

Fleet Magazine

GESTÃO DE FROTA
E MERCADO AUTOMÓVEL
PROFISSIONAL
fleetmagazine.pt

N.º 62
SETEMBRO 2024 | TRIMESTRAL | ANO XIV
3,50 EUROS

FROTA GARCIAS
**SUSTENTABILIDADE
E PREVENÇÃO RODOVIÁRIA**

SUNENERGY
CERTIFICAÇÃO MOVE+ DA
ADENE VALORIZA IMAGEM DA
EMPRESA

FRANCISCO GERALDES,
ASTARA PORTUGAL
TRANSIÇÃO ENERGÉTICA
É UMA DECISÃO POLÍTICA

PHEV E GPL
FISCALIDADE, TCO E MAIORES
AUTONOMIAS. PODER SER UMA
SOLUÇÃO INTERMÉDIA?



NOVO BMW SÉRIE 1 COM M SPORT DESIGN.

LIBERDADE À VISTA.



Conheça as condições BMW Renting e todos os serviços incluídos:



Manutenção



Pneus
ilimitados



Seguro
Automóvel



Viatura de
Substituição



Imposto Único
de Circulação

SEM ENTRADA INICIAL

A partir de

586€*

Valor Mensal Com IVA

Contacte o seu Concessionário BMW para obter uma proposta comercial de aluguer com serviços incluídos.
Mais informações e outras campanhas em bmw.pt.

*Condições válidas para clientes empresa em contrato de Renting (Contrato de Aluguer Operacional) para BMW Série 1116 M Sport Design (inclui despesas de transporte e legalização). Prazo: 60 meses e 80.000 Km. 60 alugueres mensais de 586€ (IVA incluído à taxa legal de 23%). O aluguer apresentado inclui serviço de Manutenção Total com Viatura de substituição, Pneus ilimitados, IPO, IUC, Seguro de danos próprios com franquia de 4% e Viatura de substituição, Linha de apoio ao condutor e Assistência em viagem. Condições sujeitas a alteração sem aviso prévio e válidas nos Concessionários aderentes para viaturas encomendadas de 01/09/2024 a 31/12/2024 com proposta aprovada até 31/12/2024. Consumo de combustível em l/100 km (combinado) provisório: 5,9. Emissões de CO₂ em g/km (combinadas) provisórias: 134. Viatura não contratual. Consulte as condições no seu Concessionário BMW. Informe-se junto da BMW Renting.

As condições oferecidas pressupõem a contratação de Seguro Automóvel com cobertura de danos próprios através de protocolo disponibilizado pela BMW Bank GmbH - Sucursal Portuguesa, na qualidade de mediador de seguros, registado junto da Autoridade de Supervisão de Seguros e Fundos de Pensões, ao abrigo da liberdade de estabelecimento, nos ramos Vida e Não Vida, sob o número de reporte 922014978, verificável em www.asf.com.pt. Não dispensa a consulta da informação pré-contratual e contratual legalmente exigida.

TEST DRIVE



BMW Renting

bmw.pt



Editorial

Hugo Jorge

DIRETOR

hj@fleetmagazine.pt

Da mobilidade ao *imobiliário*

Já aqui temos deixado muitos artigos de opinião e entrevistas com gestores de frota dando conta das cada vez mais tarefas que têm vindo a fazer parte da sua vida profissional.

Mesmo na Conferência Gestão de Frotas, trazemos também frequentemente casos de profissionais desta área que mostram que a eletrificação, em especial, trouxe desafios completamente novos para os gestores de frota. As novidades fazem parte da evolução tecnológica e o sector automóvel tem passado por grandes disrupções nos últimos anos. Mas, além destes desafios serem completamente novos, eles são cada vez em maior quantidade.

A eletrificação das frotas já não passa apenas por escolher os carros, mas por gerir toda uma cadeia de valor que vem de trás. Explorando melhor, antes da energia chegar ao carro é preciso criar todas as condições para que seja possível carregá-lo. E essas condições não são apenas, e por exemplo, adquirir um carregador rápido ou colocar painéis solares para a contribuir para a alimentação destes carregadores. As soluções podem exigir, como explica Rui Nobre, da DPD, no artigo da página 26, que se tenha que alterar a infraestrutura elétrica do local onde as viaturas carregam. E ainda

adianta outra ideia, até mais surpreendente: o próprio local para essa infraestrutura já tem que ser escolhido tendo em conta a possibilidade ou não de por ter aumentos de potência com capacidade para acolher os carregadores das viaturas. Tendo que fazer parte na tomada de decisão de uma situação como esta, o gestor de frota deixa de ser apenas um especialista em viaturas e mobilidade e passa também a ser um especialista em imobiliário e facilities. Não é novidade, sempre houve muitos gestores de frota que acumulavam estes papéis, mas agora a questão torna-se cada vez mais determinante. Se antes era necessário estar em permanente contacto com os Recursos Humanos para construir a política de frota e com o departamento financeiro devido ao enquadramento fiscal, hoje terá que apresentar sugestões em decisões que são tomadas ao nível de um conselho de administração e interferir com a gestão de imobiliário ou projetos de construção de edifícios.

Os departamentos de frota passam assim a ser mais alargados, pelo menos com mais competências. Se antes se pensava que o gestor de frota passaria a ser também um gestor de mobilidade, hoje já terá que ser um gestor de tudo e mais alguma coisa. 📌

“

O gestor de frota deixa de ser apenas um especialista em viaturas e mobilidade e passa também a ser um especialista em imobiliário e facilities

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, 21.º 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 Fernando Girão, Miguel Vassalo, Pedro Miranda, Rui Nobre, Ayvens **FOTOS** Fleet Magazine, Alexandra Huizinga, Sérgio Azenha

PAGINAÇÃO Pedro Marques

PERIODICIDADE Trimestral **ASSINATURA ANUAL** 14 euros (4 números) **IMPRESSÃO** DPS - Digital Printing Solutions MLP, Rua Quinta do Conde de Mascarenhas, 9, 2820-652 Charneca da Caparica - Tel: 214 337 000 **N.º REGISTO ERC** 125.585 **DEPÓSITO LEGAL** 306604/10 **TIRAGEM** 3500 EXEMPLARES

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

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

Índice

62

SETEMBRO 2024

fleetmagazine.pt



18
Frota Garcias
“A sustentabilidade
é um dos pilares da
nossa estratégia”

22
Frota SunEnergy
Clientes valorizam
o facto de utilizar
uma frota mais
sustentável

6 Notícias

11 ARVAL

25 anos a dar mobilidade ao futuro

12 GALP

Descontos Galp em combustíveis aditivados aceleram sustentabilidade

14 EUROPCAR

“Queremos estar na vanguarda da mobilidade sustentável, influenciá-la e acelerá-la”

16 Fernando Girão (OCC)

Análise do impacto fiscal do uso de viaturas nas empresas

26 Rui Nobre

Desafios e soluções na transição energética, a visão da DPD

28 Soluções PHEV/GPL

Um novo olhar sobre viaturas PHEV e Bi-Fuel

32 Francisco Geraldes, Astara Portugal, em entrevista:

“A transição energética que foi iniciada é uma decisão política”

36 Pedro Miranda

Solavancos na jornada de transição para a Mobilidade Elétrica

38 Ivo Silva, Hyundai Portugal, em entrevista:

“Os nossos elétricos são uma referência em termos de eficiência”

40 Fiscalidade Verde

O que esperar do próximo OE para 2025?

42 Destaque Marca

CUPRA

44 Destaque Modelo

VOLVO EX90

46 Miguel Vassalo

Do papel ao Píxel, a revolução discreta dos sistemas de navegação

48 Efeméride

As bodas de ouro do Volkswagen Golf

50 Novidades:

BYD Seal U

Peugeot 3008 e E-3008

Peugeot 5008 e E-5008

54 Ensaaios

Renault Scenic E-TECH 100% Elétrico

Hyundai Ioniq 6 Vanguard

Opel Astra SportsTourer Electric

Nissan X-Trail 1.5 E-Power (7 lugares)

Dacia Jogger Extreme Bi-Fuel 100 cv

Peugeot Expert Standard 75 kW



Dê um passo para
uma melhor **mobilidade.**

Ayvens, o líder global de mobilidade.

Better with every move.

 **ayvens**
SOCIÉTÉ GÉNÉRALE GROUP

LeasePlan Portugal - Comércio e Aluguer de Automóveis e Equipamentos (Unipessoal, Lda), sociedade por quotas, com capital social de 2.500.000,00 Euros, com sede no Lagos Park, Edifício 6, Piso 3 em Porto Salvo - Oeiras

O PREÇO DAS BATERIAS DE ÍONS DE LÍTIO BAIXOU 90% DESDE 2008, SEGUNDO UM ESTUDO DO GABINETE DE EFICIÊNCIA ENERGÉTICA E ENERGIAS RENOVÁVEIS DO GOVERNO DOS EUA. O PREÇO MÉDIO POR KW DE CAPACIDADE DE UMA BATERIA DE LÍTIO DIMINUIU DE 1.263 EUROS EM 2008 PARA 124 EUROS EM 2023.

INDÚSTRIA AUTOMÓVEL PREOCUPADA COM ESTAGNAÇÃO DO MERCADO DOS EV. MARIO DRAGHI DEIXA SÉRIO AVISO AOS DECISORES EUROPEUS

Os números dos principais mercados da União Europeia indicam uma estagnação e, em alguns casos, um retrocesso na venda de veículos elétricos movidos exclusivamente a bateria (BEV). Se isto já é uma preocupação para os construtores, deveria servir também como sinal de alerta para os decisores políticos, lembra a ACEA, em notícia na sua página.

Se por um lado a Indústria automóvel investiu milhares de milhões para colocar BEV no mercado, as outras variáveis necessárias para fazer cumprir a transição energética no velho continente escasseiam, destaca este organismo. Consequentemente, o desafio da transição energética é olhado com expectativa e preocupação, nomeadamente no que respeita às exigências do cumprimento da redução de emissões de CO2 para veículos ligeiros já no próximo ano, em 2025.

A escassez de infraestruturas de carregamento e de recarga de hidrogénio, a não-existência de um ambiente de produção competitivo, de energia verde a preços competitivos e de incentivos fiscais à compra são apontadas pela Associação Europeia dos Construtores Automóveis como condições cruciais para a adoção de uma mobilidade mais limpa. No entanto, tais condições não estão a ser atendidas. Num relatório sobre a Competitividade da Europa apresentado por Mario Draghi à Comissão Europeia, o ex-presidente do BCE e ex-primeiro-ministro de Itália diz que "o sector automóvel é um exemplo fundamental da falta de planeamento da União Europeia, ao aplicar uma política climática sem uma política industrial".

Comparando a competitividade da UE com outras grandes economias como os Estados Unidos e a China, Mario Draghi deixa um sério aviso aos decisores: "Chegámos a um ponto em que, sem ação, teremos de comprometer o nosso bem-estar, o nosso ambiente ou a nossa liberdade".

Por conseguinte, a transição energética em curso não pode ser feita apenas pela Indústria e muito menos sem políticas consistentes e concertadas, de modo a manter a competitividade do sector

automóvel e, dessa forma, facilitar a adoção de BEV na União Europeia.

Em claro contraste com a vontade europeia de descarbonizar o sector dos transportes, a ACEA publicou, em março deste ano, um relatório (Veículos nas Estradas Europeias) que dava conta do envelhecimento de toda a frota rolante.

Dos cerca de 290 milhões de veículos nas estradas da UE, a idade média de todos os tipos de veículos subiu para 12,3 anos e, em alguns países, pode chegar aos 17 anos. Os veículos comerciais, ligeiros e pesados, e de transporte de passageiros são os que apresentam a média de idade mais elevada.

Perante estes dados, a ACEA reforça a importância de acelerar a adoção de modelos elétricos a bateria e de outros modelos de emissão zero na Europa.

Mas o mesmo relatório destaca que, embora as metas legislativas possam ajudar a orientar a mudança, isso é apenas parte do quebra-cabeças para a descarbonização do transporte rodoviário. Por outro lado, apesar de os automóveis elétricos a bateria terem sido a terceira escolha dos compradores de carros novos em 2023, com uma participação de mercado de quase 15% (+37% em relação a 2022), esta mecânica representa ainda apenas 1,2% dos veículos nas estradas da UE.

Analisando indicadores mais atuais, apesar de serem precisos mais automóveis a rolar sem emissões nas estradas europeias, nos primeiros sete meses de 2024 o crescimento das vendas de carros novos ficou abaixo das expectativas e foi de apenas de 3,9%. Com os números dos veículos BEV e PHEV a caírem 0,4% e 4,1%, respetivamente.

Conjugando todos estes fatores – idade avançada do parque automóvel, fraco crescimento do mercado europeu, quebra de entusiasmo na compra de carros elétricos e as dificuldades apontadas para a massificação desta tecnologia –, isto poderá significar que os consumidores europeus estão resistentes à mudança ou simplesmente o aumento de preço dos veículos novos e dos custos da sua utilização estará a contribuir também para inviabilizar a renovação do parque automóvel europeu? ●

— A **BMW** e a **Toyota** uniram esforços e tencionam lançar em 2028 um novo veículo elétrico a célula de combustível (FCEV) de produção em série.

Estando os dois construtores a colaborar para a criação de uma nova geração da tecnologia de célula de combustível, o BMW Group e a Toyota Motor Corporation partilham a ambição de impulsionar a economia do hidrogénio e elevar este modelo de energia a um novo patamar. A aliança estratégica entre o BMW Group e a Toyota Motor Corporation conta com mais de uma década de existência.

— O **ACP**, Automóvel Club de Portugal, interpôs uma providência cautelar contra a Câmara Municipal de Lisboa e as empresas JC Decaux e MOP, por causa da aprovação e instalação de mais de uma centena de painéis de publicidade digital de grande formato em toda a cidade. Sendo a distração ao volante uma das principais causas de sinistralidade rodoviária, diz o ACP, este tipo de equipamento publicitário representa claramente um fator de distração à condução e representa um risco enorme para a segurança de condutores e peões.

De janeiro a maio de 2024, foram registados em Portugal 14.658 acidentes com vítimas, 182 das quais vítimas mortais.

— O **Grupo JOM**, em parceria com a **Helexia**, está a começar a instalar postos de carregamento para viaturas elétricas em algumas das suas instalações. O objetivo é facilitar a mobilidade dos seus clientes, que poderão carregar a sua viatura enquanto fazem compras.

A medida, que inclui a instalação de vários carregadores de 150 kW, 100 kW e 50 kW, vai contribuir também para os rankings de sustentabilidade da própria empresa.

— A **Salvador Caetano** Auto anunciou mais uma parceria estratégica para distribuição de veículos comerciais elétricos da **Farizon** em Portugal e Espanha. Depois dos elétricos da BYD, XPENG e das marcas do grupo Dongfeng Motor Corporation, a Salvador Caetano Auto conta apresentar ainda em 2024 a Farizon SuperVAN, um comercial ligeiro 100% elétrico. A Farizon é uma marca do grupo chinês Geely. Produz veículos comerciais ligeiros e pesados, incluindo autocarros, com diferentes soluções mecânicas, incluindo com tecnologia metanol-hidrogénio.



ELETRIFICADOS JÁ REPRESENTAM QUASE 1/3 DO MERCADO DE VLP USADOS ATÉ DOIS ANOS

De acordo com dados divulgados pelo Observatório INDICATA, o mercado nacional online B2C de usados registou em julho uma mudança: se por um lado os veículos de passageiros movidos a gasóleo assinalaram uma queda para uma quota de 45,0%, a gasolina torna-se, cada vez mais, no combustível favorito dos consumidores deste tipo de veículos, com uma quota de 34,4% (um aumento de 6,1%). No capítulo das idades destes usados, os veículos de passageiros (VLP) com até dois anos registam agora as seguintes quotas:

- Gasolina: 53,96%
- Diesel: 15,55%
- BEV: 10,8%
- PHEV e HEV: 10,68%
- MHEV: 9,0%.

O mesmo relatório revela ainda que as matrículas tácticas apoiadas pelos fabricantes em julho foram “ligeiramente inferiores” às do mês anterior. Ainda assim, as vendas de usados com menos de um ano caíram 2,94% relativamente a junho, embora em termos anuais tenham subido 1,9%. ●

eDELIVER 3

Disponível em versão Curta e Longa

- Carga útil: Até 930 Kg
- Volume de carga até 6,3m³
- Autonomia: + de 370 Kms
WLTP em Ciclo urbano

eDELIVER 9

Disponível em 3 distâncias entre eixos

- Carga útil até 1.040 Kg
- Volume de carga até 12 m³
- Autonomia até 393 Kms
WLTP em Ciclo urbano

Conduza o seu negócio em modo 100% Elétrico.

Conheça toda a oferta MAXUS



Gama Maxus: Consumos de energia combinados WLTP (kWh/100km): 22,4 a 31,06 kWh; Emissões de Co2 combinadas: 0 g/km.



Conheça a gama MAXUS

Notícias

STELLANTIS &YOU BUSSINESS PORTUGAL: CARROS E SERVIÇOS INTEGRADOS PARA EMPRESAS NUM SÓ CONCESSIONÁRIO



A Stellantis &You lançou um novo serviço corporate para reforçar a oferta dos seus concessionários.

Com uma vasta oferta de modelos de dez marcas (Abarth, Alfa Romeo, DS Automobiles, Citroën, Fiat, Fiat Professional, Jeep, Lancia, Opel e Peugeot), a Stellantis &You Business Portugal disponibiliza serviços de acordo com as necessidades de cada cliente.

Nos cinco concessionários da Stellantis &You Portugal (Carnaxide, Lisboa, Paço de Arcos, Sacavém e Setúbal), empresas e empresários podem contar com:

- Cálculo do custo de aquisição, tendo em conta a Tributação Autónoma e incentivos fiscais em vigor;
- Apresentação de propostas de renting ou financiamento à medida em alugueres de curto prazo;
- Soluções de carregamento para veículos elétricos ou híbridos;
- Garantia, contratos de manutenção e seguros automóveis;
- Serviço após-venda que assegura a manutenção e reparação de acordo com os padrões do fabricante. ●

— A **Eurowag** lançou a solução eMSP com foco no transporte rodoviário de mercadorias (CRT), nomeadamente no auxílio ao carregamento elétrico. O novo serviço tem como objetivo garantir aos utilizadores de veículos comerciais ligeiros (ou pesados) elétricos uma rede com os principais pontos de carregamento (CPO) instalados em toda a Europa. Utilizando a app Eurowag EV e a navegação GPS integrada, o condutor localiza rapidamente o ponto de carregamento mais conveniente à sua rota. Pode também escolher que tipo de carregamento

pretende fazer (rápido ou lento) e verificar a sua disponibilidade em tempo real. A aplicação EV admite ainda aos condutores a comparação dos preços da eletricidade, para facilitar a gestão dos horários e custos dos condutores de veículos comerciais.

O pagamento é feito através do cartão de combustível Eurowag, que inclui um chip RFID integrado. O serviço público de carregamento é prestado em colaboração com a Last Mile Solutions, uma plataforma europeia de mobilidade eletrónica.

VILA FRANCA DE XIRA: CARREGADORES NAS RUAS PARA INCENTIVAR A MOBILIDADE ELÉTRICA E FROTA MUNICIPAL RENOVADA DÁ EXEMPLO



A Câmara Municipal de Vila Franca de Xira está a investir na mobilidade elétrica e anunciou a conclusão da primeira fase de implementação de uma rede que conta já com 63 pontos de carregamento/tomadas. Estes pontos de carga para veículos elétricos estão estrategicamente distribuídos em zonas de intermodalidade de transportes, bairros desprovidos de garagem ou zonas comerciais do município. Está já prevista uma segunda fase do projeto.

Além da expansão da rede de carregamento elétrico, o município tem investido também na aquisição de viaturas elétricas para a frota dos serviços, adquirindo veículos de diferentes características, adaptados a diferentes funções.

Fernando Paulo Ferreira, presidente do município afirma que um dos grandes objetivos é "ajudar a comunidade e o concelho a fazer a transição para a mobilidade elétrica. ●

NOVO OPEL COMBO

MAIS ENERGIA PARA O TEU NEGÓCIO

DESDE **16.989€**

- PREÇO CHAVE NA MÃO
- MANUTENÇÃO INCLuíDA



**PRO
DAYS**



O P E L

Exemplo para um Opel Combo Cargo 1.5D 100cv CM6 sem opções. Preço apresentado com despesas de preparação, legalização, transporte e sem IVA. Oferta de plano Opel FlexCare Easy com manutenção programada, para 3 anos/90.000Km, o que ocorrer primeiro, ou desconto equivalente. Condições válidas para clientes empresa até 31/10/2024, nos concessionários Opel aderentes. Imagens meramente ilustrativas. Combo Cargo: Consumo de combustível (ciclo combinado WLTP): 5,3 - 6,5 l/km; Emissão de CO₂ (ciclo combinado WLTP): 140 - 171 g/km; De acordo com a metodologia de procedimento de teste WLTP R (CE) n.º 715/2007, R (UE) n.º 2017/1153 e R (UE) n.º 2017/1151.



A dar mobilidade ao futuro

Março de 1999. Enquanto uns profetizavam o fim do mundo no dobrar do milénio e outros avisavam para o risco de um apagão generalizado, a Arval dava os primeiros passos em Portugal. Vinte e cinco anos depois, o caminho da gestora continua a ser marcado pela ambição de inovar e pela aposta em valores como a transição energética, a segurança rodoviária e a mobilidade sustentável

Em 2024, a Arval Portugal está a comemorar 25 anos de existência. Atualmente, a empresa de renting com uma vasta oferta de soluções de mobilidade para empresas, mas também para particulares, soma quase 100 colaboradores e gere uma frota de mais de 20 mil carros.

Durante um quarto de século, a Arval Portugal trabalhou com a ambição de fazer do planeta um mundo melhor. Ambientalmente mais sustentável, mais seguro para condutores e peões, com mais e melhor mobilidade centrada no bem-estar das pessoas, da comunidade e do meio-ambiente, através de soluções flexíveis e adaptadas a cada realidade.

Desde a criação da Arval Portugal, em março de 1999, num escritório em Alfragide, tem sido um trajeto de crescimento, de inovação e de estabelecimento de parcerias estratégicas. Era apenas uma equipa de quatro pessoas.

O foco na mobilidade e nos automóveis esteve presente desde o início. E em pouco mais de nove meses, a Arval Portugal já entregava 199 carros. Dois anos mais tarde fez o seu

primeiro rebranding, ainda como Arval PHH mas, em 2004, já com uma equipa de 50 colaboradores, adota a identidade Arval BNP Paribas Group. Que mantém até hoje.

A cada ano, a notoriedade da marca e da frota foi ganhando expressão. Em 2006, já com mais de cinco mil viaturas sob a sua gestão, muda pela primeira vez de morada. Mas em 2009, somando quase sete mil viaturas em renting, é que se concretiza a mudança para as instalações atuais em Miraflores.

Outro marco bastante importante na trajetória de crescimento da empresa concretiza-se em 2015: a aquisição do negócio de renting da GE Capital representou um salto no número de recursos humanos e do volume da frota que passa a ter sob sua gestão mais de 9.500 unidades.

Em 2017, Roberto Fonseca vem liderar os destinos da gestora em Portugal e a Arval atinge a marca dos dez mil carros. No ano seguinte, entra no segmento de retail através de uma parceria com o BPI.

Dois anos depois, em 2019, no ano em que assinala duas décadas de atividade em Portugal, estabelece nova parceria, desta vez

com uma marca automóvel. Surge assim o Kia Renting.

Em 2021, com Portugal ainda sob o efeito das consequências da COVID-19, a Arval regista o maior aumento da sua frota em número de carros e estabelece um novo marco: 15 mil viaturas geridas.

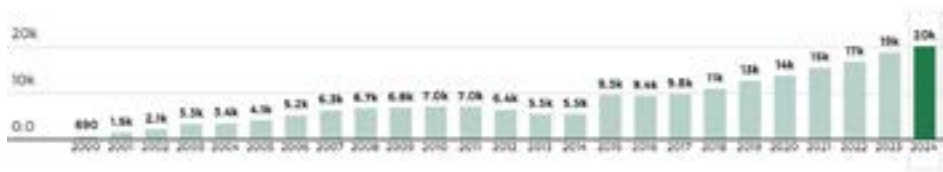
Já com José Pedro Pinto, o atual diretor-geral da Arval Portugal, nasceram mais parcerias estratégicas: a Polestar em 2022, a Jaguar Land Rover em 2023 e a BYD em 2024.

E a aposta cada vez mais forte em novas formas de mobilidade sustentável motiva o lançamento de outro produto inédito: o renting de e-bikes para empresas, com renda mensal a começar nos 59 euros (+ IVA). Porque a preocupação da empresa com a descarbonização vai além dos automóveis e embora o negócio da locação represente a parte mais importante da sua atividade, as atuais exigências de mobilidade das empresas são mais complexas e estão a evoluir.

“A Arval Portugal está muito comprometida com a transição energética”, garante José Pedro Pinto. “Por isso, asseguramos aos seus clientes um serviço de consultoria destinado a apoiá-los na estratégia de eletrificação das suas frotas. Dispomos também de soluções de carregamento para instalar em casa ou no escritório, ou para utilizar na estrada”, conclui o diretor-geral da Arval Portugal. ●



“*Por todas as pessoas e com as nossas pessoas, temos a ambição de tornar o nosso planeta num mundo melhor. E se durante 25 anos sempre tivemos uma palavra a dizer, no futuro, teremos muitas mais*



Evolução da frota gerida pela Arval em Portugal ao longo de um quarto de século. Próximo objetivo: chegar aos 25 mil veículos sob gestão



Em 2019 o autódromo do Estoril vestiu-se com as cores da Arval para celebrar duas décadas de atividade, juntando equipa, parceiros e clientes numa grande festa



Em 2024, a celebração dos 25 anos de presença em Portugal voltou a iluminar com as cores da Arval um espaço onde houve partilha das etapas e dos nomes que marcam a história da gestora no mercado português, mas também da amizade, de uma boa música, de muita conversa e boa disposição

Arval Mobility Observatory

O melhor exemplo de que a Arval escuta o mercado é o Arval Mobility Observatory. Todos os anos, este estudo analisa, sonda, monitoriza e prevê tendências importantes do sector da mobilidade e do mercado automóvel, do ponto de vista da gestão profissional da frota de uma empresa. Numa era em que a informação validada é fundamental para antecipar e tomar as melhores decisões, o Arval Mobility Observatory faz a recolha e tratamento de dados que podem contribuir para uma melhor compreensão dos ecossistemas de mobilidade, para a otimização dos ativos e para a melhoria de desempenho dos recursos colocados à disposição de cada empresa. Com a primeira edição realizada em 2005 (então ainda como Corporate Vehicle Observatory, só a partir de 2019 assume a designação Arval Mobility Observatory), o resultado das entrevistas com profissionais de gestão de frota com atividade em Portugal permite que os profissionais locais possam comparar o resultado das empresas nacionais com a média europeia, bem como identificar as principais tendências de mobilidade e gestão de frota em cada um dos países, a nível mundial, onde a Arval está presente.

Um trajeto de inovação e vontade de melhorar

Na Arval Portugal há uma meta no horizonte: chegar brevemente às 25 mil viaturas geridas em Portugal e, para isso, existe a convicção de que é possível melhorar estando mais próximo dos clientes e do mercado, para encontrar e propor soluções que antecipem ou satisfaçam as suas necessidades.

Tem sido uma viagem acelerada, a rodar à boleia do futuro, procurando os parceiros certos para poder propor o melhor produto a cada cliente.

Também em 2013 ocorreu o lançamento do Motortrade e da nova plataforma para a venda de veículos usados.

O Arval Devoluções é outra ferramenta única no mercado. Criada em 2019, permite ao cliente devolver a viatura de forma muito mais simples e transparente, onde o próprio condutor faz a avaliação dos danos do seu carro no final do contrato.

Em 2022, foi lançada a nova versão do Arval Connect, que é uma ferramenta de telemática que fornece dados para uma melhor tomada de decisão. É uma solução que recolhe, analisa e avalia os dados de uma frota, com o objetivo de aumentar a produtividade, melhorar a segurança dos condutores e promover a responsabilidade social.



Mais sobre a Arval



Descontos Galp em combustíveis aditivados ajudam a poupar quilómetros de euros por litro

Galp oferece combustíveis renováveis com descontos para frotas, menor consumo e melhor performance.

A poupança fica reforçada com os cartões Galp Frota Business e Galp Frota Corporate

A Galp, uma das principais fornecedoras de energia em Portugal, tem apostado fortemente na qualidade dos combustíveis para melhorar a eficiência da combustão e a performance das frotas empresariais.

Uma das mais importantes iniciativas nesse campo é a gama de combustíveis Evo-

logic, que oferece vantagens significativas para empresas que desejam reduzir o impacto ambiental e melhorar a performance dos seus veículos.

Os combustíveis Evologic foram desenvolvidos com aditivos avançados que proporcionam uma maior eficiência de combustão e protegem o motor, resultando numa operação mais suave e eficaz. Em testes de laborató-



“

Além dos benefícios dos combustíveis, a Galp também oferece soluções específicas para frotas empresariais através dos seus cartões de frota. Com estas iniciativas e soluções, a Galp não só promove a sustentabilidade, como também otimiza os custos operacionais das empresas

rio, verificou-se que o gasóleo Evologic pode reduzir o consumo de combustível em até 4,7%, o que se traduz em economia financeira e redução de emissões poluentes.

Além de melhorar a eficiência, os combustíveis Evologic têm a capacidade de proteger o motor, removendo resíduos acumulados nos injetores e válvulas ao longo do tempo. Esta limpeza contínua não só aumenta a vida útil do motor, como também reduz a necessidade de manutenções frequentes, tornando os custos operacionais das frotas consideravelmente mais baixos.

A linha Evologic da Galp está disponível para veículos movidos a gasolina e gasóleo, e as empresas beneficiam de mais desconto optando por Evologic do que ao abastecer com combustíveis simples. Ao melhorar a combustão e oferecer uma maior quilometragem por litro, esses combustíveis são ideais para frotas que procuram maximizar a eficiência energética e reduzir o impacto ambiental, algo cada vez mais valorizado pelas empresas.

Outro aspeto importante dos combustíveis Evologic é a sua contribuição para a redução das emissões de CO₂. Ao garantir que o motor opera de forma mais eficiente, a quantidade de combustível necessária para

percorrer a mesma distância é reduzida, resultando em menos emissões por quilómetro percorrido.

Além dos benefícios dos combustíveis, a Galp também oferece soluções específicas para frotas empresariais através dos seus cartões de frota. O cartão Galp Frota Business é indicado para pequenas e médias empresas, com frotas que consomem até três metros cúbicos de combustível por ano. O cartão permite acesso a descontos imediatos em combustíveis, além de uma gestão simplificada do consumo, ideal para controlar gastos de pequenas frotas.

Para empresas com um consumo mais elevado a Galp disponibiliza o cartão Galp Frota Corporate. Este cartão de pagamento permite o acesso a serviços de apoio especializados e a possibilidade de acumular benefícios em vários postos de abastecimento. Ambos os cartões são soluções que, além de promover a eficiência operacional, reduzem custos e facilitam a gestão de grandes frotas.

Através dessas iniciativas e soluções, a Galp não só promove a eficiência energética, como também otimiza os custos operacionais das empresas, oferecendo produtos e serviços adaptados às necessidades das frotas, sejam elas pequenas, médias ou grandes. ●





“Queremos estar na **vanguarda** da mobilidade sustentável, influenciá-la e acelerá-la”

Anualmente, o segmento B2B representa mais de 20% do volume de negócios da Europcar em Portugal. O objetivo da rent-a-car para as empresas é claro: prestar um serviço de excelência com foco na transformação do negócio rumo a uma mobilidade mais sustentável

Há mais de 15 anos nos quadros do Europcar Mobility Group (EMG), onde ocupou o lugar de diretora Financeira em Portugal e em França, Isabel Martínez aceitou recentemente o desafio de liderar os destinos do Grupo em Portugal. A nova Head of Country acumula a função com o cargo de diretora-geral adjunta Iberia e diretora Comercial também para a Península Ibérica.

Em entrevista à FLEET MAGAZINE, Isabel Martínez dá a conhecer a oferta específica para o segmento das empresas, essencialmente constituído por dois modelos de negócio: aluguer de curta duração (de um dia a um mês) e aluguer de média

duração, comercializado com o produto FLEX, que disponibiliza a opção de aluguer de veículos por um período mínimo de um mês, mas que pode ser prolongado até dois anos.

“Está a funcionar muito bem, uma vez que se baseia na flexibilidade e permite às empresas recolherem os veículos quando precisam deles e entregarem-nos quando quiserem, sem qualquer penalização”, refere. O leque de propostas é vasto, de ligeiros de passageiros de pequenas dimensões a veículos de luxo, passando por viaturas comerciais com diferentes tipologias, de 3 m3 a 24 m3, veículos de duas rodas (bicicletas normais e elétricas) e diferentes tipos de scooters e motos.

Nos últimos anos, o EMG tem estado fortemente centrado na expansão da sua frota elétrica e na sua rede interna de postos de carregamento, acrescenta a responsável: “este verão, contamos com cerca de dois mil veículos elétricos e híbridos plug-in em Portugal, o que representa cerca de 12% da nossa frota atual de ligeiros. Dispomos também de uma rede de carregamento densa, que confere confiança aos nossos clientes”.

A mobilidade elétrica assume-se assim de extrema importância para o EMG...

Para a Europcar, a mobilidade elétrica já faz parte do dia-a-dia da nossa oferta: queremos

estar na vanguarda da mobilidade sustentável, influenciá-la e acelerá-la. Acreditamos que, enquanto empresa de mobilidade, temos um papel importante a desempenhar na redução de emissões de gases poluentes. É verdade que alguns dos nossos clientes particulares ainda têm algumas reservas em relação aos veículos elétricos, mas a procura por parte dos clientes empresariais continua a crescer todos os dias: as empresas estão cada vez mais preocupadas com a sustentabilidade ambiental dos veículos e a Europcar quer ser um parceiro que disponibiliza variedade no que respeita ao aluguer de viaturas.

Refere variedade de opções. Nos últimos anos, a Europcar adquiriu veículos 100% elétricos para reforço da sua frota zero emissões (Lexus UX300e, Tesla Model 3 e Model Y ou Nissan LEAF). Está em curso a expansão da frota elétrica? Se sim, que marcas e modelos?

Sem dúvida alguma. O nosso compromisso com os veículos elétricos é de longo prazo e o plano é que continue a crescer de ano para ano. De facto, à escala global, no final do ano passado mais de 12% da nossa frota já era composta por veículos elétricos e híbridos plug-in.

No caso de Portugal, a percentagem de elétricos puros já ultrapassa os 6%. Possuímos em todas as categorias: modelos pequenos como o Fiat 500e, compactos como o Volkswagen ID.3 e ID.5 ou o Peugeot E-208 e gamas premium como o Mercedes-Benz EQE, por exemplo.

Entre as diferentes soluções que disponibilizam, qual a procura que têm gerado os alugueres flexíveis de curta/média duração e os produtos renting de duração mais demorada? E é mais procurado para viaturas de passageiros ou comerciais ligeiros?

O aluguer de média e longa duração com o nosso produto flexível está a funcionar muito bem, de tal forma que, hoje, já representa quase metade do nosso negócio corporativo. É um produto ideal para as empresas, porque não têm de comprar a sua frota ou comprometer-se com um formato mais rígido como o leasing. No fundo, funciona como uma espécie de “Netflix” da mobilidade: só têm de se comprometer mês a mês e podem rescindir quando quiserem.

A outra metade do nosso negócio divide-se entre alugueres mais curtos (de 1 a 27 dias) e veículos de substituição. Em todos eles, o aluguer de viaturas ligeiras de passageiros continua a ser o mais comum, mas o

aluguer de viaturas comerciais já representa cerca de 30% da nossa atividade de alugueres corporativos.

Quer nos alugueres de curta duração como no produto renting, caso se trate de viaturas elétricas ou híbridas plug-in, disponibilizam soluções de carregamento ao cliente?

Atualmente, os clientes de veículos elétricos beneficiam de um serviço “Full to Empty”: entregamos o veículo carregado, mas podem devolvê-lo já sem carga. Isto acaba por lhes conferir muita facilidade. De facto, a duração média dos alugueres de empresas é de três dias e, na maioria deles, nem sequer é necessário carregar o veículo (a autonomia média dos nossos veículos elétricos é superior a 400 km e, facilmente, encontram também modelos com uma autonomia superior a 500 km), o que lhes permite economizar tempo e dinheiro.

Caso necessitem de carregamento durante o período de aluguer, temos alguns acordos com empresas que disponibilizam aplicações que ajudam os nossos clientes a encontrarem o melhor ponto de carregamento para o seu veículo, a calcularem o custo de forma transparente e, claro, a procederem ao pagamento da energia consumida.

Qual considera ser o fator de diferenciação do Europcar Mobility Group para este segmento de cliente face a outros operadores com oferta B2B em Portugal?

São dois os fatores que os nossos clientes B2B encontram na Europcar: Flexibilidade e Network.

As empresas querem adaptar as suas necessidades de mobilidade ao seu negócio e nível de atividade. Podem também necessitar de diferentes veículos: um veículo elétrico ou uma moto para circular pela cidade, um veículo a gasolina para viagens longas, uma carrinha para transportar materiais pesados... connosco, sabem que podem recolher e entregar os veículos quando quiserem ou quando a sua atividade o exigir, e isso é muito valioso uma vez que lhes facilita em termos de logística e de controlo de custos. Esta é a razão pela qual os produtos flexíveis para empresas, de médio e longo prazo, estão a funcionar bem.

Network porque temos mais de 58 localizações em todo o país (acabámos de abrir uma nova loja bastante orientada para o segmento corporativo na estação de comboios de Corroios, Seixal). Além disso, temos ao dispor gestores de conta dedicados e especializados. ●



“*O aluguer de média e longa duração com o nosso produto flexível representa quase metade do nosso negócio corporativo. É um produto ideal para as empresas porque funciona como uma espécie de “Netflix” da mobilidade: só têm de se comprometer mês a mês e podem rescindir quando quiserem*”



Mais sobre a Europcar



Fernando Girão

CONSULTOR DA OCC

Análise do *impacto fiscal* do uso de viaturas nas empresas

O uso de viatura assume especial importância em algumas profissões, não só para o desenvolvimento da sua atividade, mas também como forma de compensação salarial. Atendendo às diversas formas de utilização da viatura, o legislador fiscal não deixou de estar atento e desencadear medidas de forma a não deixar de receber tributos relativos a um benefício decorrente da utilização da viatura em benefício próprio do trabalhador.

A tributação das diferentes viaturas

No que respeita à tributação dos diferentes tipos de viaturas, o legislador fez questão de aplicar uma tributação distinta consoante a tipologia de viaturas. Assim, para efeitos dos impostos sobre rendimentos, há uma clara distinção entre as viaturas ligeiras de passageiros e mistas (apesar de haver algumas exceções para o uso de viaturas ligeiras de passageiros afetas à exploração, como veremos adiante) e as viaturas de mercadorias e pesadas de passageiros, que têm um enquadramento em sede de IRC semelhante a outros bens da empresa.

As viaturas ligeiras de passageiros, considerando que podem ser afetas com muito mais facilidade a fins que não são os imediatos da empresa, são passíveis de um enquadramento fiscal particular que daremos conta de seguida:

Depreciações – O Código do IRC limita a dedução dos gastos com depreciações quando as viaturas não estejam afetas ao serviço público de transportes nem se destinem a ser alugadas no exercício da atividade normal do sujeito passivo. Assim, a limitação do gasto

com depreciações nesta tipologia de viaturas depende do tipo de motorização e do valor de aquisição.

Só são dedutíveis os gastos com depreciações até à depreciação calculada entre o menor dos valores: aquisição ou limite estabelecido para a dedutibilidade fiscal (Portaria n.º 467/2010, de 7 de julho). A depreciação sobre o valor que excede o limite não é aceite como gasto fiscal, apesar de ser objeto de Tributação Autónoma.

Caso as viaturas de passageiros estejam afetas à exploração (afetos ao serviço público de transportes ou se destinem a ser alugados no exercício da atividade normal do sujeito passivo, como escolas de condução, rent-a-car) estes limites não se aplicam e as depreciações são totalmente dedutíveis (v. Tabela 1).

Tributação Autónoma – A Tributação Autónoma é uma figura prevista no Código do IRC que visa tributar, não o lucro, mas a realização de despesas. As despesas suportadas

com viaturas ligeiras de passageiros e mistas são algumas das despesas que o IRC demanda Tributação Autónoma.

As taxas variam mediante vários fatores, nomeadamente, a motorização e o valor de aquisição. Estão sujeitas a esta tributação todas as despesas com as viaturas, nomeadamente, as depreciações, rendas ou alugueres, seguros, manutenção e conservação, combustíveis, portagens, estacionamento e impostos incidentes sobre a sua posse ou utilização (v. Tabela 2).

Pode haver dispensa de Tributação Autónoma num de dois casos:

- A viatura esteja afeta ao serviço público de transportes ou se destine a ser explorada no exercício da atividade normal do sujeito passivo;
- Seja celebrado um acordo escrito com o trabalhador para imputação de rendimento em espécie no IRS, no âmbito da categoria A – Trabalho dependente.

TABELA 1

Motorização	Gasóleo, gasolina e híbrida	Híbrida plug-in	GPL e GNV	Elétricas
Limite do valor de aquisição	25 000€	50 000€	37 500€	62 500€

TABELA 2

Custo de aquisição	Gasóleo, gasolina e híbrida	Híbrida plug-in	GPL e GNV	Elétricas
Inferior a 27 500€	8,5%	2,5%	2,5%	10% se o custo de aquisição exceder os 62 500€
Igual ou superior a 27 500€ e inferior a 35 000€	25,5%	7,5%	7,5%	
Igual ou superior a 35 000€	32,5%	15%	15%	

Como facilmente podemos constatar, a utilização de viaturas ligeiras de passageiros ou mistas tem um impacto na fatura fiscal da empresa, por via da não aceitação da dedução de determinados gastos e por via da tributação de despesas que podem ascender aos 32,5%, sem contar com majorações derivadas da existência de prejuízos fiscais.

A tributação em IRS

Relativamente à atribuição de viaturas a colaborador ou administrador, o artigo 2.º do Código do IRS, que trata dos rendimentos da Categoria A - Trabalho dependente, determina que qualquer remuneração paga ou colocada à disposição do trabalhador proveniente da relação laboral existente, independentemente da designação, periodicidade ou frequência e natureza é tributada.

Assim, para que a utilização de viatura automóvel constitua, obrigatoriamente, rendimento de trabalho dependente é necessário que exista acordo escrito entre o trabalhador ou membro do órgão social e a entidade patronal sobre a imputação da viatura.

Refere o Código do IRS que o rendimento anual pela atribuição do uso de viatura automóvel é obtido através da seguinte fórmula:

Valor a tributar = Valor de mercado (reportado a 1 de janeiro do ano em causa) x 0.75% x meses de utilização.

O mesmo código considera “valor de mercado o que corresponder à diferença entre o valor de aquisição e o produto desse valor pelo coeficiente de desvalorização acumulada constante de tabela a aprovar por portaria do membro do Governo responsável pela área das finanças”.

Assim, o valor tributado não será a soma dos custos suportados com a viatura, mas um rendimento presumido obtido através da fórmula mencionada.

A Segurança Social

Em sede de Segurança Social, de acordo com o artigo 46.º do Código dos Regimes Contributivos do Sistema Previdencial de Segurança Social, para efeitos de determinação da base de incidência contributiva, consideram-se remunerações, além das prestações pecuniárias, as prestações em espécie que nos termos do contrato de trabalho, das normas que o regem ou dos usos são devidas pelas entidades empregadoras aos trabalhadores como contrapartida do seu trabalho.

Assim, o Código Contributivo determina quais as prestações do trabalho dependente que estão sujeitas a contribuições para a Segurança Social. As despesas resultantes da utilização pessoal pelo trabalhador de viatu-

ra automóvel que gere encargos para a entidade empregadora nos termos do artigo seguinte podem ser consideradas como base de incidência contributiva. Clarifica a lei contributiva que se considera que a viatura é para uso pessoal sempre que tal se encontre previsto em acordo escrito entre o trabalhador e a entidade empregadora do qual conste:

- A afetação, em permanência, ao trabalhador, de uma viatura automóvel concreta;
- Que os encargos com a viatura e com a sua utilização sejam integralmente suportados pela entidade empregadora;
- Menção expressa da possibilidade de utilização para fins pessoais ou da possibilidade de utilização durante 24 horas por dia e o trabalhador não se encontre sob o regime de isenção de horário de trabalho.

Além das condições acima referidas, também se considera que a viatura é para uso pessoal sempre que no acordo escrito seja afeta ao trabalhador, em permanência, viatura automóvel concreta, com expressa possibilidade de utilização nos dias de descanso semanal.

Mas, nos meses em que o trabalhador preste trabalho suplementar em pelo menos dois dos dias de descanso semanal obrigatório ou em quatro dias de descanso semanal obrigatório ou complementar, esta componente não constitui base de incidência

Quando for verificada que a utilização da viatura corresponde a base de incidência contributiva, o valor sujeito a incidência contributiva corresponde a 0,75 por cento do custo de aquisição da viatura.

Verificamos, pois, que existe uma diferença entre SS e IRS, no que se refere a valor e critérios de incidência para efeitos de tributação do uso de viatura. ●



Considera-se que a viatura é para uso pessoal sempre que no acordo escrito seja afeta ao trabalhador, em permanência, viatura automóvel concreta, com expressa possibilidade de utilização nos dias de descanso semanal. Mas, nos meses em que o trabalhador preste trabalho suplementar em pelo menos dois dos dias de descanso semanal obrigatório ou em quatro dias de descanso semanal obrigatório ou complementar, esta componente não constitui base de incidência

E se as taxas de Tributação Autónoma sobre viaturas forem revistas?

Por exemplo, no caso de viaturas PHEV (Plug-in Hybrid Electric Vehicle), que têm vindo a assumir relevância no parque automóvel de empresas. Em IRC, os gastos suportados com estas viaturas estão sujeitos a taxa reduzida de Tributação Autónoma. Assim, algumas medidas para mitigar a fatura fiscal com estas viaturas passam por:

- **Diminuir os gastos com a viatura, por exemplo, com a revisão da vida útil da viatura.**

Os gastos com depreciações de viaturas PHEV devem ser imputados com base na sua vida útil.

De forma generalizada, é considerada uma vida útil de quatro anos. No entanto, para efeitos fiscais, a vida útil de uma viatura ligeira pode variar entre os quatro e os oito anos, o que se pode traduzir num gasto anual menor, uma vez que será diluído por mais períodos.

De notar que a vida útil e o valor residual podem (e devem) ser revistos anualmente e, caso estejam desadequados, devem ser ajustados às estimativas mais recentes.

- **Proceder a um acordo de utilização da viatura com o colaborador.**

Este acordo irá dispensar a empresa da Tributação Autónoma sobre os gastos suportados, mas irá constituir rendimento sobre o trabalhador. Isso fará com que esse trabalhador seja tributado em IRS pela utilização da viatura. Esta substituição tributária não será feita com base nos gastos suportados pela empresa, mas através de um rendimento presumido que corresponde a “Valor de mercado (reportado a 1 de janeiro do ano em causa) x 0.75% x meses de utilização”.

“A sustentabilidade é um dos pilares da nossa estratégia”

— Com 152 viaturas ligeiras e uma dezena de veículos pesados, a Garcias está fortemente comprometida com a eletrificação da sua frota e com todos os processos que permitam melhorar a eficiência energética da sua atividade. Desde 2022 que vem eletrificando o parque de viaturas ligeiras de passageiros, com desejo de fazer estender a mobilidade elétrica à sua frota de distribuição. Mas, para isso, é preciso que surjam viaturas com condições de cumprir os requisitos de operacionalidade necessários

Fundada em 1981 no Prior Velho, em Sacavém, a Garcias tem atualmente a sua sede no Parque Logístico do Passil, em Alcochete. Fica aqui também o armazém principal da empresa líder no mercado da distribuição de vinhos e bebidas espirituosas, cuja rede de distribuição inclui seis bases logísticas distribuídas por Portugal Continental e Ilhas, além de contar com várias lojas espalhadas pelo país.

Com mais de 350 funcionários e um portfólio superior a 15 mil produtos, incluindo alguns bens alimentares de marca própria, a Garcias possui uma frota com 162 viaturas, entre veículos de passageiros ligeiros e comerciais, assim como 10 pesados de mercadorias. Parte substancial da frota de veículos ligeiros são unidades 100% elétricas afetas à gerência e a várias direções da empresa, aos colaboradores da área comercial e ainda para transporte de pessoal.

O relatório de sustentabilidade de 2023 produzido pelo departamento de Marketing e Sustentabilidade gerido por Raquel Almeida reafirmava o compromisso da Garcias “com a eletrificação da frota e com a otimização e controlo das rotas”. Contava também na parte da eletrificação com a instalação de equipamentos para produção e autoconsumo de energia solar fotovoltaica em algumas instalações da empresa, com o intuito de assim contribuir para a re-

dução de emissões de gases com efeito de estufa na sua atividade.

Um trabalho que tem prosseguido em 2024 e que, no que se refere à frota, teve o episódio mais recente na distribuição de mais 19 viaturas elétricas à equipa comercial, cujo departamento conta atualmente com automóveis MG4 e Nissan Leaf.

A gestão operacional de frota é totalmente centralizada e da competência de Dinis Miguel, que faz também a gestão diária de operações como as manutenções, pneus e gestão de acidentes.

Outros procedimentos, como a apresentação de despesas com a utilização das viaturas, combustível, portagens e, eventualmente, alguma assistência urgente, contam com um processo automatizado de regularização que decorre através de um sistema criado internamente.

A escolha das viaturas operacionais é baseada nas necessidades da sua utilização e de acordo com a atividade da empresa. A decisão de cada modelo elétrico tem em conta pontos importantes como a segurança, a eficiência energética, a tipologia de motor e a capacidade de carga e, no caso das viaturas afetas à área comercial, os benefícios fiscais associados à compra e utilização de viaturas elétricas também pesaram na decisão; por serem 100% elétricos puderam ser alvo da dedução do IVA

e os encargos com o automóvel encontram-se isentos de Tributação Autónoma, como também aconteceria com uma viatura comercial ligeira.

Na empresa não existe sistema de pool, mas duas Opel Movano, também 100% elétricas, servem para apoiar o transporte de pessoal para as instalações da empresa em Alcochete.

O que motivou a empresa a avançar para a eletrificação da frota?

A Sustentabilidade é um dos pilares da nossa estratégia. Nesse sentido, a eletrificação da frota com o objetivo de diminuir a nossa pegada ecológica é uma questão premente atualmente na Garcias. Estamos realmente empenhados nesta mudança de mentalidades, que obviamente também nos traz uma enorme redução de custos.

Presentemente, qual destes fatores tem mais importância na eletrificação: os benefícios fiscais que favorecem TCO ou as exigências ambientais/de sustentabilidade, nomeadamente cumprimentos de critérios de ESG/CRSC?

Os dois fatores têm importância e pesam na nossa decisão. Por um lado, é uma decisão financeira que nos aporta uma redução enorme de custos, por outro, enquanto empresa líder na distribuição de bebidas em Portugal,



Raquel Almeida, a atual Diretora de Marketing e Sustentabilidade da Garcias e **Dinis Miguel**, que tem a seu cargo a gestão/responsabilidade da frota da empresa há dois anos

sentimos que realmente temos esta missão e este propósito de cumprir metas ambientais.

Como estão a trabalhar a comunicação interna no sentido de envolver as equipas e os utilizadores de viaturas nesse trabalho de assegurar bons indicadores de sustentabilidade?

A Sustentabilidade está na ordem no dia dentro da Garcias. Além de termos em todas as delegações mensagens alusivas ao tema, sempre que entregamos uma nova viatura elétrica é feita uma abordagem e sensibilização. Nas nossas comunicações internas e reuniões com as equipas, o tema Sustentabilidade e todas as metas atingidas estão sempre presentes.

Sentem que o processo de melhoria da eficiência energética e de descarbonização da frota é valorizado pelos vossos clientes e fornecedores? E que já existe uma consciência das implicações dos novos requisitos regulatórios?

Sentimos que é bastante valorizada e, além disso, sentimos que existe uma enorme curiosidade em perceber como gerimos o tema em equipas comerciais que percorrem distâncias tão alargadas.

Sobre a consciência e implicações de novos regulamentos, pensamos que ainda existe algum desconhecimento, no geral, deste futuro próximo.

B.I.

> **Número de viaturas:** 162 unidades

> **Por tipologia:**

Ligeiros de Passageiros: 77 unidades

Ligeiros de Mercadorias: 75 unidades

Pesados de Mercadorias: 10 unidades

Eletrificados: 60 Ligeiros de passageiros

100% elétricos, utilizados pelo Departamento Comercial, pela Administração e para transporte de pessoal

> **Modelos VE:** Por ordem numérica decrescente, MG4, Nissan Leaf, VW ID.4, Tesla e Opel Movano

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

2 anos ligeiros de passageiros/3 anos comerciais ligeiros

> **Modelo de aquisição:** Renting

> **Sistema (software) de gestão de Gestão de Frota:** Frotasoft

> **Sistemas de georreferenciação e/ou de controlo/gestão da frota instalados nas viaturas:** Novatrónica. No caso das viaturas elétricas, controlo de carregamentos com localização do posto de carregamento.

> **Política de frota:** Uso não autorizado e responsabilidade pelos danos e estado da viatura.

> **Frota decorada:** Viaturas de distribuição (ligeiras e pesados) e também Ligeiros de Passageiros afetos ao Departamento Comercial.



Podem detalhar as fases de substituição das viaturas, de instalação de pontos de carregamento e de sistemas de auto produção de energia?

Primeiramente desenvolvemos uma análise aos padrões e necessidade dos utilizadores, nomeadamente a sua função na empresa, os quilómetros diários, os consumos de combustível, as despesas manutenção, etc. e, com base nisso, tomámos decisões.

Criámos condições e instalámos 28 pontos de carregamento (wallbox) para veículos elétricos, quer na nossa sede, quer nas várias delegações nacionais e ilhas. E temos instalado painéis fotovoltaicos, quer aqui, em Alcochete, mas também em Algoz e Vila do Conde. No final deste ano prevemos ter também nas instalações de Évora, Albufeira, Portimão e Setúbal.

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

Como dissemos antes, a atribuição e distribuição das viaturas foi planeada após análise detalhada por utilizador, na questão de autonomia a média de quilómetros percorridos diariamente, os percursos em autoestrada, em cidade... Estes foram os indicadores mais relevantes.

A preocupação foi também que os utilizadores possuísem viaturas idênticas, nomeada-

“

Não apenas estão a cumprir-se as expectativas iniciais, como obtemos um feedback muito positivo desde a alteração do modelo de condução à gestão de bateria.

mente as equipas comerciais. Sobre o tema dos carregamentos, a área geográfica de trabalho de cada utilizador foi naturalmente um dos pontos principais, por vezes até decisivo, na decisão de atribuição da viatura elétrica

Estes utilizadores beneficiaram de ações de condução elétrica ou desenvolvem iniciativas nas áreas da eco condução ou da prevenção rodoviária?

As nossas equipas são realmente impac-



“

“Feel Green by Garcias” está em todas as iniciativas e comunicações relacionadas com a sustentabilidade e está também presente em todas as viaturas elétricas da empresa. Os automóveis ligeiros servem toda a equipa comercial e direção. No final de 2023, a frota elétrica da Garcias já representava, em quilómetros percorridos, 25% da sua operação comercial e de distribuição. Ainda de acordo com o seu mais recente relatório de sustentabilidade, a ambição da Garcias é ter a frota de veículos ligeiros totalmente 100% elétrica



tadas regularmente por comunicação com temas de condução sustentável e da prevenção rodoviária.

Esta comunicação é feita via as plataformas habituais de comunicação, mas também é espelhada em peças de comunicação presentes nas nossas delegações.

Estão a cumprir-se as expectativas iniciais? Que desafios estão a enfrentar? Seja em relação à utilização diária das viaturas, no-

meadamente carregamentos, como da parte dos utilizadores?

Não apenas estão a cumprir-se as expectativas iniciais, como obtemos um feedback muito positivo desde a alteração do modelo de condução à gestão de bateria. Mas os maiores desafios são, sem dúvida, a escolha e a disponibilidade dos pontos de carregamento.

Baseado na experiência que estão a ter, que alertas/recomendações gostariam de dei-

xar a outras entidades que ainda ponderem ou esteja a iniciar o processo de eletrificação da frota?

A nossa maior recomendação é pedir aconselhamento a quem já iniciou o processo para que relatem a sua experiência. É importante dar o passo com confiança para que, quem anda diariamente com as frotas elétricas, sinta essa confiança. É um processo de alteração de mentalidades que tem de ser feito o mais rápido possível. 📌



Clientes valorizam o facto de utilizar uma frota mais **sustentável**

Especialista na oferta de soluções de energia solar, de melhoria de eficiência energética e para a Mobilidade Elétrica, a SunEnergy tem sede em Coimbra e conta com cerca de 15 anos de experiência na transição energética de empresas e habitações, através da projeção, instalação e manutenção de soluções adaptadas às necessidades de cada cliente. É responsável pela colocação de mais de 172 mil painéis fotovoltaicos com potência instalada para mais de 55 MW, que terão permitido evitar uma emissão anual superior a 25 mil toneladas de CO₂ e poupar anualmente mais de 10 milhões de euros.

Para a Mobilidade Elétrica, a SunEnergy comercializa e instala equipamentos de carregamento para viaturas eletrificadas em clientes particulares e empresas. Nomeadamente wall-

— A SunEnergy assume-se como uma empresa especializada em soluções de produção de eletricidade a partir do sol. Quase metade da sua frota são viaturas 100% elétricas e a recente obtenção da certificação MOVE+ da ADENE veio dar energia à intenção de ter uma frota 100% elétrica até 2030

box de 7,2 kW e 22 kW, mas também sistemas de carregamento rápido ligados à rede Mobi.E, para entidades que pretendam atuar como Operadores de Pontos de Carregamento (OPC), como superfícies comerciais, unidades hoteleiras ou de restauração, por exemplo.

Comercializa também o sistema Tesla Powerwall, uma bateria doméstica recarregável capaz de armazenar até 13,5 kWh, com monitorização e gestão do sistema por acesso remoto. Da marca americana, os clientes poderão decidir

ainda pelo Tesla Wall Connector, um posto de carregamento para veículos eletrificados, leve e versátil, projetado para habitações e escritórios.

Frota centralizada para otimizar custos

Adquiridos em Leasing, Raul Santos, CEO da SunEnergy, reconhece que o número de veículos, 23 unidades, 11 das quais ligeiras de passageiros, fez a empresa optar por centralizar em si a gestão de frota, por considerar ser esta a solução que melhor permite otimizar os custos associados.

Raul Santos, CEO da SunEnergy desde janeiro de 2010, é também um dos fundadores da empresa

“Em relação aos critérios gerais de escolha, cada vez mais optamos por viaturas que cumpram as normas internacionais mais exigentes e, como tal, que sejam mais eficientes e que tenham as emissões mais reduzidas. Não descuramos também, de forma alguma, os aspetos relacionados com o equipamento de segurança, porque a segurança da nossa equipa é a nossa principal prioridade”, acrescenta.

A objetivo de melhorar a eficiência e de reforçar a imagem de sustentabilidade teve como consequência natural a decisão de apostar na eletrificação do parque de viaturas.

“Tendo em conta o posicionamento e a missão da SunEnergy enquanto empresa, não poderíamos deixar de valorizar imenso os aspetos da eficiência e da sustentabilidade da nossa atividade. Nessa medida, decidimos iniciar a eletrificação da nossa frota no ano de 2017 e, desde então, temos vindo a aumentar o peso das viaturas elétricas.

E este é um caminho que queremos continuar a fazer nos próximos anos. Se nas viaturas ligeiras de passageiros já não equacionamos sequer outra possibilidade há vários anos, nas viaturas ligeiras de mercadorias, a questão da autonomia provocava alguns constrangimentos, além do custo da própria viatura.

Gradualmente, não só as autonomias têm vindo a crescer, como também a rede de carregamento e a sua velocidade têm melhorado. Nessa perspetiva, as próximas aquisições de ligeiros de mercadorias já serão viaturas elétricas, sendo que já temos uma viatura desta tipologia 100% elétrica”, diz o entrevistado.

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

Tem sido um processo gradual para que a própria equipa sinta confiança na utilização das viaturas elétricas e se dissipem os mitos associados, sobretudo no que diz respeito à questão da autonomia.

Neste momento, toda a equipa comercial usa exclusivamente viaturas elétricas, bem como a generalidade dos restantes departamentos, sendo que é sobretudo no departamento operacional que ainda temos bastantes viaturas com motor térmico, as quais irão sendo

gradualmente substituídas por viaturas 100% elétricas.

A nossa grande preocupação é dar as condições necessárias para que a equipa possa usar as viaturas sem receio, nomeadamente através da formação e da disponibilização de cartões que permitam o carregamento nos postos públicos da rede de carregamento.

A intenção é substituir integralmente a frota por veículos eletrificados? Quando está previsto que fique concluído?

Sim, essa é claramente a nossa intenção e estamos a trabalhar para que tal aconteça, idealmente, até 2030.

Quais as expectativas em matéria de redução de custos e de emissões de CO2?

As metas que definimos para os próximos anos são sobretudo relativas à redução dos consumos específicos de energia (gep/km) e também à redução das emissões de CO2 (gCO2/km) que pretendemos que seja de 5%, no mínimo, em cada um dos casos.

Queremos atingir estas metas não só com a renovação da frota e o reforço da aposta em viaturas elétricas, mas também com a sensibilização para uma condução defensiva, a realização das manutenções periódicas com a regularidade definida pelos fabricantes e com a substituição de pneus menos eficientes, por outros mais eficientes.

Que desafios a enfrentar ao longo do processo em curso?

Temos enfrentado os desafios normais associados à mudança, mas, como ela tem sido gradual, parece-nos que os resultados têm sido extremamente positivos. A utilização de viaturas elétricas carece de um planeamento diferente, que passa por carregar as viaturas nas instalações da empresa. Dispomos de vários postos disponíveis, seja no período diurno, no caso de as pessoas estarem a trabalhar nos escritórios ou, durante a noite, se estiverem em trabalho externo durante o dia.

Nas viagens mais longas e caso a autonomia da viatura não permita efetuar a viagem de regresso, deverão tentar programar as viagens de forma a carregar a viatura no destino ou no período de almoço, por exemplo, para não implicar perdas de tempo e de produtividade desnecessárias.

Que importância assume a motivação dos condutores ao longo deste processo? Participaram em ações de condução, desenvolvem iniciativas nesta área?

Os condutores desempenham um papel fulcral nesta transição para uma mobilidade mais sustentável.



Queremos atingir metas de redução de consumos e emissões não só com a renovação da frota e com o reforço da aposta em viaturas elétricas, mas também com a sensibilização para uma condução defensiva, a realização das manutenções periódicas com a regularidade definida pelos fabricantes e com a substituição de pneus menos eficientes, por outros mais eficientes

Regra geral, a receptividade é grande e todos sentem que têm um papel a desempenhar nesta mudança de paradigma. A Sunenergy tem tentado, ainda, sensibilizar as pessoas, não apenas para a necessidade de apostarmos nesta mobilidade mais sustentável, como também para comportamentos mais adequados na própria condução, através de ações de formação e sensibilização.

O facto de operarem no sector da energia sustentável e de, simultaneamente, estarem a realizar um processo de transição energética da própria frota, contribui para melhorar a imagem da SunEnergy junto dos clientes?

Sem dúvida! Acreditamos que os nossos clientes valorizam o facto de termos a preocupação de utilizar uma frota mais sustentável. Todos temos de dar o nosso contributo, por muito pequeno que ele possa parecer, porque apenas dessa forma conseguiremos gerar um movimento muito mais forte de mudança.

Mas os investimentos da SunEnergy na sustentabilidade não se esgotam numa frota

B.I.

- > **Número de viaturas:** 23 unidades
- > **Por tipologia:**
Ligeiros de Passageiros: 11 unidades
Ligeiros de Mercadorias: 12 unidades
Eletrificados: 10 Ligeiros de passageiros 100% elétricos, 1 híbrido plug-in. 1 Comercial Ligeiro
- Modelos VE: Por ordem numérica decrescente do número de unidades, Renault ZOE, Tesla Model Y, Model S e Model 3, Audi Q4 SUV 40 e Citroën Jumpy [VCL]
- > **Idade média da frota:** 4 anos, quer nos ligeiros de passageiros como nos comerciais ligeiros
- > **Modelo de aquisição:** Leasing
- > **Sistema (software) de gestão de Gestão de Frota/Georeferenciação:** Inofleet da Verizon Connect.
- > **Em matéria de equipamento, algum item específico que seja sempre exigido nas aquisições:** Pneus de classe energética igual ou superior a B e de classe de ruído A, bem como sistema de climatização.
- > **Política de frota:** previsto no sistema de avaliação de desempenho. A atribuição de pontuação aos condutores contribui para o apuramento do seu prémio anual de desempenho global.
- > **Frota decorada:** a maioria da frota é decorada

mais sustentável. Produzimos com painéis solares boa parte da energia elétrica que consumimos nas viaturas e na nossa atividade em geral, temos baterias de lítio para armazenar excedentes de energia, usamos equipamentos mais eficientes na climatização dos nossos edifícios, entre outras medidas no campo da sustentabilidade.

Todos devemos dar o nosso contributo de acordo com as nossas possibilidades.

Baseado na vossa experiência e no vosso conhecimento no domínio energético, que recomendações ou alertas gostariam de deixar às entidades que pretendam ou estejam a iniciar um processo de eletrificação da frota?

O conselho principal é não terem receio de mudar e que se libertem de algum preconceito e ceticismo em relação à mobilidade elétrica, que fazem cada vez menos sentido.

O investimento já não é tão mais elevado que o convencional, a autonomia já não é um constrangimento assim tão grande, o custo de utilização não é de todo superior ao de uma viatura a combustão, muito pelo contrário...

Acreditamos que é importante fazer a transição, começando, por exemplo, de forma gradual, sendo esta uma aposta que certamente não trará arrependimento. 



Certificação MOVE+: uma etapa no caminho da eficiência e da sustentabilidade

Com várias certificações técnicas e de qualidade em portefólio, a expansão do número de viaturas elétricas na frota da empresa, a vontade de garantir uma gestão eficiente do seu próprio parque automóvel e de conhecer processos de melhoria que permitam reduzir a pegada ecológica das viaturas, fez a SunEnergy decidir-se pela escolha da ADENE, Agência para a Energia, como parceira no processo de avaliação e de identificação de fatores de melhoria de eficiência da sua frota automóvel.

A metodologia MOVE+ utilizada no processo de análise da frota da SunEnergy é a mesma que avalia as empresas concorrentes ao Prémio Frota Verde dos Fleet Awards Portugal, organizado pela FLEET MAGAZINE e patrocinados pela Verizon Connect, que contam também com a ADENE como parceira do evento.

Susana Nascimento, responsável de Qualidade, Segurança e Ambiente (QSA) da Sunenergy, com formação MOVE+ e reconhecida pela ADENE como auditora MOVE+, reconhece por isso a importância da metodologia para uma empresa que esteja em processo de transição da frota e de melhoria da sua eficiência.

"No fundo, a ADENE definiu as boas práticas de gestão ao nível das viaturas, dos condutores, da manutenção das viaturas e dos consumos. A partir dessas orientações, adaptámos os nossos processos internos aos requisitos definidos pelo programa MOVE+, para podermos, dessa forma, alcançar a certificação da nossa frota".

Reconhecendo que a certificação MOVE+ emitida pela ADENE representa uma mais-valia para a imagem da empresa, Susana Nascimento reafirma que a principal motivação da empresa foi sobretudo a necessidade de ser mais eficiente e sustentável na sua atividade diária.



A obtenção da certificação da frota pela ADENE, Agência para a Energia, fortalece a reputação da SunEnergy como líder no sector das energias renováveis. "Como outras que temos recebido, a certificação MOVE+ é uma prova do nosso compromisso com a qualidade, a segurança e a sustentabilidade da empresa"



myforce

Descubra a melhor solução integrada para a gestão da sua frota:

- ✓ *Maior rede de oficinas próprias em Portugal*
- ✓ *Cobertura Nacional*
- ✓ *88 oficinas com um único NIF*
- ✓ *Contact Center dedicado*
- ✓ *Gestão centralizada de autorizações*
- ✓ *4,6 estrelas Satisfação Google Maps*

Entre em contacto connosco:





Rui Nobre

DIRETOR GERAL ADJUNTO DE OPERAÇÕES DA DPD PORTUGAL

Desafios e soluções na transição energética: a visão da **DPD**

O transporte urbano é um dos principais responsáveis pela emissão de gases com efeito de estufa, tornando a transição energética e a implementação de políticas e medidas mais sustentáveis essenciais para a descarbonização do sector.

Na DPD, vemos a sustentabilidade como um pilar fundamental da nossa identidade e negócio, tendo em conta o compromisso em oferecer um elevado grau de conveniência aos nossos clientes enquanto preservamos o planeta.

Fomos a primeira empresa global de entrega de encomendas a ter as nossas metas de redução de emissões de CO₂ a curto (2030), e a longo prazo (2040), aprovadas pela iniciativa Science Based Targets (SBTi). Esta aprovação histórica valida cientificamente o nosso objetivo de alcançar o net zero até 2040 e estabelece-nos como uma referência internacional em entregas sustentáveis. Para concretizar este ambicioso objetivo, já estamos a trabalhar para disponibilizar entregas descarbonizadas em 350 cidades europeias até 2025, o que se irá traduzir numa redução de 83% das nossas emissões de carbono.

Não obstante, a sustentabilidade acarreta desafios. A transição energética, por exemplo, é incontornável no combate às alterações climáticas, e as empresas de transporte enfrentam adversidades únicas neste processo. Para as contornar e atingirmos a ambiciosa meta a

que nos propomos, temos implementado um conjunto de ações.

Um exemplo, é a eletrificação dos nossos veículos. A frota administrativa da DPD já é 100% elétrica ou híbrida plug-in desde 2023. Já a nossa frota operacional é constituída em 40% por veículos elétricos, o que corresponde a 287 viaturas. Este número tem vindo a crescer à medida que a tecnologia evolui, permitindo-nos utilizar furgões com maior autonomia. Inicialmente, começámos com viaturas de 150 km de autonomia, adequadas para circuitos diários de até 130 km. Hoje, já dispomos de furgões com 250 km de autonomia e, num futuro próximo, continuaremos esta trajetória com viaturas que ultrapassam os 300 km – o que nos permitirá cobrir até 70% da nossa frota.

O desafio dos carregamentos

Contudo, a transição para veículos elétricos enfrenta obstáculos significativos,

nomeadamente no que toca à autonomia das viaturas e aos custos associados. Apesar dos avanços tecnológicos, a autonomia das baterias continua a ser um fator limitante, sobretudo em operações que exigem percursos mais longos e sem interrupções para recarregar. Para mitigar este desafio, a DPD optou por desenvolver infraestruturas próprias de carregamento elétrico. Carregar as nossas viaturas nas nossas instalações, utilizando energia doméstica, é não só uma questão de eficiência operacional, como também de otimização de custos.

O investimento em infraestruturas de carregamento elétrico é, sem dúvida, um dos maiores desafios que enfrentamos. Cada veículo elétrico exige praticamente um carregador dedicado a este, o que implica um investimento significativo em carregadores e postos de transformação com maior potência. Em muitos casos, as potências instaladas nas nossas ins-

“

A falta de soluções viáveis em termos de autonomia [no transporte pesado] faz com que a aposta em combustíveis alternativos, como o HVO (óleo vegetal hidrotratado), seja uma solução mais realista e sustentável a médio prazo. Esta abordagem permite-nos reduzir significativamente as emissões de carbono, enquanto aguardamos a maturação de tecnologias como o hidrogénio



talações não são suficientes, obrigando-nos a aumentar a capacidade energética ou a solicitar novos ramais de energia. Por isso, a localização de novos armazéns tem sido cuidadosamente selecionada, garantindo que existe disponibilidade energética suficiente para suportar as nossas necessidades.

Transporte de longo curso

O desafio da transição energética revela-se ainda mais complexo nos camiões de arrastre. Embora o investimento em camiões elétricos seja uma opção tentadora, o elevado custo associado a estas viaturas torna inviável a sua adoção generalizada a curto prazo.

Além disso, a falta de soluções viáveis em termos de autonomia faz com que a aposta em combustíveis alternativos, como o HVO (óleo vegetal hidrotratado), seja uma solução mais realista e sustentável a médio prazo. Esta abordagem permite-nos reduzir significativamente as emissões de carbono, enquanto aguardamos a maturação de tecnologias como o hidrogénio.

Quadro regulatório europeu para a sustentabilidade

Porém, no que à transição energética diz

respeito, os desafios que enfrentamos não se limitam à aquisição de viaturas ou à instalação de infraestruturas adequadas a este propósito.

O quadro regulatório e fiscal em constante evolução também influencia as nossas decisões.

As exigências regulamentares europeias, que visam acelerar a transição energética, exigem um acompanhamento contínuo e uma capacidade de adaptação rápida, de forma a garantir que cumprimos todas as obrigações legais e, ao mesmo tempo, continuamos a operar de forma eficiente e competitiva.

Em suma, a transição energética é uma jornada exigente, repleta de desafios e incertezas.

No entanto, é uma jornada que abraçamos com determinação, cientes de que o futuro do planeta depende das ações que tomamos. A sustentabilidade não é apenas um objetivo, mas sim a essência da estratégia empresarial da DPD, e estamos comprometidos em continuar a liderar esta mudança no sector do transporte expresso.

Atingir o “net zero” até 2040 é uma meta ambiciosa, mas acreditamos que, com o investimento certo em tecnologia, infraestruturas e inovação, estaremos à altura deste desafio. ●

“

O investimento em infraestruturas de carregamento elétrico é, sem dúvida, um dos maiores desafios. Cada veículo elétrico exige praticamente um carregador dedicado a este, o que implica um investimento significativo em carregadores e postos de transformação com maior potência. Em muitos casos, obrigando-nos a aumentar a capacidade energética ou a solicitar novos ramais de energia



Um novo olhar sobre viaturas **PHEV** e **Bi-Fuel**

— Custo de aquisição ou de utilização de automóveis elétricos, dificuldades de carregamento, autonomia e liberdade de ação e incertezas quanto à evolução dos preços e da fiscalidade podem estar a dificultar a entrada de mais veículos exclusivamente elétricos nas empresas. São precisas alternativas imediatas e a FLEET MAGAZINE deixa duas pistas para enfrentar este período de alguma incerteza

Com as empresas na urgência de eletrificarem o maior número de viaturas da sua frota para poderem responder ao quadro regulatório europeu em matéria de sustentabilidade ambiental, o volume de veículos eletrificados estacionados nos parques empresariais tem crescido de forma significativa. Mesmo as frotas logísticas estão a ser renovadas a um ritmo cada vez mais acelerado, porque mais construtores estão a entregar mais modelos comerciais com maior capacidade e autonomia elétrica.

Nas empresas, grupos de maior dimensão e parques industriais ou outro modelo de instalação que o permita, a instalação de painéis solares tem sido o caminho mais utilizado para colmatar o aumento das necessidades de energia elétrica. Dispostos sobre solo, na cobertura dos telhados ou usados como proteção solar nas áreas de estacionamento, milhares de painéis fotovoltaicos produzem energia limpa e renovável, sendo responsáveis por evitar a emissão diária de milhões de toneladas de CO² para a atmosfera.

Contudo, algumas organizações estão prestes a chegar ao limite das disponibilidades energéticas e não podem correr o risco de isso fazer parar as suas atividades. Para evitar que tal aconteça, terão de continuar a dispor de energia elétrica suficiente para o carregamento das viaturas elétricas, mas também de manter energia nos edifícios, cujas necessidades incluem iluminação, alimentação de equipamento de escritório e de segurança e climatização, por exemplo.

Apesar das muitas soluções para garantir o balanceamento inteligente e eficiente de energia, não é possível chegar ao ponto de ter de escolher entre dar aos colaboradores a possibilidade de carregarem as suas viaturas no local de trabalho, ou assegurar as melhores condições para que desempenhem as tarefas diárias.

Há casos em que é inviável aumentar a potência de entrada de energia através da rede elétrica pública. E não acontece apenas em zonas comerciais ou industriais mais antigas, ou mais afastadas de centros de distribuição de energia elétrica; mesmo em complexos de escritórios na periferia de Lisboa a situação está a colocar-se. Em certas áreas mais antigas ou com maior densidade habitacional do Grande Porto é ainda mais complexa.

Também nem sempre é viável, técnica e financeiramente, uma empresa instalar o seu próprio posto de transformação (PT). Além do custo elevado, do equipamento, da cablagem necessária e da própria instalação, que corre por conta do utilizador, há que contar que nem sempre é possível dispor de espaço adequado para a colocação do equipamento. É que as regras de segurança que regulam a instalação de Subestações e Postos de Transformação obrigam a distâncias definidas de outros equipamentos e/ou edifícios, além de condições do solo que permitam, por exemplo, o aterramento elétrico com segurança. E ninguém desejará ter um PT que não siga estas normas à beira da janela do seu escritório num dia de trovoadas...

Face a este problema, a outras dificuldades e incertezas relacionadas com a economia e a evolução tecnológica do mercado automóvel, o que podem as empresas fazer até ser inevitável a descarbonização completa das suas necessidades de mobilidade?...

Alternativa PHEV

Não é propriamente uma novidade. Para algumas empresas poderá mesmo soar a um retrocesso, enquanto para outras representará uma não evolução, caso a intenção seja introduzir cada vez mais unidades 100% elétricas.

Como esta solução intermédia com uma viatura PHEV pode ser praticada? Com prazos de utilização de três, quatro ou mesmo cinco anos, para terminações antes de 2030, que é uma das datas previstas para nova revisão de medidas da EU relacionadas com emissões.

Apesar de os encargos com os automóveis híbridos plug-in serem sujeitos a Tributação Autónoma, benefícios como a isenção do IVA ou TA mais reduzidas constituem uma vantagem.

O fator mais importante é que alguns dos PHEV mais recentes e muitos dos que estão para chegar ao mercado, possuem bateria que lhes permite dispor de autonomias elétricas superiores a 100 km. Esta distância satisfaz a maioria das necessidades dos utilizadores nas suas deslocações pendulares casa-trabalho. Apresentam tempos de carregamento inferiores a três horas quando ligados a uma wallbox e apresentam menos riscos de sobrecarga das instalações com o carregador próprio ligado a uma tomada convencional.

Por outro lado, com 100 km de autonomia elétrica torna-se mais fácil aos gestores imporem *plafonds* de gasolina (ou gasóleo, num dos casos) mais baixos, já que o desaproveitamento da autonomia elétrica é uma das queixas mais escutadas. Além disso, deixam de fazer sentido as limitações de autonomia em caso de necessidade de viagens mais longas, com a vantagem de alguns dos novos modelos PHEV possuírem também carregamento rápido.

Apesar de um PHEV encontrar-se mais exposto a variações fiscais, nomeadamente Tributação Autónoma (o que não quer dizer que o limite de esta taxa ser aplicada a um BEV não possa vir a reduzir os atuais 62.500 euros...), a dedução imediata do IVA na aquisição permite "encaixar" excelentes modelos no segundo patamar da TA, alguns dos quais podem até descer de patamar quando negociados por grandes contas.

Sem esquecer algo bastante importante: se a medida não for alterada, a partir de 2025 os construtores automóveis terão de reduzir as emissões médias da sua produção. Com modelos a disporem de mais de 100 km de autonomia e, por isso, com emissões médias bastante reduzidas, haverá mais vontade das marcas para negociar veículos PHEV, do que viaturas BEV equivalentes, cujo custo de produção é mais elevado devido à maior dimensão da bateria.

Comparando valores residuais dos dois tipos de mecânica, a média geral europeia favorece os PHEV em detrimento

dos BEV, já que parece haver maior disposição à compra de um PHEV usado, do que uma viatura exclusivamente elétrica. E isso pode contribuir para obter valores em renting mais acessíveis.

Alternativa GPL

É preciso dizer que esta solução funciona apenas para escalões mais baixos de atribuição de viatura, que geralmente corresponde ao primeiro patamar de Tributação Autónoma. E funciona ainda melhor para sujeitos passivos em sede de IRS, uma vez que o código deste imposto manteve, em 2024, ao contrário do que deixou de acontecer no Código do IRC, a faculdade de aplicar uma taxa mais reduzida de Tributação Autónoma aos encargos com uma viatura bi-fuel.

Recorde-se, o primeiro e segundo patamar de Tributação Autónoma têm como fronteira os 27.500 euros em sede de IRC e os 20 mil euros em sede de IRS. Na oferta das duas, em breve três marcas com motor bi-fuel nas respetivas gamas, dificilmente algum dos modelos propostos com este tipo de motor ficará acima do primeiro valor, após a dedução de 50% do IVA do seu custo de aquisição. Alguns deles, podem até ficar abaixo do segundo valor, lembrando que o montante considerado para efeitos fiscais tanto pode ser o custo de aquisição de uma viatura nova como seminova.

Sendo um facto que os índices de CO2 homologados são habitualmente superiores a modelos híbridos equiparáveis, a escassez de alternativas a gasóleo neste patamar de preço pode ser outro bom motivo. Sendo que, 50% do IVA do GPL pode ser deduzido e o custo do litro deste combustível é inferior a um euro. Outro ponto a favor: as viaturas bi-fuel não possuem dificuldades de autonomia ou de abastecimento; a rede GPL é muito vasta em Portugal e, no caso de este combustível esgotar-se em viagem, o motor funciona também a gasolina. Desde 2013 também é permitido que automóveis com motor GPL acedam a parques de estacionamento fechados e abaixo do nível do solo (somente veículos que respeitem homologação técnica regulamentada, cumprida por todos os modelos novos disponíveis em Portugal, e em parques ventilados com normas de proteção e segurança definidas), deixando também de ser obrigatório o dístico na traseira da viatura. Quanto ao abastecimento, com os bocais de enchimento uniformizados em 2018, mesmo os utilizadores menos experimentados rapidamente se habituariam.

No financiamento renting, a tendência para a prática de residuais piores nas viaturas bi-fuel do que os aplicados a veículos a gasolina, pode penalizar as rendas. Contudo, no final, os ganhos de IVA, Tributação Autónoma (no caso dos ENI) e custo do combustível podem ajudar a equilibrar o TCO.



“

Se a medida não for alterada, a partir de 2025 os construtores automóveis terão de reduzir as emissões médias da sua produção. Com modelos a disporem de mais de 100 km de autonomia e, por isso, com emissões médias bastante reduzidas, haverá mais vontade das marcas para negociar veículos PHEV, do que viaturas BEV equivalentes, cujo custo de produção é mais elevado devido à maior dimensão da bateria

Comportamento do mercado de energias “alternativas” na União Europeia e em Portugal

No final do mês de julho, a venda de automóveis 100% elétricos na União Europeia entrou pela primeira vez em valores negativos, quando comparado com o período homólogo de 2023. Já há algum tempo que o mercado dava sinais reveladores de um menor interesse dos europeus por veículos BEV, enquanto os principais construtores na Europa se queixavam, não apenas de uma menor procura, como da concorrência de marcas chinesas.

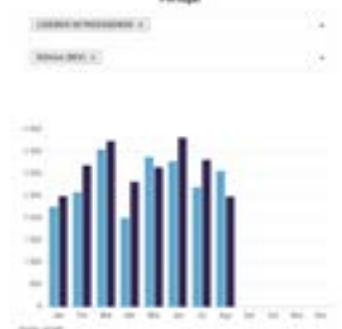
O que terá motivado Bruxelas a decidir-se pela aplicação de taxas aduaneiras mais elevadas sobre a importação de automóveis elétricos fabricados na China. Aplicando tarifas variáveis em função do grau de exposição de cada construtor automóvel a subsídios atribuídos pelo governo chinês à cadeia de abastecimento de veículos elétricos produzidos na China, quer fossem carros produzidos por marcas chinesas ou ocidentais comercializados no espaço europeu.

Curiosamente, um dos motivos apontados para a redução das expectativas de progressão das vendas de carros elétricos tem sido o fim ou a diminuição de incentivos concedidos por alguns estados europeus na compra ou na utilização de um automóvel sem emissões ou de emissões reduzidas. Um desses países, pelo volume de matrículas que realiza anualmente, tem grande impacto na contabilidade final dos números da UE: a Alemanha, que nos primeiros sete meses, “perdeu” 16.4% das matrículas BEV realizadas no mesmo período do ano anterior. Traduzido em números, menos 36.119 unidades. Ou seja, em sete meses a Alemanha deixou de vender quase tantos carros elétricos novos, quanto o número de matrículas BEV que Portugal realizou em 2023!

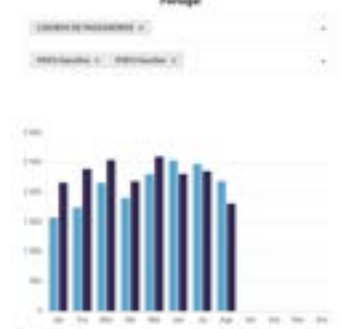
Ainda assim, continua a ser o primeiro mercado europeu. Os híbridos plug-in estão também em queda na Europa, embora numa expressão numérica e percentual mais reduzida. Dado curioso, estão a subir no mercado alemão e na casa dos dois dígitos: 12,5%, quase mais 40 mil unidades face aos primeiros sete meses de 2023. Isso talvez possa indicar a possibilidade de uma transferência de interesse dos alemães no que toca a carros eletrificados com bateria carregável, incluindo algumas frotas de empresa.

Quanto a Portugal, os dados mais recentes divulgados pela ACAP revelam que o mercado português continua, por enquanto, comprador destes dois tipos de motorização; de janeiro a agosto, o número de matrículas de automóveis BEV cresceu 9,5% (pouco mais de 2.000 unidades) e 8,8% nos registos PHEV (pouco mais de 1.400 unidades). Apesar de serem números otimistas (neste mesmo período os BEV representaram 17,5% das vendas de VLP, quase metade do volume obtido pelos VLP com motor a gasolina), a progressão não tem sido linear, como mostram os dois gráficos a seguir obtidos através da Associação do Automóvel de Portugal.

Mercado Automóvel - Matrículas Mensais de Veículos Automóveis em Portugal



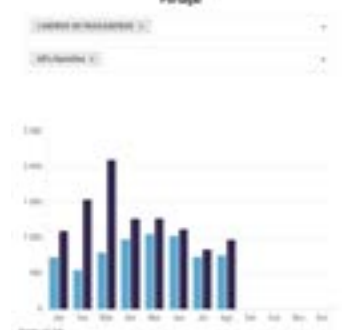
Mercado Automóvel - Matrículas Mensais de Veículos Automóveis em Portugal



As viaturas com motorizações alternativas (GPL, GNC, FCEV e Etanol) também revelaram uma taxa de crescimento positiva no mercado da União Europeia, crescendo 6,5%. Em Portugal, resultado de cadeia de abastecimento público dos restantes combustíveis, só o GPL adquire expressão: 7,2% do mercado nos primeiros oito meses, 10.230 registos obtidos por apenas duas marcas, embora mais uma, a Mitsubishi, já tenha anunciado vir a dispor em breve deste tipo de motor em alguns dos seus modelos.

E, no caso da evolução das matrículas de ligeiros de passageiros com mecânica bi-fuel, as vendas este ano têm vindo sempre a crescer, como revela o gráfico que se segue.

Mercado Automóvel - Matrículas Mensais de Veículos Automóveis em Portugal





Gestão da frota, condutores,
grupos e cartões

Controlo de custos em tempo real

Diferentes períodos de faturação e
responsáveis de pagamentos

Estatísticas e extração de relatórios

Cálculo da pegada de carbono

API para integração com sistemas
externos de gestão

Carregamentos em casa e na Europa,
com faturação à empresa

Plafonds por colaborador ou viatura

Gestão de postos de carregamento
privados e públicos

Gestão da potência disponível

Gestão de Quilometragem **Novo**

Carregamento solar disponível **Novo**



SOLUÇÕES EMPRESARIAIS
GESTÃO INTEGRADA
DE CARREGAMENTO
ELÉTRICO DA FROTA



“A transição energética que foi iniciada é uma decisão política”

Em 2023 a AstarA Portugal comemorou 25 anos de presença em Portugal. O antes nomeado grupo Bergé Auto (só em 2021 assumiu a designação atual) entrou no mercado português em 1998 com a representação das marcas americanas Chrysler e Jeep, acrescentando a Kia em 2004 e a Isuzu em 2006.

Com a aquisição do negócio da Mitsubishi Motors Portugal (MMP), a Bergé Automoción adquiriu também o controlo da subsidiária da MMP, a Univex, cuja sede corresponde à morada atual da AstarA Portugal.

Francisco Geraldes, hoje CEO da AstarA Portugal, integrou o grupo pioneiro que trouxe para Portugal a Chrysler e a Jeep, enquanto Diretor de Marketing & Relações Públicas.

Já sob a liderança do entrevistado, a AstarA Portugal terminaria 2023 celebrando o feito de ter sido o melhor ano do grupo no nosso mercado, quer em volume de negócios, como

no número de viaturas vendidas entre todas as marcas representadas: um total de 13.152 unidades, incluindo veículos novos e usados, com a Kia a ser responsável por mais de 50% do volume de vendas da AstarA Portugal no ano passado.

Além desta marca coreana, a que nos veículos de passageiros tem mais sucesso nas empresas e em muitos organismos públicos, a AstarA Portugal representa a Mitsubishi, FUSO, Isuzu, Maxus e Piaggio, a que se junta a KGM em 2024, herdeira da coreana SsangYong.

— *Em 2023 a AstarA Portugal conseguiu o melhor resultado de sempre no nosso país. Com mais uma marca, mais modelos e mais serviços, o seu potencial de crescimento pode apenas ser menor se persistir algum arrefecimento do mercado. Porque argumentos para crescer existem. E sobre a urgência da transição energética, o entrevistado lembra que não basta haver disponibilidade de carros elétricos para ela poder acontecer*

Qual foi o contributo das empresas para o resultado obtido em 2023?

O contributo das empresas foi decisivo. Por dois motivos: primeiro, porque parte das marcas só oferece veículos comerciais que são maioritariamente adquiridos por clientes profissionais, incluindo organismos públicos e empresários em nome individual. Refiro-me à FUSO, Isuzu, Maxus e Piaggio. Depois, obviamente, a Kia, a Mitsubishi, as que têm maior volume.

O modo como o mercado automóvel está repartido em Portugal, com o dos particulares bastante reduzido, leva a que o canal empresas,

sejam grandes contas, PME, ENI, estado, autarquias, rent-a-car, assumam grande importância. Tanto vendendo diretamente através dos nossos concessionários, seja através de gestoras de frota. São uma parte expressiva do mercado automóvel em Portugal.

Mas é possível quantificar a participação das empresas no volume total de vendas da Astara Portugal, segmentando rent-a-car e o negócio buyback?

Com os rent-a-cars cerca de 70%, sem os rent-a-cars 40%. Incluímos as gestoras de frota. As PME, maioritariamente vendas a partir dos nossos concessionários, beneficiam de programas e condições específicas para potenciar as vendas. O Estado, não sendo tratado como uma empresa mas tendo condições especiais, é um negócio muito especial: tanto adquirem através de renting, como compram diretamente; tanto através do município, como através de uma secretaria-geral ou de uma parceria pública.

Por isso, todos os canais de venda obrigam a processos de compra ou produtos que têm que ser adaptados, ou pela natureza dos próprios carros, ou pelos serviços que estão associados aos carros. E nós dispomos de ferramentas específicas a apoiar e a desenvolver esses produtos.

Como é que as diferentes marcas do grupo concorrem entre si, já que algumas disputam o mesmo mercado?

O primeiro contacto com os clientes é muitas vezes feito através das concessões ou com as vendas diretas. Hoje em dia, as concessões são na grande maioria multimarca, há marcas lado a lado. O cliente já tem a experiência de comprar num ambiente em que estão outras marcas, mas obviamente que nós asseguramos que as marcas e os nossos concessionários respeitem o espaço de cada marca.

Isso também acontece quando se trata de um negócio B2B. Nas vendas a empresas, feitas através dos nossos concessionários ou através das nossas equipas diretamente, geralmente são os clientes que escolhem. Já sabem o que procuram. Depois há os concursos; nós não excluímos nenhuma marca de um concurso. Se é um concurso para modelos pick-up colocamos a Isuzu e, agora, também a pick-up da KGM, a Musso. Apresentamos duas propostas, mesmo sabendo que, no caso de um concurso público, a decisão é totalmente racional, ou seja, se os carros cumprirem com os requisitos do concurso, a proposta geralmente escolhida é a mais barata.

Já quando envolve empresas gestoras de frota, concorrendo com produtos iguais, com preços iguais, os valores residuais são muitas vezes determinantes, ou então os clientes preferem mais uma marca do que outra. O nosso trabalho

é fazer as propostas, o cliente é que escolhe. Porque é o cliente quem compra os carros.

Não há então o risco de uma marca sentir que está a ser preterida por outra marca?

Não vejo em que seria diferente se fôssemos importador exclusivo de uma só marca. Ter várias traz até algumas vantagens. Na escala de um país como o nosso, com um mercado pequeno, com volumes muitas vezes pequenos, uma só marca não consegue manter determinados recursos, que não são visíveis aos clientes, na área da pós-venda, na área financeira, nas áreas comerciais... Num grupo temos um departamento articulado para vendas a empresas, partilhamos *know-how* nas vendas a rent-a-car, nomeadamente no *remarketing* e, se tivéssemos de replicar isto em cada uma das marcas, seria inviável. Se calhar só as marcas maiores é que teriam, não haveria aproveitamento de sinergias que um grupo pode garantir.

Qual é o desafio, por vezes? É manter as equipas focadas em cada marca! Porque a KIA não tem nada a ver com Mitsubishi, nem está interessada na Mitsubishi e vice-versa. Nas marcas de comerciais temos de ter equipas que percebam os desafios de cada marca, que percebam os requisitos e enquadramento de cada marca e competirem, ainda que, em última instância, quem decida sejam os consumidores.

A Astara assume-se como uma empresa de mobilidade com soluções complementares que podem interessar às empresas. Pode detalhar alguns desses produtos e soluções, nomeadamente o recém-lançado serviço Astara Subscrição, e que expectativas depositam no sucesso desses produtos em Portugal?

A digitalização vem trazer oportunidades de novos negócios a empresas que antigamente só se dedicavam ou à distribuição ou ao comércio. Aos próprios fabricantes aparecem novas soluções para a venda de carros de forma digital, para oferta de novas soluções como o serviço de subscrição, que está a surgir em muitos países com ritmos diferentes e com produtos diferentes.

Na área da conectividade também é possível propor novos serviços ao cliente, que antes era impossível. No grupo criámos uma empresa que se chama Astara Connect, que permite replicar algumas soluções já conhecidas mas ajustadas ao que cada marca oferece, às especificidades de cada modelo automóvel, com serviços adicionais de gestão de frota, por exemplo.

Em Portugal ainda não lançamos o Astara Connect, mas já temos o Astara Subscrição, que está a ser progressivamente introduzido em alguns países. É um modelo de negócio, a subscrição, algo que está entre o aluguer diário e o



O modo como o mercado automóvel está repartido em Portugal, com o dos particulares bastante reduzido, leva a que o canal empresas, sejam grandes contas, PME, ENI, estado, autarquias, rent-a-car, assumam grande importância

aluguer de médio prazo, algo entre o que é feito pelos rent-a-cars e o que é feito pelas gestoras de frota. Oferece mais flexibilidade do que a compra para clientes que não querem ter compromissos muito longos, que querem ter mais flexibilidade na sua escolha. Hoje um modelo de carro, daqui a umas semanas outro tipo de veículo...

É um modelo de negócio ainda em teste, em pequena escala. Estamos a aprender. Já lançámos em Portugal, não temos muitos carros em frota, estamos a perceber o que os clientes querem e do que gostam. O cliente pode subscrever um automóvel de um mês até 24 meses, pode subscrever um veículo de passageiros ou um veículo comercial e não é um serviço só para as nossas marcas.

Como em Espanha, que engloba carros do grupo Stellantis?

Da Stellantis, Mercedes-Benz... Conseguindo ter frotas eficientes para alugar aos clientes, diria que vamos evoluir oferecendo os modelos que são mais vendidos em cada país. O Astara Subscrição terá carros de todas as marcas, será multimarca.

É um modelo de negócio que ainda está a ganhar maturidade e há mais empresas a propor o serviço de subscrição em Portugal. Em países mais maduros do norte da Europa está a desenvolver-se mais depressa, surgiram mais empresas dedicadas só à subscrição. Nós estamos a aprender, estamos a tentar introduzir modelos novos, vamos aprendendo como os clientes se adaptam melhor a umas maturidades do que outras e penso que os próprios clientes também estão a aprender, a perceber como funciona.

Talvez porque a posse do automóvel em Portugal seja ainda algo muito forte, muitos particulares preferem ter um carro, mesmo que usado, do que aderir a um serviço de subscrição...

Quando se começou a pensar na lógica da subscrição e da flexibilidade, nos estudos iniciais girava tudo um pouco à volta do cliente particular. Mas onde temos mais sucesso, em Espanha é onde estamos mais avançados, começa a ser junto das empresas. Porque as empresas têm frotas que são ocupadas de modo permanente pela pessoa A ou B, mas quando há picos de trabalho, quando o colaborador de outro país se desloca a Portugal, quando arranca um projeto novo... à medida que vamos conhecendo as necessidades dos clientes e à medida que os clientes vão percebendo a vantagem do serviço que, em vez de comprarem um carro que vai estar parado grande parte do tempo ou vai ser utilizado só durante aquele projeto e depois não sabem o que fazer com ele, vão descobrir que há uma solução que pode não ser apenas para uma semana, mas que também não é para quatro anos.

Claro que também vai depender de cada país e da importância que a fiscalidade pode ter para a forma como as empresas adquirem automóveis. A subscrição ainda é um produto novo e eu não vejo ainda um regime fiscal muito adaptado a isto.

Como é que as várias equipas da Astara Portugal estão preparadas para responder à assistência a veículos como híbridos plug-in e 100% elétricos?

Seguindo o plano de serviços de pós-venda de cada marca. Numa lógica de grupo conseguimos alavancar o nosso know-how técnico, a nossa capacidade de formar e preparar e equipar as concessões. Já estamos a vender veículos elétricos ou eletrificados há muito tempo e se numa fase inicial podia haver desconhecimento, agora há uma evolução exponencial porque os carros têm uma complexidade muito baixa. A complexidade técnica é muito menor, os problemas são muito menores, há muito menos após-venda num carro elétrico que há num carro a combustão. As redes estão preparadas, todas têm zonas específicas para verificar e reparar baterias. A primeira experiência que tivemos com veículos eletrificados foi com a Mitsubishi, com os plug-ins. Agora está massificado e, como os concessionários são cada vez mais multimarca, isso também permitiu-lhes alavancar o conhecimento e torna mais fácil partilhar experiências.

Como diretor geral de uma empresa com várias marcas com oferta PHEV e BEV,

como encara o atual momento de alguma reatuação do mercado?

A transição energética que foi iniciada é uma decisão política. Ganha esta dimensão pelo interesse político. Isso foi transferido através de regulação, na regulação imposta aos carros a combustão, na regulação dos prazos para fazê-lo, obrigando a acelerar a introdução de carros elétricos para reduzir emissões.

Há um período de adaptação, porque produzir um carro não acontece de um dia para o outro. Se quiser um veículo elétrico não o tenho amanhã. Acho que as marcas, globalmente, fizeram bem o trabalho de casa, fizeram os investimentos necessários, desenvolveram os produtos, ajustaram as capacidades de produção e hoje existem imensos produtos. Os produtos que estão a ser apresentados hoje não foram decididos ontem, foram decididos há três/quatro/cinco anos e houve que criar condições para os poder ter.

Em paralelo, politicamente, também houve regulamentação para obrigar a criar infraestrutura privada nos condomínios, para obrigar a ter carregadores quando se constrói um prédio novo, para criar uma infraestrutura de carregamento nas cidades, nos espaços públicos, etc.. E esse trabalho está muito longe de estar acabado, a transição energética não é instalar meia dúzia de carregadores para inaugurar, tem de resolver-se o problema da carga real na vida das pessoas na utilização da infraestrutura.

Um carro elétrico tem custos de produção mais avultados do que o carro a combustão. A Europa decidiu e a maior parte dos países europeus criou benefícios, ou incentivos, para ajudar e estimular essa transição. Quando dizemos que baixou na Europa, baixou em alguns países que retiraram esses benefícios.

A transição energética está longe de estar terminada e não acontecerá em 24, nem em 25, nem em 26 anos. Isto é uma corrida de fundo e há vários fatores que, se forem melhorados, irão afetar positivamente essa transição; se não forem melhorados vão afetar negativamente. Por isso, incentivar ajuda.

Quanto à infraestrutura, Portugal até tem feito um ótimo trabalho em comparação com alguns países da Europa. Hoje há soluções para carregar em casa, nos condomínios, no trabalho, através da rede pública, mas tem de se continuar progressivamente a melhorar estas condições.

Se se apoiar de alguma forma, se se aproximar o preço, mais consumidores vão considerar a compra de um carro elétrico. Se não se fizer vai demorar mais tempo para que as pessoas tenham meios para o fazer. Além de que montar uma infraestrutura demora tempo e há empresas – aconteceu connosco – que tiveram

KGM: qual o potencial para frotas?



A KGM (KG-Mobility) chega a Portugal com uma gama predominantemente SUV e ainda uma pick-up com versão comercial de três lugares. O Torres EVX, um C-SUV de 207 cv com bateria para 460 km em ciclo combinado e carregamento rápido até 120 kW é uma das principais apostas da marca, por isso a FLEET MAGAZINE pediu a Francisco Geraldês que identificasse as vantagens de cada um destes modelos.

"Estão a chegar os primeiros carros aos concessionários e as empresas são decisivas. Porque os produtos que entendemos terem mais potencial em Portugal são o Torres EVX, 100% elétrico, e a pick-up. Com a fiscalidade que existe para os elétricos, a qualidade do carro, o espaço que oferece, a garantia de 10 anos para a bateria e o preço extremamente atrativo, além da autonomia, acredito no seu potencial junto das empresas, por causa da fiscalidade, e porque ser um produto em si já bastante competitivo.

A pick-up Musso também, porque há cada vez menos pick up no mercado. É muito interessante em termos de motor, um 2.2 a gasóleo, tem capacidade de carga, potência (202 cv) e um preço extremamente competitivo. Acho que a marca, como todas as marcas que se estão a lançar, têm de fazer o seu trajeto, mas ter estes dois produtos permite-nos acreditar no potencial da marca para empresas".

de substituir o Posto de Transformação e as cablagens do edifício para instalar carregadores. E não é apenas um tema económico, há limitações e, no nosso caso, demorou nove meses entre decidir e fazer.

Portanto, mais uma razão para termos de ajustar expectativas de tempo, para ser possível fazer essa transição de forma viável e a um custo viável.

Vai demorar o seu tempo. Veja o caso dos veículos comerciais: as pessoas podem ir de transporte público mas e as mercadorias nas cidades? E a recolha de lixo? E todo o abastecimento logístico de uma cidade, como se faz sem eletrificar todos os veículos comerciais e se demorarmos 20 anos a conseguir fazê-lo? 🚗

**Um dinamismo que
irradia determinação**



BMW iX1 eDRIVE20

Pack Desportivo M 5P (204cv)

449€

s/IVA

Para encomendas até 31/12/2024.
Oferta válida para Empresas, ENI e Particulares,
para contratos com 72 meses e 60.000km.
Entrada inicial de 5.000€ exclusiva a clientes particulares.



Saiba mais em:
www.locarent.pt/campanhas



Pedro Miranda

DIRETOR COMERCIAL ADJUNTO DE BUSINESS DEVELOPMENT, AYVENS PORTUGAL

Solavancos na jornada de transição para a mobilidade elétrica

No passado mês de julho o Grupo Ayvens divulgou a edição mais recente do seu estudo Mobility Guide 2024, preparado para disponibilizar aos seus clientes e ao mercado uma análise global, e país a país, do ritmo de eletrificação do parque automóvel. O resultado incorpora o conhecimento do Grupo Ayvens da gestão de um total de 3,4 milhões de veículos e da sua presença em 47 países, e visa apoiar os gestores de frotas na tomada de decisões informadas no sentido da mobilidade sustentável, num contexto volátil e complexo.

A análise é feita considerando diversos fatores, entre eles, a percentagem das vendas que os veículos elétricos representam em cada país, a dimensão e qualidade das infraestruturas de carregamento, os incentivos fiscais existentes, o custo total de utilização (TCO) comparado com os veículos a combustão e a diversidade de modelos disponíveis em cada mercado por parte dos fabricantes.

Numa pontuação global de 0 a 100, os países foram classificados de acordo com o seu nível de maturidade e agrupados em 3 grupos: desenvolvidos, em transição ou emergentes. Portugal, com 60 pontos em 100, integra pela primeira vez o grupo de países desenvolvidos, dos quais fazem parte a Noruega, os Países Baixos e a Finlândia, destacando-se assim por se juntar àqueles países onde os veículos elétricos têm uma presença mais significativa e condições mais favoráveis para a sua adoção.

Se dúvidas houvesse...

Já aqui o referimos anteriormente, e se dúvidas houvesse, a eletrificação das frotas empresariais é irreversível. Aos Gestores de Frota das empresas caberá a responsabilidade de a implementar para o que, a decisão mais racional e segura será seguramente fazê-lo em parceria recorrendo a uma solução de renting e definir com detalhe, em parceria com a locadora, uma estratégia e objetivos concretos de médio prazo.

A transição para a mobilidade elétrica apresenta dificuldades e desafios, mas que os consultores da sua locadora estarão capacitados para identificar e definir como ultrapassar. O desenho da solução deverá ser necessariamente adaptado a cada empresa, assente numa abordagem integrada que responda a objetivos de motivação e mobilidade para os colaboradores, controlo de custos da empresa e redução das emissões poluentes com origem na frota. Tudo isto, suportado por ferramentas de controlo que assegurem a correta implementação das medidas e a monitorização dos resultados obtidos face às projeções inicialmente estimadas.

Mercado dos veículos elétricos: maturidade em construção

No texto publicado na última edição da FLEET MAGAZINE, partilhei perspetivas favoráveis à adoção de veículos elétricos por parte das empresas, resultantes, entre outros fatores, da maior diversidade e qualidade da

oferta e, cumulativamente, da descida dos preços de compra (por via da redução dos seus custos de produção e do aumento dos descontos praticados pelos fabricantes) assim como das taxas de juro associadas ao respetivo financiamento.

Sem prejuízo de todos esses fatores se manterem válidos, e do crescimento contínuo do mercado dos veículos elétricos, persistem desafios inerentes à imaturidade de uma mudança de paradigma tão significativa, designadamente a volatilidade dos preços e o seu impacto tanto nos valores de revenda como nos custos totais de utilização, as tensões comerciais e geopolíticas entre o Ocidente e a China, as assimetrias no ritmo de expansão e inter-operabilidade das infraestruturas de carregamento e, finalmente, a falta de uma política fiscal harmonizada a nível europeu com incentivos que promovam a transição de forma eficaz.

O renting, a instabilidade e a sustentabilidade

A instabilidade é inimiga do investimento e do consumo e, em consequência daquela e do fim dos incentivos fiscais em alguns mercados, verificou-se nos últimos meses um abrandamento das vendas de veículos 100% elétricos. Esta desaceleração poderá produzir impactos significativos na indústria automóvel dado que esta está obrigada, a partir de 2025, a aumentar significativamente a venda de modelos com emissões mais reduzidas ou nulas,

Ayvens Mobility Guide - 1 de 1 de 2024



O que torna um país pronto para a Mobilidade Elétrica?

A metodologia utilizada no estudo "Ayvens Mobility Guide 2024" analisa seis pilares considerados fundamentais para avaliar o estágio de cada país na transição para veículos elétricos:

- Adoção de EV:** a participação dos volumes de vendas de EV (PHEV e BEV) no volume total do mercado;
- Infraestrutura de carregamento:** a qualidade, quantidade e complexidade da infraestrutura de carregamento público em relação ao número de VE que vão precisar de carregar a cada 100 km;
- Tributação e regulamentação:** incentivos, subsídios ou restrições governamentais que influenciem a adoção de motorizações mais ecológicas;

- Gama de modelos elétricos disponível no mercado:** número e diversidade de modelos de veículos elétricos a bateria disponíveis no mercado e o número de modelos BEV vendidos nos últimos 12 meses;
- Comparação dos custos totais de utilização (TCO) BEV vs ICE:** competitividade do custo de utilização de veículos elétricos a bateria em comparação com seus equivalentes com motor de combustão interna. Quanto menos onerosa for a utilização de um BEV, maior será a pontuação;
- Importância da sustentabilidade:** avaliação das emissões de carbono na produção de energia. Emissões de carbono mais reduzidas e uma maior proporção de energia proveniente de fontes renováveis valem uma avaliação mais elevada.

sob pena de, caso tal não aconteça, estarem sujeitos a multas muito avultadas.

Apesar de não existirem evidências de iniciativas por parte do poder político no sentido de retardar a data limite de 2035 a partir da qual não serão vendidos na Europa quaisquer veículos novos com motor a combustão, o facto é que tal poderá vir a ser necessário. Para que a adesão dos consumidores e empresas possa massificar-se ainda falta que os fabricantes sejam capazes de produzir veículos a preços mais económicos, que a infraestrutura cresça em quantidade e acessibilidade e que os estados sincronizem esforços no mesmo sentido, nomeadamente por via da regulação e dos incentivos e sua estabilidade no médio prazo.

É notório que a jornada de transição está ainda condicionada por vários "solavancos" e é precisamente em fases de incerteza e volati-

lidade no mercado que os benefícios das soluções de renting automóvel para as empresas ganham relevância. Tal como em períodos anteriores, como o da crise financeira precipitada em 2008 e o da crise pandémica em 2020, o renting representou um instrumento determinante para a operacionalidade das frotas das empresas e para a gestão das estruturas de custos que lhes estão associadas, ajudando-as a amortecer os efeitos de desequilíbrios conjunturais no mercado.

De facto, no futuro, e à semelhança da experiência durante essas crises, as empresas poderão prosseguir com a definição dos objetivos de sustentabilidade para as suas organizações em geral, e para as suas frotas em particular, com a garantia do financiamento, cobertura de risco e o apoio consultivo de parceiros experientes e alinhados na mesma estratégia de longo prazo. ●

“

Portugal, com 60 pontos em 100, integra, pela primeira vez, o grupo de países desenvolvidos quanto ao nível de maturidade da Mobilidade Elétrica, destacando-se por se juntar aos países onde os veículos elétricos têm uma presença mais significativa e existem condições mais favoráveis para a sua adoção



FAÇA O DOWNLOAD
do estudo Mobility Guide 2024



“Os nossos elétricos são uma **referência** em termos de eficiência”

A Hyundai está a viver um bom momento de forma, com um naipe de modelos jovens e ajustados às atuais tendências do mercado. Apoiada numa rede consolidada e em soluções com potencial para ajudar empresas de todas as áreas de negócio e das mais variadas dimensões, sabe que o seu crescimento em Portugal terá de acontecer com o aumento da sua presença no canal B2B, devido às especificidades do nosso mercado.

Em entrevista à FLEET MAGAZINE, Ivo Silva, diretor de vendas da Hyundai Portugal, reconhece não só o potencial de crescimento por essa via do negócio, como afirma que, para apoiar esse crescimento, a marca conta não apenas com uma equipa comercial motivada, como beneficia de programas e soluções que preenchem as necessidades do segmento Corporate.

— Com uma gama de modelos renovada, incluindo automóveis 100% elétricos com potencial para ingressar nas empresas, a Hyundai acredita ter condições para crescer no canal B2B. Para apoiar esse crescimento conta com uma rede dinâmica e renovada, além de soluções pensadas e criadas para apoiar o trabalho de gerir uma frota

Quais são os pilares da estratégia da Hyundai Portugal dirigida ao canal das frotas?

Os pilares fundamentais para a estratégia de frotas na Hyundai Portugal são: uma rede de concessionários com uma equipa profissionalizada, formada e dedicada ao canal empresas, com um programa forte e que, neste momento, conta com um gestor de Grandes Contas exclusivo. E também no estreitamento das relações com os nossos parceiros comerciais, como é o caso das Gestoras de Frotas, onde temos algum caminho a percorrer.

Que trunfos considera que a marca possui para convencer estes clientes?

Sem dúvida, a cobertura nacional da nossa rede de concessionários, a garantia de 7 anos sem limite de quilómetros e uma gama que abrange não só os segmentos de A a D, mas também todo o tipo de motorizações.

Que modelos reúnem melhores condições para satisfazer as suas exigências?

Todos reúnem condições para satisfazer os clientes de frota. Dependendo da utilização e



preferência de motorização, transmissão e dimensões, conseguimos encontrar resposta para a maior parte dos requisitos que apresentam.

Que argumento ou argumentos considera ser mais importantes da gama atual?

Olhando para as atuais necessidades da maioria das empresas, um dos argumentos mais fortes que temos nos veículos elétricos é, sem dúvida, a eficiência energética.

Por exemplo, no Kauai EV, conseguimos uma eficiência de 14,6kWh/100km e no IONIQ 5 e 6, com uma carga de 15 minutos, conseguimos até 570 km de autonomia em ciclo urbano. Isto são valores que fazem dos nossos automóveis elétricos uma referência no mercado em termos de eficiência.

E quanto a soluções ou serviços que a Hyundai Portugal possa dispor com utilidade para os clientes empresariais?

Podemos mencionar a Blue e-mobility, um programa de mobilidade 360°.

Este programa, na aquisição de um carregador elétrico, oferece o custo da instalação, a manutenção da wallbox e a sua substituição em caso de avaria. Com garantia durante 4 anos e um plano sem fidelização a um operador de energia e serviço de apoio permanente.

E o gestor pode fazer o controlo da frota de viaturas elétricas e consequente plafond através

Peso dos clientes profissionais nas vendas totais da Hyundai em Portugal

Segundo dados da ACAP, em 2023 a Hyundai foi a 12.ª marca na tabela dos ligeiros de passageiros, com 7.064 matrículas, 2,1% abaixo do conseguido no ano anterior. Dados mais recentes relativos a 2024, nos primeiros oito meses do ano a marca coreana desceu duas posições mas já matriculou mais ligeiros de passageiros do que no período homólogo de 2023, crescendo 12,3% no número de unidades e subindo em quota de mercado. O mesmo se verifica no segmento dos modelos 100% elétricos, onde esse crescimento, em 2024, está a ser superior a 61%. "Neste momento o peso do canal de Frotas (Empresas e ENI), nas vendas Hyundai, em Portugal, ronda os 23% e no canal RAC os 21%. Significa que, com todos os argumentos que dispõe, há um grande potencial de crescimento da Hyundai no canal de Frotas", reconhece Ivo Silva.

de um portal Blue e/ou da nossa App.

Com a Blue e-mobility também há a possibilidade de obter uma viatura a combustão, gratuitamente, durante 7 dias/ano (durante quatro anos) através do nosso programa xtraFLEX, que é também um programa muito interessante e útil para empresas, uma solução de renting flexível, de um dia a um ano, que está disponível em toda a rede de concessionários Hyundai.



Com todos os argumentos que dispõe, há um grande potencial de crescimento da Hyundai no canal de Frotas

Para finalizar, falar também da nossa "White label" de Renting, a Hyundai Renting, onde conseguimos das melhores rendas do mercado. Em especial em EV, Kauai, IONIQ 5 e IONIQ 6.

O valor residual assume importância neste canal, nomeadamente quando a viatura é adquirida em renting. Mas também são importantes versões com enquadramento fiscal favorável. Como estão a ser trabalhadas estas questões?

Ao longo deste ano, temos feito um trabalho muito grande nesse sentido, tendo mantendo e até subindo residuais em alguns modelos, com a introdução de modelos renovados.

Conseguimos colocar vários modelos no enquadramento fiscal:

- i30 e Kauai a gasolina abaixo dos 27,5k€;
- Tucson em todas as motorizações abaixo dos 35k€. Incluindo o Tucson PHEV, a 34.990 euros + IVA;
- O novo Santa Fe PHEV tem um custo de aquisição abaixo dos 50k€ + IVA;
- No Kauai EV, reposicionámos o preço recentemente para 29.900 euros + IVA;
- IONIQ 5 também reposicionámos para 36.600 euros + IVA;
- IONIQ 6 igualmente reposicionámos para 40.240 euros + IVA.

Desde que o grupo Salvador Caetano garantiu a representação da Hyundai em Portugal houve uma expansão e modernização da rede. Como trabalham as equipas comerciais das frotas e como trabalham os próprios serviços para dar resposta às exigências dos clientes profissionais?

As equipas comerciais de empresas são formadas e especializadas nos nossos serviços e focadas na prospeção de negócio, desde as pequenas empresas às grandes contas, estando 100% orientadas para o canal de Frotas e dando uma resposta imediata aos pedidos do mesmo. 📞

O que esperar do próximo OE para 2025?

Anunciado em julho, a renovação do Plano Nacional de Energia e Clima (PNEC) pode desvendar as intenções do atual governo relativamente à transição energética dos transportes e da Mobilidade Elétrica em particular.

O documento esteve em consulta pública e deverá ter uma versão final aprovada em Conselho de Ministros ainda durante o mês de setembro. Parte substancial do texto faz um enquadramento das medidas e exigências regulatórias ambientais europeias, do regime fiscal e dos incentivos atualmente definidos, com enfoque nos transportes públicos e na urgência da sua total descarbonização, seja por via da eletrificação, seja através da utilização de biocombustíveis ou do hidrogénio.

Como no PNEC aprovado pelo anterior governo, reforça a intenção de promover a introdução e utilização de veículos de baixas emissões e da mobilidade sustentável na mobilidade do Estado.

Apoios à transição energética

No que mais pode interessar às empresas, o ponto 5.3.3 é claro na intenção de “manter e promover os incentivos à aquisição de veículos ligeiros 100% elétricos, bem como o quadro de incentivos fiscais disponíveis”. Depois de os detalhar, o documento reconhece que, “enquanto o custo de aquisição de um veículo elétrico for significativamente superior a um equiparável a combustão tradicional, é necessário garantir, e mesmo expandir quer na dotação quer nas tipologias abrangidas, o quadro de incentivos em vigor. No caso de veículos elétricos para empresas e outras organizações, o quadro de incentivos deve implicar também a otimização e melhoria contínua do desempenho energético global da respetiva frota. Importa também manter os apoios ao carregamento de veículos elétricos. Este apoio está previsto manter-se em 2024, de acordo com o Despacho n.º 341/2024, que determina a aprovação do apoio financeiro, via Fundo Ambiental, aos Comercializadores de Eletricidade para a Mobilidade Elétrica (CEME) para cobertura parcial dos custos associados ao carregamento de

— *A poucas semanas da apresentação da proposta de Orçamento do Estado para 2025 e enquanto os principais partidos acertam posições para conseguir a sua aprovação, é possível antecipar alguma intenção do governo relativamente ao futuro da Mobilidade Elétrica em Portugal*

veículos elétricos, traduzindo-se num desconto aplicável ao custo de cada carregamento registado na rede de mobilidade elétrica nacional. [Data prevista: 2020-2025]”.

O ponto seguinte do documento reconhece a necessidade de promover os veículos elétricos na micrologística urbana, nomeadamente o transporte de mercadorias no “last mile”, através da “utilização de veículos de emissões zero, como veículos elétricos, quadriciclos e bicicletas de carga elétrica”. Como no documento anterior, a revisão do PNEC em 2024 mantém a intenção de promover os serviços de partilha de veículos, dinamizando “iniciativas de mobilidade partilhada como o car sharing, bike sharing e car pooling”, “a adoção de ferramentas de apoio à gestão da mobilidade e de sistemas e tecnologias de informação de apoio à mobilidade e comunicação” e de “ferramentas de mobility as a service (mobilidade como um serviço)”.

E sobre a fiscalidade?

Boas notícias, aparentemente. Sem nada em concreto, o quadro 1.7.2., “Fiscalidade para a descarbonização do sector dos transportes e promoção da mobilidade sustentável”, refere “incentivos à mobilidade elétrica através de medidas com impacto no IRS, IRC, IVA, ISV, Tributação Autónoma ou atribuição de subsídio mediante a compra de veículos elétricos ou híbridos plug-in novos”.

Isto já constava no anterior documento e o atual, que foi objeto de consulta pública, mantém também a menção a uma “revisão do ISV e do IUC de forma a reforçar a discriminação positiva dos veículos de melhor desempenho ambiental, mantendo a tributação em função das emissões de CO₂”, assim como o “estudo de potenciais incentivos à mobilidade com hidrogénio e bioenergia, diferenciando a bioenergia dos combustíveis fósseis, promovendo o uso de misturas mais ricas em bioenergia”. 

Que se passou em 2024?

Em 2024 ainda não abriram as candidaturas do Fundo Ambiental para os habituais incentivos à aquisição de veículos de emissões nulas, tendo aquele organismo informado, em nota colocada na sua página online, que tal “não se encontra previsto no orçamento do Fundo Ambiental para 2024, aprovado pelo Despacho n.º 2062-A/2024, de 21 de fevereiro”. Previsto na Lei do Orçamento de Estado para 2023, o programa de incentivo ao abate de veículos ligeiros, que o anterior governo deixou para o executivo atual a publicação do necessário despacho de enquadramento da medida, também nunca chegou a avançar. O único anúncio do atual governo relacionado com a transição energética seria a dotação de meio milhão de euros na descarbonização e digitalização do sector dos táxis em Portugal, através do Fundo para o Serviço Público de Transportes do Instituto da Mobilidade e dos Transportes.

“**No caso de veículos elétricos para empresas e outras organizações, o quadro de incentivos deve implicar também a otimização e melhoria contínua do desempenho energético global da respetiva frota. Importa também manter os apoios ao carregamento de veículos elétricos**

i



PLANO NACIONAL ENERGIA
E CLIMA 2030 (PNEC 2030)



Saiba mais aqui:



15 anos a gerir Frotas Automóveis

Gestão de mais de **6.000** automóveis

O que fazemos?

- Apoio nas Negociações
- Gestão das Encomendas de viaturas
- Linha de Apoio ao Condutor
- Controlo da Faturação
- Gestão da Documentação das viaturas
- Gestão de Viaturas em Pool
- Gestão de Sinistros
- Reporting

Parceria Internacional





Empresas que valorizam a sua própria **imagem** escolhem CUPRA

— *Partindo de um posicionamento vincadamente desportivo, com foco na performance e uma forte aposta no design, a CUPRA tem também oferta comercial dirigida às empresas que procuram reduzir emissões com automóveis de uma personalidade inconfundível*

Formentor, Born, Leon, Tavascan e, muito em breve, Terramar são modelos que seguramente vamos ver crescer em número no parque automóvel de cada vez mais empresas. Cada um com identidade própria e personalidade vincada, rubricada em cada vinco esculpido na carroçaria ou nos traços luminosos em LED que despertam a atenção de outros condutores aquando da sua aproximação na estrada.

Representada em Portugal pela SIVA|PHS desde 2021, a CUPRA teve o seu berço na antiga divisão de modelos desportivos da SEAT. Nasceu por isso com um ADN muito vigoroso, responsável por conquistar empresas mais exigentes que valorizam a sua própria imagem e que querem entregar aos seus colaboradores um automóvel com carácter.

Está a conseguir também fazê-lo correspondendo aos desafios impostos pelas necessidades

de sustentabilidade e de redução de emissões, com soluções com enquadramento fiscal que contribuem também para reduzir os custos de utilização de cada modelo.

Sem que isso signifique sacrificar a oferta de equipamento e de tecnologia a bordo, por ser este um dos fatores que mais contribui para a retenção do valor futuro de cada modelo.

Conheça três modelos que estão a ser uma forte aposta em 2024 e os motivos porque há empresas a escolhê-los e ainda duas novidades já conhecidas e que vão dar continuidade a uma história que se escreve já com a energia do sucesso.

Born: nascido para vencer

O primeiro carro elétrico da marca é o modelo mais presente nas empresas, incluindo empresas portuguesas. É também por isso um dos modelos da marca mais visto nas estradas nacionais.

As empresas estão a desejá-lo pelos custos

reduzidos face à autonomia de até 427 km em ciclo combinado proporcionado pela bateria de 59 kWh, mas também pela sua imagem e elevada dotação de equipamento mesmo na versão base do modelo, que contribui para assegurar rendas competitivas.

Quem quiser ir mais longe, o Born propõe a versão VZ com mais potência e binário: 326 cv e 545 Nm, respetivamente. Para rentabilizá-los de



modo mais seguro e aplicado, a versão aprimorou as afinações da suspensão e conta com uma direção mais desportiva e travagem melhorada.

Equipado com uma bateria de 79 kWh, o

CUPRA Born VZ é capaz de percorrer até 599 km com uma só carga e aceita carregamento rápido DC de até 185 kW, podendo, em apenas 30 minutos, recuperar de 10 a 80% a capacidade da bateria.

Leon: Hatchback ou Sportstourer?



O renovado CUPRA Leon mantém versões de cinco portas e Sportstourer, mas passou a contar com uma afinação mais desportiva do chassis e motorizações capazes de proporcionar níveis de desempenho ainda mais dinâmicos em estrada.

Com quatro modelos de propulsão – TSI (gasolina), eTSI (mild hybrid), TDI (diesel) e uma nova geração eHybrid (híbrido plug-in) –, as opções de motorização do Leon podem ir dos 150 cv aos 272 cv. Como no Formentor, a versão plug-in pode ultrapassar os 120 km em modo puramente elétrico.

O Leon incorpora todos os argumentos essenciais para ser apreciado pelas empresas. Versões fiscais que garantem-lhe um TCO favorável, conforto, condução ágil mas também familiar, sobretudo na versão SportsTourer, que acrescenta uma versátil e volumosa bagageira.

As empresas que valorizam a sustentabilidade vão apreciar também apreciar o facto de os bancos serem revestidos em microfibras 73% reciclada ou em pele ecológica. Uma abordagem que não esquece o conforto ou o ambiente a bordo, proporcionado pelo sistema de som com 12 colunas, desenvolvido conjuntamente com os especialistas em áudio da Sennheiser Mobility.

Formentor PHEV e TDI abaixo de 35 mil euros



O bestseller da CUPRA liderou as tabelas de vendas da marca em 2023, com mais de 120 mil entregas a nível global. Agora, uma nova versão vem dar continuidade ao bom desempenho do seu antecessor. Renovado, o Formentor incorpora a nova linguagem de design exterior, enquanto o interior, mais digital, inclui um novo e melhorado cockpit digital atrás do volante. O sistema infotainment com ecrã de 12,9", maior e com cursor retro iluminado, é outra das novidades.

Para empresas, a CUPRA propõe preço abaixo dos 35 mil euros (+ IVA) para a variante eHybrid, dotada de uma nova mecânica plug-in de 204 cv, que promete mais de 120 km de autonomia em modo totalmente elétrico e pode receber carregamento rápido até 50 kW em corrente contínua.

A motorização 2.0 TDI a gasóleo, com 150 cv e associada a uma caixa DSG de sete velocidades, tem um custo para empresas de 34.990 euros, IVA incluído.

Tavascan, o primeiro SUV 100% elétrico da CUPRA



O Tavascan é o primeiro protagonista de uma nova era da CUPRA e o seu primeiro SUV coupé 100% elétrico.

Representa um salto no posicionamento da marca. As proporções atléticas e desportivas combinam com um interior dotado de novos elementos da família CUPRA, como as saídas de ar condicionado quase-invisíveis ou a iluminação ambiente do habitáculo.

Configurável em dois níveis de potência, o Tavascan já pode ser encomendado com motor elétrico traseiro de 286 cv e binário máximo de 545 Nm.

A versão VZ, com 340 cv, combina dois motores elétricos instalados em ambos os eixos. As duas motorizações apresentam bateria de iões de lítio com 77 kWh de capacidade, que permite uma autonomia estimada até 568 km nas versões de um só motor, enquanto que, na versão VZ, a autonomia anunciada é de até 522 km.

Terramar, um novo herói para uma nova era



O espírito desportivo e o carácter muito emocional do Terramar têm o objetivo de elevar o posicionamento da marca dentro do segmento que cresce mais rapidamente na Europa.

Com 4,5 metros de comprimento, combina dimensões arrojadas e elementos de design marcantes do ADN CUPRA, com um capot longo, cujo formato “shark nose” vinca a sua determinação de vencer. Adota também a nova identidade visual da CUPRA (inaugurada com o Tavascan), marcada pela assinatura luminosa composta por três elementos triangulares em cada uma das óticas dianteiras e a linha contínua com logotipo embutido, na traseira.

Chega no final de 2024 e vai dispor de versões térmicas, bem como de uma versão híbrida plug-in com 245 cv, capaz de assegurar mais de 112 km em modo totalmente elétrico. 

“

A CUPRA nasceu com um ADN muito vigoroso, responsável por conquistar empresas mais exigentes, que valorizam a sua própria imagem e que querem entregar aos seus colaboradores um automóvel com carácter

i



MAIS SOBRE
A CUPRA



Volvo EX90: SUV premium elétrico de 7 lugares que marca uma **nova era** em segurança

Há muito que a Volvo é sinónimo de segurança - traço característico já inato da marca sueca, pioneira não só na criação de sistemas revolucionários (cinto de segurança de três pontos, em 1959), mas também, mais recentemente, de novos ecossistemas de mobilidade. Atualmente, o Volvo EX90 representa a combinação perfeita desses dois universos. Se, por um lado é, na palavras dos responsáveis da marca, o Volvo mais avançado que já foi criado, por outro representa a génese de uma nova era, assente em três pilares fundamentais: segurança, sustentabilidade e tecnologia centrada nas pessoas.

Assente numa nova plataforma, desenvolvida especificamente para veículos elétricos e projetada para maximizar a segurança, mantendo a robustez estrutural do veículo ao

mesmo tempo que melhora a aerodinâmica, o Volvo EX90 é um dos primeiros automóveis a integrar um sistema de core computing, um elemento que centraliza o processamento do veículo numa única plataforma de hardware de alta performance. Trata-se de um sistema avançado que melhora a eficiência e capacidade do carro para lidar com grandes volumes de dados, garantindo que todas as funções de segurança e automação sejam geridas de forma rápida e eficaz. Graças a esta nova feature, o EX90 pode, por exemplo, reagir mais rapidamente a situações de risco, melhorando assim significativamente a segurança dos ocupantes.

— *Chega já no próximo mês de novembro a Portugal e com argumentos de peso para as empresas: uma versão abaixo do limite fiscal, 62.500 euros + IVA, para poder beneficiar de isenção da Tributação Autónoma sobre os encargos com a viatura*

Escudo de segurança invisível

O novo EX90 apresenta de série um nível de segurança superior ao de qualquer outro carro até hoje lançado pela Volvo. Além de ser um veículo inteligente, é capaz de entender o condutor e a sua área circundante e, com isso, criar a situação mais segura para todos dentro e fora do carro.

E tal como no cérebro, que se treina e exercita, também o “cérebro” tecnológico do Volvo EX90 poderá, segundo a marca, ficar mais inteligente à medida que o tempo passar, uma vez que poderá receber novos dados e novas atualizações ao longo do seu tempo de vida.



O Volvo EX90 integra um “escudo de segurança invisível” que inclui, no exterior e interior, a mais recente tecnologia de detecção e os mais avançados packs de segurança de sempre disponibilizados pelo fabricante – uma tecnologia “capaz de responder sempre que o condutor se atrase um milésimo de segundo que seja”, graças às câmaras, sensores, radares e sensor LiDAR todos conectados com os sistemas centrais e que reproduzem, em tempo real, uma visão exterior de 360 graus.

De referir ainda que o EX90 é o primeiro Volvo preparado, do ponto de vista de hardware, para no futuro permitir condução totalmente autónoma.

Duas opções de bateria e disponível em um ou dois motores

O EX90 está disponível com duas opções de bateria, permitindo aos gestores de frota a escolha entre a que melhor se adapta às suas necessidades operacionais, seja no que respeita à autonomia, seja no que respeita ao custo-benefício. Adicionalmente, poderá escolher entre a versão com um ou dois motores. Assim, é possível optar pela variante:

- Single Motor de tração traseira, potência de 279 cv, equipada com uma bateria de 104 kWh, capaz de garantir consumos médios de 19 kWh/100 km e gerar uma autonomia combinada de até 580 km (em ciclo urbano esse número aumenta para 680 km)

- Twin Motor de tração integral, potência de 408 cv, com bateria de 111 kWh, consumos médios de 20,6 kWh/100 km e uma auto-

mia combinada de 619 km (em cidade, a autonomia pode ir até 769 km, diz a marca)

Há ainda uma versão Twin Motor Performance, também de tração integral, que debita qualquer coisa como 517 cv. A bateria que a equipa é a mesma da variante Twin Motor, com 111 kWh de capacidade, capaz de assegurar até 618 km de condução com uma só carga.

Os números apresentados pelo EX90 revelam a sua polivalência, oferecendo autonomias significativas, essenciais para frotas que percorram grandes distâncias. A isso, juntam-se velocidades de carregamento ultrarrápidas. Assim, em postos de carregamento rápidos CC, são necessários apenas 30 minutos para carregar até 80% da carga da bateria ou 10 minutos para conseguir até 180 km de autonomia. Com tempos de carregamento reduzidos, o tempo de inatividade do carro é assim minimizado, fator fundamental e crucial para a eficiência operacional de uma frota.

Interior minimalista e sustentável

O design interior do EX90 segue a linha minimalista, com uma forte ênfase em materiais sustentáveis. Quantidade de materiais reciclados: 15% de aço, cerca de 25% de alumínio e 48 kg de plástico reciclado e materiais de base biológica, o que corresponde a cerca de 15% do total de plástico utilizado no EX90 (o mais elevado de sempre num carro Volvo).

A marca diz que cada detalhe foi pensado para proporcionar um ambiente de condução tranquilo e agradável, ideal para condutores que passem muitas horas na estrada.



Para as empresas que procuram um automóvel de nível premium com uma relação custo/benefício ímpar no mercado, a Volvo Portugal disponibiliza um produto renting com condições sem concorrência no segmento: enquadrado numa versão fiscal com custo de aquisição de 62.499 euros, IVA não incluído, o Volvo EX90, no nível de equipamento Core com a possibilidade de incluir alguns opcionais, é disponibilizado com uma renda mensal de 772 euros + IVA por um período de 72 meses e 10.000 km/ano



MAIS SOBRE
O VOLVO EX90



Miguel Vassalo

COUNTRY MANAGER AUTOROLA

Do papel ao píxel: a *revolução discreta* dos sistemas de navegação

Vivemos numa era em que a dependência da tecnologia é inevitável, até em tarefas que, teoricamente, poderíamos realizar por nós próprios.

Embora conheça o percurso, utilizo o Waze, não apenas para encontrar o caminho mais rápido, mas também para garantir segurança e tranquilidade. As sugestões para evitar engarrafamentos são valiosas, mas é a capacidade do Waze de me manter alerta para os perigos na estrada, os limites de velocidade e os radares que o torna um companheiro de viagem indispensável.

Esta relação simbiótica entre o ser humano e a tecnologia reflete uma evolução que remonta aos primórdios da civilização. Desde sempre, o homem procurou compreender e representar o mundo ao seu redor, desde as primitivas pinturas rupestres até aos intrincados mapas desenhados à mão por habilidosos cartógrafos. Contudo, a era digital trouxe uma revolução sem precedentes. Hoje, estamos no limiar de uma transformação radical na forma como criamos, utilizamos e entendemos as representações geográficas. Com a ascensão dos veículos inteligentes, esta nova era promete redefinir ainda mais a nossa relação com o espaço e o movimento, tornando a tecnologia uma parte central da nossa experiência de condução.

A desafiante arte de mapear o mundo

Historicamente, a elaboração de mapas foi um processo lento, árduo e meticuloso, que de-

pendia da coragem e dedicação de exploradores e cartógrafos. Estes pioneiros aventuravam-se por terras desconhecidas, utilizando instrumentos rudimentares, como bússolas e sextantes, para determinar posições geográficas e documentar meticulosamente as suas descobertas em papel. Embora essenciais para o desenvolvimento da nossa civilização, os métodos tradicionais de cartografia apresentavam limitações significativas, frequentemente comprometidos por erros humanos e informações incompletas.

Companheiros de viagem e símbolos de liberdade

Com o passar do tempo, os mapas evoluíram, mas mantiveram o seu papel fundamental na orientação e exploração. Durante grande parte do século XX, os mapas de papel, como os icónicos Michelin, foram indispensáveis, acompanhando de perto o crescimento da indústria automóvel. Mais do que simples ferramentas de orientação, estes mapas funcionavam também como guias turísticos e gastronómicos, promovendo a mobilidade e impulsionando a procura por automóveis e, consequentemente, por pneus.

A experiência de manusear um mapa de papel oferecia uma sensação única de autonomia e liberdade, que muitos condutores, incluindo eu, recordam com nostalgia. Com as suas dobras características e legendas coloridas, os mapas Michelin tornaram-se companheiros indispensáveis para gerações de condutores, muito antes da era do GPS e dos smartphones.

O início da era digital e dos sistemas de navegação

A mudança de paradigma ocorreu com a introdução dos primeiros sistemas GPS integrados em veículos. Em 1990, a Mazda foi pioneira ao utilizar o GPS para determinar a localização do veículo, marcando o início de uma nova era. Embora os primeiros sistemas fossem rudimentares, a tecnologia avançou rapidamente.

Em 1997, a Alpine Electronics lançou o primeiro sistema de navegação baseado em CD-ROM, permitindo armazenar mapas de áreas geográficas muito maiores num único disco. A partir desse ponto, os ecrãs a cores, os mapas detalhados e funções adicionais,

“

A era digital trouxe uma revolução sem precedentes, transformando mapas em ferramentas dinâmicas e interativas, essenciais para a mobilidade moderna



O primeiro sistema de navegação controlado por GPS foi instalado no Mazda Cosmo em 1990. Designado CCS (Car Communication System), foi desenvolvido pela Mitsubishi Electric. Além da função de navegação, este equipamento controlava também um telefone instalado no carro e podia ser utilizado como televisão

como a orientação por voz e os pontos de interesse, tornaram-se progressivamente mais comuns.

A adoção em massa do GPS nos veículos na década de 2000 consolidou esta transformação, tornando a navegação digital uma parte integrante das nossas deslocações.

O mundo na palma da mão

Com o advento dos smartphones, a tecnologia de mapas digitais tornou-se acessível a milhões de pessoas, transformando profundamente a maneira como nos deslocamos e interagimos com informações geográficas. Aplicações como o Google Maps revolucionaram a mobilidade, fornecendo direcções precisas, informações sobre o trânsito, pontos de interesse e até condições meteorológicas, tornando obsoletos os mapas em papel.

O Waze, por sua vez, introduziu o conceito de “inteligência colectiva”, uma inovação disruptiva que permite aos utilizadores contribuir com dados em tempo real sobre o trânsito e acidentes. Estas informações são utilizadas para recalcular rotas e sugerir alternativas, optimizando o fluxo de tráfego de forma dinâmica e colaborativa. Assim, tornou-se possível evitar congestionamentos e alcançar o destino pela rota mais rápida e segura. Estes avanços tecnológicos não apenas mudaram o modo como nos deslocamos, mas também representaram uma transformação cultural significativa, colocando o mundo na palma da mão de cada utilizador.

O futuro dos sistemas de navegação

A verdadeira revolução digital nos sistemas de navegação está apenas a começar, impulsionada pela crescente conectividade dos veículos. Os automóveis modernos, equipados com sensores avançados, estão a elevar a navegação a um patamar superior, criando mapas dinâmicos e mais precisos através da partilha contínua de dados em tempo real, superando amplamente as capacidades das aplicações atuais.

Imagine um cenário em que cada veículo na estrada age como um sensor móvel, detectando buracos, partilhando informações sobre obstáculos inesperados ou até alertando para a presença de gelo numa curva. Estes dados são transmitidos em tempo real para a nuvem, onde são processados para gerar mapas dinâmicos e altamente precisos, constantemente atualizados com informações sobre as condições das estradas, alterações no trânsito e outros fatores cruciais que influenciam a condução, tornando-a mais adaptável a circunstâncias em constante mudança.

A comunicação entre veículos (V2V) representa um dos avanços mais promissores nesta área. Esta tecnologia permite que os automóveis troquem informações cruciais em milissegundos, alertando-se mutuamente sobre perigos iminentes, travagens bruscas à frente ou mudanças repentinas nas condições da estrada.

Por exemplo, quando um carro deteta um acidente ou um congestionamento, pode

“

A “*inteligência coletiva dos automóveis*” promete redefinir a segurança rodoviária, elevando a navegação a um novo patamar de precisão e adaptabilidade

imediatamente partilhar essa informação com outros veículos nas proximidades, permitindo aos condutores (ou, no futuro, aos carros autónomos) reagir de forma rápida e informada, ajustando a velocidade ou escolhendo uma rota alternativa.

Esta “inteligência colectiva dos automóveis” transformará a segurança rodoviária, tornando a condução mais segura e eficiente. ●



Vídeo de apresentação do Mazda Cosmo, que mostra o funcionamento do primeiro sistema de navegação por GPS



“O” CARRO DE FROTA Golf celebra as **bodas** **de ouro** em 2024

Poucos dias antes da revolução dos cravos sair à rua em Portugal, no final de Março de 1974, saía pelas suas próprias rodas o primeiro Volkswagen Golf da fábrica de Wolfsburg, na Alemanha. O seu lançamento oficial poucas semanas depois, em maio, não representou o fim de vida do modelo mais icónico da marca (o Beetle sobreviveria mais de 60 anos até ao término da sua produção, em 2003, no México), mas assinalou o início de uma nova era do construtor automóvel alemão.

Apesar de parecer disruptivo em comparação com a arquitetura original do Volkswagen Beetle, o Golf era, de certa forma, um carro conservador para a época. E, se olharmos para o sucesso que, apesar da idade, o Beetle ainda conhecia em várias partes do mundo, entende-se o receio que o construtor poderia ter ao arriscar por um caminho completamente novo. Além de mais, num segmento tão importante.

O Golf não foi o primeiro Volkswagen a apresentar motor refrigerado a água ou a ter tra-

— O Golf está “casado” com a Volkswagen há 50 anos e superou o Beetle original como o modelo mais tempo produzido na principal (e primeira) fábrica da marca em Wolfsburg. Mais de 37 milhões de unidades vendidas ao longo de oito gerações conferem ao Golf o estatuto de automóvel europeu mais produzido de sempre

ção dianteira (um ano antes, o Scirocco e o Passat haviam inaugurado essa tendência) e a quinta porta, de acesso à bagageira, com abertura até ao tejadilho, ou o banco traseiro rebatível, também já não eram novidade no mundo automóvel.

Desenhada por Giorgetto Giugiaro, esta primeira geração teve uma vida longa: nove anos, embora tenha sido renovada a meio do percurso. Cinco anos depois de ser lançado, em 1979, surgia a versão descapotável do primeiro Golf. Até 1983 conheceria diversos tipos de motor a gasolina e a gasóleo, mais “pacatos” e económicos ou mais potentes e desportivos. A primeira geração receberia também aquela que é hoje, provavelmente, uma das suas versões mais procuradas: o Golf GTI, equipado

com um dos primeiros motores a utilizar um sistema de injeção de combustível para elevar a potência do motor de 1,6 litros para 110 cv.

Sucessivamente o carro mais vendido na Europa

Ao longo das gerações seguintes, o Golf consolidou uma carreira de sucesso e foi, por diversas vezes, o modelo mais vendido na Europa. Ser produzido no país europeu que compra anualmente mais carros novos ajuda, mas não é suficiente para explicar o seu sucesso em vários países europeus, incluindo em Portugal. Em Portugal certamente ajudou ser sinónimo de “carro de frota” e o facto de o mercado das empresas ser o maior comprador no nosso país.



Há no EA-276 traços de Yugo e de Lada, mas trata-se de um protótipo de 1969 que estudava soluções para o que mais tarde viria a ser o elegante Golf MK1 desenhado por Giorgetto Giugiaro. O EA-276 já dispunha de motor dianteiro, mas, imagine-se, era o 1.6 refrigerado a ar utilizado pelo VW Beetle



O Golf GTi, equipado com motor 1.6 com 110 cv e um dos primeiros a utilizar injeção de combustível para elevar a potência, ainda hoje faz bater mais rápido muitos corações



Há algo de nostálgico quando se olha para o tablier do primeiro Golf e que contrasta com a tecnologia disponibilizada pela atual geração. E por onde andar o "Wolf" do brasão de Wolfsburg que está no centro do volante?

“

O traço simples da primeira geração não se destacava por nenhuma circunstância especial. Mas hoje é difícil confundir o Golf com qualquer outro modelo da época

Um certo conservadorismo na evolução das linhas e a sua versatilidade, quer como carro particular, quer nas empresas, contribuiu também para consolidar uma imagem de confiança junto do consumidor. Incluindo junto de um público mais jovem e dinâmico, que a Volkswagen sabiamente soube conquistar. Quer com versões que fizeram carreira no desporto automóvel (Golf II com motor G60 ou o Golf IV com motor de seis cilindros em V com 241 cv), quer com versões mais versáteis, como a carrinha Variant, surgida em 1993, ou o menos bem-sucedido Golf Plus, nascido na quinta geração que surgiu no início deste século.

Que fazer com a designação “Golf”?

Sucessivamente modernizado e mais seguro, por via da dotação de mais equipamento, mais tecnológico e sustentável (graças a uma maior digitalização e conectividade a bordo e também a motores mais eficientes e à introdução da eletrificação), o êxito de modelos como o Golf ajudou a Volkswagen a superar fases menos positivas, como aquela que se seguiu ao episódio do dieselgate.

Por isso, o grupo Volkswagen poderá estar com um dilema em mãos: com a eletrificação total em curso no mercado automóvel e com uma linha própria de veículos 100% elétricos associada à designação “ID”, o que fazer quando, daqui a uns anos, a atual VIII ou a IX geração do Golf terminarem a sua carreira? Lançar o ID.Golf? Ou transformar a designação “GOLF” numa marca autónoma, como grupo alemão fez com a marca CUPRA?

O VW Golf foi Carro do Ano Europeu em 1992 e em 2013. Em Portugal, o Golf GTE venceu a categoria “Carro de Empresa” até 27.500 euros nos Prémios Fleet Magazine em 2021, o Golf 2.0 TDI conquistou o mesmo troféu em 2020 e, em 2018, seria a carrinha Golf Variant 1.6 TDI a receber o prémio “Viatura do Ano até 25 mil euros” na primeira edição do novo formato dos Prémios Fleet Magazine. 📌



NOVIDADE

BYD SEAL U / SEAL U DM-I

Um é 100% elétrico, o outro é PHEV. Os dois são **SUV**

Depois do Seal, o Seal U. Depois de uma berlina 100% elétrica com design bastante dinâmico receber este nome, eis uma versão SUV que acrescenta o “U” de “Utility”. Com motorização elétrica de 218 cv alimentada por dois tipos de bateria, o Seal U EV junta-se ao Seal U DM-i, este com mecânicas híbridas plug-in de 218 e 324 cv



— O Seal U EV é o terceiro SUV da marca a chegar à Europa, a seguir ao familiar Atto3 do segmento médio compacto e do Tang, um imponente SUV de sete lugares, também 100% elétrico. Maior e com mais habitabilidade do que o Atto3, o BYD Seal U 100% elétrico concorre no segmento D-SUV e já está disponível em Portugal com um PVP a partir de 42.990 euros na versão Comfort e 45.790 euros na versão Design. Preço que coloca a versão Comfort abaixo dos 35K € + IVA, mesmo sem desconto para frota, embora os encargos com as duas versões não tenham de sujeitar-se a Tributação Autónoma no regime fiscal de 2024.



— O BYD Seal U na versão exclusiva elétrica é movido por uma motorização de 160 kW (218 cv), com até 330 Nm de binário. Para alimentar o motor elétrico existem dois patamares de bateria: de 71,8 kWh na versão Comfort, para uma autonomia de até 420 km em ciclo combinado WLTP, enquanto a variante Design dispõe de uma bateria de 87 kWh, estendendo a autonomia combinada até 500 quilómetros. O carregamento rápido até 140 kW permite carregar a bateria de 30 a 80% em cerca de meia hora, sendo o carregador de bordo trifásico (AC) de 11 kW.



— O BYD Seal U é construído sobre a versátil, completa e eficiente e-plataform 3.0 da BYD. Esta plataforma cobre toda a gama da marca, do Dolphin ao Tang. O que ela tem de especial é a sua modularidade e também o sistema integrado de tração “8 em 1”. Agrupar oito componentes chave da propulsão elétrica, do controlo à gestão de sistemas, incluindo de carregamento, é decisivo para reduzir perdas de energia. Conta com bomba de calor para reduzir o consumo nas fases de aquecimento ou de aquecimento do habitáculo e tecnologia V2L (Vehicle-to-Load), para carregar dispositivos externos.



— A versão PHEV do BYD Seal U adiciona a designação DM-i, que a identifica como o primeiro automóvel híbrido plug-in da BYD a chegar à Europa. Em Portugal são disponibilizados duas soluções:

- Boost de 218 cv de potência conjunta, com um motor elétrico de 194 cv e um motor a gasolina 1.5 de 97 cv. A tração é traseira e a Blade Battery de 18,3 kWh da BYD assegura autonomia elétrica até 80 km, de acordo com informações da marca;

- Design de 324 cv de potência conjunta, com dois motores elétricos de 201 cv (à frente) e 161 cv (traseiro) e um terceiro motor a gasolina, de 1,5 litros de 129 cv. Para alimentar os primeiros, o mesmo tipo de bateria de 18,3 kWh devolve energia para 70 km de autonomia em modo elétrico. Oferecendo condução 100% elétrica enquanto a bateria tiver energia ou funcionamento híbrido quando não há energia suficiente para mover-se sem emissões, o Seal U DM-i Boost tem um PVP de 40.169 euros, enquanto o preço ao público do BYD Seal U DM-i Design é de 46.168 euros.

Para as duas versões, Seal U e Seal DM-i, a marca tem em curso várias campanhas com soluções para empresas.



MAIS SOBRE
O BYD SEAL U (EV)



MAIS SOBRE
O BYD SEAL U DM-I (PHEV)



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



SKODA



vwfs.pt



*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.



NOVIDADE

PEUGEOT 3008 e PEUGEOT 5008

Um 3008 de **cinco** lugares ou um 5008 para até **sete** ocupantes?

Depois da atualização feita no 2019, Peugeot 3008 e 5008 conheceram modelos inteiramente novos. Com versões eletrificadas, incluindo 100% elétricas capazes de cobrir longas distâncias, com aparência mais moderna e um novo “i-Cockpit panorâmico” no interior



— Peugeot E-3008 e E-5008 (na imagem) contam com as mais recentes propostas mecânicas do grupo: uma versão híbrida de 136 cv e duas com potencial para despertar a atenção das empresas: a plug-in de 195 cv, com 87 km de autonomia elétrica no 3008 PHEV e 82 km no 5008 PHEV, além de um E-3008 100% elétrico de 213 cv, com autonomia de até 525 km, enquanto o E-5008, também com o mesmo motor e a mesma bateria de 73 kWh de capacidade útil, reivindica até 502 km de autonomia WLTP, igualmente em ciclo combinado.

Com bomba de calor e garantia da bateria de 8 anos (ou 160.000 km) a 70% da sua capacidade de carga, o carregamento em corrente alternada pode ser trifásico de 11 kW de série ou de 22 kW como opção. O carregamento em corrente contínua aceita potências até 160 kW, permitindo recarregar a bateria de 20% a 80% em cerca de meia hora.



— O Peugeot E-3008 de 210 cv (157 kW) com 525 km de autonomia é proposto a clientes B2B a partir de 36.034 euros sem IVA. O 3008 Plug-in Hybrid estará disponível ainda este ano. Em 2025 chega o E-3008 de 320 cv (240 kW), um Dual Motor com quatro rodas motrizes e uma autonomia de 525 km, além do E-3008 de 230 cv (170 kW), com duas rodas motrizes e 700 km de autonomia, graças a uma bateria de 98 kWh.

Já o Peugeot E-5008 de 210 cv com 502 km de autonomia é proposto a clientes B2B a partir de 38.262 euros sem IVA, enquanto o 5008 Plug-in Hybrid apresenta um custo B2B de 34.892, IVA não incluído. Em 2025 haverá uma versão de 230 cv com até 660 km de autonomia em ciclo combinado WLTP e a versão Dual Motor com 320 cv e 525 km de autonomia [ciclo combinado WLTP].

ENI e empresas, em função da dimensão da frota, beneficiam da oferta da easy Wallbox nas versões 100% elétricas e Plug-in Hybrid.



— Na bagageira com piso duplo existe um espaço para levar os cabos de carregamento das versões eletrificadas (PHEV e BEV). As versões elétricas possuem função V1G ou Smart Charging, que permite modular os momentos e a potência de carregamento em função dos períodos horários, para otimizar os custos de carregamento. Também a função V2L (Véhicule to Load), que permite alimentar um aparelho elétrico externo através da bateria de locomoção do Peugeot (até 3kW e 16A).



— Por ter menos comprimento e pelo formato descendente da linha traseira da carroçaria, o Peugeot 3008 não pode, como é evidente, rivalizar com a habitabilidade do 5008. Não aparenta uma evolução significativa da habitabilidade e, para aumentar o espaço em altura dos passageiros dos bancos traseiros, o tejadilho panorâmico em vidro é uma ajuda importante.

No 3008, os assentos e os encostos do banco traseiro (40:20:40) são fixos em inclinação (mas podem naturalmente rebater), sem deslizamento longitudinal, ao contrário do instalado no 5008. A capacidade da bagageira do 3008, na imagem, é muito semelhante à geração anterior: volume útil de 520 litros sob a chapeleira, em todas as versões de motor atualmente disponíveis.



— Os novos Peugeot 3008 e Peugeot 5008 herdam das anteriores gerações a facilidade de condução e o conforto, mas evoluíram notoriamente na qualidade de condução, na habitabilidade, na ergonomia interior, na tecnologia multimédia e no equipamento disponibilizado em cada um dos níveis. Ambos estreiam o novo "Panoramic i-Cockpit", que melhora a visibilidade da instrumentação atrás de um volante com nova configuração, graças a um novo formato de tela digital em posição mais elevada. No prolongamento deste ecrã surge a tela do sistema multimédia. Fora do ambiente digital estão alguns controlos e a consola central apresenta também um novo desenho e configuração de colocação de alguns comandos.



— O Peugeot 5008 oferece naturalmente mais habitabilidade e maior versatilidade interior. Consequência de ser maior, disponibilizar mais dois lugares, ter o banco traseiro deslizando e oferecer maior capacidade da bagageira. Um pouco mais de altura interior vai permitir-lhe oferecer maior conforto para os ocupantes da fila central de bancos, apesar de, neste campo, não parecer existir evoluções significativas em relação à geração anterior do 5008. Para melhorar o acesso e disponibilizar um pouco mais de espaço aos ocupantes da terceira fila de bancos, além de um sistema Easy-Access, os assentos centrais podem deslizar longitudinalmente ao longo de 15 cm. Com cinco lugares há 748 litros de capacidade de mala (inferior à versão anterior), enquanto com os sete bancos operacionais, o valor é de 259 litros.



— Os dois modelos estreiam ainda a nova plataforma STLA Medium da Stellantis, uma evolução profunda da anterior EMP2. Esta base foi concebida para melhorar o desempenho e eficiência dos modelos que a utilizam, mas também para aumentar a habitabilidade e possibilitar novos formatos de ergonomia interior.

Entre Peugeot 3008 e 5008 há uma diferença de quase 25 cm no comprimento da carroçaria, ficando muito próximos em largura e em altura. O 5008 tem cerca de 16 cm a mais de distância entre os eixos, conseguindo encaixar dois lugares extra na traseira. Graças à função deslizando da segunda fila de bancos, pode aumentar ou reduzir o espaço para os ocupantes destes lugares.

Na imagem uma vista do banco central do 3008.



MAIS SOBRE
O PEUGEOT 3008



MAIS SOBRE
O PEUGEOT 5008



Bonito, prático e confortável

Tem estilo e um visual que o distingue claramente do Megane, o outro familiar elétrico da marca francesa. O Scenic não é mais um monovolume, mas continua a ser um excelente carro familiar. Com vantagens ao nível do carregamento em corrente alternada, para empresas com postos de 22 kW

A pesar do formato SUV, o novo Scenic possui uma carroçaria bastante aerodinâmica. Tem apenas cerca de 10 cm a mais de altura do que o Megane 100% Elétrico de cinco portas, modelo com o qual partilha a plataforma, sendo mais baixo e compacto do que, por exemplo, o novo Peugeot E-3008. Supera porém os dois na distância entre eixos, facto que permite a um condutor mais alto conduzi-lo com o banco mais recuado e/ou na posição mais baixa, sem afetar o conforto de quem viaja imediatamente atrás. O banco pode ainda assim ser elevado até à posição em que muitos condutores gostam de dirigir um automóvel.

Este Renault dá grande importância ao estilo e à funcionalidade, assentando aí grande parte do seu sucesso. Outro quinhão do êxito está no facto de ser um carro muito adaptável a diferentes estilos de condução, se bem que a versão com bateria de maior capacidade e o motor mais potente permita ao Scenic ajustar-se mais facilmente a tipos de aspiração e a necessidades mais exigentes.

O habitáculo, tecnologicamente moderno, não descura o lado prático e mais seguro de usar. Fora alguns

pormenores menos bem conseguidos, como a posição do botão de ignição escondida pelo volante, as informações de condução fluem naturalmente e um conjunto de botões físicos permite aceder mais rapidamente a algumas funções importantes, nomeadamente aquelas que o condutor geralmente mais utiliza durante a condução: climatização e sistema de som. Também é possível fazer uso de comandos por voz, como acontece com alguns smartphones Android; afinal, o sistema “openR link”, presente no ecrã central de 12”, integra software Google permanentemente conectado, o que permite planejar a viagem pelo percurso mais eficiente, com indicações sobre a localização dos pontos de carregamento ao longo do trajeto selecionado e informação antecipada do nível estimado da bateria em cada uma das tomadas de energia assinaladas. É possível escolher até por tipo de carregador e velocidade de carregamento, um contributo importante para reduzir os sobressaltos e ansiedade de autonomia e de carregamento, típicas de quem está a rodar os primeiros quilómetros na mobilidade elétrica.

Condução intuitiva

Como no Megane, a condução do novo Scenic é

bastante prática e o peso das baterias não interfere no conforto, revelando que a suspensão foi bem equilibrada neste capítulo. Deixa-se conduzir de forma muito suave e agradável tanto em ambiente urbano como em estrada aberta. É igualmente fácil de manobrar e, habituados que estejamos à utilização do manípulo sob o volante para comandar a marcha do carro, tem potencial para se adequar à maioria dos condutores.

É também espaçoso, mas, embora o piso traseiro seja plano, o formato do assento e do encosto central acolhem com mais conforto dois ocupantes do que três. Conta com uma bagageira familiar, apesar de o rebatimento dos encostos dos bancos traseiros não permitirem prolongar o piso plano, por formarem um pequeno degrau.

Os dois motores de que pode dispor fazem bom uso da energia, podendo o condutor selecionar no volante, mesmo em andamento, um dos quatro modos de condução programados pelo sistema Multi Sense. Práticas patilhas instaladas atrás do volante permitem controlar a intensidade da regeneração, o que não apenas pode servir para recrear a condução, como ajuda a poupar o circuito de travagem. ➤



Há uma lista extensa de funcionalidades, de equipamento e de ajudas à condução que simplificam e tornam bastante agradável qualquer viagem. Novidade é o teto solar em vidro (Solarbay), opção que custa 1.500 euros. Sem cortina, para proteger o habitáculo dos raios solares, a opacidade é regulável eletricamente através de um botão, entre o totalmente transparente e o opaco. A opacidade pode ser regulada em ambos os sentidos; ou seja, dos lugares da frente em direção à traseira, ou na direção oposta. Com o carro desligado, o vidro fica automaticamente escuro.



Nesta versão de bateria e motor (60 kWh/170 cv), a potência de carga máxima é de 130 kW em corrente contínua. Em corrente alternada pode carregar até 7,4 kW (monofásico) ou 11 kW CA (trifásico). Mas ligado a um posto público através de um cabo de tipo 3, pode carregar por completo a 22 kW, em pouco mais de três horas. Esta facilidade, que é de série nos modelos elétricos da Renault, pode interessar bastante a empresas que atualmente se debatam com carências de potência elétrica nos parques de carregamento.

IMPRESSÕES

É um carro ajustado aos novos tempos: como determina a atual tendência automóvel é 100% elétrico e tem formato SUV. Com um pisar refinado sobre alcatrão, deixa-se conduzir com grande confiança e, apesar do espaço que as baterias ocupam e de não possuir uma carroçaria muito elevada, a grande distância entre eixos permite-lhe ser espaçoso e dispor de uma bagageira ampla e com espaço para guardar os cabos de carregamento sob o piso. A Renault propõe duas soluções mecânicas e quatro níveis de equipamento. Sempre com tração dianteira, a primeira, objeto de ensaio e a mais competitiva para empresas, apresenta motor de 170 cv, bateria de 60 kWh e reivindica 430 km de autonomia combinada. Em utilização “normal”, contudo, devem esperar-se 320 a 330 km. A segunda possui motor de 218 cv alimentado por uma bateria de 87 kWh, capacidade que permite, de acordo com a marca, estender tal distância até uns otimistas 620 km. Em condução real combinada e sem pisar demasiado no acelerador, deverão ser cerca de 500 km. Os níveis mais elevados de equipamento, incluindo a bonita versão esprit Alpine, estão destinados a este motor e esta bateria.

PREÇOS/RENDAS (*)

33.427 € + IVA	682 € + IVA (36 MESES)	722 € + IVA (48 MESES)
MOTOR DIANTEIRO 170 CV (125kW)/280 NM	BATERIA 60 KWH	CONSUMO COMBINADO 16,1 KWH /100KM
CARGA MÁXIMA CC 130 KW	CARGA MÁXIMA AC 22 KW	AUTONOMIA ATÉ 430 KM (COMBINADO)

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



Premonitório

A intenção de criar o IONIQ 6 parece ter sido a de maximizar a oferta de espaço, de conforto e de eficiência. A estética pode causar alguma desconfiança, mas aquilo que ressalta, depois de conduzi-lo, é que todos propósitos foram cumpridos

Quando o olhar percorre a silhueta da zona frontal em direção à traseira do carro, dá a sensação que o projetista que começou o esboço abandonou o projeto a meio e que outro, com menos sentido de estética, finalizou a parte traseira. E antes que soe a expressão “gostos são gostos e haverá quem goste e quem não goste” é preciso dizer o design do IONIQ 6 é quase todo inspirado num protótipo espetacular revelado em 2020, o Prophecy, cujo aspeto futurista evoca até o desenho de certa banda desenhada futurista muito popular em meados do século XX.

Isto conduz-nos à designação Prophecy, ou profecia em português, já que a intenção deste concept era testar soluções futuras de interpretação do conforto e da funcionalidade do interior, através da organização e de um melhor aproveitamento do habitáculo, bem como a maior fluidez aerodinâmica da carroçaria e a utilização de materiais mais leves e sustentáveis, essenciais para melhorar a eficiência de um automóvel elétrico.

A explicação ajuda a entender o cerne da inspiração das formas do IONIQ 6, muito próximas das linhas do concept car, com as adaptações necessárias a um carro de estrada. Como resultado, embora seja um carro

esguio e baixo, a posição de condução mostra-se confortável e prática e o habitáculo proporciona um espaço inesperado aos ocupantes, incluindo para aqueles que ocupam o banco traseiro.

Com um coeficiente de arrasto ou de resistência ao vento (Cx) de apenas 0,21 que o coloca, neste aspeto, ao nível dos desportivos de topo, a revelar-se um aliado tácito não apenas da eficiência, como também do conforto, devido à total ausência de ruídos aerodinâmicos pressentidos em andamento.

Face ao IONIQ 5, carro com o qual partilha plataforma, mecânica e parte do tablier, o Hyundai IONIQ 6 pretende assumir uma atitude mais executiva, desafiando modelos com presença habitual em empresas. Aos condutores mais ativos talvez cative o apêndice aerodinâmico por baixo do vidro traseiro, que acaba por lhe conferir uma imagem ar mais dinâmica e levemente desportiva. Porém, se a posição de condução, próxima do solo (embora seja possível elevar muito o banco), o formato original do volante, a disposição dos comandos, as portas lisas de botões (a abertura/fecho dos vidros está na consola central), a possibilidade de variar o modo de condução no volante (de Eco a Desportivo)

podem contribuir para uma ideia de carro mais atlético, talvez esse não seja o seu real propósito.

Efetivamente, apesar da aceleração rápida típica de uma pronta disponibilidade de binário (própria de uma motorização elétrica, apesar de 228 cv não serem uma potência muito expressiva), ou de revelar uma atitude segura e estável se não exagerarmos, falta ao IONIQ 6 a impulsividade de certos concorrentes elétricos do seu segmento. Porque na verdade, a intenção deste carro é maximizar o rendimento da bateria de 77 kWh, ao assegurar eficiência dos consumos.

Em circuito misto, em condução normal, será possível percorrer cerca de 500 km com a versão equipada com jante de 18” (Premium), embora na de 20”, como o IONIQ 6 da imagem (Vanguard), a distância real seja de pouco mais de 420 Km. Dependendo do tipo de percurso, os consumos médios desta versão mantiveram-se abaixo dos 20 kWh/100 km, chegando ao fim do ensaio com um consumo misto próximo dos 17 kWh/100 km.

Com motor traseiro, a bateria de 800V pode receber carregamento rápido até 232 kW, recuperando dos 10 aos 80% da sua capacidade em 18 minutos, segundo a Hyundai. 📍



Câmaras colocadas nos retrovisores exteriores capturam imagens que são projetadas à esquerda ou à direita na tela digital situada atrás do volante, dependendo do sentido em que o sinal de pisca é acionado. Este sistema permite reduzir o risco de incidentes com peões, condutores de bicicletas ou de trotinetas, por exemplo, já que permite antecipar obstáculos imprevistos no chamado "ângulo morto" da viatura.



IMPRESSÕES

O tom preto da viatura que surge nas imagens não ajuda a realçar as formas do IONIQ 6. A sua estética será sempre discutível mas depois de alguns quilómetros a condução suave não dececiona e faz até apreciar o exterior com outro olhar.

Poderia ser um automóvel familiar não fosse pela bagageira, não tanto pelo espaço que oferece, apenas 400 litros (sob o capot há também um espaço extra), antes por causa do seu acesso e pouca altura interior. Neste campo, o IONIQ 5 é muito mais prático e versátil.

A qualidade visual do interior não deslumbra mas não compromete. E o ecrã central, apesar de ter só 12,3", possui um menu de funções com leitura fácil e de habituação rápida. Fora da tela digital existem botões com acesso direto ao sistema de climatização, a funções multimédia e de navegação, para uma maior segurança durante a condução.



PREÇOS/RENDAS (*)

46.722 €	935 €	981 €
+ IVA	+ IVA (36 MESES)	+ IVA (48 MESES)

MOTOR	BATERIA	CONSUMO COMBINADO
228 cv	77 KWH	14,3 KWH
168 KW/350 NM		/100KM

CARGA MÁXIMA CC	CARGA MÁXIMA AC	AUTONOMIA
350 kW	11 kW	ATÉ 614 KM
		(COMBINADO)

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



Versatilidade elétrica

Preteridas pelos SUV, as “carrinhas” são ainda a preferência de muitos condutores europeus. Mais eficientes, geralmente mais dinâmicas e igualmente versáteis, conciliam o espírito de um automóvel familiar com uma condução bastante acessível

Entre as marcas mais procuradas pelos europeus que optavam por uma carrinha, – e os portugueses não foram exceção –, a Opel ocupou sempre um lugar de destaque. O atual Astra de cinco portas e esta versão Sports Tourer (ST) são baseados numa das bases do grupo Stellantis, felizmente numa interpretação muito própria e que parece ter sabido manter o espírito da marca alemã. Exemplo disso, distingue-se da Peugeot 308 SW por ser mais comprida, mais larga e mais baixa, pela forma esguia da carroçaria com uma frente rebaixada, com superfícies negras na parte frontal que lhe acentuam a presença.

Interiormente há mais que a diferença da 308 SW do que apenas uma posição de condução mais consensual para aqueles que não entendem ou não apreciam a posição “i-cockpit” da Peugeot. O Astra

é um carro muito intuitivo de conduzir, com uma posição de condução “fácil”, que permite uma aprendizagem rápida das funções e comandos principais. Seja a partir dos controlados através do ecrã central digital tátil, ou de um dos vários botões externos que dão acesso às funções mais utilizadas, evitando, com isso, que o condutor se distraia por desviar durante mais tempo o olhar da estrada.

A ativação por voz está também presente e, já que se fala em segurança, o Astra está equipado também com um dos mais eficazes sistemas de iluminação LED. Com controlo automático no cruzamento de veículos ou na aproximação dos que seguem na mesma direção, os faróis “full LED”, decididamente, melhoram as condições de visibilidade durante a condução noturna.



Equipado com uma bateria de 51 kWh (úteis) instalada debaixo dos bancos, a autonomia anunciada é, em grande parte, mérito da eficiência deste novo motor. Apesar de mais potente – e com um modo Sport para fazer chegar mais rápido os 156 cv anunciados –, numa utilização mista e não muito exigente é possível manter consumos médios de 14 kWh a cada cem quilómetros.

Em teoria, este consumo permitiria percorrer cerca de 360 km com uma única carga de bateria. Contudo, numa visão mais realista é de esperar algo em torno dos 320/330 km. Autonomia que ainda assim será suficiente para utilização diária, com a capacidade de carregamento rápido de até 100 kW a permitir ganhar mais rapidamente quilómetros de energia durante viagens mais longas. ➡

IMPRESSIONES

Como modelo familiar que se preza, a Opel Astra Sports Tourer garante versatilidade e conforto. A capacidade da bagageira pode variar entre os 516 e os 1.634 litros, mas não existe lugar para guardar os cabos de carregamento por debaixo do piso, havendo apenas espaço para o kit anti-furo do pneu e pouco mais.

Os encostos do assento traseiro rebatidos resultam numa superfície plana com mais de dois metros de profundidade, medidos da parte interior da porta da mala até à parte traseira dos encostos do banco da frente, com estes colocados na posição mais avançada. Quanto ao conforto, mérito para o trabalho da suspensão, que gere de forma meritória os mais de 1.700 kg do conjunto, na combinação entre as exigências de desempenho e as necessidades de conforto dos ocupantes.

PREÇOS/RENDAS (*)

33.314€

+ IVA

717 €

+ IVA (36 MESES)

762 €

+ IVA (48 MESES)

MOTOR DIANTEIRO

156 cv

(115 kW-270 NM)

BATERIA

51 kWh

CONSUMO COMBINADO

15 kWh

/100KM

CARGA MÁXIMA CC

100 kW

CARGA MÁXIMA AC

11 kW

AUTONOMIA

ATÉ 413 km

(COMBINADO)

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



12.^a CONFERÊNCIA GESTÃO DE FROTAS ESTORIL

21 DE NOVEMBRO DE 2024
CENTRO DE CONGRESSOS
DO ESTORIL



PATROCÍNIOS
ct@fleetmagazine.pt



INSCRIÇÕES
www.conferenciagestaodefrotas.pt/lisboa



PATROCINADORES / EXPOSITORES





Um SUV refinado

É híbrido mas move-se apenas através de motores elétricos. Não sendo tão popular quanto o Qashqai, partilham da mesma plataforma e há semelhanças no habitáculo. A diferença está no tamanho e nos dois lugares a mais que o X-Trail pode ter

Do compacto e divertido Juke ao 100% elétrico Nissan Ariya, a marca japonesa tem uma gama de viaturas polivalentes para todos os gostos. O Qashqai será sem dúvida o nome mais conhecido, embora o primeiro X-Trail tivesse surgido três anos antes, em 2004. Além de linhas mais angulosas, assentava sobre um chassis e dispunha de uma suspensão mais dotada para superar terrenos difíceis. Foi assim até 2014, altura em que, além de partilhar a plataforma e a mecânica do Qashqai, praticamente se assumiu como uma versão de sete lugares daquele modelo.

Este X-Trail é fruto dessa mudança e da revolução mecânica operada no atual Nissan Qashqai. Nomeadamente a introdução da motorização e-Power, que reclama os benefícios da condução de um veículo elétrico, sem inquietações com a autonomia ou com a necessidade de uma tomada para carregar a bateria.

Na gama atual há duas versões de motor: uma cuja

tração é assegurada por um motor elétrico dianteiro de 204 cv e esta, designada e-4ORCE 4x4, com potência combinada de 213 cv, que adiciona um motor de 128 cv no eixo traseiro. Nas duas versões, a energia elétrica provém de uma bateria de 1,5 kWh, continuamente carregada de eletricidade produzida pelo motor 1.5 a gasolina, destinada a servir apenas como gerador de energia.

Alguma semelhança estética e funcional entre o painel de bordo do Qashqai e do X-Trail mostra que partilham a mesma ergonomia e tecnologia, incluindo dispositivos de segurança e ajudas à condução. Felizmente, a integração da tecnologia e a presença de ecrãs digitais não condicionaram o lado prático, funcional e seguro, que traz a utilização de comandos físicos para as funções mais importantes.

Face ao Qashqai, o X-Trail é cerca de 25 cm mais comprido, é ligeiramente mais alto e tem sensivelmente a mesma largura. Os quatro centímetros a mais de distância entre eixos não fazem variar muito a habitabilidade do



banco traseiro, na configuração de cinco lugares. Esta fila de assentos, que passa a ser central quando o X-Trail ganha dois bancos extra, pode deslizar até 22 cm para facilitar o acesso aos lugares mais recuados. Também permite gerir as necessidades de espaço, quer para os dois passageiros dos bancos adicionais (mais próprios para crianças), quer da capacidade da bagageira que, com cinco lugares disponíveis, pode variar entre 485 e 585 litros. Com os sete lugares disponíveis baixa para 120 litros, enquanto o rebatimento dos bancos deixa o piso plano.

IMPRESSÕES

A vantagem da solução e-POWER é entregar a força e a suavidade de rolamento de um automóvel com locomoção exclusivamente elétrica, aliviando o consumo de um motor a gasolina que tivesse de produzir mais força para movimentar as rodas. Na teoria, a solução pode parecer interessante; na prática, embora naturalmente dependa da pressão que o condutor exerce sobre o pedal do acelerador, os consumos em poucos momentos desceram da média dos 8 litros. Ou seja, não muito longe de uma solução híbrida tradicional e com efeito quase nulo sobre as emissões. Contudo, se soubermos usar o sistema e-Pedal, para ajudar a manter energia na bateria, é possível baixar o consumo em condução urbana. Ter tração integral não faz desta versão um veículo para todo-o-terreno. Dá mais estabilidade à condução e será mais seguro de controlar em pisos mais escorregadios, ainda que os 20 cm de altura ao solo possam transmitir maior confiança em percursos, não demasiado irregulares, fora do alcatrão.



PREÇOS/RENDAS (*)

44.899 € **984 €** **1.025 €**
(36 MESES) (48 MESES)

MOTORES **1.498 cc** **POTÊNCIA TOTAL** **213 cv** **BINÁRIO TOTAL** **525 NM**

(GASOLINA, 158 CV)
+ 2 ELÉTRICOS (204 CV
E 128 CV)

CONSUMO **6,5 L** **EMISSIONES CO₂** **147 g/km**
/100KM

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



A “carrinha” mais acessível

Com cinco ou sete lugares, com a maior bagageira do segmento e com motor a GPL, não há alternativa mais económica para colmatar a falta de oferta a gásóleo, com estas características, nesta faixa de preço. Não admira por isso que seja solução viável para empresas que precisam de uma viatura versátil para as suas equipas comerciais ou de assistência, mas também para profissionais liberais que podem beneficiar de mais vantagens fiscais

O preço deixou de ser motivo de atração por um Dacia e o Jogger, numa combinação bem conseguida entre uma carrinha e um SUV, adiciona praticidade, espaço e estilo à anterior Logan MCV. E, perante normas europeias mais exigentes em matéria de segurança e eficiência, que obrigam à instalação de mais equipamento e de mais ajudas à condução, a necessidade de recorrer às plataformas mais atuais do grupo Renault contribuiu para a modernização da nova linha de modelos da Dacia. A qual foi também alvo de uma maior atenção no design.

Como no Sandero, do qual herda parte do interior, os materiais usados no habitáculo podem não impressionar ao olhar, mas não atrapalham a funcionalidade e, muito provavelmente, o tempo o dirá, afetam a robustez. Podem até facilitar a limpeza e a conservação do interior, que o digam famílias que transportam crianças irrequietas e aqueles que praticam atividades no exterior, ou quem utiliza o carro como ferramenta de trabalho, incluindo na atividade de TVDE.

Comparado com a carrinha Logan MCV, o Jogger é maior em todas as direções. Com mais 26 cm de distância entre eixos, isso permite-lhe dispor de mais espaço interior. Pode ter

dois lugares adicionais, que surpreendem pela habitabilidade e por beneficiarem de vidros com abertura em compasso. A versão de cinco lugares possui uma bagageira volumosa, com 607 litros, enquanto na de sete lugares, com os dois bancos traseiros instalados mas rebatidos, o volume da mala desce para 506 litros. Nesta configuração de sete lugares, o acesso aos bancos mais recuados exige alguma ginástica, não há lugar próprio para guardar a chapeleira retrátil quando os lugares estão operacionais e sobram apenas 160 litros de bagageira.

Sendo uma das três únicas marcas em Portugal com oferta GPL, o Dacia Jogger, nesta versão do motor de 999 cc, perde 10 cv face à que funciona só a gasolina. Apoiado por uma caixa manual de seis velocidades, curta no início, muito desmultiplicada no final, tem um desempenho que satisfaz. Porém, não se espere um comportamento vivo ou disponibilidade rápida do binário, apesar de este ser elevado para a dimensão do motor. O objetivo da versão é ser eficiente e económica, assegurando uma poupança extra que advém do custo por litro do GPL. Isso é mais do que conseguido, tendo sido possível estabelecer um consumo médio real de GPL de 8,2 litros, sensivelmente dois litros acima do que marcava a média de gasolina gasta nos momentos de utilização deste combustível. Isto pode traduzir-se num valor de emissões reduzido se considerarmos a utilização exclusiva do GPL, o que é desaconselhado fazer.

IMPRESSÕES

A carroçaria da versão mais simples do Jogger (Essential) contrasta com as versões Extreme, a que mais aproxima este carro do aspeto de um SUV. Como na versão intermédia (Expression), a Extreme, que está na imagem, inclui mais equipamento. Por isso, as versões Essential ficam abaixo dos 20 mil euros, enquanto Expression e Extreme “arrancam” em valores acima dos 22 mil euros.

Na versão Extreme há ecrã central de oito polegadas com navegação e integração do smartphone, câmara e alertas de ajuda ao estacionamento e mesa nas costas dos bancos dianteiros. Na lista de acessórios há equipamento para quem aprecia viajar ou praticar atividades ao ar livre, incluindo um sistema que permite “abrir” uma cama no interior, ou rebatê-la e transportá-la no espaço da mala. Mas também uma tenda exterior que pode ser acoplada à bagageira aberta do Jogger.

PREÇOS/RENDAS (*)

20.571 € + 50% IVA
548 € (36 MESES) + 50% IVA
590 € (48 MESES) + 50% IVA

MOTOR GASOLINA/GPL	POTÊNCIA	BINÁRIO TOTAL
999 cc	100 cv	160/170 NM
/ 3 CILINDROS	/ 6.200 RPM	/ 2.900 RPM

CONSUMOS COMBINADOS	EMISSIONES CO ₂
6,5 L / 7,6 L	118 g/km / 136 g/km
/100KM (GASOLINA/GPL)	(COMBINADO GPL/GASOLINA)





Agilidade, conforto e capacidade de carga

Recém renovado e não apenas em termos estéticos, o Peugeot Expert é um furgão médio disponibilizado em dois comprimentos de chassis e diferentes capacidades de carga. Incluindo na versão elétrica designada E-Expert

Para dar resposta às empresas europeias a braços com a tarefa de reduzir as emissões da sua frota, Peugeot E-Partner e Peugeot E-Expert assumem um papel importante nas distribuições no interior das cidades ou na prestação de serviços profissionais na malha urbana. Onde é cada vez mais necessária a utilização de uma viatura 100% elétrica devido a limitações à circulação, sendo também esse o ambiente mais apropriado para o uso de soluções eletrificadas.

A versão Standard do E-Expert que está na imagem possui chassis mais curto e uma capacidade de carga até cerca de uma tonelada nos seis métricos cúbicos da caixa traseira fechada. Da sua condução ressalta não apenas uma surpreendente agilidade, mercê da prontidão de binário produzido pelo motor elétrico, como a vertente prática da cabine. Além do conforto que a condução elétrica

entrega, por ser mais silenciosa e dispensar as manobras requeridas por uma caixa de velocidades manual.

Outras das vantagens é poder disponibilizar um banco de três lugares (de série, dois lugares). Na configuração de três lugares, apesar do banco central não proporcionar grande conforto, ao contrário do que é habitual, o banco lateral do passageiro permite terminar uma viagem mais longa sem grande desconforto.

Parte da funcionalidade da cabine deve-o a um opcional (modo Moduwork) para estes lugares: nas costas do encosto central existe um tabuleiro para apoiar documentos ou um computador portátil, é possível transportar alguns objetos sob estes assentos e uma abertura, na parte inferior da zona de carga para a cabine, permite carregar objetos mais longos sob o banco do passageiro. E ainda, quer na parte superior do tablier, quer

na frontal, existe um quase total aproveitamento da área para disponibilizar variados e práticos compartimentos de arrumação.

O E-Expert é proposto somente numa versão de motor elétrico de 136 cv, que pode ser alimentado por uma bateria de 50 ou 75 kWh (capacidade bruta), independentemente do comprimento do carro. A primeira permite até 224 km de autonomia combinada, a versão testada até 350 km de acordo com a Peugeot.

Testada em cenário urbano e de estrada, os consumos médios andaram invariavelmente acima dos 20 kWh/100 km. No final cifrou-se em 22 kWh/100 km, abaixo do anunciado, tendo conseguido percorrer 320 km com uma única carga de bateria. Restava ainda uma pequena reserva de autonomia que permitiria ultrapassar os 350 km, mas é importante referir que o ensaio decorreu com a caixa de carga vazia. Foi também feito bom uso das patilhas instaladas atrás do volante, que servem para controlar três níveis de travagem regenerativa. De série, o carregador de 7,4 kW permite carregar a bateria com 70 kWh de capacidade útil, de vazia a cheia, em 11 horas e 20 minutos. Proposto como opção, um carregador trifásico de 11 kW reduz esse tempo a 7h30m. Acedendo a um carregador rápido de 100 kW, bastam cerca de 45 minutos para levar a bateria de 0% a 80% da sua capacidade. ➔

IMPRESSIONES

A marca não modernizou apenas a frente do carro para fazer destacar o emblema da PEUGEOT, instalar em opção novos faróis full LED e um para-choques otimizado em termos de proteção e de aerodinâmica; a cabine conta também com mais tecnologia e instrumentação digital, além de poder beneficiar de novas ajudas à condução e equipamentos que reforçam os índices de conforto e de segurança. Como é o caso volante com mais funções, da integração facilitada do smartphone e do assistente de voz que permite comandar algumas funções, para evitar distrações durante a condução. Pode também incluir câmaras para aumentar a visibilidade durante as manobras, essenciais para evitar os pequenos sinistros que geralmente ocorrem com viaturas comerciais de caixa fechada.

PREÇOS/RENDAS (*)

37.049 € + IVA	911 € (36 MESES) + IVA	996 € (48 MESES) + IVA
MOTOR DIANTEIRO 136 cv /100 KW - 260 NM	BATERIA 70 KWH ÚTEIS	CONSUMO COMBINADO 23,8 KWH /100KM
CARGA MÁXIMA CC 100 KW	CARGA MÁXIMA AC 7,4 KW	AUTONOMIA ATÉ 350 KM (COMBINADO)



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

Energia limpa e preços baixos?

Está tudo ligado.



De energia proveniente de fontes 100% renováveis a um novo tarifário diurno mais competitivo do que nunca, está tudo ligado com a app e o cartão PRIO Electric.



Gestão de consumos
no portal MyPRIO



Sem custos
ou anuidades



Energia de fontes
100% renováveis



Sem período
de fidelização

prio

Energia para mudar



PEUGEOT

NOVO E-3008

100% ELÉTRICO



- Até 680 km de autonomia
- Oferta de Wallbox
- Novo i-Cockpit® com ecrã panorâmico 21"
- Também disponível em Hybrid



PEUGEOT RECOMENDA TotalEnergies Consumo de energia combinado: kWh/100 km: 16,7.

Novo E-3008 com até 680 km de autonomia disponível para encomenda a partir de setembro de 2024. Oferta easyWallbox 9847997680 válida até 31/10/2024. O Peugeot Allure Care consiste em até 8 anos de coberturas especiais, ativadas quando efetua a manutenção do seu veículo na rede Peugeot, em conformidade com o nosso programa de manutenção. É válido até à próxima revisão programada e até 8 anos ou 160 000 km, consoante o que ocorrer primeiro, de acordo com as condições do programa. Saiba mais em [peugeot.pt](https://www.peugeot.pt).