

Fleet Magazine

GESTÃO DE FROTA
E MERCADO AUTOMÓVEL
PROFISSIONAL
fleetmagazine.pt

N.º 60
MARÇO 2024 | TRIMESTRAL | ANO XV
3,50 EUROS

GESTÃO DE FROTAS COMO ESTÃO AS EMPRESAS A CONDUZIR AS SUAS VIATURAS?

FLEET AWARDS PORTUGAL
PRÉMIOS FLEET MAGAZINE
GANHAM NOVA DESIGNAÇÃO

HUGO PRÓSPERO
O DIA-A-DIA DE UM GESTOR
DE FROTA

ANTÓNIO OLIVEIRA MARTINS
“INÍCIO DE 2024 TEM SIDO
PARTICULARMENTE LENTO”



NOVO BMW iX2. 100% ELÉTRICO.
DESDE 355€/MÊS¹ + IVA.
COM OFERTA E INSTALAÇÃO DA WALLBOX²
E 1 ANO DE CARREGAMENTO IONITY³.



O SEU DESTINO É DESAFIAR O CAMINHO.
MARQUE JÁ O SEU TEST DRIVE.



¹Condições válidas para clientes empresa em contratos Select (Contrato de Aluguer Operacional) para BMW iX2 eDrive20 com Pack Desportivo M. Prazo: 60 meses e 80.000km. Primeiro Aluguer: 8.491,18€. Valor estimado no final do contrato: 22.215,32€. Comissão de abertura de dossier: 260,00€. Comissão de gestão mensal de 3,25€ (incluído no valor do aluguer). Os valores apresentados não incluem IVA. Condições sujeitas a alteração sem aviso prévio e válidas nos Concessionários aderentes para viaturas encomendadas de 01/01/2024 a 30/06/2024 com proposta aprovada até 30/06/2024. Consumo de energia em kWh/100 km (combinado): 16,0 kWh/100 Km. Emissões de CO₂ em g/km (combinadas): 0. Viatura não contratual. Consulte as condições no seu Concessionário BMW. Informe-se junto da BMW Renting.
²Oferta 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 01/01/2024 até 30/06/2024.
³Campanha 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 01/01/2024 até 30/06/2024.

BMW Financial Services



Editorial

Hugo Jorge

DIRETOR
hj@fleetmagazine.pt

Clientes *internos*

Um artigo interessante desta revista, escrito por Hugo Próspero, chama a atenção para as diferentes tarefas que um gestor de frota deve ter. Ele, que foi o presidente do júri dos Prémios FLEET MAGAZINE em 2023 (que este ano passam a ser designados Fleet Awards Portugal), diz que um gestor de frota tem que ter várias capacidades. Entre elas, organização, flexibilidade, negociação e, claro, conhecer o que se passa no mercado.

Mas aquilo que me chamou mais a atenção foi o facto de referir por várias vezes o contacto e diálogo com o cliente interno.

Há uns anos, o diretor de uma locadora dizia que a gestão de frota é um triângulo com três vértices. Um deles, a viatura e o seu fornecedor, outro a própria empresa em si e, finalmente, o utilizador – o tal cliente interno. É interessante pensar na gestão de frotas desta forma, porque se olharmos para as negociações que permanentemente acontecem entre estas três partes, ficamos com uma ideia do que é que é realmente lidar com um parque de viaturas. Mais: se considerarmos na satisfação de cada um destes e nos esforços empreendidos para que cada um deles deixe as outras duas

partes satisfeitas, temos uma definição clara do que é gestão de frotas.

Em Portugal, há poucas pessoas que assinem como Gestor de Frota. Mas todas as empresas para as quais as viaturas representem uma parte importante dos seus custos ou da sua atividade têm, mal ou bem, um gestor de frota. Este profissional acumula muitas vezes outras funções dentro da empresa, que passam por responsabilidades administrativas até ao próprio *sourcing* de toda a empresa.

Acontece que gerir uma frota não é tarefa fácil. Além de o sector automóvel estar a atravessar uma fase verdadeiramente revolucionária, devido à eletrificação mas também ao avanço dos sistemas de infoentretenimento e modelos de negócio, é preciso considerar a multiplicidade de modelos existentes, os seus custos e, por último, os factores que influenciam a sua compra, como a subida da taxa de juro, disponibilidade de viaturas, modelos de aquisição ou sistemas de propulsão.

A informação é importante. É isso que nos motiva a avançar com projectos como os Workshop Fleet Magazine ou a Conferência Gestão de Frotas no Porto (dia 21 de maio) e em Lisboa (21 de novembro) e a premiar as melhores práticas nos Fleet Awards Portugal.

Do nosso lado, há 15 anos que fazemos tudo para edificar esta actividade. Sem a Fleet Magazine não havia comunicação de gestão de frotas. Queremos continuar a trabalhar para o gestor de frota. Essa é a nossa missão. 📌

“

Há poucas pessoas que assinem como Gestor de Frota. Mas todas as empresas para as quais as viaturas representem uma parte importante dos seus custos ou da sua atividade têm, mal ou bem, um gestor de frota

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 Elsa Marvanejo da Costa, Hugo Próspero, Miguel Vassalo, Paulo de Carvalho, Pedro Miranda, LeasePlan Portugal,
FOTOS Fleet Magazine, Micaela Neto 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”.



21

Gestão de Frotas

Que ferramentas as empresas utilizam para gerir os seus veículos ?

28

Entrevista

António Oliveira Martins, Country Managing Director da Ayvens Portugal

- 6 José Pedro Pinto, Arval
O que esperar da mobilidade nas empresas nos próximos anos?
- 8 Galp: o braço direito das frotas
- 10 Volvo: um upgrade na frota das empresas
- 12 Notícias
- 14 Mercado: Barómetro 2023
- 16 Boxer: 15 anos a olhar pelos clientes
- 18 Locarent: o Regresso ao Futuro é hoje
- 20 Paulo de Carvalho
Portugal é líder na gestão de frotas e eletromobilidade
- 24 Hugo Próspero
O dia-a-dia de um gestor de frota
- 26 Fleet Awards Portugal: júri das categorias "Carro de Empresa" e "Gestora de Frota"
- PRÉMIOS FLEET MAGAZINE 2023**
- 28 Prémio Gestora de Frota: LeasePlan Portugal
- 32 Prémio Frota do Ano: Grupo Brisa
- 36 Prémio Frota Verde: Nestlé Portugal
- 40 Prémio Carro de Empresa VLP: Mercedes-Benz EQE 350
- 42 Prémio Carro de Empresa: Kia XCeed PHEV
- 44 Prémio Carro de Empresa: BYD Atto 3
- 45 Prémio Carro de Empresa VCL: Volkswagen ID. Buzz Cargo
- 46 Workshop Mobilidade Elétrica
- 48 Pedro Miranda, LeasePlan
Empresas avançam na eletrificação das frotas
- 50 Destaque Marca: Dacia
- 52 Destaque Modelo: Škoda Octavia Break 1.4 PHEV DSG
- 54 Miguel Vassalo
A revolução da GenAI: redefinindo a experiência do cliente na indústria automóvel
- 56 Novidades
Opel Astra Sports Tourer Electric
Volkswagen ID.7
Peugeot E-3008
BYD Seal
- 61 Ensaios
Polestar 2
Peugeot E-308
Mazda MX-30 R-EV
Audi A1 allstreet
- 66 Elsa Marvanejo da Costa, OCC
Tributação Autónoma
- 70 Destacável
Fiscalidade (I)

Um é bom, três é melhor

O ECO Diesel da PRIO ganhou três prémios. Contas feitas, ganhamos todos.



Obrigado

prio

Energia para mudar



José Pedro Pinto

DIRETOR-GERAL, ARVAL PORTUGAL

O que esperar da *movilidade* nas empresas nos próximos anos?

Em 2023, os registos de novos veículos ligeiros na Europa aumentaram 14% face ao ano anterior, à medida que o fornecimento de componentes essenciais, incluindo semicondutores, normalizava. No entanto, no último trimestre do ano, o ritmo de crescimento abrandou, acabando por não ultrapassar os 6% face ao período homólogo.

A inflação parece estar mais controlada e as taxas de juro provavelmente terão atingido o seu pico. Neste contexto, a previsão atual da S&P Global Mobility aponta para uma estimativa de aumento de 2% do mercado de veículos ligeiros na Europa.

Um crescimento modesto é também esperado para 2025 e 2026, pelo que os volumes permanecerão bem abaixo dos níveis de 2019.

No entanto, é certo que a viatura se irá manter no centro da mobilidade empresarial, ao mesmo tempo que, do ponto de vista da gestão de frotas, assistimos a três grandes tendências:

1. A transição energética veio para ficar

Não há volta a dar! O processo de eletrificação vai prosseguir nos próximos anos. O Conselho da UE reconfirmou a proibição do motor de combustão interna para automóveis e carrinhas a partir de 2035, com exceção dos que utilizam exclusivamente combustíveis sintéticos. Para automóveis de passageiros, os BEV deverão tornar-se o tipo de motor mais vendido já a partir de 2025. É também de assinalar que, em média, na Europa, os preços dos combustíveis parecem ter estabilizado num nível... elevado, com o preço do gasóleo

e da gasolina a não sofrerem grandes oscilações desde o último trimestre do ano passado.

No que diz respeito à eletricidade, os preços para as famílias estão agora a diminuir ligeiramente, após o forte aumento em 2022.

O principal motor da transição energética continuam a ser as empresas, bastante sustentado nos vários incentivos governamentais e fiscais. Os países nórdicos estão a liderar o caminho, juntamente com BeneLux. No entanto, Portugal também se encontra acima da média europeia no que diz respeito à venda de viaturas novas em 2023, com 32% de viaturas eletrificadas, face a uma média europeia de 23%, de acordo com os dados fornecidos pela ACEA.

As empresas procuram naturalmente beneficiar dos incentivos fiscais. Porém, há também um claro sentido de responsabilidade de oferecer uma mobilidade mais sustentável aos seus colaboradores. Este esforço de substituir viaturas a combustão por eletrificadas envolve desafios que têm vindo a ser trabalhados.

De acordo com o último Arval Mobility Report, as empresas entrevistadas afirmam que, nos próximos 3 anos, 21% das viaturas das suas frotas serão 100% elétricas e 50% total ou parcialmente eletrificadas.

Subsistindo desafios à eletrificação, a verdade é que os constrangimentos à utilização de viaturas elétricas estão a diminuir. Questões como a insuficiência da rede de carregadores públicos, a autonomia das viaturas, a fiabilidade dos modelos ou mesmo a relutância dos colaboradores em utilizar uma viatura elétrica têm vindo a diminuir significativamente.

A este nível, penso que a ação da Arval e das gestoras de frota em geral, através da pro-

cura de novas soluções para os seus clientes, tem contribuído para uma transição energética mais simples e rápida. Por exemplo, englobando na oferta de renting várias soluções de carregamento, seja para casa do colaborador ou no trabalho, bem como para acesso à rede pública, com a faturação direta à empresa.

Ou seja, uma oferta integrada, que facilite a vida dos gestores e dos seus colaboradores.

Mas subsistem desafios. A criação de formas simples e fiáveis de medir o estado da bateria a cada momento, permitirá no futuro reduzir incertezas na utilização e recompra das viaturas. Em paralelo, devemos continuar a apostar na formação e pedagogia dos condutores para garantir uma melhor preservação das baterias.

Isto irá beneficiar o mercado de usados, o que naturalmente se irá refletir numa melhoria dos valores residuais destas viaturas e consequentemente numa diminuição do TCO.

2. Há uma crescente preocupação com o bem-estar e a mobilidade dos colaboradores

As empresas de hoje estão cada vez mais focadas na construção de um local de trabalho centrado nos colaboradores – e as deslocações diárias e viagens de negócios ainda desempenham um papel importante na sua experiência quotidiana.

Sendo a sustentabilidade uma preocupação das organizações e respetivas pessoas, nem todos os colaboradores têm as mesmas necessidades em termos de transporte.

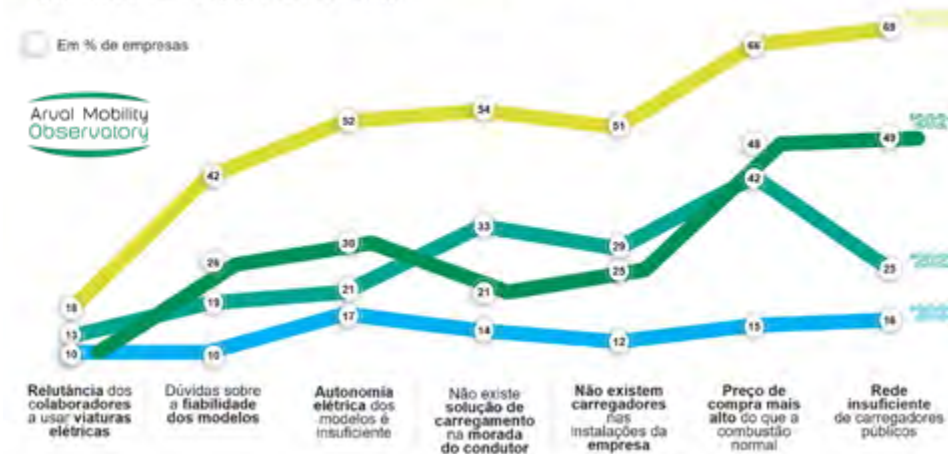
Portanto, criar uma política de mobilidade sustentável que englobe diferentes soluções, não só demonstra o compromisso da empresa com a responsabilidade social, mas também

CONSTRANGIMENTOS AO USO DE VIATURAS 100% ELÉTRICAS

Podemos concluir que a percentagem de empresas portuguesas com constrangimentos ou barreiras à utilização de viaturas 100% elétricas diminuiu significativamente em 2023.

Em % de empresas

Arval Mobility Observatory



Incluído no Barómetro do Arval Mobility Observatory de 2023, este gráfico permite perceber que muitos constrangimentos ou barreiras que as empresas tinham ao uso de veículos 100% elétricos diminuíram significativamente nos últimos três anos. Facto que vai certamente contribuir para acelerar a transição energética das frotas, até porque a experiência das empresas que já utilizam viaturas elétricas irá certamente ajudar a tomada de decisão de muitas outras que ainda não avançaram (Resposta à questão "Quais os constrangimentos ao uso de viaturas 100% elétricas?", com base em respostas de empresas em Portugal com experiência de viaturas 100% elétricas)

ajuda a construir um local de trabalho com uma força de trabalho mais comprometida e produtiva.

A mobilidade inteligente ou smart mobility é, hoje, um eixo estratégico para muitas empresas e para a retenção dos seus colaboradores. A utilização de serviços de mobilidade partilhada de carros e bicicletas está a aumentar. Contrariamente, as trotinetes têm sido abandonadas por questões de segurança e regulamentares.

Verificamos, também, que soluções mais flexíveis em que se disponibiliza um orçamento de mobilidade estão a ganhar força, incentivadas por políticas fiscais favoráveis. É oferecido um valor mensal para a mobilidade do colaborador e este pode escolher onde o gastar, de acordo com as suas necessidades diárias.

Quando iniciámos o atual plano estratégico Arval Beyond em 2020, o tema "mobilidade" versus viatura era mencionado em 15% dos concursos para a gestão da frota. Agora são 80%! As empresas compreendem que a sustentabilidade envolve mais do que viaturas elétricas. Trata-se também de mobilidade e redução das suas emissões de CO2 em geral.

3. Maior foco em objetivos de segurança e de eficiência

Em paralelo com a eletrificação e a crescente preocupação com o bem-estar dos colaboradores, outros objetivos se colocam às

empresas e às suas frotas com cada vez maior relevância, dos quais destaco:

- O incremento e monitorização da segurança dos condutores na estrada com formação específica.

- Uma gestão de frota com maior eficiência, quer em termos de TCO, quer da própria otimização de rotas das frotas operacionais.

Neste contexto, a conectividade das viaturas torna-se incontornável. A análise de dados de uma frota conectada (com a rigorosa proteção da privacidade dos condutores) e a extensão da vida útil da viatura, através de múltiplas utilizações, estará no centro da transformação para empresas e locadoras.

Focados na sustentabilidade

Na Arval, acompanhamos com muita atenção as novas tendências que acreditamos irão transformar o futuro da mobilidade. Estamos a iniciar uma reflexão estratégica, focados na melhoria da experiência do cliente no caminho da sustentabilidade.

Mas também em novas soluções para otimizar o TCO dos nossos clientes, orientando-os para o tipo de viatura certa, no momento e no local certo.

Iremos estabelecer novas parcerias para chegar a mais clientes e oferecer serviços de mobilidade mais flexíveis. Na base destes objetivos estarão os dados e a tecnologia ao serviço dos nossos clientes. ●

“*Na Arval, acompanhamos com muita atenção as novas tendências que acreditamos irão transformar o futuro da mobilidade, focados em novas soluções para a otimizar o TCO dos nossos clientes. Iremos também procurar novas parcerias para chegar a mais clientes e oferecer serviços de mobilidade mais flexíveis*”



O braço direito das frotas

“Ajudar as empresas a chegar longe”. Este é o lema da Galp, empresa com histórico firmado no setor da mobilidade e que dispõe das mais variadas soluções de energia para frotas

A Galp quer acompanhar as frotas terrestres quilómetro a quilómetro, seja qual for o destino, com as ferramentas adequadas para as empresas portuguesas manterem os seus negócios ativos e “a rolar”.

No leque amplo de produtos disponibilizados na área da mobilidade incluem-se soluções de combustíveis e de mobilidade elétrica, para permitir gerir as frotas das empresas de modo mais sustentável.

No capítulo dos combustíveis rodoviários, a

Galp garante aos condutores o acesso a gasóleo, gasolina, AdBlue, Gás Veicular, GPL Auto e combustível agrícola, abastecendo assim uma ampla gama de veículos, desde ligeiros a pesados de frotas de pequena ou grande dimensão. Com a maior rede de postos de abastecimento em Portugal e Espanha, a Galp assume-se como o braço direito das frotas automóveis, com combustíveis seguros e de qualidade superior, garantindo a continuidade do negócio de modo eficiente e competitivo.

Mas porque vivemos atualmente um novo ciclo e a forma como nos movimentamos na estrada está a mudar, a mobilidade elétrica é cada vez

mais uma necessidade nas empresas. E para que essa transição energética da frota seja feita sem sobressaltos e da forma mais económica, é essencial as empresas contarem com os parceiros ideais.

A Galp tem um papel de referência na mobilidade elétrica nacional, contribuindo ativamente para o aumento do número de pontos de carregamento. Conta com a maior rede de carregadores rápidos em Portugal, detendo também dezenas de pontos de carregamento não rápido integrados na rede de MOBI.E, dessa forma ajudando a colmatar os anseios e necessidades dos utilizadores. ●



Frotas Galp – plataforma para rentabilizar a gestão de frotas

Com esta plataforma, a Galp quer ajudar as empresas a irem mais longe com os seus negócios. Ao gerirem a sua frota com a Galp, as empresas podem:

- Contar com soluções ajustadas aos seus negócios e tamanho da sua frota;
- Beneficiar da compensação das emissões de carbono (CO₂) e do consumo de combustível das frotas de forma simples e automática;
- Assegurar a comunicação entre gestor de frota e condutor, bem como obter relatórios em tempo real;
- Realizar a planificação de rotas com percursos que garantam os melhores serviços Galp ao longo do trajeto.

A plataforma “Frotas Galp” (frotas.galp.com) permite ao gestor saber, em tempo real, os consumos de cada cartão da sua frota. Poderá também consultar os últimos movimentos, os postos Galp e a lista de produtos consumidos em detalhe. Há ainda uma área dedicada à gestão de cartões, na qual o gestor poderá pedir novos cartões e consultar as características e estado de cada cartão. Na plataforma, poderá ainda planear rotas e consultar preços e descontos em tempo real, selecionando os preços de referência ajustados à dimensão do seu negócio. É igualmente possível descarregar e consultar todas as suas faturas online.

“*A Galp conta com a maior rede de carregadores rápidos em Portugal, detendo também dezenas de pontos de carregamento não rápido integrados na rede de MOBI.E*”

Com vasta experiência na instalação e gestão de pontos de carregamento (normais ou rápidos), em espaços de acesso público ou privado, a Galp disponibiliza, para instalação nas empresas ou em casa, uma vasta oferta de soluções de carregamento que incluem:

- Aconselhamento, fornecimento e instalação de pontos de carregamento;
- Licenciamento, operação e manutenção dos pontos de carregamento;
- Fornecimento de energia para a mobilidade elétrica.



Mais sobre Frotas Galp

Cartões Galp Frota

Ao optar pelo serviço Frotas Galp, a empresa tem acesso a dois tipos de cartão:

Galp Frota Business – cartão de desconto imediato para pequenas e médias empresas

Galp Frota Corporate – cartão de pagamento para empresas com maiores consumos

Este cartão pode ser associado à app Frotas Galp. O condutor tem assim a possibilidade de utilizar o seu cartão no smartphone, realizando operações de pagamento, bloqueio de cartão, pedido de 2.ª via de cartão, recuperação de PIN, gestão de plafond e consulta de movimentos.



Cartões Galp Electric

Na utilização diária de um veículo elétrico, para garantir sem interrupções a mobilidade das frotas eletrificadas na estrada, o cartão Galp Electric é um Mundo Galp de vantagens:

- Garante até 20% de desconto na energia em qualquer ponto de carregamento da rede de mobilidade elétrica;
- Dá desconto de até 10 centimos/litro de desconto em combustíveis Evologic 2.0 para veículos híbridos plug-in (para abastecimentos com um limite diário de 100 litros/dia e 250 litros/mês).



Volvo: um upgrade na frota das empresas

A Volvo é pioneira na segurança automóvel. Mas é também uma marca que retém o seu valor após alguns anos e os seus automóveis são consensualmente aceites pelos utilizadores. Com uma gama de modelos cada vez mais eletrificada, mais eficiente e com uma pegada de carbono reduzida, está bem posicionada para ajudar as empresas a cumprirem as metas de sustentabilidade que traçaram

A sustentabilidade é a prioridade de muitas empresas. E o cumprimento dos objetivos de redução/compensação de emissões de muitas depende bastante do desempenho energético da sua frota. Para a Volvo, a sustentabilidade é também um propósito bastante importante. Conjugando estes dois interesses é o que a Volvo está a fazer, propondo modelos cada vez mais eficientes e traçando objetivos claros, como até 2030 ser uma marca de automóveis totalmente elétricos e uma empresa com impacto neutro no clima até 2040.

E em Portugal? No nosso país, a Volvo definiu metas igualmente claras: metade das suas vendas deve corresponder a automóveis 100% elétricos já em 2024, antecipando em um ano a intenção da marca a nível global, aumentando, em simultâneo, a sua quota de mercado de ligeiros de passageiros em Portugal. Para atingir esse objetivo, o novo Volvo EX30, um B-SUV premium, desempenhará um papel importante.

Nuno Silva, Fleet Sales Manager da Volvo

Portugal, foi questionado sobre alguns temas importantes relacionados com o mercado das frotas em Portugal e ainda sobre algumas soluções criadas pela Volvo Cars com utilidade para este canal, nomeadamente o serviço Volvo Public Charging.

Quais são os pilares da estratégia da Volvo para o canal das frotas?

A Volvo encara a mobilidade nas empresas não apenas como uma necessidade, mas como uma oportunidade para redefinir a liberdade de movimentos, lema da Volvo. No coração da nossa estratégia para o canal de frotas, reside o compromisso com a sustentabilidade, a segurança e a inovação em prol das pessoas.

Estamos sem dúvida dedicados a oferecer soluções de mobilidade que respeitem o nosso planeta e garantam a segurança de todos, rumo a um futuro mais verde e seguro.

Que modelos são mais procurados pelas empresas?

Desde o lançamento do nosso pequeno, mas poderoso EX30, observamos uma procura

ra crescente por este modelo, evidenciando a forte adesão ao compromisso da Volvo com a mobilidade elétrica. A gama 60, XC60 e a V60, destaca-se igualmente pela sua popularidade, comprovando que a inovação e a sustentabilidade são valores que as empresas procuram e valorizam profundamente nos seus parceiros de mobilidade.

A Volvo foi uma das primeiras marcas em Portugal a deixar de comercializar soluções a gasóleo, até então muito presentes nas empresas. Sentiram algum impacto nessa decisão?

Ao liderarmos a transição para um futuro sem automóveis diesel, a Volvo não apenas reafirma seu compromisso com a sustentabilidade, mas também redefine as expectativas do mercado.

Ainda assim, as nossas opções plug-in compensam qualquer impacto inicial desta decisão, oferecendo alternativas mais limpas e eficientes que se alinham perfeitamente com as necessidades e valores dos nossos clientes empresariais, refletindo o nosso compromisso contínuo com a inovação responsável.

EX30: o pequeno radical

O EX30 é a novidade da Volvo para 2024 em Portugal. Modelo revolucionário dirigido a um segmento em expansão, o SUV propõe um habitáculo com um design moderno e tecnológico, ao concentrar no ecrã central a maioria das funções e também as informações que habitualmente estão presentes atrás do volante. Está disponível em três versões, duas das quais com motor único, outra, a mais potente, com dois motores. As potências variam entre os 272 e os 428 cv e duas baterias, de 49 kWh ou 64 kWh (capacidade útil) asseguram autonomias de 344 km a 480 km. Os dois modelos de bateria suportam potências de carregamento de até 153 kW. O Volvo EX30 é disponibilizado a partir de 30.800 euros (acrescido de IVA), permitindo assim oferecer um modelo elétrico com um preço de aquisição semelhante ao de um carro a combustão do mesmo segmento.

"O EX30 veio permitir à Volvo ter uma presença no segmento B-SUV, que foi, em 2023, o segmento com maior crescimento em Portugal", explica Nuno Silva, responsável pelo canal de vendas a empresas da Volvo Portugal. "Ao mesmo tempo, democratiza a utilização de veículos 100% elétricos. Conseguimos observar que estamos a atrair novos clientes, bem como de uma faixa etária mais jovem e, já agora, com maior peso no sexo feminino. É sem dúvida um sucesso pois as vendas registadas em apenas seis meses de vendas já superaram largamente os nossos objetivos. O facto de ser um modelo Premium neste segmento, com um posicionamento de preço bastante competitivo, bem como tecnologicamente evoluído e seguro, são alguns atributos que fazem do EX30 um excelente automóvel", conclui este responsável.



Public Charging Service: oferta de carregamento público a nível europeu, também disponível em Portugal

Um dos obstáculos a uma melhor experiência para muitos condutores de veículos 100% elétricos, principalmente em viagens transfronteiriças, é a falta de confiança no acesso à rede pública de carregamento de veículos elétricos.

O Volvo Public Charging Service surge precisamente para ultrapassar essa insegurança. Criado internacionalmente em parceria com Digital Charging Solutions, permite em Portugal, através de uma App da Volvo Cars, desbloquear o acesso a um posto de carregamento da rede pública MOBI.E e efetuar o pagamento do serviço através do smartphone. Vai mais longe, ao garantir ao proprietário de um Volvo a facilidade de poder viajar além-fronteira, sem qualquer ansiedade relacionada com o carregamento da viatura, uma vez que este serviço da Volvo dá acesso a mais de um milhão de operadores para a mobilidade elétrica em 30 países da Europa.

"A adesão ao novo Volvo Public Charging Service tem sido muito acima dos nossos objetivos, pois permite aos clientes/utilizadores carregarem de forma cómoda onde desejarem. Basta fazerem a ativação na própria App Volvo Cars, registar-se e optar pela tarifa que melhor se adequa aos seus hábitos e necessidades de condução. Com este novo meio de carregamento, disponibilizamos 670.000 pontos de carregamento em toda a Europa, incluindo Portugal, naturalmente. Além disso, admite diferentes perfis de carregamento. Por exemplo, empresas e em nome particular, controlando de forma cómoda os seus carregamentos mensais", esclarece Nuno Silva, da Volvo Portugal.



Saiba mais sobre o Volvo EX30

Que serviços e soluções de suporte oferecem especificamente para o cliente empresarial?

Para os nossos clientes empresariais, a Volvo oferece uma gama abrangente de serviços desenhados para otimizar a gestão de frotas e maximizar a eficiência operacional.

Desde contratos de manutenção personalizados, soluções de carregamento como o Volvo Public Charging Service para veículos elétricos, até opções de financiamento flexíveis e renting, estamos comprometidos em proporcionar uma experiência diferenciada e adaptada às necessidades únicas de cada empresa, seja ela uma PME ou um ENI, reforçando o nosso compromisso com a inovação e o cuidado personalizado com cada um dos nossos clientes.

Que parcerias a Volvo dispõe para fornecer melhores serviços para este mercado?

Dispomos de soluções de financiamento tradicional através do nosso parceiro de financiamento (Cetelem) e em renting (Ayvens), que proporcionam aos clientes toda a tipologia de produtos que se adequam a todo o tipo de necessidades.

Também ao nível de soluções de carregamento, Wallbox, apoio na instalação ou cartões de carregamento, dispomos de uma vasta oferta.

O mercado automóvel está a evoluir para um modelo de negócio cada vez mais assente no digital. O que está a ser feito para manter o contacto mais direto com os clientes?

Com a evolução do mercado automóvel em direção a um modelo de negócio omnicanal, a Volvo intensifica sua presença também no digital, garantindo uma relação direta e contínua com os nossos clientes.



Notícias

EM 2023, AS AQUISIÇÕES DE LIGEIOS DE PASSAGEIROS PELAS RENT-A-CAR ASCENDERAM A 54.143 UNIDADES, VALOR QUE REPRESENTA 27,12% DOS LIGEIOS DE PASSAGEIROS NOVOS MATRICULADOS EM PORTUGAL NO ANO PASSADO.

27%

FROTA DA ARVAL PORTUGAL ULTRAPASSARÁ AS 20 MIL VIATURAS EM 2024



Garantia dada em entrevista à FLEET MAGAZINE por José Pedro Pinto, diretor geral da Arval. O responsável deu a conhecer os principais marcos alcançados pela gestora de frotas em 2023 e perspetivou que em 2024, segundo estimativas

internas, a Arval ultrapassará as 20 mil viaturas geridas. Em 2023, José Pedro Pinto refere que a frota da Arval Portugal cresceu quase 12%, "muito acima do mercado". ●

“KINTO. HÁ MAIS DE 30 ANOS A ANDAR CONSIGO”

A campanha “KINTO. Há mais de 30 anos a andar consigo” tem por objetivo reforçar os mais de 30 anos de experiência adquiridos pela empresa gestora de frota no sector da mobilidade, três décadas que abrangem tanto o período da Finlog, como o da atividade enquanto KINTO. A campanha destaca a experiência da empresa e o apoio que deu para a superação das dificuldades

diárias dos clientes, ilustrados através de testemunhos reais que mostram como a oferta de serviços e o compromisso KINTO contribuiu para solucionar os vários problemas que enfrentaram. Segundo a locadora, as experiências reais retratadas evidenciam a confiança dos clientes na KINTO, não apenas enquanto empresa de mobilidade, mas como parceira de confiança. ●

AYVENS VAI ADQUIRIR MEIO MILHÃO DE VEÍCULOS DO GRUPO STELLANTIS

Até 2026, a Ayvens vai acrescentar à sua frota europeia 500 mil veículos de marcas da Stellantis. O acordo celebrado entre as duas entidades vai incentivar as filiais Ayvens a adquirirem viaturas das várias marcas do Grupo francês, de categorias

e tipos de propulsão diversos, com o objetivo de apoiar a transição gradual dos clientes para uma mobilidade mais sustentável. As primeiras entregas deverão ocorrer já no primeiro semestre de 2024. ●

— O **BMW Group** nomeou Rui Pais como novo Senior Manager da BMW Motorrad no nosso país. Rui Pais assume a nova posição dia 1 de abril e sucede a Rogério Mota, que rumo à liderança da equipa de Desenvolvimento de Rede Ibérica. O novo gestor da BMW Motorrad entrou no BMW Group em Portugal no ano 2004, tendo iniciado funções como Product Manager da BMW, no departamento de Vendas & Marketing. Em 2007, ocupou o lugar de Sales & Marketing Area Manager dentro do Grupo e desde 2019 que desempenhava as funções de Team Leader de Corporate & Direct Sales da BMW/MINI.

— A **CUPRA** entregou 85 Leon Sportstourer 1.4 e-HYBRID à Schneider Electric Portugal. São unidades híbridas plug-in que reforçam a frota da empresa especialista em gestão de energia e automação e demonstram o seu compromisso com a diminuição da sua pegada carbónica e com a procura por uma maior eficiência operacional. O modelo, equipado com uma mecânica híbrida de 204 cv e capaz de garantir uma autonomia elétrica até 62 km, está decorado com as cores da Schneider Electric.

— A equipa de frotas da **Continental Pneus Portugal** concluiu o curso de Auditores e Gestores de Frota MOVE+. obtendo a respetiva certificação emitida pela Adene, Agência para a Energia. A formação qualificou a equipa para poder atuar no âmbito do sistema de avaliação e classificação energética de frotas, dotando a Continental Pneus Portugal de novas competências, alinhadas com o conceito LODC (Lowest Overall Driving Cost). Com esta certificação, a equipa Continental passa a poder desenvolver auditorias periódicas no âmbito do sistema de avaliação e classificação energética de frotas, de acordo com a metodologia MOVE+.

— Isabel Martínez é a nova presidente do Conselho Diretor da **ARAC – Associação Nacional dos Locadores de Veículos** substituindo Paulo Pinto no cargo. “Nos tempos que se aproximam, a ARAC enquanto associação representativa dos atuais e futuros meios de mobilidade, estará na linha da frente dos novos modelos de negócio, de que são exemplo a utilização de novas e cada vez mais potentes plataformas digitais, para apresentação e comercialização dos produtos propostos pelas empresas, numa era em que o consumidor reservará o serviço pretendido, levantará o veículo e pagará esse mesmo serviço por meio de plataformas, na maioria dos casos, sem intervenção humana”, diz a nova presidente do Conselho Diretor da ARAC.

— A **Soauto VGRP**, concessionário representante das principais marcas do Volkswagen Group, renovou a suas instalações na Zona Industrial do Porto. Localizadas na Rua Eng.º Ferreira Dias, n.º 828 e 840, estas instalações já existiam há 40 anos, mas foram submetidas a uma remodelação completa, da área de vendas ao serviço após-venda. No espaço de 9.700 metros quadrados, é possível contar com uma equipa de 60 colaboradores, dedicados à venda de viaturas, peças e acessórios, bem como a serviços de financiamento, seguros e de manutenção.

— O programa “Contas Feitas Empresas” da **Honda**, permite às empresas acederem à gama eletrificada da marca a preços competitivos, “totalmente transparentes e chave na mão”, diz a marca. O HR-V Hybrid Elegance por 34.990 euros, o CR-V Plug-In Hybrid por 49.990 euros e o e:Ny1, o novo 100% elétrico da Honda, por 39.990 euros. Estes valores são acrescidos de IVA e incluem despesas de legalização e transporte, cinco anos de garantia sem limite de quilómetros, cinco anos de assistência em viagem e pintura metalizada.



EM 2023, PORTUGAL IMPORTOU QUASE 120 MIL VIATURAS LIGEIRAS USADAS

Dados da ACAP mostram que, em 2023, foram importados 109.562 automóveis ligeiros de passageiros e 9.985 viaturas ligeiras de mercadorias, num total 119.547 veículos usados que entraram no nosso país. Este valor representa um crescimento de 5,4% face ao verificado em 2022 e assume a dimensão de 52,4% do total de matrículas de viaturas ligeiras novas registadas no ano passado. Olhando para as tabelas compiladas pela ACAP, é interessante verificar que, em 2023, terão dado entrada em Portugal 112 modelos da Tesla, a juntar-se às 113 unidades importadas usadas em 2022. O facto de as viaturas elétricas beneficiarem de isenção de ISV poderá estar a ser um incentivo para a importação de veículos 100% elétricos (BEV) de mercados da União Europeia onde são oferecidos a melhor preço. Os veículos comerciais ligeiros foram a categoria que revelou maior crescimento: 18,29%. Este aumento pode estar relacionado com a falta de comerciais novos no início de 2023, mas

também com a escassez de oferta de comerciais usados com matrícula nacional. Facto é que as viaturas ligeiras de mercadorias usadas mais importadas pertencem a marcas com maior representatividade neste segmento, por ordem decrescente das cinco que apresentam mais volume de importação: Citroën, Peugeot, Renault, Ford e Mercedes-Benz que, em conjunto, somam 7.143 unidades. Já no segmento dos ligeiros de passageiros, as dez marcas com maior volume de unidades usadas importadas foram: Peugeot: 16.064 unidades; Renault: 14.821 unidades; Mercedes-Benz: 13.729 unidades; BMW: 10.643 unidades; Volkswagen: 6.957 unidades; Citroën: 5.968 unidades; Audi: 4.845 unidades; MINI: 4.049 unidades; FIAT: 3.268 unidades; TOYOTA: 2.959 unidades. ●

PRÉMIOS MARCA E MODELOS DO ANO LOCARENT 2024

Pela segunda vez, os Prémios Marca e Modelo do Ano Locarent 2024 distinguiram com o Prémio “Revelação do Ano” o automóvel que mais surpreendeu e que apresenta mais potencial para influenciar o mercado no que respeita a design, tecnologia, conforto e qualidade/preço. Esse prémio foi atribuído ao **Volvo EX-30**, que venceu também o troféu “Modelo do Ano Utilitário”. A Volvo foi ainda distinguida com o Prémio “Marca do Ano”.

Os restantes troféus foram entregues ao BMW X1 [Modelo Pequeno Familiar], Tesla Model 3 [Modelo Familiar] e Peugeot Partner [Modelo Comercial]. Os Prémios Marca e Modelo do Ano da Locarent fomentam as parcerias da gestora com as marcas automóveis no renting e, segundo a locadora, servem também para reforçar os laços com clientes e fornecedores do sector automóvel. ●

Radiografia 2023

(dados ACAP, ARAC, ROM, CRA)

Em 2023, o número de automóveis ligeiros de passageiros vendidos novos atingiu quase as 200 mil unidades. Dados da ACAP indicam 199.623 registos, dos quais cerca de 90 mil terão sido absorvidos por pequenas, médias e grandes empresas com frota automóvel, ou ainda, em menor número, por Empresários em Nome Individual (ENI), dependendo da fórmula de contabilidade de cada marca.

Certo é que as compras de ligeiros de passageiros, por parte do canal corporate, terá tido uma participação ligeiramente inferior aos 47% apurados em 2022. Se bem que o número de unidades adquiridas possa ter sido superior, uma vez que, em 2023, registou-se um aumento global do mercado de viaturas ligeiras, de quase 27% face aos resultados de 2022.

PORTUGAL

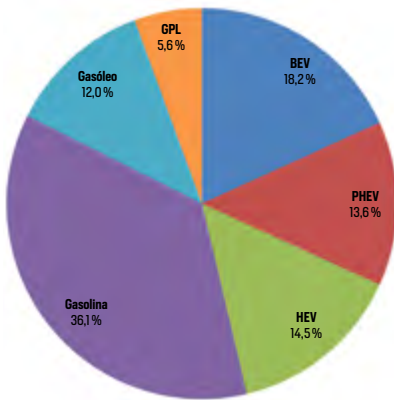
MATRÍCULAS DE VEÍCULOS NOVOS

199.623
LIGEIROS DE PASSAGEIROS
Crescimento homólogo de 26,4%

28.523
COMERCIAIS LIGEIROS
Crescimento homólogo de 20,7%

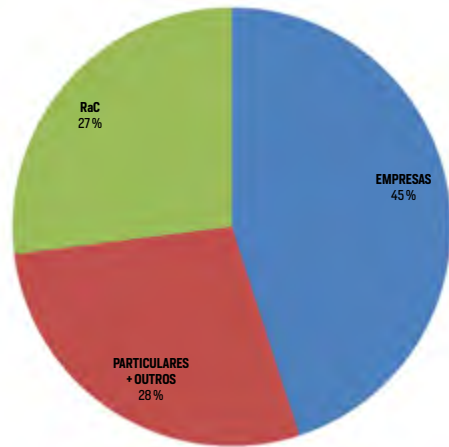
109.562
LIGEIROS DE PASSAGEIROS USADOS
IMPORTADOS
Crescimento homólogo de 4,4%

VLP POR TIPO DE MOTOR: BEV E PHEV CRESCEM 86,14%



Gasolina	36,1%	▼
BEV	18,2%	▲
HEV	14,5%	▼
PHEV	13,6%	▲
Gasóleo	12,0%	▼
GPL	5,6%	▲

LIGEIROS DE PASSAGEIROS NOVOS: MATRÍCULAS POR CANAL*



Empresas	45%
Particulares + Outros	28%
RaC	27%

* A ausência de transparência das vendas por canal obriga a fazer um cruzamento de dados entre os valores fornecidos pela ACAP e pelos representantes das marcas, com os registos em conservatória. Daí que este gráfico deva ser encarado como um indicador aproximado e não exato da realidade, nomeadamente na segmentação difusa dos 28%

Já a participação dos particulares, onde se incluem alguns ENI, ter-se-á situado muito perto dos 20%.

O ano de 2023 poderá também ter-se registado o regresso da prática, por parte de algumas marcas, de realizar matrículas para cumprimento de objetivos. Outras, pelas mais diversas razões, enfrentaram constrangimentos no que toca à disponibilidade de alguns modelos.

Olhando para os valores, mês a mês, de 2022 e 2023, constata-se que o registo de ligeiros de passageiros, na primeira e na segunda metade de 2022, têm uma distribuição quase simétrica (48,15%/51,85%). Já em 2023, essa distribuição foi de 55,18%/44,82%. A diminuição da procura na segunda metade de 2023 pode refletir dificuldade de entrega de produto, mas o abrandamento da procura pode também dever-se ao impacto da subida das taxas de juro ou, ainda, a alguma precaução derivada do desenrolar do processo económico e político.

Beneficiando do facto de os veículos elétricos estarem isentos do pagamento de ISV e das autoridades europeias terem obrigado o Estado português a rever as regras relacionadas com este imposto, a importação de veículos usados importados manteve-se acima das 100 mil unidades em 2023. Ou seja, praticamente metade do valor registado no mercado de automóveis ligeiros novos. Além de esta ser a fonte de veículos para muitos operadores do mercado de ocasião, a procura de empresários com frotas TVDE estará a estimular também a importação de automóveis “usados novos”, incluindo 100% elétricos, que, como se referiu anteriormente, beneficiam de isenção do ISV à chegada a Portugal.

No que diz respeito ao canal rent-a-car, a ARAC indica que os seus associados, em 2023, colocaram em atividade um número de automóveis ligeiros de passageiros que equivale a 27% dos registos de veículos novos do segmento desse ano. Porém, a ARAC elabora as tabelas mensais baseando-se nos valores reportados pelos associados, com o número de viaturas que entram ao serviço em cada mês, podendo, em alguns casos, estes veículos terem recebido matrícula em mês diferente ao do início da atividade.👉

Vantage
by LeasePlan

Personalizado por si
e para o seu negócio!



LeasePlan

A mais inovadora solução de renting de veículos comerciais chave na mão, capaz de responder a qualquer necessidade e orçamento do seu negócio para tornar tudo ainda mais fácil! A LeasePlan tem uma equipa de consultoria para o aconselhar em todas as fases do processo sugerindo o tipo de veículo e a solução personalizada mais indicada para o seu caso. Contacte o seu gestor de conta ou ligue 800 20 42 98 (chamada gratuita).

leaseplan.com



Boxer: 15 anos a olhar pelos clientes

Poucas empresas independentes se podem orgulhar de um percurso como o da Boxer nos últimos 15 anos. Marcando agora essa data, a empresa de gestão de frotas foca-se atualmente em três grandes áreas de negócio. A primeira é a gestão integral para empresas com frotas em renting. Outra área é a gestão da Manutenção, destinada a empresas com viaturas próprias ou em regime de leasing. E por fim, os Serviços Pontuais, como logística e estacionamento de viaturas.

A Boxer nasceu da necessidade de oferecer um *backoffice* especializado para gestoras de frota ou grandes frotistas. O primeiro passo foi a gestão do *run out* da frota da Masterlease. De-

pois veio a colaboração, enquanto parceiro em Portugal da TraXall, a maior empresa de gestão de frotas independente do mundo.

A parceria estratégica estabelecida com a Europcar representou um passo muito importante para a Boxer, assegurando o *backoffice* da frota de renting desta locadora e marcando posição da empresa no sector de aluguer de veículos.

Mais recentemente, assumiu a gestão da frota de motociclos dos CTT, desafio que exi-

giu uma capacidade de diversificação para além de uma única gestora de frota.

“A Boxer distingue-se no competitivo mercado da gestão de frotas, oferecendo aos seus clientes uma série de vantagens em comparação com outros intervenientes, como locadoras e consultoras”, diz Rui Pinto, diretor-geral da empresa. “A sua especialização exclusiva na gestão de frotas confere-lhe um conhecimento aprofundado e uma abordagem focada, diferenciand-



“Com a introdução do serviço de aluguer de wallbox, a Boxer oferece aos seus clientes a infraestrutura necessária para carregar veículos elétricos de forma conveniente e eficiente. O aluguer de wallbox inclui a instalação e a manutenção contínua do equipamento

do-se das locadoras, que muitas vezes se concentram primariamente no aluguer de veículos”.

O diretor-geral evidencia ainda a capacidade de adaptação da empresa às dinâmicas do mercado. “Essa característica permite-nos proporcionar soluções personalizadas aos clientes, algo nem sempre possível com abordagens mais generalistas de locadoras ou consultoras mais abrangentes”, diz.

A capacidade de adaptação não seria suficiente, só por si, para levar a empresa ao ponto em que está hoje. Parcerias com entidades de renome, como a já citada Europcar ou a TraXall, trazem benefícios adicionais aos clientes, como acesso privilegiado a recursos e serviços específicos.

A Boxer procura cada vez mais eficiência operacional, com soluções de *backoffice* desenhadas para melhorar a gestão global das frotas dos seus clientes. “Este enfoque pode resultar numa redução de custos, otimização de processos e, consequentemente, numa vantagem competitiva para os nossos clientes”, diz Rui Pinto.

Aluguer de Wallbox

A Boxer vai lançar agora um serviço de aluguer de *wallbox*. Reconhecendo a crescente importância da mobilidade elétrica, consegue assim expandir o seu leque de serviços para apoiar a transição para veículos elétricos.

Com a introdução do serviço de aluguer de *wallbox*, a Boxer oferece aos seus clientes a infraestrutura necessária para carregar veículos elétricos de forma conveniente e eficiente. Este serviço destaca-se como uma resposta à procura crescente por soluções de carregamento acessíveis e adaptáveis.

O aluguer de *wallbox* inclui a instalação e a manutenção contínua do equipamento. “Este

serviço é especialmente desenhado para atender às necessidades de particulares, empresas e frotas, proporcionando uma experiência de carregamento elétrico descomplicada”, diz Rui Pinto.

Desta forma, procura oferecer soluções abrangentes que vão ao encontro das necessidades emergentes no cenário da eletrificação dos transportes. “O aluguer de wallbox da Boxer é mais um passo em direção a um futuro mais verde e conectado”, diz o diretor-geral. 17

Seis preocupações dos gestores de frota

Em 2009, quando a Boxer começou as suas operações, o foco das empresas estava na redução dos custos relacionados com a frota. Isso envolvia medidas como diminuir o tamanho da frota, reduzir o número de colaboradores com veículos atribuídos, prolongar a vida útil dos automóveis e até mesmo antecipar o cancelamento de contratos, diz Rui Pinto. A preocupação com os custos não desapareceu, mas hoje os desafios são outros. Eis uma lista de seis fatores que as empresas consideram na sua gestão de frotas:

- **Outsourcing:** A opção de terceirizar parte ou toda a gestão da frota.
- **Tipo de aquisição:** A discussão sobre a melhor forma de adquirir os veículos.
- **Política ecológica:** A preocupação com a sustentabilidade e o impacto ambiental.
- **Carsharing e combustíveis alternativos:** Explorar alternativas de mobilidade e fontes de energia mais limpas.
- **Comunicação com os condutores:** Garantir uma boa comunicação e suporte aos motoristas.
- **Otimização da rede de fornecedores:** Buscar parcerias eficientes e estratégicas.



O Regresso ao Futuro é hoje

Luís Carvalho, administrador da Locarent, explica à FLEET MAGAZINE que um dos objetivos do produto “Regresso ao Futuro” é antecipar a transição energética dos clientes da gestora, tirando partido de um contexto de mercado favorável e de uma fiscalidade “amiga” da mobilidade elétrica.

Com a vantagem de esta renovação antecipada dos contratos não ter penalizações. De facto, uma das vantagens do renting é a sua flexibilidade em termos de prazo, o que não se verifica nas soluções tradicionais de financiamento.

O prazo dos contratos pode ser antecipado ou estendido, de acordo com a necessidade do cliente a cada momento. Em condições normais, as rescisões dos contratos têm penalizações equivalentes a uma percentagem do valor da viatura e custos processuais. Contudo, a oferta “Regresso ao Futuro” está isenta destas penalizações, excepto por eventuais desvios de quilómetros e/ou por necessidade de recondicionamento, algo habitual acontecer num fecho de contrato dentro do prazo.

Há a possibilidade do cliente de ficar com a viatura atual?

Sim, mediante um valor pré-definido que consideramos bastante vantajoso para o cliente.

Qual a adesão que esperam por parte dos vossos atuais clientes?

Dado tratar-se de uma oferta inovado-

— *A Locarent lançou a campanha “Regresso ao Futuro”, uma oferta de renting que convida os clientes, com contratos a terminarem em 2025, a substituírem antecipadamente, sem penalizações, o seu veículo por um novo, mais seguro, moderno, económico e sustentável*

ra e o facto de ainda não haver experiência de mercado com soluções do género, temos grande expectativas. Acreditamos que é uma proposta com muito valor para o cliente a vários níveis: financeiro, de qualidade e conforto, sustentável e, por fim, e não menos importante, por permitir antecipar o acesso a uma nova viatura – algo que qualquer utilizador valoriza muito.

Podemos vir a ter uma taxa de adesão entre 10% e 25%, o que seria um enorme sucesso. Os sinais dos primeiros dias parecem confirmar esta nossa expectativa.

A viatura é preferencialmente elétrica, mas o cliente pode contratar um novo carro a gasolina, diesel, full hybrid ou phev?

Sim, o nosso foco centra-se em viaturas 100% elétricas porque acreditamos que o futuro é elétrico. Todavia, sabemos que, para determinados tipos de utilização de viatura, nomea-

damente a utilização profissional intensiva com elevado número de quilómetros diários, carros a combustão ou híbridos fazem mais sentido. Por isso, não excluimos esta opção, que se traduzirá sempre numa viatura mais moderna e, como tal, mais eficiente em termos ambientais e económicos.

Saliento, no entanto, que a nossa função é esclarecer e aconselhar. A decisão final é sempre do cliente.👉

A campanha “Regresso ao Futuro” é válida até 30 de junho de 2024. Com as empresas a mostrarem cada vez mais apetência por viaturas zero emissões, devido aos baixos custos de utilização e aos compromissos de sustentabilidade assumidos, o seu prolongamento não está colocado de parte.

“Acreditamos muito no valor da oferta e no seu racional, o que nos deixa muito otimistas e com boas expectativas relativamente ao seu sucesso. O futuro o dirá”, afirma Luís Carvalho.

evio

GESTÃO INTEGRADA
DE CARREGAMENTO
ELÉTRICO DA FROTA

CONHEÇA AS NOVAS
FUNCIONALIDADES
DA PLATAFORMA
E APP EVIO



| Gestão de quilometragem **Novo**

| Modo de carregamento solar **Novo**

| Gestão da frota, condutores, grupos e cartões

| Plafonds por colaborador ou viatura

| Controlo de custos em tempo real

| Cálculo da pegada de carbono

| Estatísticas e extração de relatórios

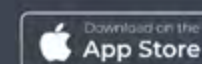
| Carregamentos em casa e fora de Portugal, com faturação à empresa

| Diferentes períodos de faturação e responsáveis de pagamentos

| API para integração com sistemas externos, como ERPs ou outros sistemas de gestão

| Gestão de postos de carregamento privados e públicos

| Gestão da potência disponível



go-evio.com

sales@go-evio.com



Paulo de Carvalho

SENIOR ASSOCIATED DIRECTOR OF SALES, VERIZON CONNECT

Portugal é **líder** na gestão de frotas e eletromobilidade

A adoção de tecnologias de gestão de frotas em Portugal está a crescer exponencialmente a uma taxa anual superior a 4% e a tendência é para aumentar.¹ A nível global, o crescimento é constante e, na Europa, um estudo recente prevê que "os sistemas de gestão de frotas atingirão 26,5 milhões em 2027".²

As razões para este crescimento são claras: os sistemas avançados de gestão de frotas permitem gerir eficazmente as operações diárias, controlar os custos, aumentar a eficiência, a sustentabilidade, otimizar a manutenção dos veículos, entre outras áreas estratégicas que têm um impacto direto na competitividade e rentabilidade das empresas.

Neste sentido, como todos sabemos, tudo o que não é monitorizado e medido não pode ser melhorado. É por isso que, se o consumo de combustível ou os custos operacionais dos veículos da nossa frota forem elevados e não tivermos conhecimento desta situação, nunca conseguiremos resolvê-la.

Redução de custos

Agora pode estar a perguntar-se como é que tudo isto se aplica à prática diária de uma empresa. Descubra os resultados concretos no último Relatório de Tendências em Soluções Tecnológicas para Frotas em Portugal 2024, que destaca os desafios e resultados alcançados no âmbito dos custos de frotas.

Vejam os pormenores: 69% das empresas portuguesas afirmaram que o aumento dos custos era um dos maiores desafios, definidos como "extremamente" ou "muito impactante", seguido do combustível (65%), dos custos

laborais (61%) e da segurança (60%).

Faça a estes desafios diários, os utilizadores da tecnologia de localização de frotas obtiveram melhorias notáveis na redução dos custos operacionais e noutros indicadores-chave de desempenho.

Em média, as empresas portuguesas que utilizam a tecnologia reduziram os custos de combustível em 24%. Reduziram também as despesas com acidentes em 27% e registaram uma redução de 24% nos custos de mão-de-obra.

Além disso, em média, reduziram os custos de manutenção dos veículos em 23% e obtiveram uma redução de 24% nos custos com o seguro dos veículos.

Avaliar recursos

Faça uma melhor utilização dos recursos e ativos da empresa. Saiba quais os recursos que estão subutilizados e quais os que podem ser reafetados para realizar outra tarefa. Isso é fácil com o acompanhamento operacional mapeado em tempo real, que lhe permite tirar mais partido de cada dia de trabalho.

De facto, 52% das empresas que utilizam sistemas avançados de frota obtiveram ganhos de eficiência.

Analisar oportunidades de eletrificação

Crucial para esta estratégia de eletrificação da frota é a tecnologia avançada de gestão de frotas, como a Verizon Connect, que nos permite analisar e compreender que percentagem de veículos ICE pode ser substituída por EVs com base na quilometragem diária.

Além disso, analisar em pormenor a poupança média total de energia e combustível por frota, bem como a redução média de CO2

ao mudar para EVs, são informações valiosas que podem ajudar a determinar como será feita a eletrificação progressiva da frota.

A nossa tecnologia inovadora pode acompanhá-lo no caminho do planeamento e da transformação para um transporte mais sustentável, reduzindo as emissões, que cumpre os acordos estabelecidos. Não é uma opção, é uma realidade num quadro de decisão atual e em que está implícita uma estratégia de posicionamento de mercado para a sua empresa. ●

Fontes:

- 2024 Relatório de Tendências em Soluções Tecnológicas para Frotas em Portugal
- Berg insight: <https://www.berginsight.com/the-installed-base-of-fleet-management-systems-in-europe-will-reach-265-million-by-2027>

“

Os sistemas avançados de gestão de frotas permitem gerir eficazmente as operações diárias, controlar os custos, aumentar a eficiência, otimizar a manutenção dos veículos, entre outras áreas estratégicas que têm um impacto direto na competitividade



Sustentabilidade exige gestão profissional, digitalizada e parametrizada por **telemetria**

— Não dispõe de software que apoie a gestão da frota? Devia, independentemente da dimensão das viaturas que gere. A seguir explicamos os motivos e também porque a telemetria é essencial para esse trabalho. E ainda o que algumas empresas estão a fazer nesta matéria

Uma gestão eficiente combate o desperdício, gera poupanças, melhora a produtividade, está preparada para alterações fiscais e promove a segurança. Uma gestão de frotas eficiente, além do que foi referido antes, dada a importância energética que as viaturas assumem, é também essencial para alcançar mais rapidamente e com menos esforço os compromissos de sustentabilidade ambiental de uma empresa.

Sem descorar a atividade da empresa, a sua

dimensão e o modelo de utilização das viaturas, a digitalização da gestão, aliada ao uso de equipamento telemático, é cada vez mais uma necessidade. E não estamos a falar apenas da obtenção de dados que permitem intervir mais rapidamente sobre desvios de kpis de desempenho ou da introdução de procedimentos automatizados para evitar custos imprevistos, como alertas fiscais, de manutenção, de rotação de viaturas por razões de quilometragem, de aproximação de terminações de contrato e o que mais seja necessário e possível de programar.

A propósito de custos imprevistos, importa realçar a importância do histórico de segurança de cada viatura/utilizador e a implementação de processos rápidos de registo/gestão de sinistros, como forma de antecipar potenciais impactos negativos sobre os prémios de seguro ou recondiçionamentos. E também danos para a imagem reputacional da organização, quando as viaturas estão identificadas com a marca ou um produto da empresa, ou ainda o risco que isso representa para a renovação de um negócio, no caso da frota estar a operar em nome de terceiros.

“

A premência de eletrificar as frotas pode jogar a favor dos anseios de alguns gestores de frota, nomeadamente daqueles que gostariam de dispor de uma tecnologia sólida e eficiente de gestão de frota alicerçada em telemetria

A questão da telemetria

Apesar das inúmeras vantagens, a instalação de equipamento telemático ainda é uma questão delicada para muitas empresas em Portugal, pelo risco omnipresente inerente ao acesso e gestão de dados pessoais. Por isso, algumas têm instalado nas suas viaturas dispositivos associados à geolocalização, que são utilizados apenas no caso de o veículo ser alvo de furto.

Porém, o acesso a dados obtidos através de dispositivos de telemetria – instalado de fábrica em veículos mais recentes com conectividade a bordo – permite reconhecer e agir atempadamente sobre comportamentos durante a condução (para advertência ou formação), identificar a necessidade de reprogramar rotas, ter um maior controlo sobre os abastecimentos de combustível, antecipar a necessidade de intervenções mecânicas ou simples manutenções preventivas e, de um modo mais global, identificar fatores que podem contribuir para uma maior segurança e controlo de custos.

Contudo, apesar de a telemetria ser desejada por muitos responsáveis de frota em Portugal, sobretudo nos veículos comerciais, na verdade há empresas que dispensam a sua utilização. E, mesmo quando estes gestores trabalham pressionados por exigências de contenção de custos, quando os tempos de entrega de mercadoria são cada vez mais reduzidos ou o volume de serviços de assistência cresce além das capacidades, invariavelmente, as razões para a não implementação de sistemas telemáticos convergem para questões jurídicas.

Outro motivo, no que concerne a frotas de distribuição ou de empresas prestadoras de serviços, é a dificuldade de contratação de motoristas, causa da elevada rotação dos mesmos. Ou seja, agir sobre desvios ou implementar ações de formação, pode resultar em nada quando estes motoristas transitam para outra empresa.

Perante um cenário aparentemente complicado, como valorizar internamente a necessidade do uso da telemetria e de ações de formação para esta faixa de condutores? E como persuadir uma empresa a implementar ações e dispositivos em viaturas de passageiros que estão incluídas no pacote de remuneração ou de benefício salarial de um colaborador, que a utiliza também na sua vida particular?

Questões para as quais, certamente, muitos responsáveis de frota gostariam de encontrar respostas.

Eletrificação pode ajudar. A sustentabilidade é uma das respostas

A premência de eletrificar as frotas pode jogar a favor dos anseios de alguns gestores de frota, nomeadamente daqueles que gostariam de dispor de uma tecnologia sólida e eficiente de gestão de frota alicerçada em telemetria.

A sua utilização é a forma mais eficaz de atingir os resultados desejados, quando se trata de encontrar os veículos adequados para cada rota ou formato do serviço, depois de completamente identificado o tipo de percursos (distância, geografia do terreno, trânsito habitual), os tempos das paragens obrigatórias, os locais de estacionamento e as possibilidades de carregamento da viatura ao longo do trajeto, mas também identificar, para se necessário corrigir, o estilo de condução do seu utilizador, de modo a garantir a autonomia do veículo elétrico.

Provavelmente, nesta fase, alguns gestores de frota estarão a pensar que uma coisa é a necessidade, outra é a realidade. Porém, os atuais imperativos de sustentabilidade que as empresas estão obrigadas a cumprir, podem ser a melhor ajuda para convencer os decisores de uma empresa sobre a necessidade de implementar, não apenas um bom sistema de gestão de frota, como de apoiá-lo com o uso de telemetria.

Controlar emissões diretas e indiretas

Como Hélder Rodrigues, responsável da ADENE, Agência para a Energia, explicou no mais recente Workshop organizado pela FLEET MAGAZINE, as empresas estão obrigadas a aferir e mapear os seus indicadores ambientais, nomeadamente as emissões de gases de efeito estufa que resultam diretamente das operações da própria empresa, onde naturalmente se incluem os veículos da frota a combustão (*scope* 1). Mas também aferir e mapear a emissão de gases de efeitos estufa que resultam de emissões indiretas, como as provenientes da energia elétrica adquirida para uso da própria empresa, incluindo, naturalmente, a utilizada no carregamento da frota elétrica (*scope* 2).

Fazem também parte dos indicadores de sustentabilidade as emissões de gases de efeito estufa originadas por entidades externas, mas que integram a cadeia de valor da empresa (*scope* 3). Neste lote, incluem-se fornecedores, prestadores de serviços, como de transporte, o tratamento de resíduos e a reciclagem das embalagens, emissões não apenas bastante mais complicadas de mensurar como, dada a diversidade da sua origem, que podem requerer a delicada tarefa de importar dados externos, de ou para sistemas que podem não estar preparados ou ter compatibilidade para os receber, ou de os exportar caso se trate de serviços terceirizados.

A oportunidade da eletrificação

Apesar dos investimentos necessários em infraestruturas ou dos riscos inerentes a uma tecnologia ainda não madura, ou até da evolução tecnológica poder fazer surgir outras opções, há cada vez mais empresas a eletrificarem as suas frotas, por ela ser uma das maiores fontes de emissões de gases de efeito estufa.

Confirmando este facto, a generalidade das marcas automóveis em Portugal reconhece que 90 ou mais por cento dos compradores das suas viaturas 100% elétricas e híbridas plug-in são clientes profissionais.

Também a componente fiscal favorável é uma oportunidade a não desperdiçar. Mesmo ou até porque, dependendo do ponto de vista como a frase pode ser entendida, como António Oliveira Martins afirma em entrevista publicada nesta edição, “Portugal não é propriamente um país que se possa considerar estável do ponto de vista fiscal”.

Mas, ainda que a Fiscalidade Verde venha a sofrer alterações, o IVA deduzido na aquisição de uma viatura elétrica ou de um modelo PHEV não virá a ser cobrado no futuro. E, mesmo que as taxas reduzidas de tributação autónoma deixem de ser aplicadas em benefício de uma viatura híbrida plug-in, por exemplo, e que os seus encargos passem a ser sujeitos a taxa igual à de uma viatura de combustão, o custo de aquisição inicial considerado, isento de IVA, deverá manter o veículo dentro do mesmo escalão. 🗣️

Inquérito sobre uso de Sistemas Gestão de Frotas (SGF)

A FLEET MAGAZINE enviou a 60 responsáveis de frota um inquérito com o objetivo de avaliar o estado de utilização de tecnologia de gestão de frota nas suas empresas e quanto à instalação de dispositivos telemáticos nas respetivas viaturas.

Das trinta e cinco respostas obtidas, dezanove referiram não possuir tecnologia de nenhuma entidade externa e utilizarem soluções desenvolvidas internamente pelo departamento de IT ou pelos próprios, com base no Excel. Estas foram as questões colocadas e um resumo das respetivas respostas:

Que funcionalidades são essenciais para um bom SGF?

- Dashboard personalizável e com compatibilidade com sistemas ERP (como SAP, SAGE, Cegid, etc.) e/ou upload de informação de outros departamentos internos, como Recursos Humanos ou Contabilidade
- Multiplataforma, incluindo APP, com ou sem geolocalização integrada, com acesso dos condutores a informação/documentação relacionada com a viatura;
- Automação de alertas: geofence, desvio de padrões de consumo, estado da bateria da viatura, velocidade, tipos de incidentes (avaria, sinistro, coima), necessidade de manutenção, proximidade de terminações de contrato, condução fora do horário de trabalho;
- Gestão de TCO, métricas de eficiência, abastecimentos, consumos (combustível/eletricidade), utilização do cartão de frota, coimas, multas ou sinistros;
- Gestão modular com tipificação de viatura e/ou departamento/segmento de utilizador. Registo de custos associados à viatura;
- Gestão de modelos de condução, alertas de velocidade para cadastro do utilizador;
- Acesso/possibilidade de integração de dados por acesso ao Canbus das viaturas (temperatura, travagens, regime de motor, avarias...);
- Gestão de rotas e/ou serviços;
- Integração de informação e documentação num só local, com facilidade de importação/exportação para departamentos internos, nomeadamente financeiro, mas também externo, como as locadoras;
- Extração de ficheiros que facilitem tomadas de decisão;
- Cadastro (histórico) de viaturas que facilitem escolha/tomadas de decisão no futuro;
- Facilidade de exportação de dados para Excel para facilitar o seu tratamento.

Que vantagens espera obter de um SGF?

- Facilitação do trabalho de gestão e da tomada de decisões;
- Substituição de tarefas administrativas repetitivas, como a introdução de dados;
- Informação centralizada num só local, melhor visibilidade de eventos;
- Otimização de rotas, otimização monitorizada de condução e consumos, otimização de recursos para diminuição de TCO;

- Monotorização de avarias tipificadas face ao tipo de condução e utilização da mecânica;
- Melhoria dos indicadores de segurança e melhor apoio em situações de sinistro. Gestão facilitada de coimas;
- Aumento do rigor da análise TCO;
- Integração de dados de fornecedores e sua melhor identificação para equipação de custos.

Considera a instalação de equipamento telemático fundamental para atingir melhores resultados?

67% responderam que sim, 33% não veem necessidade.

Se dispõe de SGF, que solução, ou soluções, utiliza?

54% declararam utilizar *software* de gestão de frota desenvolvido por si ou pelo departamento de IT da empresa, enquanto os restantes disseram utilizar soluções da Cartrack, Verizon Connect, XRP |Frotas, SGF, Jat Fleet, Onecard e Escrita Digital.

Qual o principal ou principais ferramentas do SGF que utiliza e que justificaram a sua escolha?

- Geolocalização, identificação dos utilizadores, gestão de custos;
- Elaboração de mapas de consumo/custos por matrícula/departamento/direção;
- Automatização de fluxos, de alertas e relatórios vários;
- Gestão de rotas, gestão de pool, gestão de viaturas de entidades externas;
- Comunicação mensal com locadores, fornecedores de cartão frota e Via Verde;
- Contabilização de faturas de fornecedores em SAP;
- Geofence e condução fora do horário.

Equaciona/sente necessidade de melhorar/aumentar a capacidade do SGS que utiliza, para dispor de mais funcionalidades, ou avalia a possibilidade de vir a utilizar outro SGF?

14% sentem necessidade/consideram trocar de SGF. Sem considerar a troca, algumas respostas reportam como necessidade: adaptação ao ESG, incorporação de manutenções preventivas, georreferenciação, informação obtida da centralina da viatura, gestão de viaturas em pool.

As trinta e cinco respostas foram obtidas de empresas com atividades na distribuição alimentar, retalho grossista, organismos públicos (incluindo municípios), setor hoteleiro, restauração, farmacêutico, financeiro, segurador, comunicações, engenharia, energia, aluguer de equipamentos e assistência técnica.

Por dimensão da frota, viaturas ligeiras:

- Até 100 unid.: 15 %
- 100 a 200: 35%
- 200 a 300: 25%
- 300 a 500: 15%
- Mais de 500: 10%



Hugo Próspero

FLEET & COMMUNICATIONS MANAGEMENT, CLARANET

O dia-a-dia de um gestor de frota

A função de um gestor de frota é tipicamente desvalorizada pelo sector empresarial e é descrita, de uma forma banal e simplificada, como o gestor dos veículos da empresa. No entanto, é uma função muito mais complexa.

O gestor de frota tem de ter uma enorme capacidade de negociação, de gestão financeira, planeamento, organização, foco em resultados, liderança, conhecimento do mercado (novidades e tendências) e das alterações legislativas. Tem de gerir o seu Cliente Interno, percebendo as necessidades de cada equipa da sua empresa.

Só assim poderá desenvolver eficazmente uma política de frota adequada às suas necessidades, cumprindo a legislação, nomeadamente a parte fiscal, o que irá certamente resultar em poupanças significativas para a sua empresa.

Se fosse possível descrever o dia-a-dia de um gestor de frota num único adjetivo seria, certamente, dinâmico.

O dia-a-dia de um gestor de frota é planeado com rigor, pois tem diversas tarefas distintas a executar, sejam estratégicas, de gestão ou meramente administrativas. No entanto, são raros os dias em que consegue cumprir o referido planeamento. Estamos a gerir máquinas que circulam diariamente nas ruas e, por isso, haverá sempre situações que carecem da rápida intervenção do gestor: um pneu furado, um veículo avariado, um sinistro, ou até uma simples manutenção preventiva para a qual a Locadora não transmitiu atempadamente a devida autorização à oficina.

Tipicamente, o dia de trabalho de um gestor de frota começa ainda à porta de casa, quando aproveita a deslocação para o escritório para contactar o seu Cliente Interno, um fornecedor ou um parceiro.

Já no escritório, o gestor inicia o seu trabalho cumprindo o planeamento do dia. Por exemplo:

- Necessidade de alocação de um veículo, seja por uma admissão ou por uma deslocação espontânea, tarefa para a qual é necessário garantir o devido levantamento de danos, a entrega de cartão de combustível e Via Verde, previamente produzidos e programados;
- Controlo de consumos de combustível e de Via Verde;
- Registo e respostas às notificações das autoridades (coimas);
- Reuniões com Locadoras, Importadores de Viaturas, Concessões e Oficinas;
- Reuniões internas;
- Negociação de viaturas (Concessão, Locadora e Cliente Interno);
- Acompanhamento de processos de sinistros;
- Acompanhamento de imobilizações por avarias, gerindo reclamações do nosso Cliente Interno, por ineficiência das oficinas indicadas pelas Locadoras;
- Registo de informação de frota nos sistemas internos, que será utilizada pela Contabilidade para apuramento de impostos e alocação de custos às diversas áreas da empresa;
- Análise de quilómetros percorridos;
- Análise de contratos de renting em vigor (ajuste de km, prolongamentos);
- Agendar a entrega de novas viaturas;
- Produção e programação de cartões de combustível e identificadores de Via Verde;
- Preparar devolução de viaturas com levantamento de danos existentes e agendar a reparação dos mesmos junto de oficinas parceiras;
- Agendar a devolução de viaturas junto das Locadoras;
- Análise de relatórios de recondição das viaturas devolvidas;

- Aprovação de faturas;
- Preparação de relatórios associados à frota.

E o dia de trabalho de um gestor de frota termina, invariavelmente, à porta de casa, a terminar mais uma chamada telefónica, eventualmente a alinhar detalhes para uma árdua negociação de veículos.

Um gestor de frota nunca tem um dia de trabalho igual e, todos os dias, existem novas experiências que nos tornam mais resilientes e adaptados a todas as realidades. É claramente um trabalho estratégico e importante para as organizações, seja pelo impacto na redução de custos ou porque, em Portugal, a frota automóvel é muitas vezes utilizada como fator diferencial na contratação ou na retenção de talento.

É uma profissão que requer dedicação e um sentimento especial pelas nossas máquinas. ●

“Um gestor de frota nunca tem um dia de trabalho igual e, todos os dias, existem novas experiências que nos tornam mais resilientes e adaptados a todas as realidades

**VOLKSWAGEN
FINANCIAL SERVICES**
THE KEY TO MOBILITY

FROTAS



Somos um ponto único de contacto no dia-a-dia da sua frota e fazemos todo o trabalho por si.



*As subsidiárias do Volkswagen AG, oferecem, sob a marca registada e licenciada "Volkswagen Financial Services", os seguintes serviços e produtos: Financiamento e Seguros através do Volkswagen Bank GmbH – Sucursal em Portugal | C. R. C. Amadora, sob o NUPC 980463653 | Representação Permanente de Volkswagen Bank GmbH, com sede na Rua Gifhorn Strasse, 57, 38112 Braunschweig, Alemanha, C. R. C. do Tribunal de Braunschweig sob o n.º HTB1819 | Mediador de Seguros (agente) registado na ASF sob o n.º D-HNQM-UQ9MO-22 | Seguros fornecidos pelas companhias de seguros a identificar no processo de contratação. Renting e Serviços de Mobilidade através da Volkswagen Renting Unipessoal, Lda, C. R. C. Cascais sob o NUPC 507850149, capital social 435.000,00 Euros. Contactos: Alfrapark, Edifício G, R/C, Estrada de Alfragide, 67, 2614-519 Amadora | Site: www.vwfs.pt | Tel.: 210 320 200. Custo de uma chamada para rede fixa nacional.



Júri das categorias “Carro de Empresa” e “Gestora de Frota”

Em 2024 os Prémios Fleet Magazine ganharam uma nova designação: FLEET AWARDS Portugal. Nestas duas páginas estão os 11 elementos que compõem o júri da edição deste ano dos FLEET AWARDS PORTUGAL, enquanto as páginas seguintes mostram os vencedores da edição de 2023

Este é o júri que, em 2024, vai tomar contacto, ensaiar e votar cada um dos automóveis que concorrem nas diversas categorias do prémio “Carro de Empresa”. Enquanto gestores

de frota e/ou responsáveis, nas respetivas empresas, pela aquisição de viaturas, vão fazer também parte do júri que decide o troféu destinado à melhor “Gestora de Frota”.



PAULO SOBRAL
PROSEGUR
Responsável de Frota Portugal
Em parque: 942 viaturas ligeiras

“*No total, estes 11 elementos do júri dos Fleet Awards Portugal 2024 são responsáveis pela (boa) gestão de mais de 6.500 viaturas ligeiras*”

Paulo Sobral foi escolhido pela FLEET MAGAZINE para Presidente do Júri deste ano. Integrou o painel da edição de 2023 e é o elemento de ligação com cada jurado na edição de 2024. Compete-lhe recolher os boletins de voto dos restantes elementos, confirmar o seu correto preenchimento e rubricar cada documento, antes de proceder à sua entrega ao coordenador do evento, para a contabilidade final dos pontos de cada concorrente.



EURIALO HENRIQUE CARVALHO
CGI
Nacional Fleet Manager
Em parque: 497 viaturas ligeiras



FREDERICO BARREIRAS
PROGELCONE
Diretor de Operações
Em parque: 80 viaturas ligeiras



JOÃO PEDRO GANCHAS
ISQ – INSTITUTO DE SOLDADURA E QUALIDADE
Gestor de Infraestruturas e Património
Em parque: 450 viaturas ligeiras



JOÃO TEIXEIRA SANTOS
FIDELIDADE
Manager New Business, Development & Quality
Em parque: 250 viaturas ligeiras



JORGE CAMPOS
ZEISS PORTUGAL
Country Manager
Em parque: 32 viaturas ligeiras



LUIS DUARTE
SIBS
Coordenador do Núcleo de Património
Em parque: 251 viaturas ligeiras



LUIS PRAZERES
GRUPO BRISA
Responsável de Gestão de Frota
Em parque: 885 viaturas ligeiras



RICARDO MECHA
FARMODIÉTICA
Responsável de Compras
Em parque: 102 viaturas ligeiras



RUI COUCEIRO
NESTLÉ PORTUGAL
SPOC Procurement Portugal & Business Partner Car Fleet
Em parque: 609 viaturas ligeiras



TIAGO MIGUEL
CTT, CORREIOS DE PORTUGAL
Gestor de Compras Área de Transportes
Em parque: 2410 viaturas ligeiras

Fleet Awards Portugal: A sua empresa merece um Prémio!

A Fleet Magazine é a entidade organizadora do principal evento que premeia o trabalho das equipas e dos responsáveis de frota que contribuem para tornar as frotas automóveis das suas empresas mais eficientes em matéria de custos de utilização e de consumos energéticos, mais produtivas e mais seguras. Todos os anos, um júri externo à Fleet Magazine avalia os projetos concorrentes a dois troféus: Prémio Frota do Ano e Prémio Frota Verde. É também um júri composto pelos responsáveis de frota presentes nestas páginas que vai avaliar um lote de viaturas ligeiras (de passageiros e de mercadorias), e também o trabalho das principais gestoras de frota presentes em Portugal. Quer saber mais sobre os Fleet Awards Portugal? Se é responsável de frota da sua empresa e quer participar, faça-o em www.premiosfleetmagazine.pt ou siga este QR CODE



Verizon Connect patrocina Fleet Awards Portugal

Desde 2018, então ainda como INQSAT, que a Verizon Connect é a patrocinadora oficial dos Prémios Fleet Magazine. Com mais de 20 anos de experiência na gestão de frotas empresariais, a Verizon Connect disponibiliza soluções e serviços que colocam a inovação, a automatização e os dados ao serviço dos clientes, ajudando-os a cumprir a sua missão de uma forma mais segura, mais eficiente e mais produtiva. As soluções da Verizon Connect vão além da localização de viaturas. O Reveal, a solução completa de gestão de frotas e ativos, disponível através de aplicação web e/ou mobile, integra um conjunto de *dashboards* e relatórios de elevada precisão e de usabilidade simplificada, que podem ser personalizados pelos seus utilizadores de acordo com os indicadores que priorizam. Permite assim tornar visível numa única plataforma e em simultâneo um lote completo de dados específicos relativos a elétricos, híbridos plug-in e veículos a combustão presentes na frota, incluindo a situação operacional de cada veículo, nomeadamente quanto ao estado de carga da bateria das viaturas elétricas.





“Este início de 2024 tem sido particularmente **lento**”

— O que esperar da ação da nova Ayvens em Portugal? E do atual momento do mercado automóvel? Em que estágio se encontra a eletrificação no país, nas empresas e na dimensão do negócio da, até aqui, LeasePlan? E de que modo a situação da economia europeia, a instabilidade de preços e a política mundial estão a impactar nas empresas e no negócio das frotas?

É o rosto da nova empresa e tem o desejo de prosseguir o trabalho que colocou a LeasePlan como a principal empresa gestora de frota em Portugal, em volume de negócio e número de viaturas sob gestão. Nomeado para liderar o plano de integração das duas empresas no mercado português, Leaseplan e ALD Automotive, bem como a estratégia de desenvolvimento da nova marca no nosso país, o diretor-geral da LeasePlan em Portugal e, agora, Country Managing Director da Ayvens Portugal, diz nesta entrevista que os clientes podem contar com a mesma qualidade de serviço, reafirmando a importância que a modalidade renting assume

em cenários de incerteza económica, instabilidade de preços, taxas de juro elevadas e também uma muito acelerada evolução tecnológica.

Consumado o negócio de fusão das duas gestoras e face à forma como ele decorreu em Portugal, a atividade da Ayvens, no nosso país, vai ser uma continuidade do trabalho da LeasePlan Portugal, ou podemos esperar mudanças e que tipo de mudanças?

Diria que será muito na continuidade. Continuamos no mesmo negócio e, se em alguns casos a Leaseplan assumia uma posição mais forte, noutros a ALD tinha uma posição mais destacada. Existe complementaridade nos segmentos

de clientes, no tipo de negócio e na forma como ele é originado. Enquanto na LeasePlan houve sempre uma tradição histórica, uma presença muito forte nos clientes internacionais e nos canais diretos de angariação de clientes, a ALD tem uma presença fortíssima nas parcerias com os fabricantes automóveis. Naturalmente a rede de clientes internacionais das duas anteriores entidades vai ficar ao dispor da nova empresa.

Vamos manter as apostas que existem atualmente. A estratégia do Grupo Ayvens, o “Power Up 2026”, não é muito diferente daquilo que era a estratégia do Grupo LeasePlan. Assentam nas mesmas tendências do mercado e da mobilidade, na disponibilidade do mercado

automóvel e nas mesmas oportunidades estratégicas. Portanto, estranho seria se fosse uma viragem completa; é a mesma realidade e será a mesma forma de olhar para ela.

Isso significa que, no dia-a-dia das operações da Ayvens, os clientes podem encontrar a mesma qualidade de serviço, o mesmo atendimento, o mesmo tipo de relacionamento?...

Nada muda. O facto de, em Portugal, por razões que são públicas, não ter havido fusão, faz com que não exista sequer uma disrupção que geralmente se gera quando ocorre a integração de duas empresas. Em Portugal isso não existe, não vai acontecer. Estamos focados em continuar a servir bem os nossos clientes e os seus condutores.

O “Power Up 2026” é um plano estratégico da Ayvens, ajustado às novas exigências das empresas, como o cumprimento de metas de emissões e de responsabilidade social, que inclui o desenvolvimento de novas soluções de mobilidade ou a integração da digitalização nos processos. Neste âmbito, qual o contributo que pode trazer para as empresas nacionais?

Temos noção da importância, do contributo do nosso trabalho para ajudar os nossos clientes a reduzir as emissões das suas frotas. A própria evolução dos carros eletrificados, na frota da LeasePlan, é uma ilustração disso mesmo. No ano passado, 50% da nossa produção de ligeiros de passageiros foram eletrificados e, metade destes, ou seja, 25% do total, foram 100% elétricos. Isto mostra que levamos muito a sério a missão de ajudar os nossos clientes nesse objetivo. A forma mais óbvia é tentando enquadrar rendas competitivas nos veículos elétricos ou híbridos plug-in.

Por outro lado, como referência que somos no mercado, temos o dever de divulgar uma oportunidade do ponto de vista do custo total de utilização: em muitos segmentos e em muitos perfis de utilização, o veículo elétrico já é a opção que faz mais sentido em termos financeiros. E temos não só de divulgar isso, como também ajudar os nossos clientes a resolver algumas “ansiedades”, nomeadamente as relacionadas com infraestruturas próprias de carregamento. Seja nos seus escritórios, nas suas instalações, como em casa dos colaboradores. Foi para isso que lançámos o “eMotion Plan”, um produto que está sustentado numa parceria com a EDP.

Contratos internacionais anteriormente negociados com a ALD Automotive transitam automaticamente para a Ayvens?

Por definição, os contratos internacionais da ALD Automotive e da LeasePlan têm conti-



nuidade na Ayvens. A Ayvens é o resultado da fusão dos dois grupos, portanto, por definição, é assim. Obviamente que nos países, incluindo Portugal, onde houve um desinvestimento de uma das empresas, por razões de concorrência, existe um período de proteção para alguns desses clientes. Porém, a médio/longo prazo, a expectativa é que todos esses clientes migrem para a Ayvens, obviamente.

O facto de a Ayvens pertencer a um grupo bancário com grande capacidade de financiamento é uma vantagem?

É claramente uma vantagem. Fazer parte de um grupo com um banco da dimensão da Société Générale é um fator importante em termos de robustez financeira, capacidade de crédito, etc.. A LeasePlan dispunha de uma licença bancária e sempre tivemos de cumprir com todas as regulações da banca, portanto, nesse aspeto, nada muda, exceto no facto da Société Générale ser um grupo incomparavelmente maior e uma referência no sector do renting.

Nos últimos meses tem ocorrido alguma instabilidade na sequência de conflitos militares que geram pressão sobre os preços, atrasos nos transportes e ainda a perspectiva de alguma instabilidade política. Têm sentido, da parte dos vossos clientes em Portugal alguma reação a este conjunto de fatores?

Sim. E também devido ao aumento das taxas de juros. Neste contexto mais inflacionista há alguma desconfiança e, em Portugal, particularmente também pela questão política.

“**Sentimos uma retração na procura, não só nos contratos de renting, mas também na venda de veículos usados. Era muito desejável um início de redução das taxas de juro, porque penso que a economia já está, como se costuma dizer, “a aterrar”. E se isso impacta diretamente no nosso negócio, impacta também no negócio dos nossos clientes. Acabamos por ser afetados indiretamente, porque os nossos clientes estão a senti-lo nas suas atividades. Por isso, este início de 2024 tem sido particularmente lento**”



“Quando mostramos que o TCO, em determinados segmentos e em determinados perfis de utilização, já é favorável ao elétrico, os impostos estão englobados nessa análise comparativa. Mas não incutimos nas nossas mensagens qualquer sentido de urgência. Simplesmente não nos pronunciamos sobre isso, mas sabemos que Portugal não é propriamente um país que se possa considerar estável do ponto de vista fiscal

Sentimos uma retração na procura, não só nos contratos de renting, mas também na venda de veículos usados. Notamos e não escondemos. Era muito desejável e estou ansioso que possa acontecer um início de redução das taxas de juro, porque penso que a economia já está, como se costuma dizer, “a aterrar”.

E se isso impacta diretamente no nosso negócio, impacta também no negócio dos nossos clientes. Portanto, tem um duplo efeito no nosso negócio e, muito particularmente, nos usados e na procura dos segmentos particular e PME. Acabamos por ser afetados indiretamente, porque os nossos clientes estão a senti-lo nas suas atividades. Por isso, este início de 2024 tem sido particularmente lento.

O estado atual da eletrificação automóvel em Portugal deixa-o satisfeito? Acha que as empresas estão a fazer um bom papel, uma vez que são, desde a primeira hora, o motor elétrico desta mudança da mobilidade?

Sim. Acho que sim. Obviamente que há países na Europa, nomeadamente no norte da Europa, que estão muito mais adiantados. Mas em Portugal não devemos sentir qualquer vergonha. Não estamos na cauda da eletrificação. Há países, que até são vistos como mais desenvolvidos do que nós, que estão mais atrasados. Por isso, acho que sim. E

acho que as empresas estão a fazer o seu papel, porque, de facto, são normalmente as primeiras a adotar o que é novo, a aderir às novas tendências, acabando por provocar um efeito dominó nos veículos usados, nas pessoas, nos consumidores...

O facto de contribuírem para criar um mercado que não existia, até o das infraestruturas de carregamento público, vai criando conforço para que os mais céticos, um dia, também adotem a mobilidade elétrica. E há outro aspeto que tem um contributo enorme para o progresso da eletrificação: o facto de haver uma diversidade de oferta muito grande, modelos elétricos com autonomias e velocidades de carregamento incomparavelmente superiores aos primeiros automóveis que apareceram há 12 ou 13 anos. Gradualmente estão a ser criadas condições para massificar uma tendência que, no início, eram só os mais inovadores que sentiam algum entusiasmo.

O ambiente fiscal favorável em Portugal também contribui para isso? Concorde com a frase, “há que aproveitar os benefícios fiscais para eletrificar enquanto eles existem, porque é uma oportunidade que pode não se repetir”?

Quando mostramos que o TCO, em determinados segmentos e em determinados perfis

“Somos a mesma equipa”



No último ano em que foi avaliada enquanto LeasePlan Portugal, voltou a ser eleita como a melhor gestora de frota, em resultado do voto do júri dos Prémios Fleet Magazine 2023. O momento da entrega do troféu foi aproveitado para a celebração em palco da equipa presente na última Conferência Gestão de Frotas

Flexibilidade, preço, resposta rápida e aconselhamento contínuo. De forma resumida, quatro desejos que uma empresa espera cumprir quanto opta por uma solução renting e, também de forma resumida, os critérios votados pelo júri dos Prémios Fleet Magazine, que são, todos eles, utilizadores de renting. Em 2023, a LeasePlan obteve a pontuação mais elevada em todas as questões que constavam no boletim de voto, garantindo, pela nona vez, o Prémio “Gestora de Frota”. Isto não cria uma grande pressão à Ayvens em 2024? Todos os anos sentimos pressão. No sentido em que há sempre a expectativa de “será que vai ser possível ganhar

outra vez?”. De facto, só houve um ano em que não ganhámos. Pressão, nós sentimos todos os dias para poder entregar e fazer o melhor possível, para ir ao encontro ou até superar as expetativas dos nossos clientes. Se isso depois se traduz de uma forma natural nesta votação... melhor ainda! E assim vai continuar a ser. Somos a mesma equipa. Não houve assim tantas mudanças na Ayvens Portugal. Por isso, a nossa forma de estar e de nos comportarmos mantém-se e vamos continuar a melhorar aquilo em que estamos menos bem e a preservar aquilo em que nos destacamos.

de utilização, já é favorável ao elétrico ou ao híbrido plug-in, se bem que na maioria dos casos ao elétrico, os impostos estão englobados nessa análise comparativa. O custo da energia, também. Faz tudo parte de uma equação que já é favorável aos elétricos em variadíssimos casos. Mas não incutimos nas nossas mensagens qualquer sentido de urgência do género: “olhe, é aproveitar agora porque nós não fazemos ideia o que vai acontecer em termos fiscais nos próximos tempos”. Simplesmente não nos pronunciamos sobre isso e, as nossas análises, que incorporam a componente fiscal, mostram o presente. Mas sabemos que Portugal não é propriamente um país que se possa considerar estável do ponto de vista fiscal.

Qual é a dimensão do parque 100% elétrico da LeasePlan/Ayvens em Portugal?

A nossa frota automóvel inclui mais de cinco mil carros 100% elétricos e cresce todos os meses. Mas se englobarmos os híbridos plug-in andarà perto dos 14 mil veículos.

A redução generalizada de preço dos carros elétricos não gera dificuldades para o negócio de uma gestora de frota, uma vez que acaba por ter influência direta sobre os residuais? Como estão a lidar com esta questão?

Qualquer desvalorização de um ativo, que não seja gradual, que seja uma disrupção de um valor estável, para quem cobre esse risco, é sempre uma questão sensível. Mas, se calhar, é a prova de que os clientes que optaram pelo renting fizeram bem, uma vez que esse ónus está do nosso lado.

A eletrificação automóvel é uma tecnologia que ainda não está madura, há o risco de obsolescência. Por isso, é um mercado que ainda vai sofrer muitos ajustamentos. A redução generalizada dos preços dos automóveis elétricos confirma também que o renting é uma opção que liberta os clientes, além dos aspetos administrativos, escolha e gestão de fornecedores, por exemplo, também dos riscos operacionais, como a desvalorização do automóvel, que fica do lado da locadora. 📌

“As empresas estão a fazer o seu papel. São normalmente as primeiras a adotar o que é novo, a aderir às novas tendências, acabando por provocar um efeito dominó nos veículos usados, nas pessoas, nos consumidores...”

“A eletrificação automóvel é uma tecnologia que ainda não está madura, há o risco de obsolescência. Por isso, é um mercado que ainda vai sofrer muitos ajustamentos. A redução generalizada dos preços dos automóveis elétricos confirma também que o renting é uma opção que liberta os clientes, além dos aspetos administrativos, escolha e gestão de fornecedores, por exemplo, também dos riscos operacionais, como a desvalorização do automóvel, que fica do lado da locadora

“Somos a mesma equipa. Não houve assim tantas mudanças na Ayvens Portugal. Por isso, a nossa forma de estar e de nos comportarmos mantém-se e vamos continuar a melhorar aquilo em que estamos menos bem e a preservar aquilo em que nos destacamos



Planeamento estratégico de eletrificação da frota

— Com 36% de viaturas eletrificadas, a transição energética da frota de veículos do Grupo Brisa ocupa uma parte importante do plano que tem como objetivo atingir a neutralidade carbónica até 2040. Um investimento de aproximadamente oito milhões de euros, que tem como maior desafio encontrar soluções que não comprometam a realização dos serviços operacionais

O júri, que votou no projeto apresentado pela equipa de gestão de frota do Grupo Brisa, destacou o planeamento bem executado e realista de descarbonização de um conjunto de veículos muito diversificado. Viaturas que, em alguns casos, contêm características particulares que são necessárias para garantir o sucesso das operações a que são destinadas.

A recente entrada ao serviço de vários VW ID.Buzz Cargo e VW ID.3, investimento que somou quase 600 mil euros, é disso exemplo: os primeiros destinados às equipas que assegu-

ram a assistência técnica na A5, os ID.3 para garantir a mobilidade das equipas da GNR que fazem o patrulhamento nesta via que liga Lisboa a Cascais.

Estes veículos, em funcionamento 24 horas por dia, 365 dias por ano, estão a beneficiar do trabalho prévio de instalação de um vasto número de postos de carregamento no Campus Grupo Brisa, cuja sede está situada em Carcavelos. E, quer estes utilizadores, como os restantes condutores de veículos da empresa, podem contar também com uma equipa de gestão de frota atenta, e também do apoio da iniciativa Grupo Brisa Driving Academy, que



Luís Prazeres, responsável pelo departamento de gestão de frota do Grupo Brisa, na companhia de Mónica Dias, então diretora de Marketing da Verizon Connect em Portugal, empresa que patrocina os PRÉMIOS FLEET MAGAZINE

O que representa para o Grupo Brisa vencer o Prémio “Frota do Ano”?

É um desafio eletrificar uma frota como a nossa que conta com vários tipos de veículos. Para além da dimensão, há uma complexidade muito grande porque precisamos, por exemplo, de veículos pesados para obras e carrinhas adaptadas para prestarem assistência rodoviária e os

veículos da GNR.

Este prémio é importante e relevante para motivar toda a estrutura assim como para consolidar o trabalho que tem vindo a ser desenvolvido pela equipa da Frota, posicionando o Grupo Brisa como ambicioso e focado no complexo desafio da transição energética”, refere Luís Prazeres, responsável de frota do Grupo Brisa

ministra formação (interna, mas também para empresas externas ao Grupo) nas áreas de Prevenção Rodoviária e Condução Eficiente.

“A Driving Academy do Grupo Brisa tem um módulo especial para PHEV e BEV. É uma formação que enquadra os utilizadores, não só na política do Grupo Brisa, como os ensina a utilizar, de forma mais eficaz, os novos veículos. Na formação, são tidas em conta todas as boas práticas de condução e de carregamentos públicos e privados, assim como a sua utilização. Naturalmente, também todas as informações necessárias para uma utilização eficiente deste novo tipo de dinâmica de condução”, explicava Luís Praze-

res, diretor de frota, em entrevista concedida à FLEET MAGAZINE de novembro de 2022.

Planeamento prévio

O sucesso da implementação de veículos elétricos na atividade diária das operações deve-se, em grande medida, à colocação de carregadores de forma estratégica e capilar em toda a rede concessionada pelo Grupo Brisa.

Algo que foi unanimemente reconhecido pelo júri que votou na candidatura apresentada aos Prémio FLEET MAGAZINE.

Além de garantir que as viaturas da empresa praticamente não precisam de recorrer

B.I.

- > **Modelo de Gestão de Frota:** centralizada
- > **Modelo de Aquisição:** Renting (maioritariamente) e Aquisição própria (exclusivamente viaturas operacionais, uma vez que a tipologia de viatura e as necessidades de operação tornam mais vantajosa esta opção)
- > **Área geográfica de atuação:** Portugal Continental
- > **Zonas de estacionamento da Frota:** Carcavelos (sede), Ponte de Lima, Maia, Marinha das Ondas, Mealhada, Santa Maria da Feira, Leiria, Carregado, Loures, Salvaterra de Magos, Coina, Vendas Novas, Estremoz e Almodôvar
- > **Dimensão da Frota:**
 - Ligeiros de Passageiros: 613 unidades
 - Ligeiros de Mercadorias: 272 unidades
 - Pesados de Mercadorias: 36 unidades
 - Motociclos: 21 unidades
- > **Por tipo de Energia:**
 - Gasolina: 37 unidades
 - Gasóleo: 553 unidades
 - PHEV: 178 unidades
 - BEV: 154 unidades
- Viaturas em pool: cerca de 50 unidades partilhadas por um universo de 300 utilizadores
- > **Idade média da frota:** ligeiros de passageiros (3 anos), comerciais ligeiros (2 anos)
- > **Telemetria:** Sim, em parte das viaturas operacionais, com o objetivo de fazer a gestão de tempos de intervenção e de patrulha

“

É um grande desafio para todos, uma vez que as alterações à condução, aos comportamentos diários, à gestão das autonomias, aos cuidados a ter com os carregamentos, etc., foram e são alterações radicais aos hábitos dos condutores



a pontos de carregamento públicos para cumprir com as suas obrigações, a futura instalação de painéis solares em toda a rede irá assegurar grande parte da energia utilizada. E se este investimento contribui para a redução da compra de energia externa, também permite acelerar o trajeto que levará à neutralidade carbónica das operações do Grupo.

Na entrevista à revista FLEET MAGAZINE, Luís Prazeres reconhecia o desafio que constitui a execução de um projeto de transição com a dimensão a que o Grupo Brisa está obri-

gado, para poder cumprir com as suas responsabilidades sociais e com as metas de sustentabilidade ambiental das operações.

“É um grande desafio para todos, uma vez que as alterações à condução, aos comportamentos diários, à gestão das autonomias, aos cuidados a ter com os carregamentos, etc., foram e são alterações em alguns casos radicais aos hábitos dos condutores. Obviamente, isso é motivo para gerar alguns desconfortos, inseguranças, mas faz parte de um processo de novas aprendizagens individuais”.

Competência do projeto justifica voto do júri

Extratos de declarações do júri que votou na candidatura do Grupo Brisa, justificando a respetiva nomeação:

• “A candidatura da Brisa merece ser vencedora pois tem um plano, já em ação, de eletrificação/redução de CO2 para a sua frota, pensando nos vários desafios e com soluções. Nomeadamente na componente de carregamento, com uma solução de energia autónoma da rede pública e que permitirá atingir a neutralidade carbónica como ambicionam.”

• “Já ter 36% dos carros eletrificados terá obrigado a avultados investimentos para garantir a operação nas Autoestradas com BEV. Também por utilizar meios próprios de carregamento, sem recorrer à rede pública, instalando painéis solares para redução de consumo.”

• “Pela capacidade de implementação demonstrada, não só na frota elétrica, mas também nas infraestruturas que acompanham o respetivo carregamento. Alguns dados que o comprovam: 36% de viaturas eletrificadas, investimento em carregadores para colocação de forma estratégica na rede”.



EQE SUV EDITION.

O automóvel ideal para sua frota.
Um elétrico com autonomia até 573 Km
enquadrável fiscalmente para empresas.
Informe-se junto do seu Concessionário.



Saber mais

EQE 300 SUV Edition por 62.500+IVA | WLTP: consumo de energia em kWh/100 km (combinado): 18,3; emissões de CO₂ em g/km (combinadas): 0.

Business
Solutions



Compromisso com a sustentabilidade

— Alinhado com a política internacional do Grupo, a Nestlé Portugal está a transitar a frota de veículos da empresa no nosso país para soluções mais sustentáveis, com o propósito de reduzir o impacto ambiental das suas operações. De acordo com a avaliação implementada pela metodologia MOVE+, que avalia e pontua diversos parâmetros de eficiência e de melhoria de consumo energético de uma frota automóvel, a ADENE, Agência para a Energia, atribuiu a vitória à Nestlé Portugal

Na linha de um plano global traçado em 2020, até ao final de 2024 a Nestlé Portugal conta ter uma frota de ligeiros de passageiros constituída, exclusivamente, por automóveis 100% elétricos ou híbridos plug-in. Já a transição total dos comerciais ligeiros para versões 100% elétricas será concluída mais tarde, também de forma gradual, consoante as marcas disponibi-

lizem modelos que cumpram os requisitos de autonomia necessários para a função. Mas já há cinco furgões BEV, a operar com a decoração de algumas marcas de café do grupo. E, prova da vontade da eletrificação ser também total na distribuição, internacionalmente, a Nestlé Suíça e a Renault anunciaram o desenvolvimento de um camião de 13 toneladas, 100% elétrico, incluindo no funcionamento do sistema frigorífico.

Se, em meados de 2021, quando a FLEET



O que significa para a Nestlé Portugal vencer o Prémio “Frota Verde”?

“O certificado MOVE+, que conquistamos, simboliza mais do que uma vitória. É um testemunho do nosso empenho em implementar práticas mais sustentáveis e ecológicas em todas as nossas operações. Esta distinção é um tributo ao trabalho árduo e dedicação de toda a nossa equipa, que se esforça diariamente para tornar a Nestlé Portugal um exemplo de sustentabilidade no setor empresarial. Estamos gratos e motivados para continuar a nossa jornada rumo a um futuro mais verde e sustentável”, refere Rui Couceiro,

SPOC Procurement Portugal and Business Partner da empresa, com responsabilidades sobre a frota automóvel. “Este reconhecimento reflete não apenas o nosso compromisso com a sustentabilidade, mas também a eficácia da nossa parceria com a ADENE na importante tarefa de descarbonizar a nossa frota, principalmente na análise efetuada junto dos mesmos quando submetemos a nossa participação. Um esforço que vai além dos números. Representa também a visão partilhada e um compromisso incansável de toda a equipa da Nestlé Portugal”, conclui.

MAGAZINE publicou uma reportagem sobre a frota da Nestlé, a empresa contava com cerca de 21 carregadores nas diferentes unidades em Portugal, em 2023 eram já 84, e o plano inicial de 72 pontos de carregamento foi alargado para 86 até ao final de 2024. A disponibilidade de pontos de carregamento, quer nas várias instalações da empresa, quer, sempre que possível e justifique, em casa dos utilizadores, é considerada fundamental para o sucesso do projeto de transição em curso.

Esse projeto, “Green Fleet”, faz parte de uma estratégia global de sustentabilidade do Grupo, designada “Green Vision”. Uma estratégia que envolve a implementação de vários procedimentos, com o compromisso global de reduzir o impacto ambiental das operações da companhia, de forma a atingir a neutralidade carbónica até 2050. Um desses procedimentos passou, por exemplo, pela renovação do edifício sede em Linda-a-Velha. Um dos objetivos foi melhorar a sua eficiência energética através da implementação de iluminação led, sistemas de

gestão inteligentes para controlo da temperatura, humidade e pureza do ar, e, naturalmente, pela colocação de algumas centenas de painéis solares de produção de energia. Solução que oferece garantia de que a instalação de pontos de carregamento para carros elétricos não perturba as restantes necessidades de energia do Campus Nestlé. E este processo conta também com a colaboração, quer dos condutores, que receberam formação para condução eficiente, quer dos restantes trabalhadores, incentivados a que no seu local de trabalho e nas suas casas, pratiquem um uso eficiente da energia.

“Este esforço vai além dos números, representa a nossa visão partilhada e um compromisso incansável de toda a equipa da Nestlé Portugal”, sublinha Rui Couceiro, SPOC Procurement Portugal and Business Partner da Nestlé Portugal.

A Nestlé Portugal é uma das subscritoras do Compromisso Lisboa Capital Verde 2020 – Ação Climática Lisboa 2030. 🌱

B.I.

- > **Modelo de Gestão de Frota:** centralizada
- > **Modelo de Aquisição:** Renting, alinhado com a política global do grupo
- > **Área geográfica de atuação:** Portugal Continental, Madeira e Açores
- > **Zonas de estacionamento da Frota:** Linda-a-Velha (Campus Nestlé), Avanca e Porto (fábricas)
- > **Dimensão da Frota**
 - Ligeiros de Passageiros: 487 unidades (dos quais 411 BEV e 29 PHEV)
 - Ligeiros de Mercadorias: 122 unidades (dos quais 5 BEV, furgões de grande dimensão)
- > **Idade média da frota**
 - Ligeiros de passageiros: 1 ano
 - Comerciais ligeiros: 3 anos
- > **Telemetria:** Em processo de teste e possível implementação



Rui Couceiro, ao centro, exibe o troféu da Fleet Magazine e o certificado MOVE+, entregue na Conferência Gestão de Frotas por Ana Paula Rodrigues, vice-presidente da ADENE, que está à direita na imagem. Da Agência para a Energia estão ainda na foto Mariana Corrêa, a seu lado Helder Rodrigues e, no extremo oposto da imagem, Paulo Santos.

Que razões levaram a ADENE a entregar à Nestlé Portugal o Prémio Frota Verde?

A ADENE - Agência para a Energia entregou o Prémio Frota Verde à Nestlé que, num universo de quase 600 viaturas, se distinguiu possuindo 20% da frota elétrica no momento da avaliação, em agosto de 2023, com a perspectiva de até ao final desse ano ter 77% da frota eletrificada. Foi graças ao forte compromisso da Nestlé, através do projeto Green Fleet, que esta obteve a classe B na classificação energética de frotas MOVE+, o sistema de classificação energética de frotas da ADENE. Nesta avaliação são analisadas diversas dimensões que influenciam a eficiência energética da própria frota, que passam não só pelas viaturas, mas também pelo

trabalho desenvolvido com os condutores e na gestão da manutenção. Por fim, a monitorização dos próprios consumos e das emissões específicas associadas à frota, que refletem as práticas da gestão de frota no seu todo. Para além da oferta de viaturas alternativas e do plano de descarbonização total da frota até 2025, a Nestlé destaca-se pelo trabalho feito na gestão e formação dos seus colaboradores e na adoção de novas abordagens promotoras da melhoria da eficiência energética da frota. “Fica o desafio à Nestlé de continuar o caminho para uma maior sustentabilidade na gestão de frota, tal como o MOVE+ promove para uma economia mais sustentável e descarbonizada”, refere Helder Rodrigues, Coordenador na ADENE – Agência para a Energia e Gestor do MOVE+.



“*O projeto “Green Fleet” é parte de uma estratégia global de sustentabilidade do grupo Nestlé, designada “Green Vision”. Em Portugal, envolveu a renovação do edifício sede em Linda-a-Velha, com o objetivo de melhorar a sua eficiência energética. E também com a colocação de algumas centenas de painéis fotovoltaicos, solução que oferece garantias de que a instalação de pontos de carregamento para carros elétricos não perturba as restantes necessidades de energia do Campus Nestlé*



Planos à medida da sua frota



Adira ao Cartão de Combustível bp e beneficie de uma vasta oferta de vantagens para o seu negócio:



Poupança

Descontos em combustível, comida e bebida nas estações bp, ao mesmo tempo que ganha pontos de fidelização para usar nas próximas visitas.



Rede

Combustível em redes bp e de parceiros estrategicamente localizados. Acesso a mais de 400 postos em Portugal e mais de 24000 em 32 países.



Gestão simples

Poupe tempo e dinheiro com as nossas ferramentas online. Analise o desempenho da sua frota e controle os seus gastos. Uma única fatura para combustível, produtos e serviços.



Segurança

Segurança avançada 24/7 – alertas por produto e serviço, tipo de posto, dia e a hora, e consumos.

Saiba mais em:



bp Fleet Solutions



O poder da estrela

— De forma clara, o Mercedes-Benz EQE 350 foi o mais votado pelo júri de responsáveis de frota, que puderam ensaiar durante alguns dias aquele que é o segundo modelo da marca desenvolvido sobre uma nova arquitetura criada especificamente para a propulsão elétrica. Os três primeiros classificados ficaram a uma distância de apenas 38 pontos, sendo que, cada um dos 11 elementos do júri, tinha à sua disposição 50 pontos para classificar cada uma das viaturas em análise

Face aos concorrentes diretos na categoria de automóveis de passageiros com custo de aquisição acima dos 35 mil euros, o carro alemão obteve as votações mais elevadas nos critérios “Qualidade de Construção”, “Posição de Condução”, “Conforto”, “Condução e Segurança”, “Auxílio à Condução”, “Tecnologia e Conectividade” (ex aequo), “Consumo e

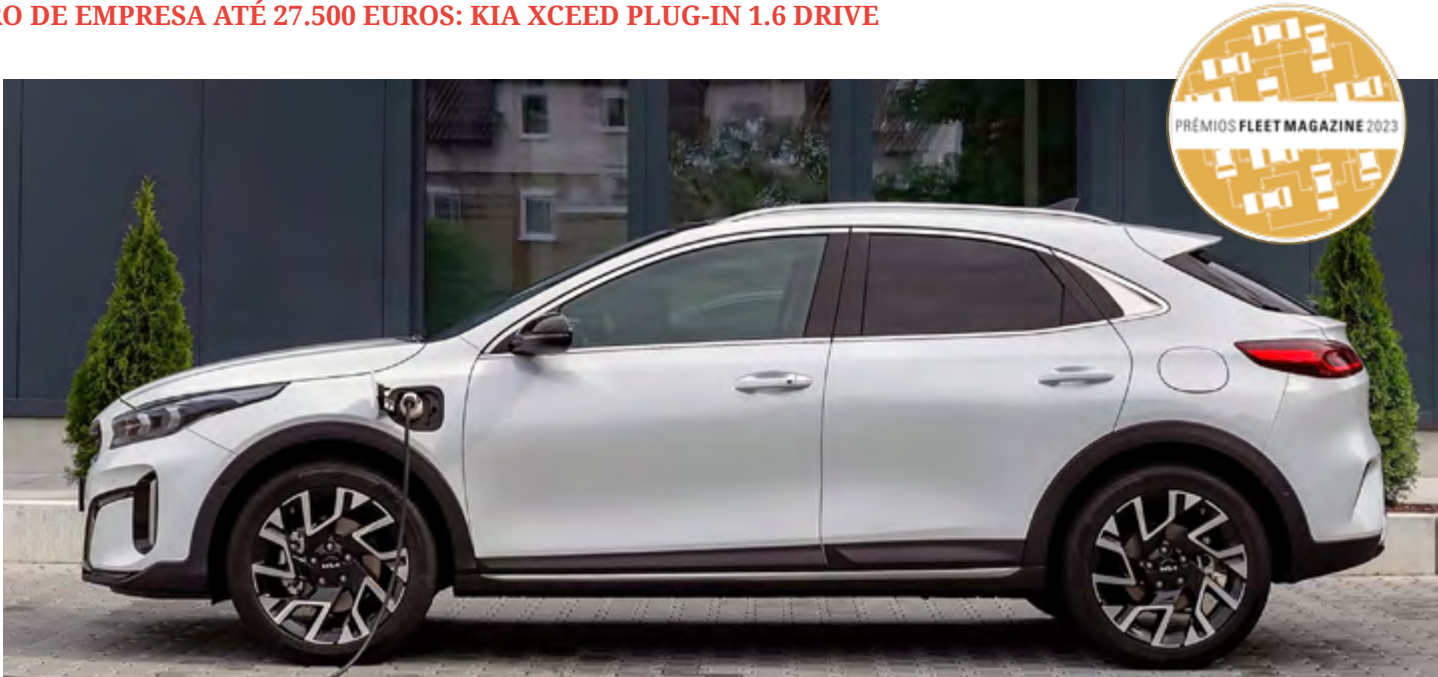
Emissões” e “Enquadramento na Frota de uma Empresa”. No primeiro dos critérios – “Preço” – classificou-se na 3.ª posição. Além de vencer esta categoria, que agrega VLP com custo de aquisição situado no terceiro escalão da Tributação Autónoma, de acordo com o regulamento, o MB EQE 350 recebeu também o troféu “Carro Elétrico de Empresa”, por ser o automóvel de passageiros, 100% elétrico, mais votado pelo júri da edi-

ção 2023 dos Prémios FLEET MAGAZINE. Conquistou igualmente o prémio principal, o de “Carro de Empresa (VLP)”, ao ser também o automóvel com a pontuação mais alta entre as mais de duas dezenas de modelos participantes. O quadro ao lado compara a média ponderada da votação do júri em cada um dos critérios, com a avaliação efetuada pela FLEET MAGAZINE. ➡



“O facto de o Mercedes-Benz EQE 350 ter ganho estes três prémios reforça o reconhecimento de um produto com um papel cada vez mais importante nas frotas e num segmento cada vez mais competitivo, dos BEV, especialmente com o aparecimento de marcas novas. A importância destes prémios torna-se particularmente relevante, uma vez que os membros do júri são gestores de frotas de 11 empresas”, refere Tiago Garcia, Sales Manager da divisão Mercedes-Benz Cars, que tem à sua esquerda Olga Alves, Fleet Key Account Manager, segurando dois dos três troféus e Marília Marcelino, Direct Sales Key Account Manager. À direita de Tiago Garcia está Teresa Fernandes, Area Sales Manager for smart.

CRITÉRIOS	VOTAÇÃO DO JÚRI DOS PRÉMIOS		VOTAÇÃO FLEET MAGAZINE		COMENTÁRIOS
	NÚMERO TOTAL DE VOTOS OBTIDOS	PERCENTAGEM FACE AO TOTAL DE VOTOS POSSÍVEIS	VOTAÇÃO INDIVIDUAL FM	MÉDIA PERCENTUAL FACE AO TOTAL DE VOTOS POSSÍVEIS	
Preço de Aquisição	37	67%	4	80%	O preço, à data de inscrição de 59.265,46 euros + IVA, era um valor competitivo para a categoria. A política de preço de algumas marcas não deverá ter abalado o posicionamento do EQE, apesar da natural expetativa de, a todo o momento, poderem surgir propostas igualmente competitivas
Qualidade de Construção	55	100%	5	100%	O prestígio da marca predispõe o espírito do utilizador. Exímia nos acabamentos – e até na avaliação qualitativa visual – algumas concessões nos revestimentos não afetam a avaliação final
Posição de Condução	51	93%	4	80%	A posição de condução baixa, o volante e pequenos detalhes sugerem uma postura desportiva. O condutor integra-se com o espírito e com a tecnologia, mas a visibilidade traseira é reduzida
Conforto	54	98%	5	100%	O formato condiciona a amplitude do habitáculo. O espaço traseiro é contido em altura e a capacidade da mala é de apenas 430 litros A suspensão adaptativa ADS+ cumpre, adaptando-se ao modelo de condução e garantindo a necessária tração em curva
Condução e Segurança	54	98%	4	80%	Repleto de recursos e tecnologia a trabalhar em prol da segurança, o EQE é referencial nesse domínio. A suspensão ADS+, ao adaptar instantaneamente o amortecimento em função das condições da estrada e do estilo de condução, contribui para transmitir confiança. O sistema PRE-SAFE, capaz de antecipar e preparar o carro para uma possível colisão, é igualmente positivo
Auxílio à Condução	50	91%	4	80%	A suspensão ADS+, incluída na versão a concurso, justifica nova referência, pela sua capacidade de decisão neste domínio. E também os sistemas de auxílio e vigilância em manobra, sobretudo em manobras de marcha atrás, pela importância que têm para evitar pequenos sinistros
Tecnologia e Conectividade	49	89%	4	80%	Bem equipado, inclui tecnologia que permite controlar remotamente algumas funções, visíveis ou acessíveis a partir de um de dois painéis digitais com excelente definição: atrás do volante ou em posição central. “Hey Mercedes” resolve parte da questão de nem toda ser de acesso intuitivo
Consumos e emissões	48	87%	5	100%	Conduzido de forma eficiente e não apenas em desfrute da capacidade de aceleração ou do bom comportamento e estabilidade em curva, a autonomia e a eficiência de consumo de energia podem surpreender, variando entre os 18 e os 20 kWh/100 km. Caso contrário, para ajudar quem tem pressa, pode carregar rápido até 170 kW
Potencial para carro de frota	87	79%	9	90%	A tradição e a imagem de marca, os detalhes de luxo e o prestígio associado à estrela tornam qualquer carro do construtor um valor seguro, quer em aceitação, quer pelo historial de utilização e consequente valor residual. O tempo dirá como isto se manterá nos elétricos, mas o valor da marca pode ser um aliado preciso para precaver o futuro
Votação Total	485	88,18%	44	88%	A votação próxima na categoria do EQE colocou em confronto dois SUV e uma limousine, precisamente este carro, revelando que no mercado de empresas parece imperar ainda alguma racionalidade. Porém, o poder sedução deste modelo é variável, uma vez que o traço do EQE não é unânime e o design conta cada vez mais para uma primeira impressão



Eficiente a vários níveis

O Kia XCeed 1.6 GD-i PHEV Drive apresentou-se com um custo de aquisição para frotas de 27 486,72 euros, acrescido de IVA. Valores ainda em vigor em 2024. Com emissões homologadas inferiores a 50g/km e autonomia, em modo elétrico, superior a 50 km, a dedução do IVA permite aos clientes

— Numa fase em que o mercado ansiava por soluções dentro do primeiro patamar da Tributação Autónoma, a Kia propôs o XCeed PHEV como uma solução eficaz em termos de custo (preço vs fiscalidade)

profissionais aceder a um modelo do segmento C, podendo submeter os encargos com a viatura a uma taxa de Tributação Autónoma de... 2,5%!

O quadro que se segue compara a média ponderada da votação do júri em cada um dos critérios, com a avaliação realizada pela FLEET MAGAZINE. 📊

CRITÉRIOS	VOTAÇÃO DO JÚRI DOS PRÉMIOS		VOTAÇÃO FLEET MAGAZINE		COMENTÁRIOS
	NÚMERO TOTAL DE VOTOS OBTIDOS	PERCENTAGEM FACE AO TOTAL DE VOTOS POSSÍVEIS	VOTAÇÃO INDIVIDUAL FM	MÉDIA PERCENTUAL FACE AO TOTAL DE VOTOS POSSÍVEIS	
Preço de Aquisição	41	75%	5	100%	Produto convincente com custos de utilização competitivos. Assegurou uma votação equilibrada em todos os critérios. Permitiu a quase todos os elementos do júri o primeiro contacto com o XCeed
Qualidade de Construção	37	67%	4	80%	A renovação de 2023 evoluiu a qualidade do habitáculo, mantendo-o bem insonorizado. O volante mais desportivo e alterações na informação digital contribuem para a impressão qualitativa
Posição de Condução	41	75%	4	80%	Pode ser necessária alguma habituação à posição de condução, mas é bastante funcional e intuitivo no que toca à visão e controlo do equipamento
Conforto	40	73%	4	80%	Ampla espaço interior, capacidade de mala e tecnologia atual. A suspensão macia, apesar da altura e mesmo no modo "Sport", mantém o comportamento equilibrado, seguro e confortável
Condução e Segurança	40	73%	4	80%	Inclui mais ajudas à condução, nomeadamente ao nível da segurança activa. Existem comandos físicos, fora do ambiente digital, como da climatização ou do sistema de rádio, são um ponto a favor
Auxílio à Condução	42	76%	3	60%	A versão Drive possui câmara traseira e sensores de estacionamento, vários auxiliares de alerta de perigo em diferentes direções e sistema de manutenção na faixa de rodagem
Tecnologia e Conectividade	37	67%	3	60%	Integração fácil do smartphone e manuseamento intuitivo dos diferentes menus digitais. No ecrã central, tátil, de 10,25", existe sistema de navegação
Consumos e emissões	40	73%	4	80%	Apesar da bateria de 8,9 kWh, após mais de 50 km em modo 100% elétrico, ao fim de 100 km, a média de consumo foi de 1,9 litros. Após 350 km marcava um 3,4 litros/100 km
Potencial para carro de frota	68	62%	9	90%	Imagem de Crossover dinâmico, habitabilidade, qualidade de construção e tecnologia alinhadas com o segmento. Por este preço, é seguramente uma das propostas PHEV mais competitivas
Votação Total	386	70,18%	40	80%	Um "segmento C" com 2,5% de tributação autónoma. Proposta equilibrada e eficiente. Solução para quando ainda não é possível um 100% elétrico nesta faixa de preço

Kia XCeed PHEV

Renove a energia da sua empresa.



Movement that inspires



KIA XCEED
PHEV 1.6 GDi
CARRO DE EMPRESA
ATÉ 27.500 EUROS



kia.pt/empresas

SEM ENTRADA INICIAL

337€/mês*

Sem IVA

Dedução do IVA

Taxa de Tributação Autónoma Reduzida - 1º Escalão

*Renda de Aluguer Operacional de viaturas Kia XCeed PHEV 1.6 GDi, inclui manutenção. Prazo 72 meses e 10.000km/ano (60.000km totais). Sem entrada inicial. Condições válidas até 30/06/2024 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 Anval Service Lease, SA. Visual não contratual. 48km de autonomia elétrica máxima em ciclo combinado. Consumo combinado WLTP (l/100km): 1,4 | Emissões CO2 WLTP (g/km): 32; Consumo combinado WLTP (kWh/100km): 12,3 | Emissões CO2 WLTP (g/km): 0.

42 Fleet Magazine



Homogéneo

Um comercial com estilo

Com um preço de aquisição para empresas de 34.284,36 euros (+ IVA), a versão Design possui bateria LFP de 60 kWh e tem homologação para uma autonomia combinada de até 420 km. O Atto 3 obteve a 2.ª melhor votação de entre todos os concorrentes. Ficou a 29 pontos do 1.º

— Em todas as edições há um concorrente que surpreende o júri. Este ano calhou ser este SUV, que venceu destacadamente a categoria que corresponde ao 2.º patamar da Tributação Autónoma

classificado, notável porque havia 550 pontos em jogo por automóvel, distribuídos pelos 11 elementos do júri.

O quadro que se segue compara a média ponderada da votação do júri em cada um dos critérios, com a avaliação realizada pela FLEET MAGAZINE. 📊

CRITÉRIOS	VOTAÇÃO DO JÚRI DOS PRÉMIOS		VOTAÇÃO FLEET MAGAZINE		COMENTÁRIOS
	NÚMERO TOTAL DE VOTOS OBTIDOS	PERCENTAGEM FACE AO TOTAL DE VOTOS POSSÍVEIS	VOTAÇÃO INDIVIDUAL FM	MÉDIA PERCENTUAL FACE AO TOTAL DE VOTOS POSSÍVEIS	
Preço de Aquisição	42	76%	5	100%	Para a habitabilidade/versatilidade, bateria/autonomia, tecnologia e condução, o custo é muito competitivo
Qualidade de Construção	45	82%	4	80%	A qualidade de construção é elevada e será preciso procurar em zonas escondidas para encontrar plásticos de qualidade inferior. O design e o vistoso ecrã central contribuem para a avaliação
Posição de Condução	46	84%	5	100%	Um pouco mais elevada se assim o desejarmos, como esperado num “quase” SUV. De adaptação fácil, oferece boa visibilidade e não fatiga em viagens mais longas
Conforto	49	89%	4	80%	Bancos dianteiros com bom apoio, há espaço e conforto nos lugares traseiros. A suspensão macia comporta-se bem em piso irregular
Condução e Segurança	48	87%	4	80%	Condução segura, ajudada pelos muitos auxiliares que corrigem ou alertam o condutor mais distraído. O modo Sport não produz diferenças que se sintam. Travagem muito reativa
Auxílio à Condução	48	87%	4	80%	A versão Design, a melhor equipada é bastante. O Atto 3 tem disponível o mais importante que a BYD tem para oferecer neste domínio. Muitas funções podem ser desligadas
Tecnologia e Conectividade	49	89%	4	80%	O ecrã rotativo de 15,6” engloba muitos comandos e funções. Há botões de acesso rápido na consola central e o comando vocal “Hey BYD” para aceder ou ajustar várias funcionalidades
Consumos e emissões	49	89%	4	80%	Autonomia real perto dos 350 km, em percurso misto. Poderá chegar aos 400 km em cidade e conduzindo de forma eficiente, mantendo o consumo médio próximo dos 16 kWh/100 km
Potencial para carro de frota	80	73%	9	90%	Ainda vulnerável aos residuais, superou as expectativas da maioria do júri, sendo um dos carros que gerou mais impacto. O que pode ser um bom indicio para facilitar a aceitação dos utilizadores
Votação Total	456	82,91%	43	86%	Reúne um conjunto de argumentos, mecânicos e qualitativos, de condução e de equipamento, de conforto e de habitabilidade, que surpreendem e que contribuem para gerar algum tipo de empatia com este carro, sem uma explicação evidente

Com um preço de aquisição de 44 096,46 euros (+ IVA), a versão da ID. Buzz de três lugares a concurso possui bateria de 82 kWh. Com a vitória em 2023, a Volkswagen Veículos Comerciais em Portugal acrescenta mais um troféu aos conquistados

— Com estética inconfundível, uma caixa de carga bem esquadrada e condução fácil, houve elementos do júri que consideraram o ID. Buzz muito pouco “comercial”, perante a sofisticação e conforto do modelo

em anteriores edições: com o Caddy em 2021 e com o e-Crafter em 2020.

O quadro abaixo compara a avaliação do júri com a avaliação da FLEET MAGAZINE. 📊

CRITÉRIOS	VOTAÇÃO DO JÚRI DOS PRÉMIOS		VOTAÇÃO FLEET MAGAZINE		COMENTÁRIOS
	NÚMERO TOTAL DE VOTOS OBTIDOS	PERCENTAGEM FACE AO TOTAL DE VOTOS POSSÍVEIS	VOTAÇÃO INDIVIDUAL FM	MÉDIA PERCENTUAL FACE AO TOTAL DE VOTOS POSSÍVEIS	
Preço de Aquisição	32	58%	4	80%	Ser um comercial ousado, para empresas que valorizam a imagem e querem projetá-la através da decoração, justifica em parte os 44 mil euros. A bateria de 77 kWh também tem o seu preço
Qualidade de Construção	44	80%	4	80%	Apesar de mais plástico à vista do que a versão de passageiros, alia à qualidade alguns detalhes de sofisticação e funcionalidade que atenuam a condição de veículo comercial
Capacidade de carga/ /versatilidade profissional	40	73%	3	60%	A caixa de carga de 3,9 m3 é apenas um pouco maior do que a Caddy Cargo Maxi. Comporta duas euro-paletes e pouco mais de 600 kg de carga útil. Porta lateral e portão traseiro elétrico
Posição de Condução	44	80%	4	80%	Com três lugares, o banco do condutor individual não gera fadiga em viagens mais longas. Existem muitos espaços para objetos e um mais amplo sob o assento do passageiro
Condução e Segurança	43	78%	4	80%	A versão Cargo Pro inclui ar condicionado automático na cabine com filtro e ajudas à condução, como travagem de emergência autónoma e monitorização de peões e ciclistas
Capacidade de manobra	41	75%	4	80%	A frente curta melhora a visibilidade. Mais do que as manobras traseiras (ajudadas por câmara de auxílio ao estacionamento), são as manobras laterais que requerem atenção devido à largura
Equipamento	41	75%	4	80%	Caixa de carga iluminada e protegida, com piso em madeira. Sistema central digital intuitivo, sem navegação, com integração rápida do smartphone. Múltiplas fichas USB-C no interior
Consumos e emissões	41	75%	4	80%	O construtor anuncia mais de 400 km de autonomia, mas atingi-los com carga pode ser um desafio. Mas o consumo médio final ficou nos 19,5 kWh/100 km. DC até 170 kW, AC a 11 kW
Potencial para carro de frota	51	46%	7	70%	O preço pode ser um obstáculo, mas há que avaliar o conforto da condução e a dimensão da bateria. Um conceito de carro que pode ser útil em termos de marketing empresarial
Votação Total	377	68,55%	38	76%	O júri teve reticências em encará-lo como um comercial. Como tal, dificuldade em enquadrá-lo na frota. Valorizou a condução, qualidade de construção, equipamento e consumos, bons indicadores daquilo que (também) se deseja numa viatura de trabalho



Workshop Mobilidade Elétrica

— O workshop organizado pela Fleet Magazine revelou o plano de ação para as empresas poderem cumprir com objetivos de redução de emissões de CO² da sua frota automóvel

Num evento que aconteceu em meados de fevereiro, Hélder Rodrigues, coordenador na ADENE – Agência para a Energia e Gestor do MOVE+, sistema de avaliação e classificação do desempenho energético de frotas automóveis, detalhou as etapas que as empresas devem seguir para assegurar o sucesso da transição energética das viaturas que têm em parque.

No cumprimento das exigências no domínio da sustentabilidade a que as organizações estão sujeitas, no que à frota automóvel diz respeito, Hélder Rodrigues demonstrou a necessidade e a forma como devem ser identificadas as características mais importantes de cada viatura (ligeira ou pesada, de passageiros ou de mercadorias), o seu ciclo de utilização e o modelo de condução a que está sujeita, para assim poder identificar melhorias de eficiência (melhor condução, pneus, percursos), bem como avaliar a possibilidade de poder vir a ser substituída por um modelo elétrico, sem riscos operacionais.

Para o sucesso de um plano de ação traçado com o objetivo de cumprir metas de sustentabilidade, onde se inclua a tarefa de redução de emissões da frota, o responsável da ADENE destacou a necessidade de implementar um conjunto de medidas adicionais que envolvam a participação de toda a estrutura da empresa, nomeadamente para a consciencialização de práticas mais sustentáveis.

O MOVE+, desenvolvido pela ADENE para promover uma mobilidade eficiente e mais sustentável, ajuda as empresas a conhecerem o nível de eficiência energética de frotas de viaturas ligeiras ou pesadas, classificando-as numa escala de F (menos eficiente) a A+ (mais eficiente). A ADENE é também a entidade responsável pela decisão de atribuição do Prémio Frota Verde, a que as empresas podem candidatar-se de forma gratuita. O vencedor de cada ano, além do troféu e certificado de vitória, recebe a certificação MOVE+ e o direito a estar presente na Conferência Gestão de Frotas, que este ano decorre a 21 de Novembro, no Centro de Congressos do Estoril. 



locarent

Divertido e funcional Destinado a si

MG4 ELECTRIC	290€	347€
51 KWH STANDARD 5P (170CV)	s/IVA	c/IVA

Para encomendas até 31 de março de 2024.
Oferta válida para Empresas, ENI e Particulares,
para contratos com 72 meses e 60.000km.





Saiba mais em:
www.locarent.pt/campanhas



Pedro Miranda

DIRETOR COMERCIAL ADJUNTO DE BUSINESS DEVELOPMENT DA LEASEPLAN

Empresas avançam na eletrificação das frotas

O avanço da transição para a mobilidade elétrica do parque automóvel empresarial nacional prossegue inexorável. São os números que o confirmam e que estão disponíveis no mais recente estudo anual Mobilidade 2024, apresentado pela LeasePlan no mês de março.

Mais de um terço dos contratos celebrados pelo grupo LeasePlan a nível europeu foram veículos eletrificados, elevando para cerca de 20% a quota destes veículos no portfólio de contratos ativos. A nível nacional, o número de veículos 100% elétricos entregues pela LeasePlan em 2023 foi quatro vezes superior ao ano 2022, um crescimento duas vezes superior ao do mercado nacional como um todo. A diferença de ritmos de crescimento é bem demonstrativa de como o produto renting e o segmento das empresas representam duas alavancas essenciais na aceleração da adoção da mobilidade elétrica.

Outro acelerador é o dos custos totais de utilização dos veículos eletrificados, os quais apresentam uma competitividade crescente ao longo dos últimos anos, em resultado, da cada vez maior concorrência nos preços praticados pelos respetivos fabricantes, aliados aos incentivos fiscais em vigor para o segmento empresarial. O resultado desta dinâmica está claramente materializado na matriz de perfis de utilização apresentada no estudo Mobilidade 2024, a qual combina diversos níveis de quilometragem anual com os segmentos de veículos mais representativos do parque automóvel, e que volta a apresentar uma predominância dos veículos eletrificados os quais são mais econó-

micos em 95% dos perfis de veículos de passageiros (observar tabela no fundo da página).

O que pensam e fazem as empresas

Conforme atestam os números, a decisão das empresas já não é se irão transitar para a mobilidade elétrica, mas sim quando e como se propõem operar essa mudança.

A auscultação às empresas sobre a forma como estão a realizar e a experienciar a transição é mais um dos contributos do estudo Mobilidade 2024. A amostra inclui mais de 200 empresas de diferentes setores de atividade e agrega a avaliação dos respetivos gestores de frota à fase da transição em que as empresas se encontram, ao perfil de utilização dos seus colaboradores e sua adequação aos veículos elétricos e, finalmente, a experiência relativa a infraestruturas de carregamento alternativas à rede pública.

Relativamente à fase da transição em que se encontram, mais de 80% das empresas já colocaram o tema na agenda e 60% já têm veículos eletrificados nas suas frotas. As razões

de natureza económica, sustentabilidade e ambientais respondem pela maioria das motivações para esta transição. Por outro lado, apurámos que no processo de análise das empresas, 80% manifestou disponibilidade para considerar novas marcas automóveis, como alternativas viáveis às marcas tradicionalmente comercializadas em Portugal.

Como avaliar candidatos à mobilidade elétrica?

Na análise aos perfis de utilização, do conjunto de respostas recolhidas, a percentagem de pessoas para as quais a mobilidade elétrica poderá causar alguns constrangimentos é inferior a 10%, entenda-se, casos em que seja necessário percorrer mais de 250 km/dia, mais de 10 vezes por mês. Ora, se aliarmos esta compatibilidade da mobilidade elétrica com a maioria dos perfis de utilização, ao menor custo de utilização, às vantagens ambientais e ao prazer e segurança da condução de um veículo elétrico, sobram poucas objeções que impeçam a mudança.

Importa, no entanto, salientar que, para potenciar o sucesso de um plano de mudança para a mobilidade elétrica numa empresa, é essencial proceder à caracterização dos destinatários do programa e que é específica de cada organização. Essa caracterização deverá atender, entre outros, à identificação dos diversos perfis de utilização (número de viagens por tipologia de percurso, repartição entre deslocações profissionais e pessoais, distância percorrida por percurso, entre outros) e ao nível de acesso às diversas possibilidades de carregamento (disponibilidade de postos de carregamento públicos, características das instalações da empresa e da habitação dos colaboradores, etc.).

Empresas precisam de apostar mais em soluções de carregamento

Finalmente, nas questões relativas aos carregamentos, os resultados foram menos positivos. Designadamente quanto à quantidade insuficiente e qualidade geral da rede pública, o que só vem reforçar a oportunidade que existe de investimento em soluções privadas e domésticas de carregamento, até porque este é um dos fatores de maior relevância para a redução do custo total de utilização de um veículo elétrico.

Apesar desta grande oportunidade, concluímos que a experiência das empresas a este nível ainda é reduzida, quer na disponibilização de pontos de carregamento nas suas próprias instalações para uso dos colaboradores, quer na instalação de pontos de carregamento nos respetivos domicílios.

O investimento em soluções de carregamento privado é seguramente uma área onde deverá ser realizado um maior esforço de di-

vulgação e robustecimento de processos para que se possa tirar o maior partido da poupança potencial decorrente da mudança de um veículo a combustão para um veículo elétrico.

Perspetivas para o próximo biênio

A legislação europeia, que preconiza a impossibilidade de venda de veículos novos a combustão na União Europeia a partir de 2035, mantém-se apesar de algumas resistências que se vão sentindo neste caminho de grande disrupção. Nessa medida, os construtores automóveis continuarão a sua adaptação progressiva da sua gama de modelos, sendo que, para 2025, se projeta um incremento significativo da oferta de veículos elétricos, em consequência da obrigatoriedade de os fabricantes reduzirem ainda mais as emissões de CO² correspondentes aos veículos por si vendidos.

Por outro lado, o progresso tecnológico prossegue e a concorrência aumentará, resultando este movimento combinado em veículos com maior autonomia a preços mais apelativos.

A infraestrutura de carregamento pública irá, expectavelmente, acelerar em consequência da legislação recentemente publicada e que impele os estados a investir nas suas redes nos próximos anos.

Finalmente, o renting, agora e como sempre, será parte da solução facilitadora do acesso à oportunidade de transição para a mobilidade elétrica, com menor risco operacional e tecnológico, sem investimento inicial e com o aconselhamento de consultores experientes e focados na melhor solução integrada: seleção do veículo mais adequado, soluções de carregamento e cartão de carregamento de energia elétrica.

Para que cada empresa viva a sua jornada com segurança de efetivamente reduzir custos, manter a operacionalidade e reduzir o impacto junto dos seus colaboradores. ●

“*Mais de 80% das empresas já colocaram o tema da eletrificação na agenda e 60% já têm veículos eletrificados nas suas frotas. As razões de natureza económica, sustentabilidade e ambientais respondem pela maioria das motivações para esta transição e 80% manifestou disponibilidade para considerar novas marcas automóveis, como alternativas viáveis às marcas tradicionalmente comercializadas em Portugal*”

QUADRO 1 MOTORIZAÇÕES MAIS COMPETITIVAS POR PERFIL DE QUILOMETRAGEM E SEGMENTO DE VEÍCULO





O essencial pelo menor custo

— A Dacia tem revelado um crescimento a nível europeu e em Portugal que só pode ser surpresa para os mais distraídos. Outrora considerada marca “low-cost” por muitos, “marca racional” pelos próprios, hoje há mais empresas que a procuram por dispor de oferta GPL

Enquanto o mercado automóvel anda absorto no crescimento das vendas de viaturas elétricas, uma outra solução mecânica tem adquirido protagonismo no mercado português: os motores bi-fuel, que trabalham simultaneamente a gasolina e a GPL, Gás de Petróleo Liquefeito.

Para ser mais concreto, esta solução mecânica valeu, no final de 2023, sensivelmente metade das vendas de automóveis ligeiros de passageiros com motor a gasóleo (5,6% vs 12%).

Contudo, no final do passado mês de fevereiro, as matrículas de viaturas bi-fuel representavam já 7,3% das vendas do segmento, enquanto a quota de mercado dos ligeiros de passageiros, com motor a gasóleo, encurtavam para 8,5%.

Outro fator que desperta interesse por estes números, é o facto de ser obtido por apenas duas marcas: Dacia e Renault. A primeira com 70% das matrículas asseguradas por versões bi-fuel, a Renault com pouco mais de 22%, dados dos primeiros dois meses deste ano.

A Dacia está consciente da importância desta solução mecânica para empresas e, sobretudo, da oportunidade que ela representa para a marca crescer em Portugal e para colocar automóveis Dacia nas frotas das empresas. Não por acaso, em outubro do ano passado, num encontro com os jornalistas para falar precisamente sobre os motores bi-fuel, José Pedro Neves, diretor da marca em Portugal, afirmava que, em 2024, o mercado das empresas poderia ser mais importante para a Dacia do que o particular. Porém, ele já foi importante em 2023, com a entrada

em muitas empresas, precisamente com versões bi-fuel, como aconteceu na Prosegur.

Paulo Sobral, responsável de frota da Prosegur Portugal, explica que as razões que motivaram a sua empresa a adquirir 52 Dacia Sanderos e 14 Dacia Duster com mecânica bi-fuel foram essencialmente o custo de utilização (TCO reduzido por via da dedução do IVA das viaturas e o menor custo do combustível) e o fator ambiental (emissões mais reduzidas): “A opção pelo GPL, em substituição de automóveis com motor a gasóleo, não coloca problemas de autonomia, ou com os tempos de carregamento, já que estas viaturas têm uma utilização intensiva. E os utilizadores estão bastante satisfeitos com o desempenho dos carros, tendo-se adaptado com facilidade ao uso da pistola de abastecimento do GPL”.

Em 2022, a Dacia foi a quarta marca com mais matrículas em Portugal, repetindo a posição, em 2023, mas a apenas sete unidades do terceiro classificado. “A Dacia tem feito um percurso único na Europa e em Portugal. Considerando as características particulares do nosso mercado, a ambição de crescimento da Dacia passa, forçosamente, por ter uma presença mais significativa no mercado empresarial. Desde logo, porque a nossa gama tem os argumentos certos para se afirmar também no mercado frotista”, refere José Pedro Neves.

O diretor da marca em Portugal concretiza os argumentos: “a melhor relação preço/qualidade do mercado, que permite valores residuais de referência e um muito competitivo TCO são fatores que se traduzem em rendas muito competitivas”.



Um “case study” de sucesso

O Sanderos e o Duster contribuíram bastante para a posição que a Dacia ocupa atualmente. O primeiro por se tratar da compra de um automóvel mais racional que podia ser feita: as versões base eram as mais acessíveis em termos de preço, mas não havia supérfluos, apenas o essencial para o cliente poder deslocar-se em segurança da forma mais económica possível. O que mais quisesse, teria de pagar.

Até à chegada da versão Stepway, que veio despertar um novo interesse. Embora o anterior Sanderos, muito por culpa desta versão com imagem mais radical, tenha sido um sucesso de vendas junto de clientes particulares, também conseguiu entrar em algumas empresas e autarquias.

Porém, foi a chegada do modelo atual que contribuiu grandemente para a projeção da Dacia junto de todas as franjas de clientes. Por força das exigências europeias em matéria de segurança, foi concebido sobre a mais recente plataforma do grupo Renault para este segmento. O Sanderos conta com atuais motores da gama Clio, exceto a gasóleo e full hybrid. Não será só a questão estrutural a justificar o sucesso, também a aposta feita no design, na melhoria da qualidade do habitáculo e na oferta de tecnologia mais atual. Apesar de o cliente poder continuar a optar pela versão “Essential” (o nome fala por si), ela surge menos despida de equipamento e com uma vasta lista de acessórios.



Uma legião de fãs

O Duster é responsável pela existência de grupos de admiradores e defensores da marca Dacia. Para alguns, é a forma mais acessível de ter acesso a um SUV, com capacidade para superar, fora de estrada, vários “todo-o-terreno” conceituados. Mesmo com versões do Duster sem tração integral, já que o peso, a simplicidade da estrutura e a robustez mecânica jogam a seu favor.

A popularidade e aceitação deste modelo contribuiu para a retenção do valor da marca. E o novo Duster, que está a chegar ao mercado, vem juntar a estes argumentos uma modernidade conferida por uma esquadria mais atual e por mais tecnologia a bordo. Embora a novidade mecânica seja o motor híbrido, por culpa da carga fiscal que incide sobre a sua cilindrada, a aposta das empresas vai certamente continuar a ser o bi-fuel, com 100 cv, cuja gama de preços começa abaixo dos 20 mil euros.

Tem entrado em empresas, sobretudo nas que precisam de o utilizar em maus caminhos ou de forma intensiva. Esteve também disponível como comercial de dois lugares na anterior geração.



Jogger, uma aposta ganha

O Jogger veio colmatar o espaço anteriormente ocupado pela geração do Logan MCV que dispunha de sete lugares.

E se é um carro ideal para famílias alargadas, ou para pequenas empresas, como as de limpeza a escritórios, que deslocam pessoal diariamente entre vários destinos, tem também projeção juntos dos operadores TVDE. Para não “colar” demasiado a imagem do carro à atividade e dar mais uma opção a este canal, 2024 marca o regresso de um novo sedan Logan.

“A conjugação bem conseguida de diversos fatores, incluindo a dedução do IVA dos modelos GPL, resulta numa melhoria dos valores residuais e contribui para diminuir os custos de utilização

O Dacia Jogger é um automóvel único. Com dois lugares adicionais, que permitem transportar dois adultos com mais habitabilidade do que alguns SUV maiores (mas também existe em versão de cinco lugares) é um modelo alinhado com o espírito de versatilidade da marca: oferece espaço para sete ocupantes mas, rebatida uma ou as duas filas de bancos, também pode transportar material de trabalho ou simples pranchas de surf. E até um colchão, pelo que existe uma versão adaptada para *camper*. Tem PVP que começa nos 19 mil euros.



Um comercial elétrico

Os primeiros dois meses do ano contabilizam 32 matrículas Dacia no segmento dos ligeiros de mercadorias, vinte das quais pertencem a modelos elétricos. É que, embora o GPL seja uma peça chave na estratégia imediata para conquistar empresas, na gama também já há uma versão elétrica pensada especificamente para este canal: o Dacia Spring Cargo.

Derivado do anterior modelo de passageiros, o Spring Cargo, com dois lugares e 1.100 litros de espaço traseiro, pode transportar até 325 kg de carga. O piso plano da mala, separado do habitáculo por uma rede metálica, tem cerca de um metro de profundidade. Com motor de 45 cv e autonomia até 230 km, por se tratar de um veículo comercial, é elegível para o apoio do Fundo Ambiental. A geração que está a chegar a Portugal vai também dispor de uma versão Cargo. 9



O Škoda **perfeito** para empresas

— O Octavia é um dos campeões de vendas da Škoda, com forte presença no mercado das empresas, conseguindo aliar numa única proposta uma excelente relação custo/benefício, um elevado valor residual e um baixo TCO. A Škoda propõe uma versão híbrida plug-in deste modelo no 1.º escalão da Tributação Autónoma

O Octavia Break híbrido plug-in é o melhor carro que a Škoda tem para as empresas. Esta bem equipada carrinha com 204 cv e um preço abaixo dos 27.500 euros (s/ IVA) é a melhor forma das empresas iniciarem a transição energética das suas frotas com classe, bastante espaço a bordo e consumos de 1,1 l/100 km.

A nova geração mantém as mesmas linhas orientadoras que a sua predecessora, porém com melhorias significativas no que respeita à habitabilidade, baixos consumos e volume de

bagageira oferecido (490 litros).

Mas um dos grandes atributos desta carrinha, senão o maior, é mesmo o preço: 27.490 euros (acresce IVA). Além de ser possível às empresas deduzirem o IVA, a variante Octavia Break iV Ultra 1.4 TSI 204 cv Plug-in Hybrid posiciona-se no 1.º patamar da Tributação Autónoma e beneficia com isso de uma taxa reduzida de 2,5%, visto dispor de uma autonomia elétrica superior a 50 km (64 km) e emissões de CO2 inferiores a 50 g/km (24 g/km, valor homologado).

Tiago Quintas, diretor de Vendas da Škoda, diz mesmo que o Octavia tem sido um pilar da

marca ao longo dos anos e altamente desejado em frotas empresariais. “Tornou-se popular nas empresas principalmente devido ao seu preço competitivo, ao elevado valor residual e, acima de tudo, ao baixo custo total de utilização”, começa por dizer o responsável. E acrescenta: “o que os clientes mais apreciam neste automóvel é o seu interior espaçoso, o design intemporal e o facto de oferecer uma boa relação qualidade/preço”.

A destacar no novo Octavia Break Ultra PHEV

No capítulo mecânico, é o primeiro Škoda a utilizar a tecnologia Shift-by-wire para ope-



Principais equipamentos

- Ar condicionado automático Climatronic bi-zona
- Cruise Control + Speedlimiter
- Drive Profile Selection
- Faróis de nevoeiro dianteiros
- Faróis dianteiros Full LED Matrix e traseiros LED
- Front Assist com sistema de travagem de emergência
- Jantes de liga leve de 18"
- Keyless Go
- Sensores de estacionamento dianteiros e traseiros
- Câmara traseira
- Sensores de luz e chuva
- Controlo dinâmico de alcance de faróis
- Vidros traseiros escurecidos

“Um dos grandes atributos é o preço: 27.490 euros, acrescido de IVA. Além de permitir às empresas deduzirem o IVA, o Škoda Octavia Break Plug-in fica no 1.º escalão da Tributação Autónoma, com os encargos com a viatura sujeitos a uma taxa reduzida de 2,5%

rar a caixa de velocidades DSG (Direct-Shift Gearbox).

O conjunto híbrido desta carrinha plug-in é composto por um bloco a gasolina de 1.4 litros, complementado por um motor elétrico que é alimentado por uma bateria de 13 kWh de capacidade. Controlados pela acima referida caixa de velocidades DSG, juntos debitam uma potência combinada de 204 cv. Em modo 100% elétrico, esta carrinha plug-in consegue rodar 64 km sem necessidade de carga. Recorrendo-se aos dois motores, os consumos combinados anunciados pela marca ficam-se então pelos 1,1 l/100 km.

Repleto de equipamento a bordo

Ao volante do Octavia Break PHEV encontra-se um Cockpit Virtual de nova geração,

mais fácil de controlar do que o que equipava a anterior versão.

Ainda na frente, a consola central, tal como o painel de instrumentos, foi agora redesenhada para tirar partido do facto de não existir uma alavanca do travão de mão (eletrónico, de série).

No ecrã multifunções de dez polegadas, orientado para o campo de visão do condutor, é possível aceder a uma ampla gama de serviços, incluindo a ligação Apple CarPlay ou Android Auto.

Repleto de funcionalidades Simply Clever, o Octavia Break é o parceiro ideal para tornar qualquer viagem mais agradável. Exemplo disso são os apoios de cabeça ergonómicos, que garantem níveis ótimos de descanso aos passageiros do banco traseiro. **i**



MAIS INFORMAÇÃO,
IMAGENS E PREÇOS



Miguel Vassalo

COUNTRY MANAGER AUTOROLA

A revolução da **GenAI**: redefinindo a experiência do cliente na indústria automóvel

N um momento de viragem no marketing e nas vendas de automóveis, a Inteligência Artificial Generativa (GenAI) surge como o motor de uma transformação sem precedentes, redefinindo os contornos do envolvimento cliente-marca com uma precisão e personalização até agora inatingíveis.

Numa era em que captar a atenção se tornou uma arte, as marcas de automóveis aliam-se à GenAI, não apenas como uma ferramenta, mas como um estratega capaz de dar acesso a um novo universo de interações personalizadas, transformando radicalmente a experiência do cliente.

Exploreemos algumas ideias sobre a implementação da GenAI, perspetivando o caminho para um futuro onde cada interação com o cliente é tão única quanto ele mesmo.

A sublime arte da comunicação personalizada

Consideremos um concessionário que adota a GenAI para reinventar a abordagem aos e-mails promocionais.

Os dias de mensagens indistintas estão contados. Agora, cada comunicação é esculpida pela GenAI como uma peça única de comunicação digital, capturando a essência do destinatário com uma enorme precisão. Elementos como títulos apelativos e imagens que espelham os sonhos do cliente são escolhidos criteriosamente, transformando cada

e-mail numa experiência altamente pessoal e cativante.

Esta atenção aos detalhes na comunicação ultrapassa uma mera estratégia. É absolutamente crucial para estabelecer um ponto de encontro entre a marca e o cliente num mundo saturado de informação. Ao dialogar diretamente com o consumidor desta forma, o concessionário não apenas intensifica o envolvimento, mas também estabelece os fundamentos de uma relação duradoura, baseada na confiança e lealdade.

É neste momento que a comunicação atinge o seu ponto mais alto, celebrando a singularidade de cada cliente e transformando cada interação num momento-chave na construção de uma identidade de marca memorável.

Quando a conversa ganha vida própria

Seguidamente, a verdadeira magia acontece quando essa comunicação personalizada ecoa na mente do cliente, dando origem a

uma troca contínua que redefine a interação marca-cliente. Cada resposta do cliente desencadeia uma nova onda de diálogo, orquestrada pela GenAI, que se ajusta e responde com uma precisão adaptada ao contexto e necessidades do momento.

Por exemplo, a dúvida sobre um novo modelo não é apenas respondida com especificações, mas enriquecida com uma compreensão profunda das preferências do cliente, sugerindo personalizações e destacando inovações.

Esta não é uma simples troca de informações, mas uma conversa que evolui, demonstrando que a marca escuta ativamente e valoriza a relação.

Emoção e inteligência na interação digital

À medida que a conversação entre marca e cliente se aprofunda, testemunhamos a evolução dos assistentes virtuais, que, alimentados pelo poder da GenAI, se elevam a uma nova dimensão de interatividade. Estes não são os chatbots do passado, programados com res-



Imagem concebida pelo criador de imagens do Bing, com tecnologia DALL-E 3

postas pré-definidas. São entidades dinâmicas, capazes de compreender a complexidade das emoções humanas e responder de forma tão natural que a linha entre o digital e o humano começa a esbater-se.

Um cliente à procura de informações sobre o mais recente modelo elétrico é saudado por um assistente que não só fornece os detalhes técnicos desejados, mas também partilha insights sobre a performance em condições reais de condução, com base em análises agregadas de feedback de clientes.

Esta capacidade para ir além do óbvio, antecipando perguntas não formuladas e oferecendo conselhos personalizados, transforma cada interação num momento de descoberta e encantamento.

A inteligência humana e artificial ao serviço do cliente

Na vanguarda desta transformação está a reinvenção do papel do vendedor, agora munido não só de conhecimento e intuição

humanos, mas também de insights gerados pela GenAI. Esta fusão cria um novo tipo de consultor de vendas, que entende profundamente as nuances das preferências do cliente, desde o interesse por sustentabilidade, até à paixão por tecnologia.

Ao entrar num concessionário, o cliente não encontra um vendedor tradicional, mas um consultor que já tem uma compreensão quase holística das suas necessidades e desejos, graças à análise preditiva da GenAI. Este consultor pode, então, guiar o cliente através de uma jornada personalizada, desde a seleção do veículo, até opções de personalização que ecoam os valores e estilo de vida do cliente.

Nesta nova era, a venda de automóveis transcende a transação. Torna-se uma experiência imersiva que reflete uma compreensão profunda do cliente, estabelecendo uma conexão emocional duradoura e redefinindo o significado de serviço ao cliente no século XXI.

À medida que a GenAI pavimenta o caminho para uma era de individualização em esca-

“
À medida que a GenAI pavimenta o caminho para uma era de individualização em escala, o sector automóvel pode estar na vanguarda de uma revolução que promete redefinir não só como os veículos são comercializados e vendidos, mas também a essência da experiência do cliente

la, o sector automóvel pode estar na vanguarda de uma revolução que promete redefinir não só como os veículos são comercializados e vendidos, mas também a essência da experiência do cliente.

No entanto, ao embarcarmos neste futuro promissor, é crucial endereçar com responsabilidade as considerações éticas e práticas inerentes à sua implementação.

A proteção da privacidade dos dados, o consentimento, o equilíbrio entre tecnologia e interação humana, bem como a inclusividade e acessibilidade, são fundamentais para garantir que os avanços da GenAI beneficiem todos os consumidores, reforçando a confiança e a segurança.

Assim, bem-vindos ao futuro do marketing e das vendas automóveis, um futuro onde cada interação não apenas coloca o cliente no epicentro da experiência, mas também é moldado por um compromisso profundo com a ética, a responsabilidade e a autenticidade das relações entre marcas e consumidores. ●

Carrinha elétrica aponta baterias às empresas

O Astra Sports Tourer é a mais recente proposta elétrica da Opel. Uma carrinha elétrica que se apresenta como o novo porta-estandarte da ofensiva zero emissões da marca que, em meados de 2023, prometeu uma variante 100% elétrica em todos os modelos, já a partir deste ano



As primeiras unidades deverão ser vistas a rodar nas estradas nacionais entre final de março e início de abril. O Opel Astra Sports Tourer Electric é das poucas propostas 100% elétricas do mercado para este tipo de carroçaria, com Pedro Mendes, gestor de Produto do Opel Astra em Portugal, a ter avançado à FLEET MAGAZINE que a marca espera vender cerca de 200 unidades da versão 100% elétrica já em 2024. A maioria para frotas.



A marca alemã sabe que muitas das vendas da Astra Sports Tourer Electric acontecerão no canal B2B e, por isso, as baterias estão claramente apontadas às empresas. A pensar neste segmento de clara importância para a Opel, está disponível para a versão Edition, com pintura metalizada, um renting Leasys para empresas com renda de 405 euros (valor sem IVA) para um período de 60 meses/50.000 km. Ou seja, 10.000 km/ano.



Equipado com uma bateria de iões de lítio com 54 kWh de capacidade, requer apenas 15 kWh de capacidade a cada 100 km, anuncia a marca, que prevê uma autonomia (em ciclo WLTP) de até 413 km. O motor que equipa o Astra Sports Tourer Electric tem uma potência de 156 cv e garante 270 Nm de binário, disponíveis a partir das 0 rpm. Possui um carregador de bordo trifásico de 11 kW e pode ser carregado até 80% da capacidade da bateria em cerca de 30 minutos num posto de carregamento rápido CC de 100 kW.



Embora esta seja a versão zero emissões, o Astra Sports Tourer pode ser configurado em Portugal numa ampla gama de propulsores, além desta variante: híbrido plug-in (180 cv ou, na versão dinâmica GSe, com 225 cv), gasolina e diesel (130 cv) e mild-hybrid.



MAIS INFORMAÇÕES,
CARACTERÍSTICAS
TÉCNICAS E IMAGENS



O VW ID.7 é um carro grande: mede 4,86 metros de comprimento, vinte centímetros mais do que o atual Passat de cinco portas e é até maior do que o Arteon. É também mais largo e possui uma distância entre eixos maior do que a do Passat ou do Arteon. Face a eventuais concorrentes, o ID.7 é mais comprido do que o BMW i4 e até um pouco maior do que o Mercedes-Benz EQE.

Se o valor residual é fundamental para obter uma boa renda, a concorrer num patamar de preço elevado, a Volkswagen é, entre as marcas generalistas, a melhor posicionada neste aspeto. O valor de entrada é 59.928 euros, sensivelmente 49 mil euros, sem IVA e sem desconto para frotas. Apesar de o modelo de carroçaria já não ser tão popular como há uns anos, no final de 2024, início de 2025, chega o ID.7 Tourer.

Cruzeiro de luxo

A Volkswagen navega em almas calmas com este ID.7. Típico modelo executivo, foi criado para bater-se de igual com automóveis premium, alguns dos quais bem ancorados num escalão onde a ambição é conduzir uma imagem de prestígio ao melhor preço



O interior do Volkswagen ID.7 chama à atenção pela imponência do espaço e pela dimensão do ecrã tátil central de 15 polegadas. Respira-se um ambiente de qualidade e conforto premium, reforçado pelas novas funções de massagem e por um novo controlo climático dos bancos.

A realidade aumentada surge na forma de um head-up display, que projeta no vidro toda a informação relevante no campo de visão do condutor. Um teto panorâmico com tecnologia 'Smart Glass' dispensa a presença de cortina interior, uma vez que possui uma camada de cristais líquidos dispersos em polímero integrado no vidro, o que permite escurecê-lo, ou clareá-lo, consoante a ação dos raios solares ou as preferências de iluminação (natural) do habitáculo.



A gama compreende três versões: ID.7 Pro, ID.7 PRO S, e ID.7 GTX. Os modelos ID.7 Pro e ID.7 GTX possuem bateria de 77 kWh. O primeiro, com motor de 286 cv/545 Nm, anuncia uma autonomia combinada para 620 km. Com motor mais potente, de 340 cv, o ID.7 GTX reduz a distância para 600 km. Os dois permitem carregamento rápido até 175 kW. Com bateria maior, de 82 kWh, o ID.7 Pro S apresenta motor de 286 cv/545 Nm e a autonomia combinada homologada sobe até 715 km. A capacidade máxima de carregamento rápido é também mais elevada, de 200 kW. Por enquanto, só o ID.7 Pro está disponível. Para este modelo, uma solução típica de contrato renting pelo VWFS, com principais serviços incluídos, a 48 meses/80 mil km, simulado na página oficial da marca, indica uma renda de 1027,17 euros, sensivelmente 835 euros s/IVA.



MAIS INFORMAÇÕES,
CARACTERÍSTICAS
TÉCNICAS E IMAGENS



— Rompendo por completo com a linha das anteriores gerações, o grande factor de atracção do novo 3008 é o seu carácter de SUV compacto. Com a Peugeot a afirmar que este E-3008 é mesmo um dos mais compactos SUV 100% eléctricos do segmento C, que, ao mesmo tempo, não sacrifica espaço interior ou volume de bagageira (520 litros). A bordo, o habitáculo do novo 3008 oferece 17 locais de arrumação diferentes, com cerca de 34 litros de capacidade.

O rugido eléctrico do Leão

Nos últimos sete anos, a Peugeot vendeu mais de um milhão e trezentas mil unidades do 3008 em 130 países diferentes. Agora, em 2024, este SUV campeão de vendas surge completamente redesenhado, com um carácter fastback e identidade eléctrica



— Com encomendas já abertas, o novo Peugeot E-3008 terá um preço de lançamento, para a versão de equipamento Allure, de 36.034 euros (acresce IVA). As primeiras unidades começam a ser entregues já em maio deste ano. Quanto a renting para empresas, a Leasys anuncia para a versão de 210 cv (157 kW), com bateria de 73 kWh, uma proposta de renting a 48 meses/40.000 km, com renda mensal de 540 euros (valor sem IVA).



— O novo 3008 é o primeiro modelo da Peugeot a utilizar a nova plataforma STLA Medium da Stellantis. Com esta responsabilidade, cabe-lhe desbravar terreno para a nova geração de veículos SUV eletrificados do emblema francês. A marca diz que a plataforma STLA Medium foi desenhada para oferecer o melhor desempenho da sua classe, nos critérios que mais interessam a um cliente de um veículo eléctrico: autonomia, tempo de carregamento, prazer de condução, desempenho, eficiência e serviços conectados.



— O novo Peugeot 3008 é um modelo multi-energias. Fazendo jus ao conhecido lema “Power of Choice”, este SUV fastback apresenta-se como mais um dos importantes pilares da ofensiva tecnológica do emblema francês. Para a versão 100% eléctrica, estão previstas duas versões de equipamento (Allure e GT), com três packs opcionais e três tipos de motorização: já no lançamento, em maio, uma variante com 210 cv e autonomia proposta de 525 km. No início de 2025 está previsto o lançamento de uma versão Dual Motor, mais potente, com 320 cv e tração às quatro rodas, com autonomia de 525 km. Também para o ano chega uma versão menos potente (230 cv), porém, com mais autonomia: após homologação, conseguirá rodar até 700 km com uma só carga, garante a Peugeot. Além das três variantes eléctricas, a Peugeot lançará o 3008 Hybrid 136 cv – também em maio deste ano – e para o último trimestre está prevista a chegada de uma versão híbrida plug-in de 195 cv, marcando assim a estreia deste conjunto eletrificado no segmento SUV da marca.



MAIS INFORMAÇÕES,
CARACTERÍSTICAS
TÉCNICAS E IMAGENS



2.^A CONFERÊNCIA GESTÃO DE FROTAS PORTO

21 DE MAIO
ALFÂNDEGA DO PORTO



INSCRIÇÕES
www.conferenciagestaodefrotas.pt/porto

PATROCINADORES / EXPOSITORES



PATROCÍNIOS
ct@fleetmagazine.pt

UM EVENTO





É um carro bem equipado, bem desenhado e aerodinâmico, quer por causa das linhas, quer porque a estrutura e disposição da bateria permitiu baixar a altura ao solo. Apresenta-se com um motor traseiro com 313 cv, ou dois que, em conjunto, garantem tração integral e 530 cv de potência. Ambos são alimentados por uma bateria de 82,5 kWh e prometem 570 ou 520 km de autonomia combinada, respetivamente. O carregamento ultrarrápido em corrente contínua, até 150 kW, permite recuperar a bateria de 30% a 80% em apenas 26 minutos. De série, o carregador trifásico incorporado (corrente alternada) é de 11 kW.



O grande concorrente do BYD Seal neste patamar de preço é o Model 3 da Tesla. O Seal é ligeiramente maior em todas as direções, incluindo na distância entre eixos e modelos como o Ioniq 6 ou o Kia EV6 apresentam valores mais elevados. Com jantes de 19", a versão Design (313 cv, tração traseira, bateria de 82,5 kWh) tem PVP de 46.990 euros (cerca de 38.203 euros + IVA), enquanto a versão Excellence (530 cv, dois motores, tração integral, suspensão variável, bateria de 82,5 kWh) custa 47.990 euros (cerca de 39.016 euros + IVA). A pensar nas empresas, BYD e Arval assinaram um memorando de entendimento, no qual a gestora se compromete a adicionar automóveis da marca à sua oferta renting e, juntas, colaborarem para encontrar as melhores soluções de mobilidade para os seus clientes.

Ponta de lança

Se qualquer dos modelos entretanto lançados pela BYD em Portugal tem espaço nas empresas, o Seal pode ser a chave para abrir o patamar médio-alto dos cabazes de atribuição. Tem preços que começam abaixo dos 40 mil euros (sem IVA), conta com versões com um ou dois motores e também com um sistema integrado de traço e gestão de energia, para melhorar a eficiência da locomoção elétrica



As baterias LFP da BYD utilizam fosfato de ferro e lítio como material catódico, combinação que oferece mais segurança e durabilidade, quando comparada com uma bateria de iões de lítio. Mais resistentes a temperaturas extremas, possuem maior estabilidade térmica e são menos sensíveis a variaes de temperatura, podendo suportar mais ciclos de carga e descarga sem perderem muito da sua capacidade, garante o construtor. Mas se a aerodinâmica concorre para a eficiência energética, o sistema integrado de traço "8 em 1", que agrupa oito componentes chave da propulsão elétrica, do controlo  gestão de sistemas, incluindo de carregamento, é decisivo para diminuir perdas de energia. Igualmente a bomba de calor de série para reduzir o consumo nas fases de aquecimento ou de aquecimento do habitáculo. Já a tecnologia V2L (Vehicle-to-Load) permite que a bateria possa servir como fonte de energia para dispositivos externos.



MAIS INFORMAÇÕES,
CARACTERÍSTICAS
TÉCNICAS E IMAGENS



A estrela da estrada

É com toda a certeza um automóvel premium. As semelhanças com o irmão S60 da empresa-mãe que lhe deu origem são notórias, e não  só pela qualidade de construção ou pelos argumentos de segurança a bordo. A posição de condução e o conforto fazem desta berlina elétrica uma verdadeira estrela estradista

Enquanto a Polestar não coloca na estrada mais modelos, o Polestar 2 mantém-se como único – e bem competente – representante da marca que nasceu da veia desportiva da Volvo. Perfila-se como uma solução sóbria, competente e muito agradável de conduzir. Sbrio porque apresenta linhas luxuosas, discretas e de caráter manifestamente funcional, ainda que com alguma influência Volvo no que ao design diz respeito. Mas se na silhueta de linhas puras e destacadas encontramos um

automóvel sóbrio, na dianteira deparamo-nos com um carro de postura imponente e vistosa. A mais elevada distância ao solo, ainda que não se trate de um SUV, confere-lhe um arrojo significativo mesmo quando imobilizado. Competente e muito agradável de conduzir, ao longo dos mais de 200 km de ensaio apresentou-se como um carro bem equipado, com uma direção precisa (com níveis de assistência configuráveis) e um chassi dinâmico e capaz de o "agarrar" muito bem em curva, mesmo tratando-se de um automóvel com praticamente



300 cv de potência. A isso acresce a eficaz suspensão, com um amortecimento firme, porém confortável o suficiente para que as viagens – dentro ou fora da cidade – se tornem, no nosso caso, momentos que deixam saudades. Quanto a números, o Polestar 2 aqui ensaiado conta com motor elétrico de 299 cv, binário máximo de 490 Nm e bateria de 82 kWh. ▶



IMPRESSIONES

No início de 2023, a Polestar anunciava a mudança de traço dianteira para trao traseira nas variantes Single Motor (aqui ensaiada). Joakim Rydholm, diretor do Departamento de Desenvolvimento de Chassis da Polestar, dizia mesmo que esta alteração elevava a experiência de condução para um novo nível. Este anunciado nível de condução, será seguro dizer, foi conseguido. Conduzir o Polestar 2 , definitivamente, uma experiência premium, ou não fossem o design exterior e os materiais de excelente qualidade utilizados no interior reflexo dessa experiência superior. E embora a tendência seja comparar o Polestar 2 com outras soluções 100% elétricas com mais anos de experiência ou notoriedade no mercado nacional, a verdade é que o Polestar 2 conquistou rapidamente o seu lugar por direito próprio. Em suma, é um veículo equilibrado, muito bem insonorizado, dinâmico, e com a particularidade de ter um modo "One Pedal Drive", configurável consoante a intensidade de regeneração ou desaceleração que se pretende, que facilita em muito a tarefa da condução e elimina, quase que por completo, a utilização do pedal de travagem.

PREÇOS/RENDAS (*)

44.760 € + IVA	904 € + IVA (36 MESES)	972 € + IVA (48 MESES)
MOTOR ELÉTRICO 299 cv TRAO TRASEIRA	BINÁRIO 490 NM / 0 RPM	AUTONOMIA 655 KM COMBINADA
CONSUMO COMBINADO 14,9-15,8 kWh / 100 KM	CARGA MÁXIMA CC 205 kW	CARGA MÍNIMA AC 11 kW

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



Um aristocrata elétrico

A versão elétrica reforça a presença elegante e a sensação de qualidade interior. As empresas ganharam mais uma opção numa marca com presença forte neste canal, com a vantagem de, fora as naturais diferenças mecânicas, a condução e o desempenho não sofrerem grandes alterações. E isso pode ser uma vantagem

A atual gama 308 passou a contar com duas versões 100% elétricas: este E-308 com cinco portas e a carrinha E-308 SW, modelos facilmente identificáveis graças à linha exterior impressiva e dinâmica, com uma zona frontal que realça ainda mais o ADN da marca do leão. Mas, como acontece nas versões de cinco portas com motor exclusivamente térmico, a estrutura compacta e baixa não proporciona um espaço interior exemplar. Se nos lugares dianteiros isso não é sentido, os ocupantes do assento traseiro vão dispor de pouco espaço para as pernas e ficar muito dependentes do posicionamento dos bancos da frente. O habitáculo reflete sofisticação no toque dos materiais, revestido com a qualidade de um modelo de marca premium. Mas a qualidade e o cuidado de conceção revela-se também na disposição e na funcionalidade dos comandos. Embora muito digital,

é de saudar o quanto tem de prático a linha de teclas físicas sob o ecrã central, assim como o conjunto adicional de “atalhos” digitais na parte inferior da tela ou o botão rotativo que comanda o som do rádio. Num e noutro caso, para permitirem um acesso mais rápido – e mais seguro – a algumas funções importantes, como o sistema de climatização, por exemplo. A posição de condução mantém a “amada-ou-detestada” ergonomia “i-Cockpit” (volante pequeno e achatado em baixo, para poder ficar em posição rebaixada e permitir ao condutor olhar para o painel “por cima” e não “através” do volante). O ecrã tátil ao centro, de 10 polegadas, passa a incluir algumas informações relacionadas com a condução elétrica, como estatísticas, carga da bateria ou o fluxo da energia, o que também acontece no painel de instrumentos digital situado atrás do volante, configurável no desenho e nas informações que mostra.

Através da aplicação “MyPeugeot” torna-se possível, à distância, visualizar a carga da bateria, iniciar ou agendar uma sessão de carregamento ou ainda programar ou ativar o sistema de aquecimento ou de arrefecimento. ➡



Com uma posição de condução muito própria mas também pouco consensual, o habitáculo do Peugeot E-308 reflete alguma sofisticação: bons acabamentos, revestimentos suaves, vários pequenos espaços próximos e fechados para guardar objetos pessoais e bancos dianteiros com apoio correto. Apesar da digitalização, no painel de bordo e no ecrã central, que concentra muitas informações do veículo e que permite uma integração muito rápida do smartphone, a presença de comandos “físicos” e a forma intuitiva como rapidamente os encontramos e acedemos, revela preocupações de funcionalidade, mas também com a segurança



A bagageira do E-308 mantém a mesma (boa) capacidade das versões com motor exclusivamente térmico, apesar da existência da bateria. Sobre o motor não há espaço suplementar para guardar os cabos de carregamento, por exemplo, mas, com alguma ginástica, é possível colocá-los, em espaço próprio, sob o piso da mala



IMPRESSIONES

Quem conhecer ou estiver habituado à restante gama 308 não irá encontrar grandes diferenças no interior ou até na condução. Este “conforto” pode ser uma vantagem para transitar para a eletrificação ou tomar contacto com um carro 100% elétrico pela primeira vez. Também importante é, de série, poder aceitar carregamentos até 11 kW em corrente alternada. Além da plataforma, a solução elétrica é partilhada com outros modelos do grupo e da marca, incluindo o provavelmente maior concorrente do E-308, o Peugeot E-2008. Ambos dispõem da mais recente motorização 100% elétrica, com 156 cv e 260 Nm de binário, alimentada por uma bateria de 54 kWh (úteis: 51 kWh), sem lítio. A combinação mostra-se particularmente eficiente, embora não tanto quanto os 12,7 kWh/100km de consumo médio anunciado; após 600 km de trajetos que combinaram cidade e percursos extraurbanos, o valor estampado no painel de bordo foi de 14 kWh/100 km. Por isso, com uma condução suave e regenerativa, é possível atingir, sem grande contenção, uma autonomia em torno de 350 km. Porém, a mesma estrutura compacta que lhe condiciona a habitabilidade, torna-se favorável à condução e, embora não seja um carro impulsivo, o binário do motor elétrico vai acabar por se evidenciar. Pelo que, quem ceder à tentação de desfrutar da dinâmica equilibrada e divertida, potenciada no modo “Sport” do E-308, o mais provável é não conseguir chegar aos 280 km com uma só carga de bateria.

PREÇOS/RENDAS (*)

31.415 € + IVA	648 € + IVA (36 MESES)	676 € + IVA (48 MESES)
MOTOR DIANTEIRO 156 cv /115 KW 260 NM	BATERIA 51 KWH (ÚTEIS)	CONSUMO 12,7 KWH /100KM (COMBINADO)
CARGA MÁXIMA CC 100 KW	CARGA MÁXIMA AC 11 KW	AUTONOMIA ATÉ 416 KM (COMBINADO)

(*) 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



Semi-elétrico requintado

O MX-30 R-EV é um carro elétrico com uma ajuda térmica. Um SUV coupé que se paut por linhas aguerridas, qualidade de construção ímpar e uma condução despreocupada, ou não fosse este extensor de autonomia que agora equipa o modelo o novo grande trunfo dos eletrificados Mazda

Relativamente ao irmão 100% elétrico encontramos poucas ou nenhuma diferença, pelo menos no exterior. Lá dentro, ao volante, a conversa é outra: o MX-30 R-EV é a tão aguardada proposta híbrida plug-in prometida pela Mazda quando lançou o MX-30 pela primeira vez, mas com uma ligeira, porém muito significativa, diferença: este é um semi-elétrico. Ou pelo menos é assim que

a Mazda o caracteriza, como um plug-in que deve ser sempre usado em modo elétrico. E esta recomendação tem razão de ser. Embora equipado com uma pequena bateria de 17,8 kWh, com autonomias anunciadas de até 110 km em circuito urbano (nunca foi possível à FLEET MAGAZINE exceder os 60 km em modo EV), é no novo aliado da bateria que reside o trunfo do MX-30 R-EV: o motor rotativo Wankel de rotor único com

830 cc de cilindrada e 75 cv, colocado no compartimento mecânico mesmo ao lado do motor elétrico de 170 cv. E não, este motor rotativo a gasolina não serve para mover as rodas; atua apenas como um gerador a gasolina para carregar a atrás referida pequena bateria. Ora, se o principal objetivo da Mazda era acabar com a ansiedade de autonomia proporcionada pelo irmão mais velho MX-30 EV, então o objetivo foi superado, mas à custa destes números: 6,8 l/100 km e 14,2 kWh/100 km de consumos de combustível e energia, respetivamente, ao fim de mais de 600 km de condução em ciclo combinado, e sempre com um dosear muito racional e precavido do pedal do acelerador. No capítulo estético, mantém o mesmo design SUV e as portas traseiras com abertura ao contrário da variante elétrica; portas essas que poderiam, julgava-se, garantir um fácil acesso aos lugares traseiros, dada a eliminação do pilar B, mas tal não é o caso, principalmente em pessoas de maior estatura.. Muito do espaço que poderia estar disponível para pernas dos ocupantes dos bancos traseiros também é sacrificado em prol da traseira curta e inclinada de um coupé. 13

IMPRESSÕES

No primeiro dia em que a FLEET MAGAZINE conduziu o MX-30 R-EV, Luís Morais, diretor geral da Mazda Motor de Portugal, dizia que este era um automóvel que constituía a solução perfeita para os clientes que pretendem um veículo elétrico para uso diário, mas com a flexibilidade necessária para as viagens mais longas sem ficarem dependentes das infraestruturas de carregamento. Ainda assim, este plug-in semi-elétrico diferencia-se da maioria das propostas concorrentes no que ao carregamento da bateria diz respeito: compatível com carregamentos em corrente alternada (AC) e em corrente contínua (CC), permite um carregamento rápido CC em cerca de 25 minutos. Já o carregamento AC trifásico demora cerca de 50 minutos.

PREÇOS/RENDAS (*)

36.188 € + IVA	862 € + IVA (36 MESES)	968 € + IVA (48 MESES)
POTÊNCIA COMBINADA 115 kW /260 NM	MOTOR A GASOLINA 830 cc (EXTENSOR DE AUTONOMIA) WANKEL 830 CC / 75 CV /117 NM	BATERIA 17,8 kWh
CONSUMO COMBINADO 1 L /100KM	CONSUMO DE ENERGIA 17,5 kWh /100KM	EMISSÕES CO ² 21 g/km
AUTONOMIA ELÉTRICA ATÉ 110 KM		



Com mais estilo e altura

Esta versão ganhou um pouco mais de altura ao solo face ao A1 Sportback e refrescou a imagem de um modelo já com alguns anos, ao receber uma nova grelha, proteções negras na parte inferior da carroçaria e plásticos da mesma cor na cava das rodas

Adquiriu traço de SUV, mas continua baixo e esguio como um pequeno desportivo, apesar de ter ganho 4 centímetros de altura. Mas num segmento onde a concorrência é forte e vasta, estabelecer algum tipo de diferença que ajude a destacar-se é importante. Apesar de parte desse caminho ficar facilitado pelos quatro anéis estampados na grelha. Se pode interessar às empresas? Nesse campo não tem a tarefa facilitada. Comparado com outros modelos do segmento, será provavelmente o mais caro, poderá não ter o maior espaço interior e ser também aquele que revela emissões mais elevadas com este tipo de mecânica. Que não é híbrida.

Não sejamos, porém, injustos; é um carro com valor, além da imagem ou da linhagem a que pertence. Em abono do Audi A1 allstreet, é um carro bastante divertido de conduzir. Prático de dirigir, com boa capacidade de manobra, com um interior funcional e com uma posição de condução adaptável a vários gostos e várias alturas. Até para aqueles que gostam de conduzir numa posição mais elevada. A qualidade interior é louvável para o segmento. Há até áreas em que oferece um pouco mais do que é habitual encontrar, como o revestimento macio na parte superior do tablier. No restante habitáculo, incluindo na zona interior das portas, as partes plásticas surgem bem alinhadas, sem arestas e com uma qualidade que inspira confiança. A funcionalidade dos comandos é igualmente boa, em grande



medida porque, fora do ambiente digital, existem botões físicos no volante e na área central do tablier. Um deles está numa posição nada usual: o do volume do som. Além do que existe no volante, o outro encontra-se na parte inferior da consola central, à direita. Embora a falta de espaço num lugar mais convencional possa explicar esse facto, a presença nesta zona permite que o passageiro da frente possa aceder a ele mais facilmente. Os bancos dianteiros são amplos e proporcionam bom apoio. Atrás, o espaço está muito condicionado pela disposição dos bancos da frente. Por causa da largura, mais de dois ocupantes neste assento pode resultar em desconforto. Embora, à primeira vista, a mala não pareça muito ampla, dispõe de 355 litros de capacidade. 13



IMPRESSÕES

A plataforma MQB A0 é, em grande medida, a razão do bom comportamento em estrada. Face a outros modelos que a utilizam, a suspensão pode revelar-se um pouco mais rígida, embora parte da segura sentida possa dever-se à dimensão 17" e ao perfil 55 dos pneus montados na versão testada que está nas imagens. O carácter multifacetado da mecânica ensaiada, na versão mais potente de 110 cv, com transmissão automática de sete velocidades, está à altura das expectativas. Com esta caixa de velocidades, o A1 mostra-se prático e funcional em cidade. Porém, este motor gosta de estrada e de alguma aceleração, uma vez que só se revela acima das 2.000 rpm. O que pode não ser bom para os consumos.

PREÇOS/RENDAS (*)

29.528 € (36 MESES)	695 € (48 MESES)	729 € (48 MESES)
MOTOR 999 cc 3 CILINDROS, GASOLINA	POTÊNCIA 110 cv /5.500 RPM	BINÁRIO 200 Nm /2.000 - 3000 RPM
CONSUMO 6,3 L /100KM (COMBINADO)	EMISSÕES CO ² 141 g /100 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

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



Elsa Marvanejo da Costa

CONSULTORA DA ORDEM DOS CONTABILISTAS CERTIFICADOS

Tributação Autónoma

Com o encerramento de contas das empresas a decorrer importa relembrar alguns aspetos no âmbito da tributação automóvel, nomeadamente a Tributação Autónoma.

As decisões sobre gestão da frota automóvel devem comportar o conhecimento da carga tributária a que tais viaturas são sujeitas. O tipo de viatura, o seu valor, a forma de aquisição/manutenção da mesma, a consideração ou não de valor residual, todos estes aspetos, entre outros, podem conduzir a uma diferente tributação. A Tributação Autónoma incide sobre gastos, sobre despesas suportadas, apesar de incluída em códigos fiscais que tributam o rendimento (artigo 88.º do Código do IRC e artigo 73.º do Código do IRS).

A Tributação Autónoma

A natureza das tributações autónomas é uma matéria controversa. Sem prejuízo, o Tribunal Constitucional, no acórdão n.º 197/2016, considerou que, “(...) a Tributação Autónoma, embora regulada normativamente em sede de imposto sobre o rendimento, é materialmente distinta da tributação em IRC, na medida em que incide não diretamente sobre o lucro tributável da empresa, mas sobre certos gastos que constituem, em si, um novo facto tributário (que se refere não à percepção de um rendimento, mas à realização de despesas). E, desse modo, a Tributação Autónoma tem ínsita a ideia de desmotivar uma prática que, para além de afetar a igualdade na repartição de encargos públicos, poderá envolver situações de menor transparência fiscal, e é explicada por uma intenção legislativa de estimular as empresas a reduzirem tanto quanto possível as despesas que afetem negativamente a receita fiscal”. Deste modo, a “despesa constitui um facto tributário autónomo, gerando um imposto a que

o contribuinte fica sujeito independentemente de ter obtido ou não rendimento tributável em IRC no mesmo período de tributação. E, assim, o facto revelador da capacidade contributiva é a própria realização da despesa (...)”.

Este imposto – a Tributação Autónoma – visa desincentivar os agentes económicos a assumirem determinados gastos, inclusive via penalização pela tributação de encargos que possam constituir uma vantagem na esfera privada de terceiros. Em suma, opera no âmbito do combate à fraude e evasão fiscal.

Incidência subjetiva

São abrangidos pela Tributação Autónoma os sujeitos passivos pessoas singulares que exerçam uma atividade empresarial ou profissional e que possuam ou devam possuir contabilidade organizada de acordo com a normalização contabilística vigente.

No que se refere a pessoas coletivas, serão abrangidos por tal tributação os sujeitos passivos que não beneficiem de isenções subjetivas e que exerçam, a título principal, atividade de natureza comercial, industrial ou agrícola.

Uma normal sociedade comercial, uma sucursal de uma entidade não residente (enquanto sujeito passivo não residente com estabelecimento estável), são entidades abrangidas por tal sujeição. Ainda que tais sujeitos passivos estejam enquadrados no regime simplificado de determinação do rendimento tributável, ou mesmo no regime de transparência fiscal.

Já, por exemplo, uma IPSS, ainda que sendo uma pessoa coletiva beneficia de isenção subjetiva, já não estará sujeita a Tributação Autónoma nos encargos que suporta com as suas viaturas. As entidades do setor não lucrativo, enquanto sujeitos passivos que não exercem a título principal atividade de natureza comercial, industrial ou agrícola, não se encontram abrangidos pelo âmbito de incidência subjetiva.

Incidência objetiva

São sujeitos a Tributação Autónoma os encargos efetuados ou suportados com viaturas ligeiras de passageiros, viaturas ligeiras de mercadorias referidas na alínea b) do n.º 1 do artigo 7.º do Código do Imposto sobre Veículos, motos ou motocicletas.

Esquemáticamente:

- Viaturas ligeiras de passageiros

Nos termos do artigo 106.º do Código da Estrada, são viaturas ligeiras de passageiros os veículos com peso bruto igual ou inferior a 3500 quilos e com lotação não superior a nove lugares, incluindo o condutor que se destinem ao transporte de pessoas.

- Viaturas ligeiras de mercadorias referidas na alínea b) do artigo 7.º do Código do Imposto sobre Veículos (CISV).

De acordo com a informação vinculativa da AT, relativa ao Proc. 750/2015, “estão sujeitos à Tributação Autónoma prevista no n.º 3 do art.º 88.º do CIRC as viaturas ligeiras de mercadorias que para tributação autónoma a efeitos de ISV sejam tributadas às taxas normais deste imposto, ou seja, as previstas na tabela A constante do n.º 1 do art.º 7.º do respetivo Código”. Em caso de dúvida, a consulta da DAV – Declaração Aduaneira de Veículo permite verificar qual foi a tabela aplicada.

- Motos ou motocicletas.

Não estão abrangidos pela Tributação Autónoma os seguintes veículos ligeiros de mercadorias:

- Automóveis ligeiros de mercadorias, de caixa fechada, com lotação máxima de três lugares, incluindo o do condutor, e altura interior da caixa de carga inferior a 120 cm (abrangidos pela tabela B);
- Automóveis ligeiros de mercadorias, de caixa fechada, com lotação máxima de três lugares, incluindo o do condutor, e tração às quatro rodas, permanente ou adaptável (abrangidos pela tabela B);

- Automóveis ligeiros de utilização mista que, cumulativamente, apresentem peso bruto superior a 2 300 kg, comprimento mínimo da caixa de carga de 145 cm, altura interior mínima da caixa de carga de 130 cm medida a partir do respetivo estrado, que deve ser contínuo, antepara inamovível, paralela à última fiada de bancos, que separe completamente o espaço destinado ao condutor e passageiros do destinado às mercadorias, e que não apresentem tração às quatro rodas, permanente ou adaptável (abrangidos por taxas reduzidas);
- Automóveis ligeiros de mercadorias, de caixa aberta ou sem caixa, com lotação superior a três lugares, incluindo o do condutor e sem tração às quatro rodas, permanente ou adaptável (abrangidos por taxas reduzidas);
- Automóveis ligeiros de mercadorias, de caixa aberta, fechada ou sem caixa, com lotação máxima de três lugares, incluindo o do condutor, com exceção dos abrangidos pelo n.º 2 do

artigo 7.º (abrangidos por taxas reduzidas);

- Veículos fabricados antes de 1970 (abrangidos por taxas intermédias);
- Automóveis ligeiros de mercadorias, de caixa aberta ou sem caixa, com lotação superior a três lugares, incluindo o do condutor que apresentem tração às quatro rodas, permanente ou adaptável (abrangidos por taxas intermédias).

Consideram-se encargos relacionados com viaturas ligeiras de passageiros, motos e motocicletas, nomeadamente, depreciações, rendas ou alugueres, seguros, manutenção e conservação, combustíveis e impostos incidentes sobre a sua posse ou utilização. Incluem-se nestes encargos as portagens e estacionamento.

A Tributação Autónoma incide sobre os gastos efetivos registados na contabilidade, independentemente da sua eventual dedução no apuramento do lucro tributável. Ou seja, ainda que se esteja perante encargos que não sejam fiscalmente aceites, em virtude dos limites fiscais existentes, tais encargos

TABELA 1

Tipo de viatura	Valor de aquisição	Taxa
Viaturas ligeiras de passageiros, viaturas ligeiras de mercadorias referidas na alínea b) do n.º 1 do artigo 7.º do Código do Imposto sobre Veículos, motos ou motocicletas, excluindo os veículos movidos exclusivamente a energia elétrica	Custo de aquisição inferior a € 27 500	10%
	Custo de aquisição igual ou superior a € 27 500 e inferior a € 35 000	27,5%
	Custo de aquisição igual ou superior € 35 000	35%
Viaturas ligeiras de passageiros híbridas plug-in cuja bateria possa ser carregada através de ligação à rede elétrica e que tenham uma autonomia mínima, no modo elétrico, de 50 km e emissões oficiais inferiores a 50 gCO2/km	Custo de aquisição inferior a € 27 500	2,5%
	Custo de aquisição igual ou superior a € 27 500 e inferior a € 35 000	7,5%
	Custo de aquisição igual ou superior € 35 000	15%
Viaturas ligeiras de passageiros movidas (exclusivamente) a GNV	Custo de aquisição inferior a € 27 500	2,5%
	Custo de aquisição igual ou superior a € 27 500 e inferior a € 35 000	7,5%
	Custo de aquisição igual ou superior € 35 000	15%
Veículos movidos exclusivamente a energia elétrica	Custo de aquisição superior a € 62 500	10%

“**A Tributação Autónoma visa desincentivar os agentes económicos a assumirem determinados gastos, inclusive via penalização pela tributação de encargos que possam constituir uma vantagem na esfera privada de terceiros. Em suma, opera no âmbito do combate à fraude e evasão fiscal.**

“

A Tributação Autónoma é explicada por uma intenção legislativa de estimular as empresas a reduzirem tanto quanto possível as despesas que afetem negativamente a receita fiscal” (Tribunal Constitucional, acórdão n.º 197/2016)

serão tributados autonomamente, pode daqui resultar uma dupla tributação, isto é, não serão gastos dedutíveis para efeitos fiscais, e ainda assim estarão sujeitos a Tributação Autónoma.

Os encargos com viaturas adquiridas através de contrato de leasing ou aluguer de longa duração também estão sujeitas a Tributação Autónoma. Neste caso, o “custo de aquisição” a considerar deve ser o preço que o locador considerou para o cálculo da renda (do aluguer) adicionado do IVA no caso de o mesmo não ser dedutível e, consequentemente, constituir uma componente do custo de aquisição da viatura.

Estão também sujeitos a Tributação Autónoma os encargos com rent-a-car, enquanto contratos de aluguer com duração inferior a três meses, sendo neste caso aplicável a taxa reduzida de Tributação Autónoma.

Taxas

As taxas de Tributação Autónoma aplicáveis variam de acordo com o tipo de viatura e o seu valor de aquisição, nos termos indicados na Tabela 1 (ano de 2023).

Lembramos que estas taxas poderão estar sujeitas à penalização de dez pontos percentuais no caso de existência de prejuízos fiscais. Sendo as tributações autónomas um imposto sobre os gastos ou encargos, a existência de prejuízos fiscais no apuramento do IRC não afasta a sujeição às tributações autónomas, pelo contrário, poderão sofrer um agravamento.

Para os períodos de 2022 e 2023, foi consagrado um regime excecional de afastamento do agravamento das tributações autónomas em caso de prejuízos fiscais, quando:

- O sujeito passivo tenha obtido lucro tributável em um dos três períodos de tributação anteriores e as obrigações declarativas previstas nos artigos 120.º e 121.º do mesmo Código, relativas aos dois períodos de tributação anteriores, tenham sido cumpridas nos termos neles previstos;

- Estes correspondam ao período de tributação de início de atividade ou a um dos dois períodos seguintes.

Damos nota de que na Região Autónoma da Madeira as taxas aplicáveis são idênticas às do continente, por sua vez na Região Autónoma dos Açores será considerada uma redução de 30 por cento.

Exclusões

Estão excluídas de Tributação Autónoma as:

- Viaturas ligeiras de passageiros, motos e motocicletas, afetos à exploração de serviço público de transportes, destinados a serem alugados no exercício da atividade normal do sujeito passivo. Ficam, por exemplo, excluídos de tributação os serviços de transporte público (táxis), transporte individual e remunerado de passageiros em veículos descaracterizados a partir de plataforma eletrónica (TVDE), transferes e transporte de circuitos turísticos.

- Viaturas automóveis relativamente às quais tenha sido celebrado o acordo de imputação de viatura ao trabalhador ou membro do órgão social.

São apenas estas as situações de exclusão de Tributação Autónoma de encargos com viaturas.

Assim, por exemplo, se determinada entidade possuir viaturas no âmbito de contratos que preveem a disponibilização de viaturas ao seu parceiro, tais encargos serão igualmente tributados autonomamente. Ou seja, a entidade que suporta os encargos com as viaturas próprias ou utilizadas no âmbito de contratos de locação estará sujeita a Tributação Autónoma, ainda que tais viaturas sejam utilizadas por outra entidade no âmbito do acordo comercial estabelecido. ●

FLEET AWARDS PORTUGAL 2024

**INSCRIÇÕES
ABERTAS PARA
OS PRÉMIOS**

- **CARRO DE EMPRESA**
- **FROTA DO ANO**
- **FROTA VERDE**

PATROCÍNIO EXCLUSIVO
**verizon
connect**

PARCERIA INSTITUCIONAL
MOVE+
A MOBILIDADE EFICIENTE

adene
Agência para a Energia

UM EVENTO
**Fleet
Magazine**

SAIBA MAIS





TAXAS DE TRIBUTAÇÃO AUTÓNOMA (TA) SOBRE ENCARGOS COM VIATURAS A VIGORAR EM 2024

VIATURAS LIGEIRAS DE PASSAGEIROS (novas ou usadas)				
EMPRESAS – Sujeitos coletivos que exerçam, a título principal, atividade de natureza comercial, industrial ou agrícola (Artigo 88.º do Código do IRC)				
Valor de aquisição	Gasolina/Gasóleo	Híbridos Plug-in (autonomia EV > 50 km; Emissões CO2 > 50 g/km) (1)	GNV/GPL (2)	Veículos 100% Elétricos (1)
< 27.500 euros	8,5%	2,5%	2,5% (só GNV)	Não sujeito a TA
=/ > 27.500 < 35.000 euros	25,5%	7,5%	7,5% (só GNV)	Não sujeito a TA
=/ > 35.000 euros	32,5%	15%	15% (só GNV)	Não sujeito a TA
=/ > 62.500 euros (+ IVA)	32,5%	15%	15% (só GNV)	10%
ENI – Sujeitos individuais passivos que possuam ou devam possuir contabilidade organizada (Artigo 73.º do Código do IRS)				
< 20.000 euros	10%	5%	7,5% (GNV/GPL)	Não sujeito a TA
=/ > 20.000 euros	20%	10%	15% (GNV/GPL)	Não sujeito a TA
(1) (2) Custo de aquisição considerado sem IVA, se houver lugar à sua dedução (art.º 21 do Código do IVA)				
(2) Somente viaturas com motor que funcione exclusivamente a GNV/GPL , classificadas como tal pelo IMT. GPL apenas aplicável a Empresários em Nome Individual com Contabilidade Organizada (IRS)				

VIATURAS LIGEIRAS DE MERCADORIAS (novas ou usadas)				
Sem limite de custo	Não sujeito a TA (1)	Não sujeito a TA (1)	Não sujeito a TA (1)	Não sujeito a TA (1)
(1) Aplicável a veículos tributados pela tabela B do ISV. Sobre os encargos com viaturas ligeiras de mercadorias tributadas pela taxa normal da tabela A do Código do ISV (alínea b) do n.º 1 do artigo 7.º do Código do ISV) recaem taxas de TA de acordo com o definido para os automóveis ligeiros de passageiros (n.º 3, art.º 88.º)				

NA ÁREA DA MOBILIDADE

- **ALUGUERES INFERIORES A 3 MESES:** Os encargos com o aluguer de viaturas ligeiras de passageiros por períodos inferiores a 3 meses, não renováveis, estão sujeitos a uma **taxa de TA de 10%** (Informação Vinculativa da Autoridade Tributária e Aduaneira – Processo: 2012 001228)
- **DESLOCAÇÃO EM VIATURA PRÓPRIA:** Os encargos suportados relativos a ajudas de custo e à compensação pela deslocação em viatura própria do trabalhador, ao serviço da entidade patronal, estão sujeitos a uma **taxa de TA de 5%**, quando não faturados a clientes, escriturados a qualquer título, exceto na parte em que haja lugar a tributação em sede de IRS, na esfera do respetivo beneficiário (n.º 9, art.º 88.º do CIRC)
- **TÁXI, RENT-A-CAR:** **Excluem-se de Tributação Autónoma** as viaturas ligeiras de passageiros, motos e motociclos, afetos à exploração de serviço público de transportes, destinados a serem alugados no exercício da atividade normal do sujeito passivo (n.º 6, alínea a), artigo 88.º do CIRC)
- **TRIBUTAÇÃO NA ESFERA FISCAL DO COLABORADOR:** **Excluem-se de Tributação Autónoma** os encargos relacionados com as viaturas em que tenha sido celebrado acordo com os trabalhadores aos quais as mesmas estejam afetas, conforme previsto no parágrafo 9) da alínea b) do número 3 do artigo 2.º do Código do IRS (alínea b) do n.º 6, artigo 88.º do CIRC)

NOVIDADES DO ORÇAMENTO DO ESTADO PARA 2024

- **AUTOMÓVEIS a GASÓLEO/GASOLINA:** Altera as alíneas a), b) e c) do n.º 3 do artigo 88.º do Código do IRC, estabelecendo **taxas de Tributação Autónoma de 8,5%, 25,5% e 32,5%** para viaturas viaturas ligeiras de passageiros, viaturas ligeiras de mercadorias referidas na alínea b) do n.º 1 do artigo 7.º do Código do Imposto sobre Veículos, motos ou motociclos, com custo de aquisição, respetivamente, inferior a 27.500 euros, igual ou superior a 27. 500 euros e inferior a 35.000 euros e igual ou superior a 35.000 euros
- **EXCLUSÃO DE TRIBUTAÇÃO AUTÓNOMA:** **Excluem-se de Tributação Autónoma** os encargos relacionados com veículos movidos exclusivamente a energia elétrica, independentemente do seu custo de aquisição, aqueles que se encontrarem excluídos de tributação pelo n.º 6 do art.º 88. do CIRC: a) Viaturas ligeiras de passageiros, motos e motociclos, afetos à exploração de serviço público de transportes, destinados a serem alugados no exercício da atividade normal do sujeito passivo; e (Redação da Lei n.º 2/2014, de 16 de janeiro); b) Viaturas automóveis relativamente às quais tenha sido celebrado o acordo previsto no n.º 9) da alínea b) do n.º 3 do artigo 2.º do Código do IRS
- **AGRAVAMENTO EM CASO DE PREJUÍZO FISCAL:** As taxas de tributação autónoma previstas são elevadas em 10 pontos percentuais quanto aos sujeitos passivos que apresentem prejuízo fiscal no período a que respeitem quaisquer dos factos tributários referidos nos números anteriores relacionados com o exercício de uma atividade de natureza comercial, industrial ou agrícola não isenta de IRC (n.º 14 do art. 88.º do CIRC)



O IMPULSO DE SEGUIR
UM BOM NEGÓCIO
SPECIAL EDITION

CUPRA FORMENTOR & CUPRA LEON SPORTSTOURER
34.990€* CHAVE NA MÃO
EMPRESAS E ENI



Campanha válida para matriculas até 31 maio 2024. Valores para Special Edition CUPRA Formentor 1.5 TSI DSG 150cv ou Special Edition CUPRA Leon Sportstourer 1.5 e TSI DSG 150cv. Imagens não contratuais. Para EMPRESAS e ENI: 34.990€ chave na mão. Para PARTICULARES: 36.500€ chave na mão. Consumo (l/100km): 5,7 – 7,2 (WLTP). Emissões CO₂ (g/km): 129 – 163 (WLTP).



PEUGEOT

NOVO E-308 SW

100% ELÉTRICO



ATÉ ONDE PODE IR A ATRAÇÃO?

Mais de 400 km de autonomia WLTP
PEUGEOT i-Cockpit® 3D • Infotainment personalizável

PEUGEOT RECOMENDA **TotalEnergies** Autonomia elétrica até 410 km em ciclo WLTP. Consumo de energia combinado kWh/100 km: 14,4- 16,2 (WLTP). Emissões combinadas de CO₂ g/km): 0. As condições concretas de utilização e outros fatores poderão fazer variar os valores apresentados. Para mais informações consulte peugeot.pt.