWh, o que significa que, para um veículo citadino como um Renault Zoe, Peugeot e-208 ou até mesmo VW ID.3, queremos garantir a carga

Estação de carregamento ambulante

— A Uze está sediada na Bélgica e já trabalha com duas grandes empresas de carsharing daquele país, a GreenMobility e a Poppy. Até 2025 quer estar em onze cidades europeias. E Portugal? Quem sabe...

da bateria a 60% em cada operação. Prometemos até 200 km de autonomia em 40 minutos.

No final do ano queremos ter carregadores com capacidade de 36 kWh e queremos alcançar o mercado dos veículos com baterias de 70 kWh ou similares.

Porquê 60% da carga?

Porque é mais do que suficiente para o utilizador sair com o seu carro e também porque a partir dos 80% a velocidade de carregamento diminui, o que nos ocuparia a ambos mais tempo e teria, consequentemente, mais custos para o utilizador.

A propósito de custos, quanto é que o utilizador pode pagar e de que forma pode fazê-lo?

Temos dois modelos de pagamento. Um de subscrição, no qual o cliente paga uma avença mensal e temos uma tarifa de carregamento rápido de 0,69€/kWh. O cliente pode também optar por um serviço on-demand, no qual o custo é de perto de 1€/kWh.

Falou nas empresas de carsharing. Trabalham com mais clientes?

Atualmente trabalhamos com duas frotas de carsharing – que têm naturalmente de ter uma frota elétrica.

Uma das empresas é a Green Mobility (na qual estamos focados) e a outra é a Poppy (a maior empresa de carsharing na Bélgica, com uma frota de 2.500 viaturas, mas apenas 40 são elétricas).

Se trabalham com frotas desta dimensão, precisam de ter mais do que um destes veículos equipados com carregador móvel. Quantos têm, atualmente?

Começámos em abril de 2023 com o primeiro serviço. Tínhamos três veículos. Queremos expandir a nossa frota para nove unidades até ao final do ano e estar em 11 cidades em 2025. Nessa altura queremos ter 54 carregadores móveis.

Portugal ainda não está nos nossos planos, mas... quem sabe? 🚗



NUM MUNDO EM MUDANÇA,
HÁ MAIS DE UMA FORMA
SUSTENTÁVEL PARA
IR DE A PARA B



ESCOLHA A MOBILIDADE MAIS ADEQUADA PARA SI OU PARA A SUA EMPRESA

Na Arval, oferecemos soluções de mobilidade flexíveis e sustentáveis em 30 países de forma a apoiar a sua transição energética, contribuindo para atingir os objectivos da sua empresa ou pessoais, sejam eles de uma viatura, uma bicicleta, ou outra solução de mobilidade. Independentemente do caminho que escolha, os nossos 7000 colaboradores garantem que terá um impacto positivo na sua comunidade, na sociedade e no planeta.

www.arval.pt



ARVAL
BNP PARIBAS GROUP

For the many
journeys in life



Pedro Miranda

DEPUTY COMMERCIAL DIRECTOR – BUSINESS DEVELOPMENT | LEASEPLAN PORTUGAL

Veículos Comerciais Ligeiros: *oportunidade* por explorar

Temos assistido nos anos mais recentes ao uso recorrente do termo “mobilidade” como elemento agregador das mais diversas formas de deslocação individual e empresarial e lemos com frequência artigos com diagnósticos e projeções de como vão ser diferentes os equilíbrios futuros no âmbito dessa mesma mobilidade.

Sem colocar em causa qualquer dessas análises, existem áreas sobre as quais as empresas gestoras de frota podem e devem concentrar-se desde já para robustecer a sua oferta e reforçarem o posicionamento do renting no mercado no sentido de construir capacidade de responder às necessidades já hoje existentes. Refiro-me à gestão de frotas aplicada aos veículos comerciais ligeiros (VCL).

A Oportunidade

Entre 2015 e 2019, a ACEA reportou um crescimento médio de quase 7% no número de registos de VCL na União Europeia, crescimento entretanto interrompido durante a pandemia com consequências que se sentem ainda em 2023. Sem prejuízo desta retração recente, os VCL continuam a representar uma percentagem muito relevante do total dos veículos ao serviço das operações de diversas empresas, de pequena ou grande dimensão, e têm tido um crescimento interessante, em especial em áreas de negócio que ganharam maior projeção em resultado das oportunidades geradas durante a crise pandémica.

Os VCL são essenciais ao suporte da operação de muitas empresas. Habitualmente estão-lhes associadas especificações técnicas muito diversas e com algum grau de complexidade.

Além disso, são veículos com um grau de uso mais intensivo e cuja imobilização representa custos diretos para as empresas. Estas duas condições combinadas – complexidade técnica e celeridade na assistência – representam uma oportunidade que deverá motivar o investimento dos operadores na criação de equipas com a disponibilidade e foco adequados a este segmento de veículos dos seus clientes.

VCL Transformados

Um dos âmbitos da oportunidade recai sobre os VCL transformados. De acordo com dados recentemente recolhidos pela LeasePlan, cerca de 22% das empresas com frotas de VCL opera algum tipo de transformação às especificações originais do fabricante. Um veículo considerado transformado é todo aquele que tem alterações de estrutura, carroçaria, motor, sistemas ou componentes. O mercado de veículos transformados tem bastante complexidade. Dada a diversidade de possibilidades de transformação, as marcas automóveis focam-se em conceber veículos com a versatilidade necessária para receberem

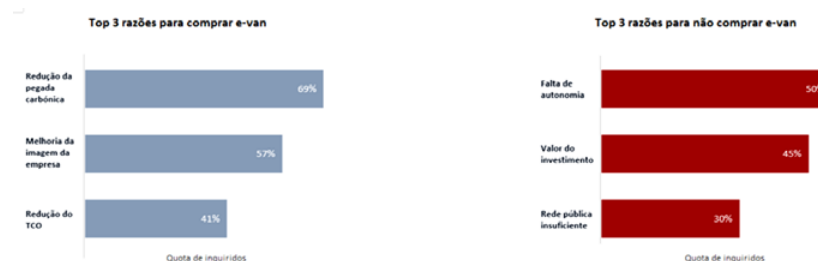
os mais diferentes tipos de transformação, a qual, é realizada posteriormente, “por medida”, por operadores locais devidamente certificados.

Dependendo da complexidade da intervenção no veículo, uma transformação pode representar muitas vezes um valor tão elevado quanto o do próprio veículo (equipamentos de refrigeração, conversões de interiores como revestimentos ou isolamentos, prateleiras e/ou mobiliário, plataformas elevatórias, gruas, etc.) pelo que é determinante que a sua especificação e orçamentação sejam realizadas com o maior grau de adequação possível entre o equipamento e as necessidades que este servirá.

O desafio da eletrificação dos VCL

Outra das oportunidades por explorar no mercado dos VCL tem a ver com processo de transição desta tipologia de veículos para as motorizações elétricas. Este processo encontra-se ainda numa fase muito embrionária quando comparado com o progresso já feito pelos veículos de passageiros. Em 2021,

Fig. 1



Fonte: T&E, Dataforce



VANtage é uma solução de renting chave-na-mão destinada a veículos comerciais ligeiros. Inclui a consultoria na seleção e configuração dos veículos, a especificação da sua transformação sempre que necessário, a manutenção do veículo mas também dos equipamentos instalados

a quota de VCL elétricos registados na Europa era de apenas 3% (que compara com 9% nos veículos de passageiros). Em Portugal, esse valor foi de apenas 1,2% nesse mesmo ano. Já em 2022, a percentagem em Portugal cresceu significativamente para 4,3%, ainda assim, bem abaixo do valor de 11,4% de registos de veículos de passageiros elétricos.

A razão deste desfasamento de ritmos resulta das metas menos ambiciosas definidas pelas entidades reguladoras para redução das emissões de CO₂ por parte dos VCL, situação que não será dissociável da maior exigência para que o caminho da descarbonização possa ser feito sem afetar a operacionalidade desses veículos e dos serviços que prestam. De acordo com um inquérito realizado pela LeasePlan em maio de 2023 a uma amostra de cerca de 200 empresas com um parque de veículos agregado superior a 12 mil unidades, os VCL percorrem em média mais de 35.000 km/ano e como tal são ainda mais dependentes de maiores níveis de autonomia assim como de redes de carregamento público mais alargadas (já que nem todas as empresas têm condições para instalar uma rede privada).

Há cerca de um ano e meio, a Transport and Environment (T&E) fez um inquérito a frotas de comerciais ligeiros em seis países europeus (Alemanha, França, Reino Unido, Itália, Espanha e Polónia). Os inquiridos foram questionados sobre as motivações e as barreiras ou inibições na adoção de modelos elétricos. As respostas revelaram que quem opta por elétrico fá-lo sobretudo por questões ambientais, de reputação e económicas, ao passo que quem opta por não comprar uma versão elétrica justifica a sua decisão tendo em conta condições operacionais, como a autonomia ou a disponibilidade da rede pública de carregamentos (Fig. 1).

Às razões operacionais anteriormente indicadas acresce ainda com maior ponderação o fator custo e, nesse âmbito, quer o valor de investimento dos VCL elétricos quer a falta de vantagens fiscais no mercado nacional, tornam o custo total de utilização (TCO) de um VCL elétrico ainda muito pouco competitivo face ao de um VCL a combustão. O quadro abaixo explicita isso mesmo para diversas tipologias de VCL e mesmo nas quilometragens mais elevadas, o TCO de um VCL 100% elétrico é, no mínimo, 14% mais elevado que o seu equivalente a combustão (Fig. 2).

Fig. 2 VARIAÇÃO DO TCO (BEV VERSUS ICE) PARA VÁRIOS PERFS DE UTILIZAÇÃO

	10.000 Km/ano	15.000 Km/ano	20.000 Km/ano	25.000 Km/ano	30.000 Km/ano	35.000 Km/ano	40.000 Km/ano	45.000 Km/ano
Furgão pequeno	47%	42%	38%	34%	30%	27%	24%	21%
Furgão médio	43%	37%	32%	28%	24%	20%	17%	14%
Furgão grande	96%	83%	73%	64%	57%	50%	44%	38%
Chassis Cabina	70%	62%	56%	51%	47%	42%	39%	32%

Acima dos 51%
Dos 21% aos 50%
Abaixo dos 20%

Renting é um facilitador

Sem prejuízo do anteriormente exposto, o movimento da eletrificação dos VCL vai acontecer, mesmo que um pouco mais tarde que o processo nos veículos de passageiros. Conscientes das especificidades da operação com veículos comerciais ligeiros e dos desafios que a eletrificação deste segmento representará em breve, compete às empresas gestoras de frotas apresentar soluções que permitam aos seus clientes externalizar a gestão de VCL, eletrificados ou não, com a confiança que já hoje depositam para os veículos de passageiros.

A LeasePlan assumiu esse desígnio em 2022 com o lançamento da proposta de valor eMotion, uma solução integrada para carregamento de veículos elétricos (incluindo o veículo, o carregador, o cartão de carregamento e o aconselhamento especializado) e, mais recentemente, em 2023, com o lançamento da sua proposta de valor VANtage, que representa uma solução de renting chave-na-mão destinada a veículos comerciais ligeiros, que inclui a consultoria na seleção e configuração dos veículos, a especificação da sua transformação sempre que necessário e inclui quer a manutenção do veículo, como também dos equipamentos instalados, suportada numa rede de parceiros especializados. Trata-se de uma solução integrada que permite ao cliente evitar o investimento num ativo de valor elevado e externalizar o peso administrativo e operacional associado à compra, homologação, legalização e gestão de exploração de um VCL, tudo supervisionado por uma equipa especializada e exclusivamente dedicada a soluções para esta tipologia de veículos e que tem por meta maximizar o tempo de operação da frota operacional.

“
Os VCL são essenciais ao suporte da operação de muitas empresas. Habitualmente estão-lhes associadas especificações técnicas muito diversas e com algum grau de complexidade. Além disso, são veículos com um grau de uso mais intensivo e cuja imobilização representa custos diretos para as empresas

B2B vale cerca de 60% das vendas de carros novos

— Uma dezena de concessões em Portugal com serviços de manutenção e recondição, 24 marcas automóveis representadas, comércio de veículos novos e usados, oferta de seguros e presença na rent-a-car: uma visão 360° do grupo, com o cliente empresa a ocupar um lugar importante na cadeia de valor do negócio

O grupo MCOUTINHO está em franca expansão em Portugal. Com mais de seis décadas de presença no mercado automóvel, além da comercialização de carros novos e usados, oferece uma gama vasta de serviços e soluções. O negócio B2B representa aproximadamente 60% das vendas de veículos novos e Francisco Coutinho, Gestor de Grandes Contas do grupo, explica nesta entrevista a visão estratégica da MCOUTINHO, que está a consolidar a sua posição no mercado com a expansão para distritos importantes do ponto de vista económico; Aveiro, Coimbra, Lisboa, Leiria ou Viseu são exemplo disso.

Além da presença física em cada vez mais áreas geográficas, os clientes profissionais podem também contar com o MCOUTINHO PRO, criado para dar a resposta mais adequada às suas necessidades, com um atendimento diferenciado que inclui aconselhamento fiscal.

O grupo MCOUTINHO começou no norte de Portugal e mantém uma presença forte nesta região. Mas a partir de 2020 tem vindo a expandir e representa atualmente 24 marcas automóveis. Posso pedir-lhe uma rápida resenha histórica da evolução do grupo e o motivo da expansão a sul de Coimbra operada nos últimos anos?

Efetivamente, o Grupo tem prosseguido com a sua política de expansão e desenvolvimento sustentado do seu negócio, quer pela aquisição de operações, quer também pela implementação de novos projetos. Ao longo dos últimos anos reforçamos a aposta das marcas da Stellantis no Porto, adquirimos uma operação BMW e Toyota em Viseu (ambas em

2018), implementámos uma nova concessão Renault e Dacia em Leiria, bem como o arranque da nova unidade Jaguar Land Rover na mesma região (2020). Mais recentemente, adquirimos os concessionários Lisboa Oriente e Louresfor em Lisboa (2021), além da Bomcar, concessionário das marcas BMW, Mini, e MG em Leiria e Coimbra, operação concretizada este ano.

O grupo diversificou também a sua atividade, assumindo a representação da marca Greenmotion em Portugal e concretizando a abertura de uma estação de rent-a-car junto aos aeroportos de Lisboa (2022) e do Porto (2023).

Ainda assim, a nossa estratégia de negócio não se esgota na sua política de crescimento. Na cadeia de valor do negócio automóvel temos o importante papel da relação com o cliente, suportando-nos na experiência de mais de 65 anos. A nossa história começa com a nossa promessa: “Tornar a experiência do cliente única”. Cada decisão estratégica tem como objetivo criar, cuidar e manter relações sólidas e duradouras com as nossas pessoas, parceiros e clientes.

Neste percurso desenvolveram também outras fontes de negócio e criaram marcas próprias nos usados, peças (originais e after-market) e nos seguros, e passaram também a estar presentes na atividade do rent-a-car. A que se deve esta necessidade de abrangência do negócio?

Temos consciência do dever de desenvolver permanentemente a nossa oferta num mercado muito desafiante, a par da maior predisposição dos consumidores para novas marcas e para novos desafios da mobilidade. A ampliação

da oferta para as 24 marcas automóveis que integram atualmente o portefólio do grupo MCOUTINHO, a par da nova implantação da cobertura eminentemente nacional da rede, assumem um papel determinante, beneficiando de uma ampla rede de concessionários e suportando-se também numa oferta de serviços 360°.

Especializámos e desenvolvemos um conjunto de competências que nos permitiram evoluir a oferta, posicionando-a, num quadro evolutivo, como a melhor oferta de marcas e serviços automóveis em Portugal.

Uma vez que dispõem de concessões de todas as marcas com presença destacada nas empresas, depreende-se que o negócio das frotas assuma importância para o grupo. Globalmente, qual o peso das empresas nas aquisições de viaturas e, de entre todas as concessões que têm à vossa responsabilidade, quais as marcas automóveis com maior exposição ao canal das frotas?

O peso do negócio B2B representa aproximadamente 60% das vendas de automóveis novos. Naturalmente que as marcas Ford e Peugeot assumem particular relevância, dado beneficiarem de uma estrutura de implantação da rede MCOUTINHO de maior dimensão no grupo, cobrindo um total de cinco distritos, nomeadamente os quatro que são comuns às duas marcas: Bragança, Vila Real, Porto e Lisboa. Além destes distritos, destaca-se ainda a cobertura adicional a um quinto distrito em cada uma das marcas: Aveiro no caso da Ford e Coimbra no caso da Peugeot. Estas duas marcas são também as que integraram o portefólio na fase inicial da atividade do grupo, além de beneficiarem de uma gama de produ-



Há cinco anos no grupo, **Francisco Coutinho** desempenha as funções de Key Account Manager, que engloba o departamento que se relaciona com as gestoras de frotas, os negócios através da sede/administração do grupo e as parcerias estabelecidas com diferentes empresas. Foi responsável do projeto MCOUTINHO PRO e, desde a sua entrada na empresa, que tem à sua responsabilidade o canal de retalho de seguros do grupo. Desde Janeiro de 2023 que é também assessor da Administração, estando neste momento a trabalhar de perto no novo projeto de usados.

“

Temos consciência do dever de desenvolver permanentemente a nossa oferta num mercado muito desafiante, a par da maior predisposição dos consumidores para novas marcas e para novos desafios da mobilidade

tos diversificada a todos os segmentos e com particular apetência para o canal B2B.

Ainda assim, o atual portefólio de 24 marcas é seguramente um grande valor para a nossa abordagem ao mercado, sendo que o peso de cada uma das marcas é muito dinâmico.

Que serviços criaram ou disponibilizam especificamente dirigidos para clientes profissionais? Que vantagens um cliente empresarial pode encontrar na relação com o grupo MCOUTINHO?

Desenvolvemos soluções adaptadas às necessidades das empresas, começando no aconselhamento dos veículos que melhor se adaptam às necessidades do negócio, sempre com um atendimento exclusivo e especializado das nossas equipas de venda e após venda.

Criámos o projeto MCOUTINHO PRO, exclusivamente para o segmento de negócio B2B, dotando-o da resposta adequada às necessidades deste segmento de clientes, incluindo soluções *corporate*, como o acompanhamento personalizado, o gestor de cliente exclusivo, o aconselhamento fiscal e a natural especialização de produto de um grupo com um portefólio de 24 marcas.

Os clientes profissionais têm acesso a um amplo conjunto de vantagens, como o protocolo após-venda, que inclui competências multimarca, entrega da frota na empresa, acesso a campanhas exclusivas, serviços 360º (financiamento, seguro, colisão), entre muitas outras vantagens.

Ainda no que respeita a clientes profissionais, dirigido a PME e empresários sem estrutura ou com menos conhecimento de gestão de frota, como é que a equipa



MCOUTINHO está preparada para apoiar na tomada de decisões, na agilização de processos de aquisição ou durante o período de utilização do veículo, por exemplo?

Além do programa MCOUTINHO PRO, referido anteriormente e vocacionado maioritariamente para o segmento de empresas de maior dimensão, as nossas concessões contam com elementos das equipas comerciais vocacionados para as PME. Além do suporte destes profissionais com competências próprias, os clientes desta tipologia de negócio contam ainda com o desdobramento das ferramentas B2B que temos no grupo, como o aconselhamento fiscal e a oportunidade de apresentação de uma proposta centrada nas necessidades do cliente, sendo que para isso é fundamental a competência de desenvolver um diagnóstico adequado.

No veículos comerciais, nomeadamente os de transporte de mercadoria, a exigência de utilização implica necessidades específicas por parte de algumas empresas no que respeita ao atendimento, manutenção e recondicionamento, por exemplo. Como trabalham esta área nas diversas concessões?

Este é um segmento de mercado importan-

te e onde reconheço necessidades absolutamente específicas. Beneficiamos de importantes parcerias com especialistas na transformação dos veículos para as diferentes tipologias, sendo que, nesta matéria, torna-se essencial a especialização de produto, recomendando a solução adequada e complementando a abordagem de produto com o domínio da legislação aplicável a esta mesma configuração.

Temos novos projetos interessantes nesta área, como um projeto-piloto em desenvolvimento no Porto, que possui uma unidade após-venda exclusiva para clientes profissionais.

Em que medida o vosso negócio de usados pode ser importante para um cliente empresarial?

A oferta de automóveis usados materializa uma extensão importante da oferta para este canal, complementando significativamente necessidades cada vez mais evidenciadas pelos clientes.

Em concreto, qual é o peso do negócio de usados nas operações globais do grupo?

O volume de venda de carros usados corresponde a 27,5% da venda total de automó-

veis, numa tendência crescente que queremos acentuar.

Prosseguimos atualmente um projeto de transformação deste negócio, de forma a responder a um ambicioso desafio estratégico que assumimos internamente, com o objetivo de nos posicionarmos como referência nesta área.

Depois da concretização, em 2023, da aquisição da Bomcar e da Bomrent, é de esperar para breve mais um anúncio da expansão das operações da MCOUTINHO?

Como destaquei no início, o grupo tem percorrido um caminho de significativo desenvolvimento e expansão do negócio.

Temos um plano estratégico bem definido, que não se esgota na oferta de marcas e na expansão da rede de concessionários, como disso é exemplo a referência anterior ao negócio de automóveis usados.

De qualquer forma, e respondendo a esta questão especificamente, o grupo está atento ao mercado e às oportunidades que possam surgir, e, a cada momento, tomaremos as decisões que se revelem mais adequadas ao cumprimento da estratégia definida. 

Galp Frota Corporate

O primeiro cartão híbrido do mercado



Duas energias num único cartão

A pensar no futuro, lançámos o primeiro cartão híbrido do mercado. Com o novo Galp Frota Corporate terá acesso à maior rede de postos de combustível da Península Ibérica, assim como aos pontos de carregamento elétrico da rede Mobi.E em Portugal. A isto somam-se as vantagens já conhecidas das empresas, tais como descontos imediatos, a possibilidade de adquirir produtos e serviços Galp e pagar portagens em toda a Península Ibérica. Abastecer e carregar as frotas de veículos a combustível, híbridos e 100% elétricos vai ser ainda mais fácil e cómodo, com o cartão Galp Frota Corporate.

galp.pt





Volvo EX30: o SUV pequeno, mas em **grande!**

Seguro, sustentável e capaz de tornar a vida mais fácil, tendo sido pensado para ambientes urbanos. É assim que a Volvo Car Portugal começa por definir o EX30, um modelo muito importante naquele que é o caminho que a marca já começou a traçar rumo à eletrificação total.

O Volvo EX30 é um carro que se posiciona no mercado como o primeiro 100% elétrico premium no segmento B SUV. O modelo de entrada de gama da Volvo permite também alargar a oferta elétrica da marca, que conta já com os estabelecidos XC40 e C40 e com o também novo EX90.

Esta missão de impulsionar a eletrificação traduz-se também no preço competitivo: o EX30 é disponibilizado a partir de 30.800 euros (acresce IVA), o que o torna num elétrico com um preço de aquisição semelhante ao de um carro a combustão interna com as mesmas dimensões.

— “O novo EX30 é um carro com um potencial de grande sucesso no segmento corporate”, diz Nuno Silva, Fleet Sales Manager da Volvo Car Portugal. O SUV mais pequeno da marca começa a ser entregue aos clientes no início de 2024

E se esta democratização no acesso a carros elétricos é um aspeto fundamental para a estratégia da Volvo, foram criadas duas opções de baterias, ajustáveis às diferentes necessidades dos seus clientes. A Volvo permite ainda a conjugação desses dois conjuntos de baterias com três opções de grupos propulsores. A saber:

- Para condução urbana e para quem faz distâncias mais curtas entre carregamentos, a Volvo propõe o Single Motor de 272 cv, equipada com bateria LFP de 51 kWh. A autonomia é de até 344 km;

- Para quem precisa de maior autonomia, a variante Single Motor Extended Range, também com 272 cv de potência mas equipada com bateria NMC de 69 kWh capaz de garan-

tir 480 km de autonomia;

- Para quem procura performance, o EX30 pode ser configurado na versão Twin Motor Performance, capaz de debitar 428 cv, com bateria NMC de 69 kWh e uma autonomia proposta de 460 km.

O compromisso com a segurança, obviamente, mantém-se: “foi concebido para ser tão seguro como seria de esperar”.

O novo EX30 baseia-se nos conhecimentos de segurança da marca e na investigação que esta realiza em acidentes reais, tornando seu o simples objetivo de proteger não só o condutor e os ocupantes, mas também os outros condutores, peões ou ciclistas em ambientes urbanos agitados.



"Este modelo é muito importante para a Volvo Cars no nosso caminho para a eletrificação total. Permite alargar a nossa oferta elétrica e será o nosso modelo de entrada de gama que nos permitirá atrair novos clientes para a nossa marca, muito apelativo também para as gerações mais jovens. Desde a sua apresentação que o EX30 está a apresentar indicadores muito positivos e excelentes resultados de vendas que nos permitem dizer que tem um potencial de grande sucesso no segmento Corporate" (Nuno Silva - Fleet Sales Manager Volvo Portugal)



O Volvo EX30 é o primeiro automóvel 100% elétrico premium no segmento B SUV. Um preço a partir de 30.800 euros (sem IVA) posiciona-o a um valor semelhante ao de um carro a combustão interna com as mesmas dimensões

Desenhado para proteger condutor e ocupantes em caso de colisão, o EX30 garante-o através da sua mais recente tecnologia de retenção e de um design estrutural de referência (chassis e safety cage são construídos em aço de alta resistência capaz de compensar o impacto de uma possível colisão).

O EX30 estreia algumas tecnologias de segurança, entre as quais se destaca o alerta de abertura de porta que avisa, através de sinais visuais e sonoros, sempre que um ocupante esteja prestes a abrir a porta em frente a um ciclista, motociclista ou outro utente da via que esteja a passar. Inclui ainda um sistema de airbag "central" instalado no interior do banco do condutor para, em caso de um acidente com embate lateral, ajudar a reduzir as lesões na cabeça e no tórax do condutor e do passageiro sentado no banco ao seu lado.

A bordo da funcionalidade

Das características a destacar no EX30,



além das provas de segurança já dadas, estão o conforto e a funcionalidade.

O novo EX30 será disponibilizado com uma funcionalidade de chave digital – conveniente para condutor e para terceiros, que poderão conduzir o carro sem necessidade de uma chave física. Para tal é requerida apenas a utilização de um smartphone. A Volvo garante que esta tecnologia é compatível com uma vasta gama de marcas e modelos de telemóveis.

Ainda no smartphone, o utilizador do EX30 terá acesso, numa app dedicada, a todos os serviços do carro, como por exemplo o carregamento ou a localização do mesmo num parque de estacionamento movimentado.

As já habituais funcionalidades como a possibilidade de trancar ou abrir portas remotamente ou o pré-condicionamento da temperatura também estão presentes na app do EX30.

Tal como o seu irmão mais velho EX90, o novo EX30 recerá atualizações de software remotas Over-the-Air. 📶

Já disponível para encomenda, a gama Volvo EX30 está dividida em três versões de equipamento (Core, Plus e Ultra), e apresenta-se com os seguintes preços:

Versão	Preço(s/ IVA)
Single Motor Core	30.800 euros
Single Motor Plus	33.250 euros
Single Motor Extended Range Core	35.150 euros
Single Motor Extended Range Plus	38.100 euros
Single Motor Extended Range Ultra	40.700 euros
Twin Motor Performance Plus	40.300 euros
Twin Motor Performance Ultra	42.900 euros



MAIS SOBRE
O VOLVO EX30



Miguel Vassalo

COUNTRY MANAGER AUTOROLA

Siga em frente, pela *estrada virtual*

Apertem o cinto. A indústria automóvel está a mergulhar de cabeça no Metaverso. Este espaço virtual, que combina as realidades virtual e aumentada, impulsionado pela inteligência artificial e pelo 5G, promete mudanças significativas na forma como construímos, interagimos e nos relacionamos com os automóveis e as marcas.

Fabricantes como a Audi, BMW, Nissan e Škoda já marcaram a sua presença digital neste domínio com showrooms virtuais sofisticados e até reproduções fidedignas das suas fábricas em ambiente digital. Estamos perante uma nova revolução que promete transformar o sector.

"O Metaverso é um mundo virtual imersivo, onde a interacção digital se aproxima da que temos no mundo real", afirma a consultora Capgemini.

Esta tecnologia abre portas a oportunidades inéditas. Formas inovadoras de atrair clientes, diferenciar marcas e otimizar operações. A sua adopção está a crescer progressivamente, prevendo-se que o mercado automóvel no Metaverso alcance os 16,5 mil milhões de dólares até 2030, segundo a empresa de estudos de mercado Markets and Markets.

Mas como estão os construtores automóveis a aproveitar estas novas tecnologias? E quais são os desafios que se apresentam? Convido-vos a espreitar o que se passa por trás deste cenário virtual.

Conduzir Sonhos: a evolução da experiência do cliente

O percurso tradicional do cliente – pesquisa online, visita ao stand e test drive – está a ser reinventado. Stands virtuais, como o da FIAT (Metaverse Store), oferecem uma exploração tridimensional realista dos produtos

(neste caso, para já apenas o novo 500 eléctrico, La Prima by Bocelli) e apoio personalizado remoto através de um avatar Product Genius.

A "Sakura Driving Island" da Nissan, no Metaverso, proporciona "test drives" virtuais do novo Sakura EV. Os condutores podem experimentar a dinâmica deste eléctrico em diferentes cenários virtuais.

O "Škodaverse" da Škoda combina jogos e conteúdo de marca. Os utilizadores podem descobrir os veículos através de realidade virtual e até criar os seus próprios NFTs (Tokens Não Fungíveis - activos digitais únicos que existem numa blockchain e não podem ser replicados). No mesmo registo lúdico a MINI revelou o seu modelo Concept Aceman na Gamescom 2022, unindo o foco no produto ao entretenimento.

No futuro, estas iniciativas poderão possibilitar test drives totalmente simulados. Imagine estar ao volante de um automóvel virtual, percorrendo paisagens surpreendentemente reais, entrando em auto-estradas ou estacionando na garagem da sua casa. E à medida que a tecnologia háptica (que simula o toque) evolui, até poderemos sentir as vibrações do motor ou a força G numa aceleração.

Engenharia no Matrix

Nos bastidores, as tecnologias imersivas já estão a transformar a produção automóvel. Utilizando o conceito de Gémeo Digital, a BMW criou um ambiente virtual colaborativo

através da plataforma Omniverse da Nvidia, a qual agrega dados de diversas fontes físicas, permitindo simular processos e projectar as suas fábricas em tempo real.

"Com a plataforma Omniverse, a BMW consegue desenvolver sistemas de produção complexos de forma mais ágil e precisa", salientou a Nvidia num artigo.

Audi e Ford também adoptaram a realidade virtual para otimizar a engenharia dos seus automóveis. Estes ambientes digitais inclusivamente já asseguraram a continuidade dos trabalhos durante os períodos de confinamento, viabilizando a colaboração remota dos designers na avaliação e ajuste de protótipos virtuais, acelerando, dessa forma, o design e o desenvolvimento de novos modelos.

Antecipa-se que a implementação do Metaverso nas operações possa potenciar um aumento de produção entre 10 a 25% e diminuir o tempo de lançamento no mercado em até 50%, conferindo uma eficiência assinalável.

Manutenção virtual

No futuro, as tecnologias imersivas poderão revolucionar também a manutenção e a reparação. Nos Estados Unidos, empresas como a Daimler Trucks e a BMW já estão a usar óculos de realidade aumentada para auxiliar os seus técnicos durante as reparações.

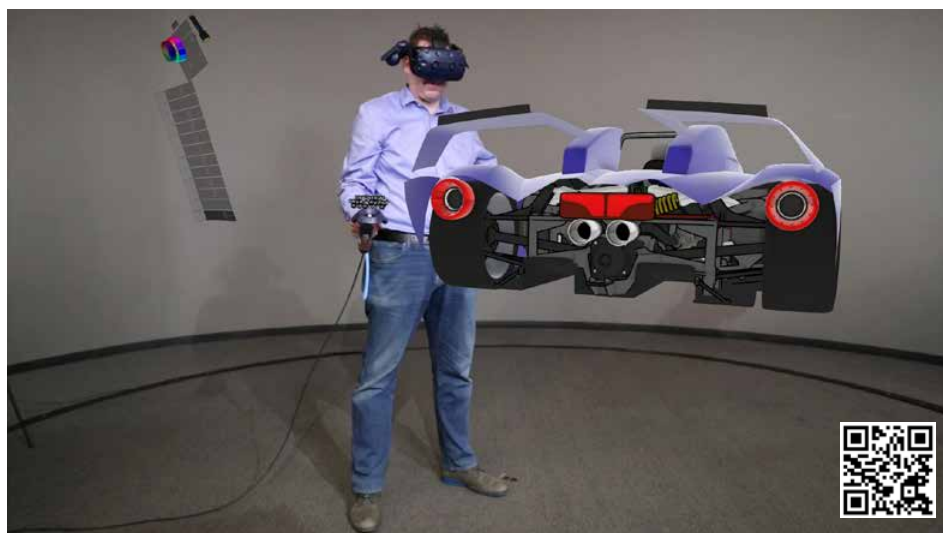
Sensores e câmaras poderão, num futuro próximo, permitir a realização de diagnósticos

“

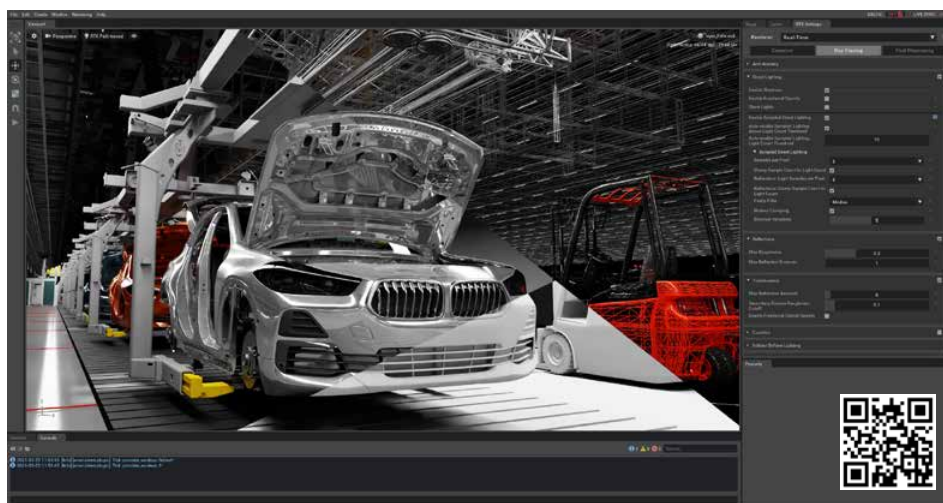
O Metaverso é um mundo virtual imersivo, onde a interacção digital se aproxima da que temos no mundo real



Com o Metaverso, a Škoda explora tecnologias que lhe permitem alcançar clientes mais jovens



Colaboração da Ford com a Gravity Sketch permite que designers em diversas partes do mundo trabalhem no mesmo espaço de realidade virtual



O grupo BMW Group e a NVIDIA levam o planeamento de uma fábrica virtual para um nível mais avançado

“

Com a maturação do Metaverso e das tecnologias adjacentes, os construtores automóveis preparam-se para fundir, de forma definitiva, as nossas vidas físicas e digitais

mais aprofundados à distância. Imagine um automóvel a transmitir os seus dados para técnicos que, à distância, orientam os próprios condutores nas reparações necessárias.

A formação será outra área beneficiada. As empresas terão a possibilidade de formar os seus trabalhadores de forma mais eficaz, simulando tarefas práticas num ambiente 3D, em vez de se apoiarem apenas em manuais ou vídeos.

Desafios no Horizonte

A indústria automóvel, na sua contínua busca por inovação, vê no Metaverso uma oportunidade sem precedentes para se reinventar. Porém, por trás deste novo universo virtual, emergem obstáculos reais e palpáveis. Questões como capacidade de processamento, segurança e privacidade ainda aguardam soluções definitivas, alerta a Morgan Stanley.

Além disso, as interfaces de utilizador no Metaverso ainda têm margem para melhoria. Para que a experiência seja verdadeiramente imersiva e atractiva, é necessário que estas sejam intuitivas, reactivas e acessíveis a um público mais vasto, indo além dos entusiastas da tecnologia. É expectável que a adopção em massa por parte dos consumidores só seja alcançada quando a transição entre o mundo real e o virtual for quase imperceptível.

Ainda assim, a tendência é clara. Com a maturação do Metaverso e das tecnologias adjacentes, os construtores automóveis preparam-se para fundir, de forma definitiva, as nossas vidas físicas e digitais. Preparem-se para uma viagem emocionante ao virar da esquina. Já agora, compraria o seu próximo automóvel no Metaverso? 🚗



— O Volkswagen ID.3 é um caso de sucesso nas vendas da Volkswagen para clientes profissionais. Prova disso é o facto de, na primeira geração do modelo, 90% das vendas terem sido a empresas e ENI. Razão mais do que suficiente para a Volkswagen pensar numa renovação de um modelo que faz parte de uma família ID, que já colocou na estrada mais de 600 mil carros elétricos.



— Disponível nas variantes Pro e Pro S, o ID.3 conta com um motor elétrico capaz de debitar 204 cv de potência. Quanto a valores de autonomia, a marca propõe 428 km para a versão Pro e 559 km para a versão Pro S. A capacidade de carga em ambas as versões é de 11 kW em corrente alternada (AC) e, em corrente contínua (DC), de 120 kW no ID.3 Pro e de 170 kW no ID.3 Pro S. Quanto a tempos de carga, a Volkswagen diz que, em corrente AC (0-100%) são precisas 6h15 na versão Pro e 7h30 na versão Pro S. Já em corrente DC (5-80%) são precisos apenas 35 minutos na versão Pro e 30 minutos na versão Pro S.



— Não é só no design exterior que a Volkswagen efetuou algumas mudanças (novas aberturas de arrefecimento de ar otimizadas e grandes superfícies pintadas na dianteira, com um novo pára-choques). É efetivamente no interior que o novo ID.3 se apresenta diferente. A começar pelo vistoso ecrã central de 12 polegadas, maior do que o presente na anterior geração. Além disso, a marca faz questão de destacar a utilização de materiais sustentáveis (reciclados), que foram alvo de um claro upgrade, combinados com superfícies macias e com espuma no cockpit e com frisos de portas interiores remodelados, com superfícies maiores e mais macias.

90% das vendas foram para frotas

O renovado Volkswagen ID.3 é a continuação da história bem sucedida da família ID. Até 2026, a marca alemã promete lançar dez modelos elétricos. Esta segunda geração ID.3 faz parte de um caminho que a Volkswagen Portugal estima que, no final do ano, tenha como resultado 25% do total dos carros novos da marca vendidos no nosso mercado sejam elétricos a bateria



— O novo ID.3 já pode ser encomendado em Portugal e a marca garante que as primeiras entregas acontecem ainda em 2023. Quanto a preços, o ID.3 Pro com bateria de 58 kWh custa 42.456 euros e o ID.3 Pro S com bateria de 77 kWh tem um custo final de 48.414 euros. Está prevista uma versão GTX, mas essa só chegará aos concessionários em 2024.



MAIS INFORMAÇÕES,
CARACTERÍSTICAS
TÉCNICAS E IMAGENS



— Design e dinâmica. Duas qualidades do novo Toyota Prius, provavelmente o automóvel híbrido mais conhecido em todo mundo. A nova geração não tem pretensões de passar discreta, seja por causa de uma silhueta mais compacta, com linhas fortemente dinâmicas e uma secção traseira mais desportiva, seja pela disponibilidade de cores mais vistosas, como este "Amarelo Mostarda" que consegue reforçar ainda mais a nova postura que este carro quer assumir. Contudo, é sobre a estrutura mecânica desta quinta geração que devem incidir os holofotes e que merecem ser analisadas ao pormenor.

11 gramas de CO₂

No Prius de quinta geração há certamente muito do que gostar. Para começar está mais atraente do que qualquer dos antecessores, mas se o exterior tem um brilho dinâmico que seduz, o interior é um concentrado de tecnologia, elegância e estímulo à condução. Que se deseja seja eficiente, apesar de toda a potência



— Em termos dinâmicos está mais divertido de conduzir, sem que isso — felizmente — seja impeditivo de conforto. O habitáculo, marcado pela tecnologia e pela qualidade, está mais elegante, tecnológico e possui uma funcionalidade mais "convencional". Na posição de condução, na visibilidade dos instrumentos e até no próprio formato da informação disponibilizada, existem pontos de contacto com a linguagem do Toyota bZ4X. Por causa da linha traseira e da bateria instalada sob o assento posterior, há menos espaço em altura para estes lugares e a capacidade de mala, apesar de ligeiramente maior do que na anterior geração, fica-se pelos 284 litros.



— O Prius reclama uns muito expressivos 223 cv, em claro contraste com os 122 cv da geração anterior, lançada em 2017. A força provém da combinação entre um motor 2.0 a gasolina com 152 cv e um elétrico dianteiro com 160 cv. Perante estes dados é preciso esquecer (quase) tudo o que caracteriza os modelos anteriores; "quase tudo" porque a eficiência permanece, se bem que muito da eficácia no domínio dos consumos seja devido à nova bateria de 13,6 kWh, mais compacta e com mais capacidade para acumular energia. A autonomia de condução elétrica situa-se entre os 72 a 86 km e uma velocidade máxima de carregamento de 3,3 kW (AC) permite recuperar a bateria em cerca de quatro horas.



— Com um custo de aquisição, sem IVA, abaixo dos 35 mil euros, autonomia e emissões que o permitem às empresas obter benefícios fiscais, o Toyota Prius "encaixa-se" no 2.º escalão de Tributação Autónoma (taxa reduzida de 7,5%, de acordo com o OE 2023) e possibilita a depreciação total do valor de aquisição (em sede de IRC). Emissões reduzidas de CO₂ de 11 a 16 g/km são também uma vantagem para a contabilidade ambiental das emissões de qualquer frota corporativa.



MAIS INFORMAÇÕES,
CARACTERÍSTICAS
TÉCNICAS E IMAGENS



NOVIDADE

RENAULT GRAND KANGOO E-TECH ELÉTRICO



— O novo Renault Grand Kangoo E-Tech 100% elétrico vem equipado com três bancos reais na segunda fila e dois na terceira, conseguindo transportar até sete adultos. Da sua lista de atrativos funcionais, destacamos a possibilidade de deslizar, rebater ou até mesmo retirar os cinco bancos traseiros. A capacidade da bagageira com os sete lugares é de 500 litros, mas pode facilmente ser aumentada para 3.750 litros com os bancos traseiros removidos e o banco do passageiro da frente rebatido – 3,11 metros de comprimento de carga com esta configuração.



— Equipado com uma bateria de 45 kWh, o novo Grand Kangoo elétrico consegue circular até 265 km com uma só carga. Bateria que fornece energia para um motor de 122 cv com 245 Nm de binário. O Grand Kangoo E-Tech conta com um modo de condução Eco, que limita a potência a 76 cv e a velocidade máxima a 110 km/h, permitindo uma otimização da autonomia do veículo. As baterias do novo Grand Kangoo elétrico têm uma garantia de oito anos ou 160 mil km; a Renault promete substituir o pack de baterias sem custos se, durante este período, a sua capacidade for inferior a 70% do seu estado de funcionamento.

O maior **habitáculo** de sempre num Kangoo

É uma das grandes novidades da Renault para o final de 2023. Com sete lugares individuais e moduláveis, o novo Renault Grand Kangoo tem o maior habitáculo e a maior área de carga de sempre, com a vantagem de poder ser configurado numa variante 100% elétrica: o Grand Kangoo E-Tech



— O novo Renault Grand Kangoo E-Tech pode ser configurado em três variantes de equipamento distintas: Authentic, indicado para os clientes que procuram no carro algo mais do que um momento de lazer; Equilibre, para entidades e negócios locais que pretendam prestar serviços de transporte de passageiros; e Techno, para famílias e profissionais que desejam padrões de conforto e segurança sem compromissos, numa versão que inclui barras de tejadilho.



— As encomendas para o Renault Grand Kangoo 100% elétrico começam no final deste ano e as primeiras entregas acontecem no início de 2024. A marca ainda não divulgou preços.



MAIS INFORMAÇÕES,
CARACTERÍSTICAS
TÉCNICAS E IMAGENS

GLOBAL MBLTY CALL

Sustainable Mobility
World Congress & Expo

Unindo o ecossistema
de mobilidade
sustentável.

Patrocinado por :



Em colaboração com:



**24-26
Oct
2023**

Recinto Ferial

ifema.es



Obtenha o seu passe
com 50% de desconto

snobhub

IFEMA
MADRID



Pecado capital

É provavelmente o automóvel elétrico mais potente que existe atualmente nesta faixa de preço. Não é fácil defini-lo pondo de lado as emoções

Antes de mais uma declaração prévia de desresponsabilização: esta não é a versão do MG4 mais indicada para a frota de uma empresa, a menos que o seu utilizador faça parte do corpo diretivo/administrativo e que o seu poder de decisão prevaleça, seja um quadro qualificado cujo grau de especialização interessa reter a qualquer custo ou se trate de um condutor irreprensivelmente responsável pelos seus atos.

Porquê? Porque esta versão do MG4 junta à figura marcante uma condução com elevado poder viciante, o que não seria questão, não se desse o caso de ter também capacidade para acelerar dos 0 aos 100 km/h em menos de quatro segundos. E será esta, muito provavelmente, a primeira e única vez que a FLEET MAGAZINE menciona o tempo de aceleração de um automóvel num texto de ensaio.

Em defesa da honra, o MG4 XPower serve bem para

demonstrar o potencial da conhecida marca inglesa, hoje propriedade da SAIC Motor. Presente em Portugal há pouco mais de um ano, neste curto espaço de tempo o potencial de aceitação da MG no nosso país, a exemplo de outros mercados europeus, revela-se nos (bons) resultados de venda.

Ao acrescentar um segundo motor no eixo dianteiro a mecânica do MG4 XPower reclama uma potência superior a 400 cv. Para controlar qualquer entusiasmo mal medido da parte do condutor, foram adicionados vários sistemas eletrónicos de assistência que podem dosear automaticamente a distribuição do fabuloso binário de 600 Nm entre as quatro rodas, estabilizando e dando mais segurança a qualquer excesso de confiança. Não é segredo nenhum, existe um botão que aciona o "Launch Control", um sistema que permite fazer arranques a fundo aproveitando o máximo de motricidade que o carro oferece e que permite

atingir o poder de aceleração inferior a quatro segundos. O MG4 Xpower conta ainda com alterações na suspensão, na capacidade e dimensão dos travões e das rodas. ➔



IMPRESSÕES

Um construtor com o potencial, arrojo e audácia para apresentar um automóvel com as capacidades do MG4 XPower, tem, necessariamente, faculdades para também produzir também carros "civilizados". Para empresas, a marca dispõe de propostas bastante interessantes, incluindo um MG4 Electric com um só motor de 170 cv, bateria de 51 kWh e autonomia homologada em torno dos 350 km, por cerca de 33 mil euros, IVA incluído. Com mais interesse para empresas, a versão "Comfort" é um pouco mais potente (204 cv) e a bateria de 64 kWh permite "estender" a autonomia até aos 450 km, segundo homologação WLTP. Com velocidade de carregamento mais elevada (até 140 kW), o MG4 Electric Comfort custa sensivelmente mais cinco mil euros e é sobre esta versão que recaem as rendas propostas pela LeasePlan (as características mecânicas respeitam ao MG4 XPower). A boa notícia é que, mesmo com um só motor e tração traseira, o MG4 Electric tem a mesma presença marcante e está disponível em cores que lhe favorecem as formas; embora não no verde "caça" exclusivo do XPower.



PREÇOS/RENDAS (*) (MG4 Comfort 204 cv 64 kWh)

31.795 € + IVA
664 € + IVA (36 MESES)
715 € + IVA (48 MESES)

MOTOR DIANTEIRO	MOTOR TRASEIRO	BATERIA
204 cv	231 cv	64 kWh
/150 kW	/170 kW	360 V - IÕES DE LÍTI
CONSUMO COMBINADO	POTÊNCIA	AUTONOMIA
15,6 kWh	435 cv	ATÉ 565 km
/100 km	/325 kW (COMBINADO)	
	/600 Nm	

CARGA MÁXIMA CC
140 kW

CARGA MÁXIMA AC
11 kW

(*) FONTE: LEASEPLAN - QUILOMETRAGEM ANUAL CONTRATADA: 25.000. SERVIÇOS INCLuíDOS: ALUGUER/ I.U.C./ SEGURO (FRANQUIA 4%)/ MANUTENÇÃO/ GESTÃO DE FROTA/ PNEUS ILIMITADOS/ VEÍCULO DE SUBSTITUIÇÃO



Cadência familiar

Três notas de música em cada porta e um grande ecrã central que gira. E muito mais para descobrir num carro que tem muito para surpreender

Pouco antes do verão, chegou a Portugal pela mão do grupo Salvador Caetano uma nova marca automóvel. Apesar de ser praticamente desconhecida dos portugueses, a BYD, prosaica sigla de "Build Your Dreams", é um colosso industrial no que toca à mobilidade elétrica. Além de produzir automóveis há duas décadas, fornece baterias e unidades de controlo electrónico para diversos construtores de veículos e, com mais de cinco milhões de viaturas elétricas produzidas, incluindo modelos *plug-in*, é também o primeiro fabricante de automóveis a

atingir este marco histórico a nível mundial.

Grande parte do sucesso deve-o precisamente ao BYD Atto 3. É o modelo mais competitivo para o mercado europeu por diversas razões: uma estética que dá nas vistas sem escandalizar os mais sensíveis, uma combinação de preço, qualidade, espaço e autonomia elétrica particularmente atraente e pormenores interiores que o diferenciam de forma clara da concorrência. Que, é verdade, tanto podem fascinar os mais ousados como repelir os gostos mais tradicionais. Exemplo disso, a conjugação de cores do habitáculo, o formato das bolsas na parte

interior das quatro portas (com três cordas esticadas que produzem som), o vistoso e volumoso ecrã rotativo de 12,8" na versão de entrada e de 15,6" nesta versão Design, que tanto pode maravilhar como distrair durante a condução, e ainda detalhes como os manípulos de abertura das portas ou aquele que comanda a transmissão.

A bateria de 60 kWh, leve e compacta, permite baixar o peso total do conjunto. Se isto é uma vantagem para qualquer automóvel no que toca a consumos, no caso dos elétricos permite estender a autonomia entre carregamentos. No Atto 3, a anunciada vai dos 420 km em ciclo combinado aos 565 km em cidade mas, mais razoável, até porque a capacidade de regeneração não impressiona, será esperar algo entre os 350 e os 400 km. Se, claro, for praticada uma condução eficiente que permita um consumo em redor dos 16 kWh/100 km.

A boa notícia é que aceita carregamento rápido até 150 kW. Na teoria, isto permite-lhe recuperar metade da capacidade da bateria em cerca meia hora, ou sensivelmente 45 minutos quando ligado a um posto rápido com 50/60 kW. Lembrando que estes tempos podem variar em função da temperatura e que, a partir de 80% da capacidade da bateria, a velocidade de carregamento vai reduzindo gradualmente por razões de segurança e proteção dos sistemas do carro. Em corrente alternada (carregamento doméstico através de tomada monofásica ou por corrente trifásica) permite até 11 kW de capacidade. ⚡

IMPRESSÕES

Há que louvar a ousadia e a fuga à rotina. A verdade é que, para a volumetria exterior, o Atto 3 proporciona uma habitabilidade e um conforto em viagem bastante bons. Além da condução revelar-se prática e descomplicada, assim que nos habituamos ao temperamento macio da suspensão, descobre-se que, afinal, o desempenho é tão seguro e previsível como se espera de um bom automóvel familiar. Porque é exactamente de um carro familiar que estamos a falar. E a aceleração pouco impulsiva, a capacidade de travagem bastante progressiva, o desempenho em trajectos sinuosos, o espaço traseiro, nomeadamente entre bancos, ou a capacidade e flexibilidade da bagageira (440 litros a 1.338 litros com os bancos rebatidos e piso plano), reforçam esta ideia.

PREÇOS/RENDAS (*)

36.747 € + IVA
751 € + IVA (36 MESES)
809 € + IVA (48 MESES)

MOTOR DIANTEIRO	CONSUMO COMBINADO	AUTONOMIA
150 kW (204 CV)/310 NM	15,6 kWh / 100 KM	420 km COMBINADA

BATERIA	CARGA MÁXIMA CC	CARGA MÍNIMA AC
60 kWh	150 kW	11 kW



(*) FONTE: LEASEPLAN - QUILOMETRAGEM ANUAL CONTRATADA: 25.000. SERVIÇOS INCLuíDOS: ALUGUER/ I.U.C./ SEGURO (FRANQUIA 4%)/ MANUTENÇÃO/ GESTÃO DE FROTA/ PNEUS ILIMITADOS/ VEÍCULO DE SUBSTITUIÇÃO



Versátil e eficiente

Mais crossover e menos SUV, com menos aptidões fora do alcatrão e mais conforto sobre o asfalto, em matéria de estilo e de conceito o novo ASX é substancialmente diferente do anterior. Para empresas destaca-se o facto de existir uma versão PHEV elegível para os benefícios fiscais

Foi o primeiro automóvel da Mitsubishi completamente novo após a marca ter revelado a intenção de congelar o investimento em novos modelos para o mercado europeu, no início de 2020. Mas três anos depois do anúncio e na sequência de um processo que conduziu à aquisição da totalidade do fabricante automóvel por parte da Aliança Renault-Nissan (que, desde 2016, já era sócia maioritária com 34% das ações), ao ASX vai em breve juntar-se também um novo Colt (Clio).

Crossover por natureza, a versatilidade é a característica que melhor o define. Com o seu parente francês, o Captur, partilha o conforto, a habitabilidade e a modularidade do espaço traseiro, talento que deve ao facto de o respetivo banco poder correr sobre calhas. Isto permite gerir a capacidade da bagageira entre os 261 e os 375 litros nesta versão híbrida plug-in, embora este valor seja subs-

tancialmente inferior à área disponibilizada pela versão com motor exclusivamente a gasolina. A redução deve-se à colocação traseira da bateria, que obrigou a elevar o piso da mala, que passa a só poder ficar ao nível da parte inferior da respetiva porta de acesso, com espaço resguardado para os cabos de carregamento e para o kit anti-furo.

Não existe qualquer intenção em disfarçar a origem do ASX. Quem conhecer o sistema da Renault vai encontrar o mesmo ambiente digital com conectividade integrada, os mesmos comandos para algumas funções e até o sistema Multi-Sense, que permite ao condutor escolher modelos diferentes de condução, incluindo um puramente elétrico. Ou colocar o motor a gasolina a produzir energia, para carregar a bateria. Felizmente, algumas funções, como as que controlam o sistema de climatização, podem ser operadas através de comandos físicos. 🗑



IMPRESSÕES

É um carro muito fácil e agradável de dirigir para quem aprecia uma posição de condução mais elevada. Se o fizer vai ajudar a libertar espaço para as pernas dos passageiros do banco traseiro, caso exista necessidade de avançar o banco para ampliar a capacidade de mala. Na posição mais recuada do banco, o espaço traseiro que fica disponível está entre os melhores da classe.

Apesar do formato elevado, o Mitsubishi ASX 1.6 plug-in revela equilíbrio em curva, sem grande adorno da carroçaria. O peso extra da bateria contribui para baixar o centro de gravidade, o que certamente ajuda para a estabilidade que se sente em velocidades mais elevadas. Com a virtude de isso não sacrificar demasiado a capacidade de amortecimento. Uma condução descontrainda torna possível superar facilmente os 50 km em modo inteiramente elétrico (autonomia anunciada de até 62 km em cidade). A velocidade máxima de carregamento é de 3,7 kW, pelo que são necessárias pelo menos três horas para recuperar de 0 a 100%.

Em destaque a eficiência do modo híbrido, depois de esgotada a capacidade da bateria: após 400 km de percurso misto e com um único carregamento, o consumo médio de gasolina cifrou-se nos 4,6 litros. Grande parte do mérito deve-se ao modelo de funcionamento da caixa de velocidades automática, que concilia o funcionamento do motor a gasolina com duas unidades elétricas e que é também responsável pelo lado prático da condução deste novo Mitsubishi ASX.

PREÇOS/RENDAS (*)

30.070 €	691 €	729 €
+ IVA	+ IVA (36 MESES)	+ IVA (48 MESES)

MOTOR GASOLINA	MOTORES ELÉTRICOS	BATERIA
1.598 cc	67/34 cv	10,5 kWh
4 CILINDROS	(49/25 kW) / 205 NM	/345V - IÕES DELÍTO
92 CV ÀS 5.600 RPM		
144 NM 3.200 RPM		
CONSUMO COMBINADO	POTÊNCIA COMBINADA	AUTONOMIA ELÉTRICA
1,3 L	160 cv	49 a 62 km
/100 KM	(133 kW) / 360 NM	

EMISSIONES CO₂
30 g/km

(*) FONTE: LEASEPLAN - QUILOMETRAGEM ANUAL CONTRATADA: 25.000. SERVIÇOS INCLUIDOS: ALUGUER/ I.U.C./ SEGURO (FRANQUIA 4%)/ MANUTENÇÃO/ GESTÃO DE FROTA/ PNEUS ILIMITADOS/ VEÍCULO DE SUBSTITUIÇÃO

SEAT Leon

Sportstourer e-HYBRID



27.490€ + IVA
Edição Fiscal

- Versão Híbrida Plug In com 204cv
- Caixa de velocidades automática de dupla embraiagem (DSG)

**Acima das expectativas.
Abaixo da tributação autónoma.**



Impactante

Não é por acaso que o Austral é considerado um dos melhores carros da Renault nos últimos anos: bem construído, eficiente e dotado de muita tecnologia, personifica uma evolução clara relativamente ao Kadjar

O Renault Austral nasceu determinado a conquistar uma das categorias mais concorridas e valiosas a nível europeu: a dos SUV de segmento C, na qual a oferta é cada vez mais vasta e o confronto de propostas abrange desde marcas generalistas (incluindo o novo Nissan Qashqai, com o qual o Austral partilha a plataforma), a modelos de marcas premium. Uma categoria onde coabitam também diferentes soluções mecânicas, incluindo algumas cada vez mais raras opções a gasóleo.

É um segmento dominado pela eletrificação das mecânicas e o Austral não foge à tendência: os únicos

motores disponíveis são híbridos, não *plug-in*, com diferentes apoios da componente elétrica: o mild-hybrid, menos potente (140 cv ou 160 cv), com autonomia elétrica mais limitada e, por isso, consumos médios e emissões mais elevados, e uma solução híbrida bastante convincente e mais eficiente, porque permite rentabilizar melhor a condução em modo elétrico. Precisamente a que equipa o modelo ensaiado.

Com 200 cv, o Renault Austral E-TECH Full Hybrid vive da potência gerada por um compacto motor a gasolina, com turbo, de apenas 1,2 litros, combinada com a força proveniente de duas unidades elétricas alimentadas por uma bateria de 2 kWh.

O que uma bateria tão exigua lhe permite em termos de eficiência? Mais do que parece: em quase 500 km de ensaio em percurso misto, incluindo autoestrada, conseguimos circular mais de metade do tempo em modo elétrico, com um consumo final, estampado no computador de bordo, de 5 litros.

Porém, há uma diferença notória entre a entrada em ação do motor a gasolina ou quando a autonomia da bateria permite a condução em modo elétrico ou a ação conjunta dos dois motores. Não por qualquer dificuldade de andamento, antes pelo ruído que provém

do trabalho esforçado, em rotação mais elevada, do pequeno motor de três cilindros.

Com um interior bem conseguido em termos estéticos e práticos, no ecrã central de 12 polegadas desta versão coabitam diferentes sistemas, como os de info-entretenimento, navegação e os comandos de diverso equipamento e sistemas de condução. Felizmente, os comandos mais utilizados durante a condução, do sistema de som aos que controlam a climatização, têm um acesso mais prático através de botões situados abaixo do ecrã central ou no volante. E existe ainda o recurso a comandos por voz, incluindo através de um "Hey Google", uma vez que o software é baseado neste sistema.

No que toca à habitabilidade, o Austral não desaponta. Se é verdade que, à primeira vista, a capacidade da bagageira parece ter sido sacrificada, até porque ela é mais reduzida nas versões com este motor, o deslizamento longitudinal do banco traseiro permite ampliar o espaço de carga, conjugando-se assim as necessidades com o disponível para os passageiros traseiros. ➔

IMPRESSÕES

Ao testarmos a versão esprit Alpine foi possível experimentar também o sistema 4Control. Esta opção permite que as rodas traseiras curvem muito ligeiramente acompanhando o movimento em curva, contribuindo para uma direção mais direta e ágil, menos espaço necessário para manobra e uma condução mais dinâmica, só possível e seguro graças à resposta imediata e precisa da capacidade de amortecimento da suspensão. A tração é sempre dianteira.

O preço desta versão topo de gama talvez não seja a mais atraente para as empresas, mas é provavelmente a mais competitiva em termos de valor. É que, além da imagem, é também a que surge mais equipada com tecnologia habitualmente reservada para marcas premium. Classe 2 nas portagens, exceto se dotado de Via Verde.

PREÇOS/RENDAS (*)

45.045 € **951 €** **1.003 €**
(36 MESES) (48 MESES)

MOTOR GASOLINA	MOTORES ELÉTRICOS	BATERIA
1.199 cc	68/34 cv	2 kWh
3 CILINDROS	(50/25 kW) / 205 NM	/ 400 V - IÕES DE LÍTIU
131 CV ÀS 4.500 RPM		
205 NM / 1.750 RPM		

CONSUMO COMBINADO	POTÊNCIA COMBINADA	BINÁRIO MÁXIMO
4,5 L	200 cv	300 NM
/ 100 KM	(147 KW) / 5.500 RPM	1.750 A 4.500 RPM

EMISSIONES CO₂
102 g/KM



FONTE: LEASEPLAN - QUILOMETRAGEM ANUAL CONTRATADA: 25.000. SERVIÇOS INCLuíDOS: ALUGUER/ I.U.C./ SEGURO (FRANQUIA 4%)/ MANUTENÇÃO/ GESTÃO DE FROTA/ PNEUS ILIMITADOS/ VEÍCULO DE SUBSTITUIÇÃO



GESTÃO '23

DE FROTAS

EXPO & MEETING

11ª CONFERÊNCIA

30 de novembro de 2023

Centro de Congressos do Estoril

Garanta a sua entrada em
www.conferenciagestaodefrotas.pt/lisboa

MAIS INFORMAÇÕES
Carina Traça / ct@fleetmagazine.pt



PATROCINADORES / EXPOSITORES

KiNTO

evio

Allianz Partners

LeasePlan

edp

Santogal

ARVAL
BNP PARIBAS GROUP

TARGA
TELEMATICS

radius

locarent®
Mobilidade que une



SIXT
rent a car

JAT FLEET

astara

VOLKSWAGEN
FINANCIAL SERVICES
THE KEY TO MOBILITY

BYD

verizon
connect

DS AUTOMOBILES



CHARGE
guru
EV charging made easy

Europcar
moving your way

AUTOROLA

Polestar

VIA VERDE

mforce

EXPRESS
GLASS
Vidros para Viaturas

izi go
izigo.pt

Fleet
Market



DIREITO À DEDUÇÃO DO IVA DO CUSTO DE AQUISIÇÃO (1)

VIATURAS LIGEIRAS DE PASSAGEIROS (EMPRESAS E ENI)

Aquisição (montantes)	Tipo de Motor			
	Gasolina/Gasóleo (2)	Híbridos Plug-in (3)	GNV / GPL (4)	Veículos 100% Elétricos
< 37.500 euros (+ IVA)	NÃO	SIM	SIM em 50%	SIM
< 50.000 euros (+ IVA)	NÃO	SIM	NÃO	SIM
< 62.500 euros (+ IVA)	NÃO	NÃO	NÃO	SIM
> 62.500 euros (+ IVA)	NÃO	NÃO	NÃO	NÃO

VIATURAS LIGEIRAS DE MERCADORIAS (EMPRESAS E ENI) (5)

Sem limite	SIM	SIM	SIM	SIM
------------	-----	-----	-----	-----

(1) O código do IVA estabelece que só pode deduzir-se o imposto que tenha incidido sobre bens e serviços adquiridos ou utilizados pelo sujeito passivo para a realização de serviços sujeitos a este imposto e deles não isentos. ("Não pode deduzir-se o imposto relativo a bens imóveis afetos à empresa, na parte em que esses bens sejam destinados a uso próprio do titular da empresa, do seu pessoal ou, em geral, a fins alheios à mesma": número 7 do artigo 19.º do Código do IVA).

(2) O direito à dedução pode ser exercido nas situações em que o objeto da atividade é a venda ou exploração desses bens (Ofício Circulado da Autoridade Tributária n.º 30152, de 16 de outubro de 2013, esclarece artigo 21.º, n.º 1, alínea a) do Código do IVA), sem qualquer limitação quanto ao seu custo de aquisição ou tipologia, incluindo mecânica (como táxis, TVDE ou atividade do rent-a-car, por exemplo).

(3) Alínea f) do n.º 2 do artigo 21.º do código do IVA: Despesas relativas à aquisição, fabrico ou importação, à locação e à transformação em viaturas elétricas ou híbridas plug-in, de viaturas ligeiras de passageiros ou mistas elétricas ou híbridas plug-in, quando consideradas viaturas de turismo, cujo custo de aquisição não exceda o definido na Portaria a que se refere a alínea e) do n.º 1 do artigo 34.º do Código do IRC (Depreciações e amortizações não dedutíveis para efeitos fiscais). Não se aplicam limites de autonomia e/ou emissões.

(4) Alínea g) do n.º 2 do artigo 21.º do código do IVA: "Despesas relativas à aquisição, fabrico ou importação, à locação e à transformação em viaturas movidas a GPL ou a GNV, de viaturas ligeiras de passageiros ou mistas movidas a GPL ou a GNV, quando consideradas viaturas de turismo, cujo custo de aquisição não exceda o definido na Portaria a que se refere a alínea e) do n.º 1 do artigo 34.º do Código do IRC, na proporção de 50%".

(5) São consideradas viaturas ligeiras de mercadorias todas aquelas que não se encontrem enquadradas como Viaturas de Turismo. É considerado Viatura de Turismo "qualquer veículo automóvel, com inclusão do reboque, que, pelo seu tipo de construção e equipamento, não seja destinado unicamente ao transporte de mercadorias ou a uma utilização com caráter agrícola, comercial ou industrial ou que, sendo misto ou de transporte de passageiros, não tenha mais de nove lugares, com inclusão do condutor" (art.º 21º, n.º 1, alínea a) do Código do IVA). Ligeiro de mercadorias, dado possuir cinco lugares, não pode ser considerada para efeitos de dedução como exclusivamente destinada ao transporte de mercadorias, na aceção do art.º 21º, n.º 1, al. a) do CIVA.

UTILIZAÇÃO (Ligeiros de Passageiros e de Mercadorias)	Gasolina	Gasóleo	Híbridos Plug-in	GNV/ GPL/ /Biocombustível	Veículos 100% Elétricos
Combustível (6)	NÃO	50%	50% do gasóleo 100% de eletricidade (não inclui tarifas associadas)	50%	100% de eletricidade (não inclui tarifas associadas)
Manutenção (7)	NÃO	NÃO	NÃO	NÃO	NÃO
Outras despesas (portagens, estacionamento, etc.)	NÃO	NÃO	NÃO	NÃO	NÃO
Rendas Renting (8)	NÃO	NÃO	SIM	SIM	SIM

(6) Dedução de 100% do IVA nos encargos com gasóleo e gasolina reservada a categorias de veículos licenciados como transportes públicos, excepto rent-a-car.

(7) Excepto se a venda ou exploração constitui objeto de atividade da entidade (como táxis, TVDE, atividade do rent-a-car ou comércio automóvel, por exemplo)

(8) No caso de um renting de uma viatura elétrica, híbrida plug-in, com motor GPL ou GNV, de acordo com a alínea f) do n.º 2 do artigo 21.º do código do IVA (ver ponto 3 nesta página), há lugar à dedução na parte correspondente à aquisição do veículo, desde que o valor de aquisição não ultrapasse o limite da Portaria n.º 467/2010, de 7 de julho.

Mais próximos. Mais postos. E vice-versa.

O cartão PRIO Rede + está cada vez mais próximo com cada vez mais postos — onde a sua frota pode começar, hoje mesmo, a poupar.



Ver postos

As vantagens para a sua frota:

- Sem custos
- Sem fidelização
- Crédito simplificado
- Preço competitivo

ADERE EM PRIO.PT

+info em 234 096 959
cartaofleet@prio.pt

App PRIO.GO disponível em:



prio

Energia para mudar



PEUGEOT

NOVO 508 SW

PLUG-IN HYBRID



ALLURE EM MOVIMENTO

PEUGEOT i-Connect® Advanced
PEUGEOT Matrix LED Technology
Night vision



**COMPRE
ONLINE**

PEUGEOT RECOMENDA **TotalEnergies** Autonomia WLTP até 59 km em modo 100% elétrico. Consumo combustível WLTP: 1,3 l/100 km; Emissões de CO₂ WLTP: 30 g/km. Dados em ciclo combinado WLTP.

As condições concretas de utilização e outros fatores poderão fazer variar os valores apresentados. Para mais informações consulte www.peugeot.pt.